Document generated on 05/10/2024 10:47 p.m.

Études internationales

GRAHAM, E. et D. RICHARDSON (dir.). *Global Compétition Policy*. Washington, Institute for International Economies, 1997, 614 p.

Nicolas Schmitt

Volume 30, Number 2, 1999

Les puissances majeures et les institutions internationales de sécurité, 1990-1997

URI: https://id.erudit.org/iderudit/704038ar
DOI: https://doi.org/10.7202/704038ar

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

Schmitt, N. (1999). Review of [GRAHAM, E. et D. RICHARDSON (dir.). *Global Compétition Policy*. Washington, Institute for International Economies, 1997, 614 p.] *Études internationales*, *30*(2), 428–431. https://doi.org/10.7202/704038ar

Tous droits réservés © Études internationales, 1999

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

pourra certes agacer par son ton on ne peut plus militant. Certains articles gagneraient beaucoup en présentant plus d'exemples concrets, ce qui faciliterait l'acceptation de certains arguments qui semblent relever souvent plus de la conviction que la démonstration académique. De plus, certaines contributions s'éloignent de la problématique d'ensemble de l'ouvrage et laissent le lecteur sur sa faim, comme l'article de Gerovitch sur les stratégies discursives des historiens soviétiques de la science qui gagnerait pour beaucoup en présentant un portrait un peu plus étayé de la science soviétique durant la guerre froide. Cet article qui doit en principe servir de point de comparaison verse trop, à notre avis, dans l'analyse discursive pour cet ouvrage qui a comme point de départ une approche très concrète. Néanmoins, cette publication sera d'une utilité certaine pour quiconque s'intéresse à l'histoire des sciences sociales aux États-Unis et constitue sans aucun doute un jalon important dans l'entreprise d'écriture d'une histoire de la guerre froide qui inclut non seulement le processus de prise de décision politique, mais aussi l'effort de guerre idéologique entendu au sens large.

JEAN LÉVESQUE

Département d'histoire
Université de Toronto, Canada

ÉCONOMIE INTERNATIONALE

Global Competition Policy.

GRAHAM, E. et D. RICHARDSON (dir.). Washington, Institute for International Economics, 1997, 614 p.

Le point de départ de ce livre provient d'un constat simple mais révélateur : le commerce international s'est libéralisé plus rapidement que les marchés domestiques. Par conséquent, si un effort supplémentaire de libéralisation doit avoir lieu, c'est en diminuant les barrières à l'entrée et à la concurrence plus que les barrières directes aux échanges internationaux. Les politiques de concurrence ont donc un rôle important à jouer car, dans un monde ouvert, une politique de concurrence faible n'est rien d'autre qu'un substitut de la protection. L'objet principal de ce livre est de mieux comprendre comment y parvenir au niveau multilatéral. Dans ce domaine, il n'y a guère encore de consensus et ce livre a par conséquent un caractère exploratoire. C'est en grande partie ce qui le rend intéressant et à certains égards fascinant.

L'ouvrage contient une collection d'articles écrits par des économistes, des juristes et des praticiens des politiques de concurrence. Il peut être divisé en trois parties. La première comprend sept chapitres (chap. 2 à 8) qui passent en revue, séparément, les politiques de concurrence au Canada, en France, en Allemagne, au Japon, au Royaume-Uni, aux États-Unis et dans l'Union européenne. Chaque auteur souligne les spécificités et les sensibilités nationales en matière de politiques de concurrence, et traite des aspects internationaux de ces politiques.

La deuxième partie du livre comprend huit chapitres (chap. 9 à 16) et traite de sujets plus spécifiques, en particulier ceux qui peuvent devenir importants dans le cadre d'un accord international en matière de politiques de concurrence. Ainsi les sujets couvrent les différences en ma-

tière de politiques de concurrence entre le Japon et le reste du monde développé (chap. 9) ; celles qui sont entre les États-Unis et l'Union européenne (chap. 10) ; les spécificités japonaises concernant le contrôle de la concurrence (chap. 14) ou celui des conglomérats verticaux comme les *keiretsu* (chap. 16) ; l'harmonisation des lois antitrust (chap. 11) ; l'accord entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande concernant les politiques de concurrence (chap. 12) ; l'interaction entre les politiques de concurrence et les politiques commerciales comme les restrictions volontaires aux exportations (chap. 15) ou des mesures antidumping (chap. 13).

La troisième partie du livre comprend deux chapitres de synthèse écrits par les éditeurs du volume. Le premier traite du rôle et des buts des politiques de concurrence dans une économie ouverte (chap. 1) et le second résume l'ouvrage et fait un certain nombre de recommandations pour rendre effectives au niveau multilatéral les politiques de concurrence (chap. 17).

Dans ce compte-rendu, nous soulèverons simplement quelques points saillants de chacune des trois parties et conclurons par une appréciation générale. Nous insisterons surtout sur la deuxième partie du livre, de loin la plus intéressante. De la première partie, il ressort que chaque pays n'utilise pas les politiques de concurrence simplement comme outils visant à promouvoir l'efficacité économique et la concurrence. D'autres buts, souvent conflictuels, sont aussi considérés telles la protection des petites et moyennes entreprises, la possibilité de former des cartels ou l'exemption de certains secteurs aux lois de la concurrence. Les chapitres consacrés aux pays européens soulignent également les différences existantes entre les politiques de concurrence nationales et celle de l'Union européenne. Le message principal de cette première partie est que les politiques de concurrence sont relativement différentes les unes des autres, surtout dans leur application, et que les différences les plus marquantes se retrouvent entre les politiques japonaises, européennes et américaines. Mais un alignement, qui provient en grande partie des pressions exercées par la libéralisation des échanges, commence à se dessiner.

La deuxième partie du livre débute avec une question fondamentale (chap. 9) : le Japon a-t-il une culture fondamentalement incompatible avec la concurrence ? Certains le pensent, d'autres, comme les auteurs de ce chapitre, estiment que les récents changements au Japon montrent que ce n'est pas le cas. En fait, le Japon s'adapte aux règles de l'Ouest et il le fait aujourd'hui, comme dans le passé, grâce à la pression de l'extérieur. C'est pour cette raison que les États-Unis doivent continuer d'exercer une pression visant à déréglementer les marchés plutôt que de négocier avec eux des accords bilatéraux mercantilistes sur les échanges. La comparaison entre l'Europe et les États-Unis indique que même si les lois sont similaires, la politique de concurrence américaine protège avant tout le consommateur et renforce la concurrence, alors que l'intégration économique et l'efficacité des entreprises sont des considérations centrales en Europe. Le processus d'application des lois est également différent : les États-Unis

privilégient les tribunaux alors que l'Europe privilégie les règlements et le pouvoir bureaucratique. Ces derniers rendent souvent moins sévère l'application de ces lois. Le chapitre 11 montre que même si les politiques de concurrence sont en moyenne beaucoup plus puissantes qu'il y a 10 ans, elles ont toujours un effet modeste sur l'économie car d'autres politiques (comme les politiques industrielles, d'investissement ou commerciales) et les multiples réglementations sectorielles, viennent souvent entraver leur fonctionnement. C'est donc moins en harmonisant les lois sur la concurrence qu'en clarifiant et en intégrant ces autres politiques que l'on va renforcer le rôle des politiques de concurrence. Mais les résistances sont fortes pour aller dans cette direction même (et surtout) de la part des États-Unis. Ce chapitre appelle donc avant tout à une meilleure harmonisation entre politiques économiques nationales comme préalable à une harmonisation internationale des politiques de concurrence. Le chapitre 12 montre comment cela peut être fait avec l'exemple de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande qui, avec leur accord de libre-échange, ont éliminé la possibilité d'avoir recours aux mesures anti-dumping puisque de telles mesures (également éliminées entre pays membres de l'EU) vont à l'encontre des politiques de la concurrence (chap. 13). Ce chapitre propose un certain nombre de réformes afin d'intégrer les mesures anti-dumping dans les lois américaines existantes comme le Robinson-Patman Act. Le chapitre 14 montre que même s'il existe des arguments en faveur d'une limitation de la concurrence, le cas du Japon, soit par le biais d'exemptions sectorielles aux lois de la concurrence, soit par le biais de réglementations, va trop loin surtout lorsque cette limitation autorise des cartels ou que la réglementation est à la fois complexe et peu transparente. Le chapitre 15 réclame une interdiction des politiques quantitatives aux échanges que ce soit les restrictions volontaires aux exportations ou l'expansion volontaire des importations qui vont aussi à l'encontre des buts de la politique de concurrence. Contrairement aux mesures anti-dumping, il est difficile d'intégrer les buts poursuivis par ces politiques dans le cadre d'une politique de concurrence. Le chapitre 16 est consacré au *keiretsu* japonais, cette structure d'accords et de relations verticales entre entreprises formant des affiliations bien définies au niveau financier, manufacturier ou de distribution. Selon l'auteur, si les *keiretsu* sont des outils de collusion alors la politique de concurrence doit faire son travail. Si ces structures font que les marchés sont moins ouverts qu'ailleurs, alors c'est aux firmes étrangères à trouver la bonne parade à une stratégie qui, bien que spécifiquement japonaise, n'en est pas moins légitime du point de vue des Japonais. L'auteur interprète ces liens entre entreprises de la même manière que la littérature économique traite des restrictions verticales entre entreprises. Celles-ci peuvent être efficaces lorsqu'elles servent à assurer un service ou jouent le rôle d'assurance. Cette même littérature montre que de tels contrats peuvent aussi servir de barrières à l'entrée ou contribuer à diminuer la concurrence sur un marché. L'auteur pense que la première explication est la bonne.

Cet ouvrage (et le chap. 17 qui le résume) montre que si on veut li-

béraliser davantage les marchés, on doit passer par une plus grande transparence des politiques économiques nationales et adopter les politiques de concurrence comme cadre de référence commun. Ce n'est pas chose aisée car il n'y a de consensus ni sur tous les buts des politiques de concurrence, ni sur leur application, ni même sur l'interprétation économique d'un comportement particulier. Au moins le libre-échange est une notion largement partagée. Un tel consensus n'existe pas en matière de concurrence car les interprétations d'un comportement particulier dépendent souvent des circonstances. Autant dire que diminuer les barrières tarifaires était chose facile par rapport à étendre la concurrence. En fait, il y a tellement de forces tiraillant de toutes parts que les éditeurs du volume identifient seulement 6 objets sur 22 recensés sur lesquels un accord multilatéral serait aujourd'hui à la fois utile et possible (les cartels, les restrictions horizontales, les fusions, la fixation des prix, les restrictions quantitatives et le traitement national des investissements et des services). Ce manque de consensus a une autre conséquence : l'Organisation mondiale du commerce ne peut pas encore jouer de rôle prépondérant dans ce domaine si ce n'est par ses mécanismes de résolution de conflits. Ce n'est donc qu'à travers une harmonisation des politiques de concurrence et une coopération accrue entre pays (pouvant conduire à un effet de domino) que des progrès significatifs peuvent être réalisés. Autant dire qu'en matière de concurrence, le chemin menant à cette libéralisation est encore long.

Je recommande vivement ce livre. Bien sûr, certains chapitres sont plus utiles que d'autres et la première partie du livre est essentiellement descriptive et souvent répétitive. Mais s'il y a un domaine où les économistes, les juristes et les praticiens des politiques économiques doivent s'entendre, c'est celui de la concurrence. De ce point de vue, ce livre joue admirablement son rôle : il informe et donne des pistes. Ce livre sera donc utile pour la recherche et l'enseignement de l'économie comme du droit international et de la concurrence. Il sera également utile à tous ceux qui s'occupent de politiques économiques et plus généralement à tous ceux qui s'inquiètent que le capitalisme nivelle toutes différences entre nations (« la pensée unique »). Que ceux-ci se rassurent : les sensibilités économiques entre nations sont non seulement très différentes, mais elles ne sont pas prêtes d'être éliminées.

Nicolas SCHMITT

Département d'économique
Simon Fraser University
Burnaby, Canada

The Post Cold War Trading System, Who's on First?

OSTRY, Sylvia. Ottawa, Renouf Publishing, 1997, 309 p.

À l'aube d'un nouvel environnement international provoqué par la fin du chassé-croisé soviéto-américain, les règles du commerce international connaissent un processus de maturation. De nouvelles alliances politiques reconstruisent et reconfigurent les relations économiques internationales. À cela s'ajoutent les progrès fulgurants dans le domaine des technologies de communication. Qui mieux que Sylvia Ostry, active participante dans les négociations économiques