

HIGGOTT, R., LEAVER, R. and RAVENHILL, J. (dirs.). *Pacific Economies Relations in the 1990s. Coopération or Conflict ?* Boulder (Col), Lynne Rienner Publishers, Inc., 1993, 406p.

Martin Rudner

Volume 26, Number 1, 1995

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/703439ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/703439ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Rudner, M. (1995). Review of [HIGGOTT, R., LEAVER, R. and RAVENHILL, J. (dirs.). *Pacific Economies Relations in the 1990s. Coopération or Conflict ?* Boulder (Col), Lynne Rienner Publishers, Inc., 1993, 406p.] *Études internationales*, 26(1), 195–197. <https://doi.org/10.7202/703439ar>

sous la politique de substitution aux exportations, devrait s'effriter. Cet effritement déjà amorcé au cours des années quatre-vingt, s'accroîtra avec la réorientation de la production mexicaine, ciblant ainsi dorénavant le marché nord-américain.

Enfin, la troisième partie de l'ouvrage regroupe des études évaluant l'impact de l'ALENA dans des secteurs qui ont fait l'objet de discussions animées chez les politiciens américains : le secteur agricole californien, l'industrie automobile et les services financiers.

Certaines des analyses contenues dans le présent collectif, qui, jusqu'à présent n'étaient disponibles que sous la forme de documents de travail, ont déjà suscité d'intéressantes réflexions quant aux impacts économiques de l'ALENA. Il faudrait mentionner en particulier l'ouvrage *North American Free Trade: Assessing the Impact*, sous la direction de Nora Lustig, Barry P. Bosworth et Robert Z. Lawrence (Washington, The Brookings Institution, 1992). Malgré ses qualités intrinsèques, la simulation à partir de modèles mathématiques formels, qu'il s'agisse d'une démarche économétrique ou d'équilibre général appliqué (les deux étant employés dans cet ouvrage), génère des résultats fort sensibles aux prémisses des chercheurs quant aux économies d'échelles, à la nature de la compétition impliquée, à la mobilité des facteurs de production et bien entendu au degré de libéralisation susceptible de résulter d'un accord commercial. D'autre part, ce collectif brosse un tableau utile de l'impact envisagé de l'ALENA sur les États-Unis et le Mexique. Abondamment illustré

de tableaux et de graphiques et méticuleusement ponctué d'informations sur le cheminement méthodologique des auteurs, l'analyste averti y trouvera une source d'informations significatives pouvant ainsi alimenter sa réflexion sur l'impact économique de l'intégration nord-américaine.

Jean-François FORTIN

Étudiant au doctorat
Département de science politique
Université Laval, Québec

**Pacific Economics
Relations in the 1990s.
Cooperation or Conflict?**

HIGGOTT, R., LEAVER, R. and
RAVENHILL, J. (dirs.). Boulder (Col.),
Lynne Rienner Publishers,
Inc., 1993, 406p.

Les sommets et réunions ministérielles de l'APEC (Asian Pacific Economic Cooperation) à Seattle en 1993 puis à Jakarta en 1994 ont certes représenté un tournant historique. Lors de ces rencontres, les chefs de gouvernement et leurs ministres responsables des dossiers économiques ont pris d'importantes dispositions pour instaurer la communauté économique de la zone Asie-Pacifique, conformément aux recommandations du Groupe des personnalités éminentes (GPE) de l'APEC. Donnant une impulsion à cette vision, les gouvernements concernés se sont entendus pour œuvrer à l'instauration d'un cadre formel pour une coopération économique élargie englobant les pays de l'Asie du Sud-Est et de l'Est, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, et les pays américains qui possèdent un littoral sur l'océan Pacifique, à savoir, le Canada, le Mexique, le Chili et les États-Unis.

Ce cadre qui sera instauré graduellement, par étapes, se mettra en place à la fin de la seconde décennie du nouveau millénaire. Le présent livre constitue une excellente source d'information documentaire sur cette région, et contient analyses et points de vue variés sur des problèmes politiques qui devront être gérés alors que s'érigera la structure institutionnelle et politique capable de concrétiser cette vision d'intégration économique.

Il est impossible, dans le cadre d'une recension aussi brève, de faire un résumé de la profusion d'information et des arguments mis de l'avant par les quinze collaborateurs de ce livre. Il serait peut-être plus utile de mettre en contexte ces différentes contributions afin d'inciter le lecteur à se procurer cet ouvrage et à plonger dans sa lecture. Ainsi, les textes de cet ouvrage peuvent être regroupés en quatre grandes catégories : a) les tentatives de regroupement économique asiatique ; b) les approches théoriques en coopération économique régionale, particulièrement celles s'appliquant au contexte de l'Asie-Pacifique ; c) les défis au niveau sous-régional et les contraintes posées par une coopération économique accrue et d) les perspectives d'avenir en matière de construction d'intégration régionale.

L'analyse de l'intégration économique asiatique inclut un excellent chapitre d'introduction rédigé par les trois éditeurs, ainsi qu'une étude détaillée de la relation commerciale américano-japonaise par Chalmers Johnson. L'examen des questions théoriques occupe quant à lui pas moins de cinq chapitres, tels ceux de J. David Richardson sur la « nouvelle » théorie commerciale, de Gilbert

Winham sur le GATT au lendemain de l'Uruguay Round, de Benjamin Cohen sur la théorie commerciale et les choix politiques, de Richard Leaver sur les problèmes de coordination monétaire entre le Japon et les États-Unis et de Richard Higgott qui examine, pour sa part, des approches théoriques divergentes en coopération internationale.

L'on peut s'en douter, les défis au niveau sous-régional et les contraintes d'une coopération économique avec la zone Asie-Pacifique monopolisent la plus grande partie de l'attention des collaborateurs. On y retrouve des articles sur l'implication du Japon dans cette région (Alan Rix ; John Ravenhill) ; sur les conséquences de l'ALENA pour l'Asie (Lorraine Eden et Maureen Molot) ; sur l'importance régionale de Singapour (Garry Rodan) ; et sur les liens de l'Indonésie et de la Thaïlande avec les autres économies de l'Asie du Nord-Est (Andrew MacIntyre).

Pour plusieurs lecteurs, les textes sur les perspectives d'avenir de la construction de cette structure régionale seront d'un intérêt considérable. On trouvera dans cette partie les textes de John Gerard Ruggie sur les changements institutionnels globaux et les courants de coopération économique, de Stuart Harris sur les initiatives de construction régionale ainsi que le texte des trois éditeurs sur les perspectives générales d'avenir.

Il y a beaucoup à apprendre et à retenir de ce recueil de textes de grande valeur. Notons toutefois une lacune révélatrice : en dépit de l'omniprésence du thème de la coopération dans la zone Asie-Pacifique, tous les collaborateurs de ce livre sont origi-

naires de la partie «ouest» de cette région (Canada, Australie et États-Unis). On n'y trouve aucun collaborateur du Japon, de la Corée du Sud, de la Chine, de Taiwan, des pays de l'ANASE, du Mexique ou du Chili. Ces absences ne servent pas les objectifs du livre et sont à signaler dans un livre aussi visionnaire sur la coopération économique en Asie-Pacifique.

Martin RUDNER

*The Norman Paterson School of
International Affairs
Carleton University, Ottawa*

Empirical Studies of Strategic Trade Policy

*KRUGMAN, Paul and SMITH,
Alasdair (dir.). Chicago and London,
The University of Chicago Press,
1994, 256p.*

Paul Krugman est parmi les auteurs qui ont développé la «nouvelle théorie des échanges commerciaux» à la fin des années soixante-dix. Cette théorie ne rompt pas avec la filiation ricardienne des avantages comparatifs mais y ajoute la prise en considération des marchés de concurrence imparfaite et d'oligopole. Alors que la théorie standard, même enrichie (approche néo-factorielle, néo-technologique, etc.), suppose que les marchés intérieurs des pays engagés dans l'échange fonctionnent en concurrence parfaite, la nouvelle théorie prend acte du fait que les économies développées contemporaines sont des marchés de concurrence monopolistique – donc d'effets d'échelle – et d'oligopole – donc de stratégie. À partir de là, on peut montrer comme l'ont fait Brander et Spencer (1983, 1985) qu'une politique commerciale «activiste» est justifiée (sous forme de

subventions) pour éviter aux firmes domestiques de prendre des décisions obérant l'avenir (par exemple, créant des capacités excédentaires) uniquement pour empêcher la firme étrangère rivale d'entrer sur le marché.

De vives controverses ont opposé tenants et adversaires de la nouvelle théorie. Pour départager les parties, il faut tester empiriquement la validité de celle-ci, pour voir si effectivement une politique commerciale stratégique est justifiée. Ce qui conduit à proposer un programme de recherches et études de cas. Les modèles existent (depuis l'article fondateur de Dixit, 1988) mais le travail empirique a tout juste commencé.

Les études rassemblées dans ce volume se divisent en trois groupes. Le premier comprend quatre contributions qui ont pour objet de raffiner la technique de calibrage. La première (Krishna, Hogan et Swagel) porte sur le cas de l'industrie automobile américaine et montre, dans la foulée de Dixit, que les gains d'une politique commerciale stratégique sont faibles par comparaison avec des politiques domestiques appropriées. Vénables étudie les effets de deux instruments de politique commerciale (tarifs et subventions) sur une batterie de neuf branches industrielles de la Communauté européenne. Smith développe un modèle antérieurement présenté avec Vénables sur l'industrie automobile européenne. Norman et Strandenés utilisent eux aussi un modèle de simulation pour étudier les effets de la dérégulation potentielle de la compagnie publique SAS une fois les pays scandinaves entrés dans l'Union européenne, sur le cas particulier de la relation actuellement quasi-monopolistique Oslo-Stockholm.