

Le protectionnisme américain durant la crise de 1929

Lors de l'élection présidentielle de 1928, le candidat républicain, Herbert Hoover, a plaidé pour un support tarifaire à l'industrie agricole américaine durement touchée par la surproduction d'après-guerre. Le principal geste protectionniste de la Grande Dépression découle de son accession à la présidence américaine. Il s'agit de l'adoption du Smoot-Hawley Tariff par le Congrès américain, en juin 1930¹.

Après discussion, une augmentation des tarifs de plus de dix points de pourcentage a été votée, notamment dans les industries agricole, du tabac et de la nourriture, des produits chimiques et du textile. Le tarif *ad valorem* moyen est passé de 34,61 % en 1922 à 42,48 % en 1930².

Le volume des importations américaines ne reviendra à son niveau de 1929 qu'à partir de 1941, soit 11 ans après l'adoption du Smoot-Hawley Tariff. Bien qu'on ne puisse attribuer l'entièreté de la baisse des importations américaines à l'augmentation des tarifs, on considère généralement qu'elle a contribué à rendre la dépression plus longue et plus rigoureuse. L'effet isolé de l'augmentation des tarifs sur les importations américaines se serait traduit par une baisse de 4 % à 8 %³.

L'impact de la baisse des exportations américaines sur le commerce international a été important. Au Canada, les exportations de sciages ont diminué de 34 % entre 1929 et 1931. Le même phénomène a été observé dans plusieurs autres industries : blé (-3 %), produits de la mer (-12 %), lainages (-62 %), produits laitiers (-65 %) et bétail (-84 %)⁴.

L'adoption de mesures protectionnistes par les États-Unis a été un facteur important favorisant la propagation de ces mesures dans le monde après 1930. Seulement cette année-là, six tarifs généraux ont été révisés en Europe. Des révisions ont eu cours en Amérique du Sud, dans le Commonwealth (Australie, Nouvelle-Zélande et Canada principalement)⁵. En 1931, les révisions tarifaires se sont succédé par centaines. La grande majorité des révisions de 1930-1931 étaient à la hausse.

Analyse de la situation actuelle et des similitudes avec 1929

Les craintes de l'adoption de mesures protectionnistes par les États-Unis en 2009 sont fondées sur l'inclusion de la clause dite

¹ U.S Department of State, *Smoot-Hawley Tariff* [<http://www.future.state.gov>] accédé le 6 février 2009

² Irwin, D.A., *The Smoot-Hawley Tariff: A quantitative assessment in The Review of Economics and Statistics*, (80:2) 1998.

³ Eichengreen, B., *The Political Economy of the Smoot-Hawley Tariff*, Cambridge (US) : National Bureau of Economic Research, section IV.

⁴ McDonald J.A. et al., *Trade Wars: Canada's reaction to the Smoot-Hawley Tariff in The Journal of Economic History*, (57:4), 1997.

⁵ Bidwell, P.W., *Trade, Tariffs, the Depression in Foreign Affairs*, (10:3), 1932.

« Buy American » dans le plan de relance du président Obama. Cette clause semble entrer en contradiction avec l'ALENA et les règles du commerce international de l'OMC. Les démarches pour renverser ces mesures ou obtenir réparations risquent toutefois de prendre plusieurs années, ce qui impliquerait un tort considérable aux producteurs étrangers en pleine période de ralentissement économique.

Certaines similitudes entre le plan de relance du Président Obama et les mesures protectionnistes adoptées par les américains en 1929 méritent d'être soulignées : (1) En février 2008, les deux candidats démocrates à la présidence avaient évoqué l'ouverture du traité de l'ALENA en plein processus électoral. L'adoption de mesures protectionnistes pourrait donc répondre à un impératif électoral chez nos voisins du Sud. (2) Le cours des ressources naturelles et des métaux a chuté récemment, ce qui a pu motiver l'inclusion d'une clause de protection de l'industrie de l'acier et du fer. (3) Les protestations internationales laissent penser que des mesures de rétorsions temporaires pourraient être adoptées en attendant un jugement qui suivrait une contestation officielle de la clause « Buy American ».

Implications pour le Québec et conclusion générale

Si les entraves au commerce international atteignent le même niveau qu'en 1929, cela impliquerait une diminution des exportations québécoises vers les États-Unis de l'ordre de 2 à 4 milliards \$⁶. Cette réduction risquerait d'être concentrée dans quelques industries déjà affaiblies par le ralentissement économique.

Lors de l'imposition d'un tarif ou d'une politique d'achat local, on fait bénéficier un nombre restreint de producteurs locaux tout en imposant un coût diffus à l'ensemble des consommateurs. Pour les petites économies ouvertes - comme le Québec - l'effet net de l'imposition d'un tarif sur les importations est toujours négatif. Dans ces circonstances, le coût social dû à l'augmentation générale du prix des produits protégés supporté par la société est supérieur au bénéfice obtenu par les producteurs nationaux.

Le Québec, comme le Canada dans son ensemble, doivent éviter les approches protectionnistes, tarifaires ou non, même comme mesure de rétorsion. L'imposition de tarifs par les petites économies ouvertes se traduit toujours par une perte nette, sans compter une escalade possible des mesures de rétorsion qui pourraient être adoptées par les partenaires commerciaux.

⁶ Fondé sur une diminution de 4 à 8 % des importations américaines et sur la valeur des exportations québécoises à destination des États-Unis en 2007 : <http://www.stat.gouv.qc.ca>