

Selon Dornbusch, les problèmes commerciaux des États-Unis découlent principalement des barrières visant l'importation de marchandises américaines au Japon, lesquelles provoquent une diminution de la valeur du dollar américain et réduisent la rémunération réelle et le niveau de vie des Américains.⁴ Dornbusch prône des mesures commerciales «axées sur les résultats» et une politique de bilatéralisme agressif. Il fixerait des objectifs quantitatifs pour les exportations américaines vers le Japon et, en l'absence de résultats concrets, menacerait d'imposer à ce dernier des droits à l'importation plus élevés. Dornbusch ne se préoccupe pas de favoriser les exportations d'un secteur de l'industrie au détriment d'un autre. Selon lui, un dollar de vente à l'exportation est aussi bénéfique pour les États-Unis qu'un dollar provenant de tout autre secteur.

Laura D'Andrea Tyson préconise une autre version de la nouvelle approche américaine en matière de commerce international. Selon elle, les États-Unis ont besoin d'une politique gouvernementale qui favorise activement la création d'industries à forte valeur ajoutée. Elle est convaincue que l'essor de certaines industries stratégiques américaines, comme les secteurs pointus de l'électronique et des communications, a des retombées positives sur le reste de l'économie américaine. Si l'on insufflait suffisamment de vigueur à ces secteurs d'activité, cela éviterait aux États-Unis de perdre des marchés en raison des coups de boutoir des pratiques commerciales agressives du Japon et de l'Union européenne. Après tout, les autres gouvernements soutiennent activement leurs industries de pointe, fait-elle remarquer. Mme Tyson soutient que les États-Unis ne peuvent pas s'en remettre uniquement aux forces imparfaites du marché international pour développer de telles industries. En conséquence, sa politique de gestion du commerce comprend la négociation d'une série d'accords internationaux en reconnaissant que les gouvernements subventionnent, protègent et soutiennent d'une manière ou d'une autre leurs industries de pointe. Elle établirait les règles du jeu de telles interventions. Faute de pouvoir conclure de tels accords, Mme Tyson soutient que les États-Unis devraient alors établir des objectifs chiffrés pour les exportations des pays étrangers vers les États-Unis ou vice versa (applicables à des secteurs de l'industrie précis) et invoquer la menace de diverses sanctions pour obtenir ces résultats.⁵

⁴ Rudiger W. Dornbusch, «Policy Options for Freer Trade : The Case for Bilateralism», dans *An American Trade Strategy : Options for the 1990s*, sous la direction de Robert Z. Lawrence et C.L. Schultze, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1990, pages 106 à 134.

⁵ Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Technology Industries*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1992. À son crédit, Mme Tyson critique de façon également cinglante les règles internationales actuelles sur le dumping. Par exemple, elle considère que la méthode antidumping fondée sur la valeur calculée (y compris aux États-Unis) est arbitraire et contraire aux bonnes pratiques économiques (p. ex., la concentration sur le calcul du prix total moyen et une marge de profit «normale» calculée unilatéralement). Mme Tyson est l'actuelle présidente du Conseil des conseillers économiques du gouvernement Clinton.