

Joe Biden buys American

Volume 14, numéro 1, février 2021

Résumé analytique

Comment pourrions-nous qualifier le positionnement annoncé du président Biden en matière de politique commerciale? Après la politique de M. Trump que nous avons qualifiée de « transactionniste », remuant nationalisme économique opportuniste et agression commerciale tous azimuts, M. Biden est aux prises avec une redéfinition de la politique commerciale américaine dans une période très compliquée sur les plans social et économique. Dans notre chronique de novembre, nous proposons que la politique commerciale de M. Biden serait ancrée dans le nationalisme économique et le rétablissement des ponts avec les alliés des États-Unis. Deux grands axes à la fois contradictoires et intimement liés d'un programme économique qui aura un impact certain sur le commerce international au cours des prochaines années. Nous tenterons dans cette chronique de voir quels seront les impacts de son programme visant l'utilisation de la puissance économique du gouvernement fédéral pour relancer l'emploi et la production « made in USA ».

<u>NATIONALISME ÉCONOMIQUE EN TEMPS DE CRISE</u>	<u>2</u>
QUATRE GRANDES CRISES, QUATRE RETOURS AU NATIONALISME ÉCONOMIQUE	3
<u>L'IMPACT DES POLITIQUES D'ACHAT LOCAL</u>	<u>4</u>
L'EFFET SUR L'EMPLOI	4
LES OBLIGATIONS DES ÉTATS-UNIS DANS LES ACCORDS COMMERCIAUX INTERNATIONAUX	9
<u>CONCLUSION</u>	<u>10</u>

Nationalisme économique en temps de crise

Le nationalisme économique aux États-Unis en temps de crise se concrétise souvent par des tentatives d'utiliser le pouvoir d'achat du gouvernement fédéral pour encourager la production américaine. C'est ce qui s'est produit après les crises économiques de 1930, de 1980 et de 2008 et c'est la direction qu'a prise M. Biden aux premiers jours de sa présidence. Les politiques commerciales protectionnistes ont l'inconvénient de générer des tensions avec les partenaires commerciaux, qui sont souvent également les principaux alliés politiques. Un délicat équilibre est à trouver par M. Biden entre les politiques de nationalisme économique et le maintien de liens solides avec les alliés qui lui permettront d'atteindre ses objectifs stratégiques.

Nulle part ailleurs ne s'exprime aussi clairement la problématique politique en matière de commerce à laquelle fait face M. Biden. D'une part, la pandémie, le ralentissement économique qui en résulte et les promesses faites aux électeurs des « swing states » durant la campagne électorale l'incitent à mettre en œuvre rapidement le programme d'achat local présenté en campagne électorale. D'autre part, pour favoriser l'avancement des intérêts américains sur la scène internationale, il a besoin de l'appui de ses principaux alliés, qui risquent d'être en même temps les principales victimes de son projet de nationalisme économique.

“U.S. manufacturing was the Arsenal of Democracy in World War II and must be part of the Arsenal of American Prosperity today, helping fuel an economic recovery for working families.”

- Programme électoral de Joe Biden, octobre 2020

Joe Biden a mis en priorité trois principaux thèmes durant la dernière campagne électorale présidentielle : la lutte à la pandémie, un plan de relance économique et l'offre de soins de santé à prix modique. Son plan économique repose sur l'idée simple et récurrente dans la politique américaine : *Buy American*.

Le programme électoral de Joe Biden était très clair à cet égard. Intitulé *Build America Back Better*, un titre où se mélangent plus ou moins heureusement le passé et le futur dans une forme de nostalgie des années 1950, le programme électoral prévoit que le gouvernement américain doit utiliser les fonds publics pour encourager davantage l'achat local. M. Biden plaide pour le plus grand programme fédéral d'infrastructures depuis la Deuxième Guerre mondiale, doté de 400 milliards \$, et pour un programme d'investissement en innovation de 300 milliards \$.

Le président Biden a mis en œuvre cet élément de son programme le 25 janvier dernier par la signature d'un décret présidentiel intitulé « Ensuring the future is made in all of America by all America's worker »¹. Le décret prévoit que les sommes que le gouvernement fédéral verse en contrat direct (évaluées à 600 milliards US\$) verront au support des emplois manufacturiers américains. Il oblige les agences fédérales à modifier les critères de mesure du contenu américain afin d'augmenter la part fabriquée aux États-Unis

¹ <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/presidential-actions/2021/01/25/executive-order-on-ensuring-the-future-is-made-in-all-of-america-by-all-of-americas-workers/>

d'un produit nécessaire pour qu'il se qualifie comme étant « Made in America ». Il propose de modifier la manière dont est mesuré le contenu local d'un produit, en passant d'une proportion des coûts à celle de la valeur ajoutée. Il propose également une réforme des processus administratifs d'évaluation et d'approbation des achats. Il évoque la possibilité d'une couverture des services, alors que jusqu'à maintenant seuls les achats de produits sont soumis à la réglementation. Il est important de noter que le décret présidentiel ordonne au *Federal Acquisition Regulatory* (FAR) de considérer au cours des 180 prochains jours les modifications proposées aux mesures de contenu local.

"Make 'Buy American' Real and Make a \$400 billion Procurement Investment that together with the Biden clean energy and infrastructure plan will power new demand for American products, materials, and services and ensure that they are shipped on U.S.-flagged cargo carriers. (...) Biden will use the government's purchasing power to Buy American, boosting U.S. industries through a historic procurement investment he is announcing today and an ambitious extension of his infrastructure and clean energy plans that he will announce soon."

- Programme électoral de Joe Biden, octobre 2020

Quatre grandes crises, quatre retours au nationalisme économique

L'histoire des États-Unis est profondément marquée par les questions commerciales et l'achat local. Le *Boston Tea Party*, événement déclencheur de la révolution américaine, était une manifestation contre le Tea Act de 1773, qui permettait aux Britanniques de vendre dans les colonies américaines le thé provenant de Chine sans avoir à payer de taxes. Le débat sur la libéralisation des échanges commerciaux n'a de cesse à travers les siècles dans cet État où ils se résolvent souvent de manière explosive.

L'adoption de la plus importante mesure législative entourant l'achat local aux États-Unis, le *Buy American Act*, remonte à 1933. Au cœur de la crise économique déclenchée en 1929, la loi avait alors comme principal objectif d'encourager l'emploi américain en accordant une préférence aux produits Made in USA pour les achats gouvernementaux fédéraux.

Cette loi peut laisser croire en apparence qu'elle soumet l'ensemble des achats gouvernementaux fédéraux à ses dispositions, mais son application est limitée par des exemptions appliquées aux achats et par d'autres lois et accords internationaux. Les produits de base seront jugés comme étant américains s'ils ont été extraits ou produits aux États-Unis. Les produits manufacturiers le seront si le coût des composantes étrangères utilisées dans leur fabrication n'excède pas 50% du coût de toutes les composantes. Dans les faits, le *Buy American Act* pénalise les produits qui ne sont pas considérés comme américains en augmentant le coût de l'offre étrangère par une surprime qui ne les rend plus concurrentiels.

Il existe cinq exceptions principales au *Buy American Act*. La loi ne s'applique pas aux marchés publics lorsqu'elle serait incompatible avec l'intérêt public ou qu'elle obligerait l'achat de produits à un coût déraisonnable. Elle ne s'applique pas non plus aux achats de produits destinés à être utilisés en dehors des États-Unis ou aux produits qui ne sont pas disponibles ou fabriqués aux États-Unis en quantités

commerciales suffisantes et raisonnablement disponibles et de qualité satisfaisante. Enfin, la loi ne s'applique pas aux achats inférieurs à 2 500 \$.

La récession de 1980 a entraîné sa propre législation d'achat local, le *Buy America Act* de 1982, qu'il ne faut pas confondre avec la loi de 1933 (la distinction entre le titre des deux lois est le « n » manquant dans le mot America-n). Cette loi visait à répondre aux préoccupations concernant le transport de surface des routes et des ponts. Elle donne la préférence à l'utilisation de matériaux produits dans le pays pour tous les achats financés au moins en partie par le gouvernement fédéral liés surtout aux achats de transport en commun pour les projets des gouvernements étatiques et locaux, tels que la construction d'autoroutes, de voies ferrées ou de systèmes de transport en commun rapide.

Le « Stimulus Plan », plan de relance économique adopté en 2009 à la suite de la crise économique de 2008, devait compenser la diminution des dépenses privées par un important programme de dépenses publiques. Une disposition de la loi prévoyait qu'aucune partie des fonds dépensés dans le cadre de ce plan ne devait être utilisée pour l'achat de fer ou d'acier étranger. Ainsi, la loi ne modifiait pas le *Buy American Act*, mais spécifiait des conditions précises pour l'utilisation des fonds.

Le décret présidentiel de M. Biden ne modifie pas non plus le *Buy American Act*, mais il prévoit un resserrement des règles, des procédures et des critères afin d'assurer une augmentation de l'utilisation des produits américains dans les dépenses des programmes de relance que l'administration Biden proposera. Les cinq exceptions mentionnées plus haut seront resserrées.

L'impact des politiques d'achat local

Les politiques d'achat local soulèvent deux principales questions aux États-Unis : a) quel est leur effet réel sur l'emploi; b) comment sont-elles limitées par les accords commerciaux internationaux.

L'effet sur l'emploi

Une préoccupation constante des politiciens américains au cours des 40 dernières années est l'état de santé de l'industrie de l'acier. La production d'acier brut en 2018 aux États-Unis représentait environ 73% des niveaux de production de 1970, tandis que la production mondiale a triplé au cours de cette période. En mars 2018, les aciéries américaines employaient environ 83 000 travailleurs, tandis que l'emploi dépassait régulièrement 700 000 travailleurs tout au long des années 1950. Plusieurs grandes aciéries du pays ont fermé leurs portes et une plus grande part de la production provient désormais de petites usines. Cette baisse de l'emploi aux États-Unis est expliquée par des avancées technologiques dans le processus de production de l'acier qui permettent de produire à l'aide de moins d'employés et par l'augmentation de la production à l'étranger, d'abord en Europe et au Japon, puis en Chine.

U.S. Iron and Steel Mill Employment

in thousands, seasonally adjusted

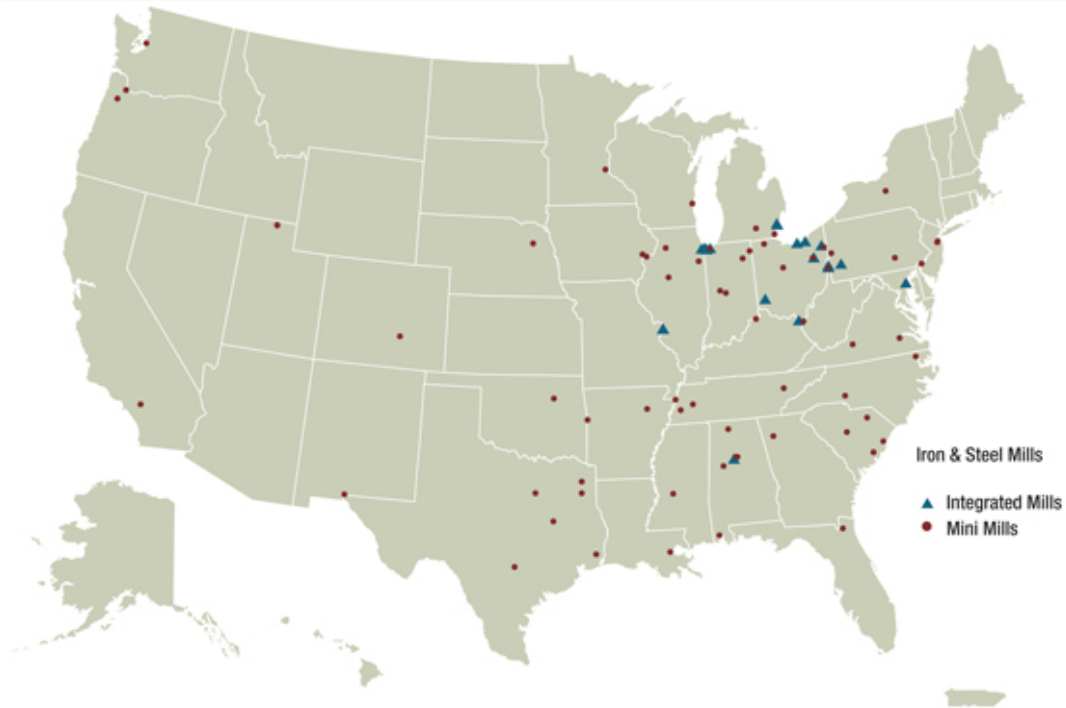


Source: U.S. Bureau of Labor Statistics



Il est curieux de voir que ce nombre d'emplois plutôt limité par rapport au nombre total d'emplois aux États-Unis a autant d'influence dans l'établissement des politiques économiques des États-Unis. La réponse à cette observation semble provenir davantage du monde politique que du monde économique.

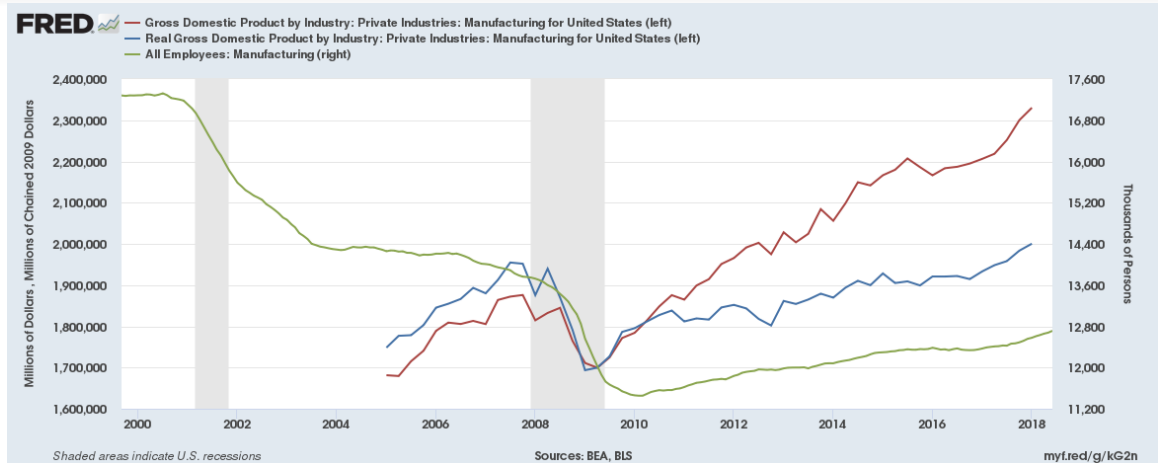
Les grandes usines de fer et d'acier sont concentrées dans la « Rust Belt », composée des États suivants : Wisconsin, Illinois, Indiana, Michigan, Ohio, Virginie de l'Ouest et Pennsylvanie. Notons que ces États constituent l'essentiel des « swing states », ces États qui jouent une influence démesurée dans le résultat des élections présidentielles, par la taille de leur population et leur infidélité à un des grands partis politiques. Par exemple, M. Biden est devenu le premier candidat à la présidence depuis John F. Kennedy à remporter les élections sans l'appui de l'Ohio. Il y a donc une correspondance presque parfaite entre les probabilités d'être élu président et le résultat du vote dans cette région, où se concentre une industrie à la fois majeure et déclinante. Il n'en faut pas plus pour expliquer l'importance de l'industrie de l'acier et du fer pour l'occupant de la Maison-Blanche.



Source : U.S. Environmental Agency

Les trois plans de relance Made in USA (1980, 2008, 2021) ont ainsi en commun cette préoccupation de veiller à l'utilisation de fer et d'acier produits aux États-Unis dans les projets financés par le gouvernement fédéral.

Le plan de 2021, comme celui de 2008, a également comme objectif de relancer l'industrie manufacturière aux États-Unis qui a souffert de la crise économique de 2008 et qui peine à s'en remettre. L'emploi dans le secteur manufacturier a chuté de manière très importante depuis les années 1960, alors que le tiers des emplois totaux aux États-Unis se trouvaient dans ce secteur, comparativement à environ 10% aujourd'hui. Malgré cette chute des emplois, le secteur manufacturier représente toujours une part importante de l'économie américaine et les États-Unis demeurent avec la Chine les plus importants producteurs de produits manufacturiers au monde.



Cette diminution n'est pas exclusive aux États-Unis. La plupart des pays développés, où les salaires sont plus élevés, ont assisté à un déclin prononcé de l'emploi manufacturier. Bien que l'effet de délocalisation des emplois vers les États où les salaires sont plus faibles ait joué un rôle dans ce déclin, elle est attribuée davantage aux changements technologiques par les chercheurs durant la période 1960-2000. (Lawrence et al., 1993; Krugman et Lawrence 2001)

À compter de 2000, les effets des changements technologiques sur l'emploi manufacturier diminuent et ceux liés au commerce international augmentent. (Autor et coll. 2013; Kenedy et coll., 2014; Houseman 2018) Toutefois, on note durant les deux périodes une diminution significative aux États-Unis des emplois manufacturiers demandant de faibles compétences sous l'effet de la mondialisation des échanges commerciaux. La formidable croissance des importations chinoises aux États-Unis au tournant du 21^e siècle explique plus largement la chute des emplois manufacturiers aux États-Unis. Le fait que les deux phénomènes, les changements technologiques et la libéralisation des échanges, soient à l'œuvre de manière concurrente et plus ou moins dominante selon la période donne préséance au commerce dans le débat public, étant donné qu'il est le fruit de politiques sur lesquelles le gouvernement a une partie du contrôle alors que les changements technologiques apparaissent comme étant inévitables.

Finalement, pour en revenir à la question de l'effet d'un programme Buy American sur l'emploi, le débat se résume à savoir si le gouvernement des États-Unis doit favoriser la conclusion d'accords commerciaux qui accélèrent le déclin de l'emploi manufacturier ou plutôt l'adoption de mesures protectionnistes qui favoriseraient l'achat local. Plusieurs études économiques concluent que l'augmentation du commerce avec les pays en développement est à l'avantage global des États-Unis et est vitale pour la croissance économique des pays en développement. Elles s'entendent aussi sur le fait que les bénéfices de cette augmentation ne se répartissent pas équitablement et qu'une partie de la main-d'œuvre, particulièrement dans le secteur manufacturier, est victime de la mondialisation. (Sachs et coll. 1994 ; Wood 2017)

Également, plusieurs économistes estiment que les mesures protectionnistes, telles que les politiques d'achat local, ont un effet positif marginal sur les secteurs d'emploi visés et un effet négatif sur l'ensemble de l'économie. La part d'achats étrangers effectués par le gouvernement fédéral est trop petite pour que sa réorientation vers l'achat local ait un impact significatif sur l'emploi aux États-Unis. De plus, les mesures

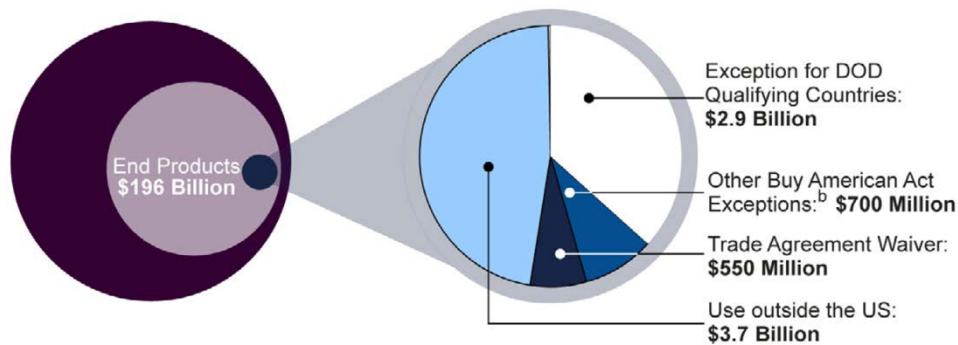
de représailles potentielles des partenaires commerciaux qui se retrouveront lésés peuvent complètement annuler ce mince impact positif. (Hufbauer et Schott 2009 ; Larch et Lechthaler 2010; Whiting 2017)

Au total, les dépenses fédérales en produits étrangers se limiteraient à 7,8 milliards US\$, soit moins de 5% des achats de produits qui pourraient être soumis au *Buy American Act*. (GAO 2018) La presque totalité des produits achetés par le gouvernement fédéral est considérée comme étant fabriquée aux États-Unis. Une réorientation des achats étrangers vers des produits américains se traduirait par une augmentation d'à peine quelques milliers d'emplois. (Hufbauer et Schott 2009)

Federal Obligations for Foreign End Products, Fiscal Year 2017

Total Federal Obligations: \$508 Billion

Foreign End Product Obligations: \$7.8 billion^a



^a This includes nearly \$16 million for awards under the micro-purchase threshold (generally \$3,500 at the time of our review) that were not subject to the Buy American Act.

^b Other Buy American Act exceptions include public interest (excluding DOD Qualifying Countries), domestic non-availability, unreasonable cost, commercial information technology, and commissary resale

Source: GAO analysis of federal procurement data. | GAO-19-17

Paradoxalement, les resserrements aux critères de contenu américain peuvent être néfastes pour les entreprises américaines qui ont recours à des pièces étrangères dans leur production. L'obligation de modifier leur chaîne d'approvisionnement afin de satisfaire aux nouveaux critères peut en effet entraîner une augmentation du coût de leurs produits qui ferait en sorte qu'ils ne seront plus concurrentiels sur les marchés internationaux. Il faudra alors que le marché public américain soit suffisamment important pour convaincre les entreprises d'absorber ces coûts.

On peut ainsi conclure que, bien que l'emploi manufacturier aux États-Unis ait souffert de la libéralisation des échanges commerciaux, une mesure telle que l'application plus rigoureuse des dispositions et le resserrement des règles du *Buy American Act* par l'administration fédérale ne peut avoir qu'un effet très limité sur l'emploi aux États-Unis. Comme nous le verrons dans la prochaine section, cet effet peut être annulé par des mesures de rétorsion prises par les partenaires commerciaux des États-Unis. La hauteur du plan de relance de M. Biden déterminera davantage l'impact de celui-ci sur l'emploi aux États-Unis que le fait qu'il soit associé à une politique d'achat local.

Les obligations des États-Unis dans les accords commerciaux internationaux

Le décret présidentiel sur l'achat local stipule que ses dispositions doivent être appliquées en respect des lois applicables. Ceci inclut les accords internationaux conclus par les États-Unis et il en existe deux principaux types qui encadrent les dépenses publiques des Parties : l'Accord sur les marchés publics de l'OMC (AMP) et les accords commerciaux entre les États-Unis et leurs partenaires commerciaux.

L'AMP est un accord regroupant 21 Parties représentant 48 membres de l'OMC.² Les États-Unis, l'Union européenne, le Canada, l'Australie et le Japon font partie de ce groupe. L'objectif de l'accord est l'ouverture mutuelle des marchés publics entre ses Parties pour assurer une concurrence internationale entre les fournisseurs de marchandises ou de services. L'accord énonce des règles prescrivant l'ouverture, l'équité et la transparence de la concurrence pour les marchés publics. Ces règles sont cependant soumises aux listes d'engagements respectives des Parties. Ces listes prévoient quelles sont les entités couvertes par l'Accord (les niveaux de gouvernement et leurs organismes) et les seuils de valeur des marchandises ou services à partir desquels l'accord s'applique. Aux États-Unis, l'AMP s'applique au gouvernement fédéral et à 37 États. Il prévoit un seuil d'application de 182 000 US\$ pour le gouvernement fédéral et de 498 000 US\$ pour les États.

Si l'AMP lie plusieurs États à une discipline en matière de marchés publics, les accords de libéralisation des échanges commerciaux le font également par l'inclusion fréquente d'un chapitre sur le sujet. Par exemple, lors des négociations de l'Accord Canada-Mexique-États-Unis (ACÉUM), les États-Unis et le Canada ont décidé de ne pas s'engager dans le contenu de l'accord au sujet des marchés publics et de poursuivre les relations bilatérales en cette matière à travers les dispositions de l'AMP. Le Mexique n'étant pas membre de l'AMP, il s'est entendu avec les États-Unis pour un chapitre sur les marchés publics dans l'ACÉUM duquel le Canada est exclu. Les relations entre le Mexique et le Canada à cet égard sont gérées par le chapitre sur les marchés publics inclus dans l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP).

L'inquiétude des partenaires commerciaux face à un plan de relance économique tel que celui proposé par M. Biden provient de l'éventualité qu'une part importante des dépenses du gouvernement fédéral se traduise par des transferts aux États et aux administrations locales et que les dépenses de ceux-ci ne soient pas couvertes par l'AMP. Elles le sont si l'État qui les prévoit est soumis à l'AMP et si elles atteignent les seuils prévus à l'accord. Comme nous l'avons vu, 13 États ne sont pas soumis à l'AMP et les administrations locales ne le sont pas non plus. De plus, les fonds fédéraux destinés au transport collectif et aux autoroutes ne sont pas inclus, tout comme une série d'exceptions prévue par chaque État. Ainsi, une certaine part du programme de relance économique de M. Biden pourrait être mise à l'abri des obligations internationales des États-Unis en matière de marchés publics.

Les inquiétudes des partenaires commerciaux proviennent également de la possibilité que les États-Unis adoptent des mesures exceptionnelles pour faire face à la pandémie. Si M. Biden souhaite soustraire les États-Unis à ses obligations internationales, il pourrait emprunter la même voie que celle de M. Trump a

² L'Union européenne est considéré comme étant une seule Partie.

choisie avec l'acier et l'aluminium en 2018. La plupart des accords commerciaux et le Buy American Act prévoient des mesures d'exception pour l'intérêt public ou la sécurité nationale. Le président des États-Unis pourrait prétendre que la situation exceptionnelle causée par la pandémie demande une solution exceptionnelle et invoquer ces mesures.

"Update the trade rules for Buy American: Biden will work with allies to modernize international trade rules and associated domestic regulations regarding government procurement to make sure that the U.S. and allies can use their own taxpayer dollars to spur investment in their own countries."

- Programme électoral de Joe Biden, octobre 2020

Cependant, il apparaît de son discours de campagne électorale qu'il est enclin à choisir la voie de la négociation pour atteindre ses objectifs d'achat local. Son programme électoral est clair à cet égard. Il propose de négocier avec les partenaires commerciaux des États-Unis une modification aux règles sur les marchés publics afin que chacun puisse utiliser les fonds publics pour favoriser l'achat local.

À première vue, deux voies pourraient être poursuivies : une renégociation de l'AMP et une entente pour suspendre provisoirement les dispositions sur les marchés publics des accords commerciaux. Ces deux voies devraient être poursuivies simultanément afin que le gouvernement américain puisse se soustraire à l'ensemble de ses obligations. Elles ont plusieurs inconvénients par rapport à la voie unilatérale. Les négociations sont complexes et les partenaires des États-Unis risquent d'être vexés par la poursuite par M. Biden du programme protectionniste mis en place par M. Trump, même si une mince couche de vernis y a été posée.

Conclusion

Au-delà des conséquences économiques immédiates, la pandémie aura des impacts sur notre rapport à la mondialisation qui se traduiront en orientations politiques. La question de l'importance des chaînes d'approvisionnement nationales de produits médicaux s'est posée avec acuité lorsqu'il s'est avéré complexe pour les gouvernements de mettre la main sur de simples masques ou blouses pour les employés des hôpitaux. La crise actuelle est exceptionnelle, mais un tel manque de préparation des États serait impardonnable en cas de nouvelles crises. Ainsi, les gouvernements devront s'assurer qu'une sélection de produits de première nécessité pourront être fabriqués rapidement et en grande quantité sur leur territoire.

Dans une perspective plus large, est-ce que la pandémie favorisera des politiques économiques protectionnistes? À court terme, la tentation est grande. Alors que depuis quelques décennies déjà est annoncée la chute du pouvoir de l'État nation, la crise actuelle montre au contraire toute sa pertinence et sa prégnance dans la vie quotidienne des citoyens. Les organisations mondiales se sont révélées impuissantes face à la propagation du virus et ont bien peu à offrir pour répondre à la crise. Même les gouvernements nationaux se sont par endroit montrés sans réels moyens pour y faire face, alors que ce sont plutôt les gouvernements locaux, souvent responsables des soins de santé, qui ont réellement été en première ligne et qui ont démontré leur importance dans la gestion collective d'une crise.

Face à cette capitulation temporaire aux mains des gouvernements locaux, les gouvernements nationaux tels que celui des États-Unis peuvent reprendre l'initiative, grâce aux moyens plus importants dont ils disposent, par la mise en œuvre de programmes de relance économique. La conjugaison de ces facteurs, le besoin d'autosuffisance et de relance économique, est un terreau fertile pour l'adoption de politiques

protectionnistes. À court terme, il semble probable que plusieurs gouvernements soient favorables à des mesures d'exception au sujet des marchés publics. Cependant, les États tournés vers les exportations résisteront, ce qui fait en sorte qu'un consensus risque d'être difficile à atteindre.

Une suspension temporaire de certaines règles sur les marchés publics peut néanmoins avoir des impacts économiques considérables. M. Trump a montré au cours des dernières années qu'il était possible d'utiliser sans vergogne les mesures d'exception prévues aux accords commerciaux.

L'utilisation répétitive des dispositions d'urgence que sont celles sur l'intérêt public et la sécurité nationale pose des problèmes quant à la pérennité de certains avantages importants associés accords commerciaux. Un des principaux avantages provenant de ces accords est l'assurance pour les entrepreneurs qu'ils auront un accès stable aux marchés étrangers et que la chaîne de production internationale à laquelle leur entreprise participe est pérenne. C'est cette confiance qui suscite d'innombrables investissements partout dans le monde et qui a favorisé une croissance économique mondiale importante au cours des dernières décennies. La poursuite par M. Biden de la politique d'instabilité de M. Trump serait néfaste pour le régime commercial mondial, compliquerait la réalisation des travaux d'infrastructures et augmenterait leur coût. Tout ça pour des emplois temporaires qui pourraient tout de même être créés grâce à une collaboration internationale encadrée par les accords commerciaux et par l'AMP.

La tentation protectionniste est alléchante en ces temps difficiles, mais elle apparaît comme étant la voie la moins efficace de sortir collectivement de cette période de crise.

Références

Autor, David H., David Dorn et Gordon H. Hanson. *Untangling Trade and Technology: Evidence from Local Labor Markets*. NBER Working Paper No. 18938, avril 2013.

Berger, Suzanne. *Why Manufacturing Matters*. *Technology Review*, 1^{er} juillet 2011.

Haufbauer, G. et J. Schott. *Buy American : Bad for Jobs, Worse for Reputation*. Policy Brief, février 2009, Peterson Institute for International Economics.

<https://www.piie.com/sites/default/files/publications/pb/pb09-2.pdf>

Houseman, Susan N. 2018. *Understanding the Decline of U.S. Manufacturing Employment*. Upjohn Institute Working Paper 18-287. Kalamazoo, MI: W.E. Upjohn Institute for Employment Research.

<https://doi.org/10.17848/wp18-287>

Kemeny, T., Rigby, D., & Cooke, A. 2014. *Cheap Imports and the Loss of US Manufacturing Jobs*. *The World Economy*. DOI: 10.1111/twec.12238.

Krugman, Paul R. et R. Lawrence. *Trade, Jobs and Wages*. *Scientific American*, Vol. 270, No. 4, avril 1994, pp. 44-49.

Larch, M. et W. Lechthaler. 2010. *Why 'buy American' is a bad idea but politicians still like it*. CESifo Working Paper, No. 3207, Center for Economic Studies and ifo Institute (CESifo), Munich

Lawrence, R., Slaughter, M., Hall, R. Davis, S. et R. Topel. 1993. International trade and American wages in the 1980s: giant sucking sound or small hiccup? Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics, 1993(2), pp.161–226.

Pelletier, P. Révision de 2012 de l'Accord de l'OMC sur les Marchés Publics : Son Contexte et les Dimensions de son Champ d'Application. 51 CAN. Y.B. INT'L L. 99, 2013.

Sachs, J. D., Shatz, H. J., Deardorff, A. et R. E. Hall. Brookings Papers on Economic Activity, Vol. 1994, No. 1. 1994, pp. 1-84.

United States Government Accountability Office (GAO). Buy American Act: Actions Needed to Improve Exception and Waiver Reporting and Selected Agency Guidance. Décembre 2018. <https://www.gao.gov/assets/700/696086.pdf>

Whiting, T. Buy American Laws: A Costly Mistake That Hurts Americans. Backgrounder, 18 mai 2017, The Heritage Foundation. <https://www.heritage.org/sites/default/files/2017-05/BG3218.pdf>

Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation

Direction

Mathieu Arès, professeur
au département de science politique
de l'Université de Sherbrooke.

Rédaction

Guy-Philippe Wells, professeur enseignant
au département de science politique
de l'UQAM et chercheur au CEIM.

Abonnez-vous

[À la liste de diffusion](#) 

[Au fil RSS](#) 

Adresse civique :

UQAM, 400, rue Sainte-Catherine Est
Pavillon Hubert-Aquin, bureau A-1560
Montréal (Québec) H2L 2C5 CANADA

Adresse postale :

Université du Québec à Montréal
Case postale 8888, succ. Centre-Ville
Montréal (Québec) H3C 3P8 CANADA

Téléphone : 514 987-3000, poste 3910

Télécopieur : 514 987-0397

Courriel : ceim@uqam.ca

Site web : www.ceim.uqam.ca

