

exemple, concilier les approches en matière de sécurité nationale et de criminalité internationale avec les mouvements des personnes, des biens, des services et des technologies était un casse-tête bien avant que le terrorisme ne fasse l'actualité. Une politique commerciale qui ne cherche pas constamment à trouver le meilleur itinéraire pour progresser dans ce dédale d'intérêts contradictoires a toutes les chances d'être peu pertinente ou même contre-productive.

Il en va de la politique commerciale d'un pays comme du système commercial international dans son ensemble : elle doit s'adapter et se fixer des objectifs ambitieux, sous peine d'être mise hors jeu. Ceci est plus facile à dire qu'à faire. Les gouvernements sont généralement appelés à réagir plutôt qu'à anticiper, du moins dans les affaires internationales. D'une part, il doit exister une demande nationale d'action gouvernementale (qu'il s'agisse de réglementer ou de déréglementer); d'autre part, il doit exister un consensus international sur ce qui est négociable; et enfin, les négociations proprement dites doivent conduire à un accord sur le type d'actions à engager. Tout cela prend du temps, et la seule manière pour un gouvernement d'éviter de résoudre en permanence les problèmes d'hier est d'anticiper avec intelligence.

En matière de politique commerciale, cela veut dire que toute négociation nouvelle doit dépasser les problèmes de la « première génération » pour pouvoir répondre aux besoins actuels des entreprises et anticiper l'avenir (les accords de la « première génération » sont ceux qui, à l'instar du GATT, portent principalement sur les mesures aux frontières : droits de douane, contingents et autres règlements sur les importations). De la même façon, avec la plupart des partenaires potentiels, une négociation commerciale doit inclure un effort parallèle pour traiter les questions d'environnement, de travail ou de développement durable afin de bâtir l'avenir des sociétés et des économies concernées. Elle doit également prévoir une option de repli et des alternatives en cas d'échec. La solution peut consister à agir à un niveau différent : régional plutôt que bilatéral, ou multilatéral plutôt que régional. Si, à un moment donné, les conditions ne sont pas mûres pour conclure un accord, ce n'est généralement qu'une question de temps pour qu'elles le deviennent — dès lors qu'il existe véritablement un intérêt mutuel. En politique commerciale, l'imagination est aussi appréciée que l'expérience.