

BLAAS, Wolfgang et Joachim BECKER (dir.), *Strategic Arena Switching in International Trade Negotiations*, Aldershot, Ashgate, 2007, 287 p.

Jean-François Fortin

Volume 39, Number 3, septembre 2008

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/019311ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/019311ar>

[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

Fortin, J.-F. (2008). Review of [BLAAS, Wolfgang et Joachim BECKER (dir.), *Strategic Arena Switching in International Trade Negotiations*, Aldershot, Ashgate, 2007, 287 p.] *Études internationales*, 39(3), 458–461.  
<https://doi.org/10.7202/019311ar>

de sécurité. Les auteurs cherchent à démontrer que la migration est un phénomène normal, et que les nouvelles approches doivent se concentrer sur les caractéristiques ou les motivations individuelles qui poussent une personne à migrer plutôt que sur les facteurs sociaux de désintégration et de réintégration. Considérer la migration comme un processus normal, c'est affirmer que les frontières unissent plutôt qu'elles ne divisent.

Cet ouvrage, qui est d'actualité, s'adresse à tout universitaire ou étudiant qui s'intéresse à la question de la migration dans une perspective sociologique, politique ou de relations internationales.

Jacques PAQUET

Assemblée nationale du Québec, Québec

## ÉCONOMIE INTERNATIONALE

### **Strategic Arena Switching in International Trade Negotiations.**

BLAAS, Wolfgang et Joachim BECKER (dir.).  
Aldershot, Ashgate, 2007, 287 p.

Ce livre s'intéresse de façon générale au comportement stratégique des États en matière de politique commerciale. Il cherche à expliquer plus particulièrement le passage délibéré des États d'un forum de négociation vers un autre dans le but de mieux satisfaire leurs intérêts commerciaux. Ce processus est défini par le concept d'*arena-switching* ou de *forum-switching* : un État opte pour des négociations commerciales multilatérales au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), puis il privilégie des négociations dans le cadre d'institutions régionales ou bilatérales, en fonction des objectifs de

négociation à atteindre. Cette alternance d'un forum de négociation à l'autre est un jeu complexe que l'on observe chez plusieurs des principaux acteurs du système du commerce international. L'ouvrage vise à expliquer le comportement de sept acteurs en la matière. Il s'agit des États-Unis, de la Communauté européenne, de la Chine, de l'Inde, du Brésil, de l'Afrique du Sud et de la Turquie.

L'analyse porte sur cette superposition des forums de négociations commerciales dans le contexte des négociations du cycle de Doha sous l'égide de l'OMC, lancées en novembre 2001. Il fait peu de doute que des thèmes similaires de négociations font l'objet de forums souvent superposés et parfois concurrents. L'ouvrage cherche donc à jeter un éclairage sur ce phénomène qui prend de l'ampleur et complexifie les négociations commerciales internationales du cycle de Doha pour le développement. Rappelons que ce cycle a pour objectif de libéraliser le commerce international et d'étendre les bénéfices de la mondialisation aux pays en développement. Jusqu'à présent, les négociateurs ne sont pas parvenus à trouver un compromis sur la réduction des subventions agricoles et des droits de douane à l'importation.

Le livre comporte neuf chapitres dont un d'introduction et un de conclusion rédigés par les éditeurs du volume : Wolfgang Blaas, professeur d'économie à la Vienna University of Technology, et Joachim Becker, professeur d'économie à la Vienna University of Economics and Business Administration. Au cœur de l'ouvrage, se trouve un chapitre consacré à

chacun des sept principaux acteurs de politique commerciale identifiés plus haut ; il est rédigé par des experts des pays étudiés qui sont économistes, politologues ou sociologues. Les deux premiers chapitres d'étude de cas sont consacrés aux États-Unis et à la Communauté européenne. Ces deux chapitres forment en quelque sorte la première partie du livre. Ils offrent un éclairage sur les deux plus importants acteurs et protagonistes en matière de politique commerciale de transposition des forums de négociation. Ces deux acteurs sont souvent en position de définir l'ordre du jour des négociations commerciales. Le texte met en relief les différences de stratégies entre les États-Unis et la Communauté européenne en fonction de la spécificité de leurs économies et des particularités de leurs institutions politiques. Les cinq autres chapitres constituent la seconde partie de l'ouvrage qui s'intéresse aux contre-stratégies de pays en voie de développement définis par les auteurs comme des puissances moyennes, soit la Chine, l'Inde, le Brésil, l'Afrique du Sud et la Turquie.

Les études de cas abordent la définition des positions de négociations commerciales en se penchant sur le rôle des institutions, les préférences des groupes d'intérêt, les objectifs nationaux et l'arrimage avec les politiques et pratiques économiques propres au contexte national. Pour chacun des pays en voie de développement, les auteurs présentent l'évolution économique du pays et son positionnement sur la scène économique internationale. Tous les chapitres portant sur une puissance

moyenne du système commercial international situent assez bien la trajectoire de ces pays face aux grandes questions de politiques commerciales depuis la fin de la Seconde Guerre et la création du GATT en 1947. Les intérêts de chaque pays face aux négociations du cycle de Doha sont définis tout autant que sont exposées les différentes tactiques et interventions déployées sur la scène commerciale pour atteindre leurs objectifs. Les différentes stratégies de passage d'un forum de négociation à l'autre sont analysées dans le contexte des objectifs poursuivis par les acteurs et la progression des négociations du cycle de Doha. Il se dégage de ces études que la création et la diffusion de normes commerciales novatrices à travers des ententes régionales et bilatérales, pendant les périodes où les chances de succès sur la scène multilatérale étaient faibles, ont pour effet de permettre aux principaux partenaires impliqués de promouvoir la progression des négociations multilatérales et, dans certains cas, de préparer le terrain pour l'élargissement de l'agenda de l'OMC. Bien entendu, tous les accords bilatéraux ou régionaux ont également une valeur intrinsèque, car ils créent des privilèges commerciaux spécifiques.

Les auteurs concluent que les puissances commerciales moyennes en développement ont à la fois fait la promotion d'un agenda de négociations qui soit à l'avantage de leurs exportations avec plus de vigueur qu'au-paravant et cherché à maintenir leur autonomie nationale afin de mieux contrôler leur développement économique. Plusieurs de ces pays ont poursuivi une démarche néomercantile

tout en faisant preuve d'une grande créativité dans la défense de leurs intérêts au sein de nombreux forums. Toujours selon les auteurs, toutes les puissances moyennes, à l'exception de la Turquie, ont montré une préférence pour les négociations dans le cadre multilatéral de l'OMC puisque les asymétries de puissance ne sont pas aussi grandes que dans le cadre de négociations commerciales bilatérales ou régionales. Néanmoins, dans certains cas, ces négociations ont permis de faire des progrès importants qui vont au-delà des questions à l'ordre du jour du cycle de Doha. La façon dont les puissances moyennes réagissent face aux stratégies d'alternance d'un forum de négociation à l'autre de la part des États-Unis et de la Communauté européenne varie de manière significative. Les auteurs attribuent cela à la fois au degré de vulnérabilité de ces pays, aux pressions politiques et économiques, à la composition des différents groupes d'intérêt, à la nature des institutions et aux traditions en place. Les auteurs concluent que malgré le fait que les puissances moyennes soient engagées dans des ententes régionales et bilatérales, leur capacité d'action proactive en cette matière a été, somme toute, assez limitée pendant la période du cycle de Doha. Les États-Unis et la Communauté européenne demeurent les principaux instigateurs de cette démarche. Dans leurs efforts de libéralisation sur la scène régionale et bilatérale, les États-Unis et la Communauté européenne ont cherché à créer des précédents et de nouvelles réglementations qui seront par la suite appliqués aux négociations de l'OMC.

La revue de la littérature relative aux questions de libéralisation des échanges commerciaux est bien menée, particulièrement en ce qui concerne les travaux en économie. On peut toutefois noter qu'un inventaire de la littérature théorique plus spécifique à l'analyse de la politique commerciale aurait permis de préciser davantage le cadre analytique de l'étude. Une plus grande attention aurait également pu être accordée aux travaux portant sur les différentes formes organisationnelles de la politique commerciale que sont le multilatéralisme, le bilatéralisme et l'unilatéralisme. Beaucoup a été écrit sur ces questions dans les deux dernières décennies.

La conclusion de l'ouvrage offre une synthèse précieuse des stratégies commerciales des pays étudiés. Toutefois, il aurait été intéressant que les éditeurs situent davantage les résultats obtenus lors de ces études de cas dans le contexte du cadre théorique défini dans l'introduction de l'ouvrage. En ce qui concerne les questions les plus épineuses à l'ordre du jour des négociations initiales du cycle de Doha, telles que la reconnaissance des droits de propriété intellectuelle, les subventions aux secteurs agricoles et les règles en matière d'investissement, il se dégage de l'ensemble des études que le contexte institutionnel a eu une incidence majeure sur les résultats des négociations. Plusieurs pays, les États-Unis en tête, avaient la capacité de choisir des forums de négociations permettant d'obtenir des concessions à l'extérieur du cadre de l'OMC. Certains pays en voie de développement ont saisi l'occasion de ces forums pour

mieux résister aux objectifs américains et européens. Cependant, pour l'essentiel, les auteurs concluent que les multiples accords bilatéraux et régionaux négociés pendant la période à l'étude ont, en s'enchevêtrant, permis de définir de nouvelles normes qui ont fait progresser la libéralisation du commerce mondial. Il semble enfin probable aux yeux des auteurs que les États-Unis et la Communauté européenne auront davantage recours aux accords bilatéraux et régionaux après la conclusion du cycle de Doha, peu importe les résultats de ce cycle, car cette démarche s'est avérée efficace pour atteindre leurs objectifs.

Cette publication contribue de manière intéressante à la littérature sur les négociations commerciales internationales multilatérales et à leur arrimage avec l'intégration régionale du fait qu'elle offre une vision d'ensemble du comportement de plusieurs pays en la matière. Les différentes études de cas constituent une mine d'information sur les stratégies, positions de négociations et tactiques déployées par des acteurs clés des négociations commerciales internationales. De cette façon, l'ouvrage offre une perspective globale sur une question trop souvent traitée isolément par des auteurs d'analyse de politique commerciale. La lecture successive des stratégies de l'Inde, du Brésil, de la Turquie, des États-Unis, de la Communauté européenne et de la Chine au fil de l'évolution des négociations commerciales multilatérales et des multiples accords régionaux et de libéralisation bilatérale permet de recouper l'information. On dispose d'un portrait d'ensemble qui mériterait que ce livre se taille une place dans le

programme de lecture des chercheurs et praticiens en matière de politique commerciale. Le livre intéressera également les chercheurs préoccupés par les rapports Nord-Sud et l'insertion progressive de pays en voie de développement dans un processus de négociations multilatérales qui dépasse de plus en plus le contexte traditionnel du commerce international.

Jean-François FORTIN

*Conseil de recherches en sciences humaines du Canada (CRSH), Ottawa, Ontario*

**Testing Global Interdependence. Issues on Trade, Aid, Migration and Development.**

ARYEETEEY, Ernest et Natalia DINELLO (dir.). *Coll. Global Development Network, Northampton, MA, Edward Elgar Publishing, 2007, xxx + 238 p.*

Ce livre tente de faire état de quelques conditions qui permettent à des pays en développement de profiter de la libéralisation et de leur insertion dans l'économie mondiale. Il part de cas très concrets et ne généralise qu'avec prudence les leçons qu'il tire de ces cas. Il se divise en trois parties. La première traite des conséquences de la libéralisation du commerce. La deuxième aborde quelques aspects de l'aide publique internationale. La troisième envisage les rapports entre migration et développement.

La première comprend deux chapitres. L'un porte sur une simulation des conséquences de différentes mesures – baisse des tarifs douaniers, ouverture du commerce international, amélioration de la culture du riz – sur les revenus de différentes