

BAYNE, Nicholas et Stephen WOOLCOCK (dir.), *The New Economic Diplomacy. Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*, coll. Global Finance, 2^e éd., Aldershot, Ashgate, 2007, 391 p.

Raúl Bernal-Meza and Gustavo Masera

Volume 39, Number 4, décembre 2008

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/029605ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/029605ar>

[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

Bernal-Meza, R. & Masera, G. (2008). Review of [BAYNE, Nicholas et Stephen WOOLCOCK (dir.), *The New Economic Diplomacy. Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*, coll. Global Finance, 2^e éd., Aldershot, Ashgate, 2007, 391 p.] *Études internationales*, 39(4), 627–630.
<https://doi.org/10.7202/029605ar>

encore une fois, les chercheurs en RI pourraient rester sur leur faim. Les problématiques abordées ici font rarement écho à la façon dont elles se posent au sein du champ des RI, ce qui renforce parfois l'impression d'une évolution en parallèle, mais en vases clos, de ce champ et de celui du droit international. Cet ouvrage comporte donc de brillantes interventions qui approfondissent un domaine souvent négligé par la littérature en RI, celui du droit et des droits humains en particulier. Cependant, on regrette parfois que les auteurs n'aient pas exploré plus systématiquement la problématique annoncée de la relation entre capitalisme, globalisation et droits humains. La perspective multidisciplinaire de l'ouvrage n'excuse pas entièrement l'inégalité de ce traitement. Enfin, pour remédier à cet éclectisme et souder l'ensemble de l'ouvrage, une conclusion effectuant une synthèse autant théorique que sociohistorique du collectif aurait été intéressante. Heureusement pour les chercheurs œuvrant dans ce champ, ce travail de synthèse demeure en chantier.

Frédéric Guillaume DUFOUR

*Département de sociologie
Université du Québec à Montréal, Montréal*

ÉCONOMIE INTERNATIONALE

The New Economic Diplomacy. Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations.

BAYNE, Nicholas et Stephen WOOLCOCK
(dir.). *Coll. Global Finance*, 2^e éd.,
Aldershot, Ashgate, 2007, 391 p.

Ce livre est une version mise à jour et approfondie de celui qui a

paru avec le même titre en 2003. Il réunit des analyses sur la diplomatie économique, groupées en 19 chapitres, rédigés par dix spécialistes sans compter les éditeurs eux-mêmes. Il reprend la même structure, mais les chapitres à caractère universitaire ont été simplifiés ; quelques cas d'études ont disparu et d'autres sujets ont été annexés ou inclus. Ont ainsi été ajoutés une étude académique sur les investissements et, entre les chapitres « professionnels », des cas d'études sur les affaires dans la diplomatie économique. Les pays en développement, enfin, reçoivent plus d'attention, avec des chapitres qui abordent les cas de la Chine, de l'Inde, du Brésil, de la Thaïlande et de Singapour. De nouvelles études de cas sur les agences internationales ont aussi été incorporées. Le livre est complété par un chapitre sur l'avenir de la diplomatie économique, avec lequel cette édition a gagné en amplitude thématique et géographique.

Parmi les nouveaux chapitres ou ceux qui montrent des changements substantiels par rapport à la version de 2003, on peut notamment signaler les suivants :

Dans « Non-State Actors in Economic Diplomacy », K. Macdonald et S. Woolcock expliquent que le rôle de l'État dans la construction des politiques et la diplomatie économique a changé, par la pression des groupes d'intérêt (acteurs non étatiques des affaires, du monde du travail et de l'agriculture) qui s'associent pour faire du *lobbying* et promouvoir leurs propres intérêts auprès du gouvernement. Ils analysent l'évolution de ces groupes sur les plans national et transnational et montrent que le

renforcement de la participation de ces acteurs dans la diplomatie économique a créé de nouvelles expériences et provoqué des changements normatifs dans les trois tensions déjà signalées dans l'édition de 2003 et qu'ils reprennent ici : dans le domaine économique-politique, l'interne-international et l'étatique-non étatique.

Pour sa part, M. Donnelly dans « Making Governments Policy. A Case Study of the G8 », considère le G8 comme un bon cas d'étude de la façon dont se développe la politique extérieure de caractère multilatéral. Il souligne les caractéristiques de cette structure institutionnelle, la présentant comme l'un des organismes supranationaux de plus grande influence internationale. Observant leur caractère informel, flexible et réduit, l'attention se concentre sur ses sommets annuels, qui sont consacrés à la discussion d'un sujet particulier. En passant en revue plusieurs de ces sommets, l'auteur montre la continuité qui a existé sur deux sujets, le développement de l'Afrique et le changement climatique, et conclut que le fait d'avoir mis l'accent sur des sujets d'importance critique et globale a été la meilleure garantie que le G8 continuera d'être une instance essentielle.

Reinhard Quick analyse quant à lui le rôle de la diplomatie économique dans les affaires internationales et prend l'industrie chimique comme cas d'étude dans « Business in Economic Diplomacy ». Cette industrie est caractérisée par un important degré de régulation aux niveaux locaux, régionaux et internationaux, à travers des protocoles et régimes

internationaux ; et elle est étroitement liée aux questions de l'environnement. L'auteur montre des exemples de la participation de la société civile dans les négociations internationales, pour signaler son influence sur les politiques des gouvernements et sur le Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) et l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Il conclut que dans ce domaine un processus aura d'autant plus de succès et de transparence qu'il acceptera le rôle du gouvernement et d'autres participants, comme les représentants du secteur privé et les organisations non gouvernementales.

S. Woolcock analyse la diplomatie économique à plusieurs niveaux dans « Multi-level Economic Diplomacy. The Case of Investment ». Il identifie les principaux traits des différents niveaux internationaux, et réalise une classification de ceux-ci (bilatéral, régional, plurilatéral et multilatéral), dont l'interaction permet d'obtenir des avantages. Les exemples choisis illustrent comment les négociateurs peuvent opter pour des niveaux divers, de façon à permettre aux gouvernements de faire un usage stratégique de l'interaction entre ces niveaux pour conduire leur diplomatie économique. Il conclut que ces différents niveaux ont été utilisés dans les négociations des accords sur les investissements, en particulier par les États-Unis.

Dans « When the Twain Meet. US Economic Diplomacy towards Asia », M. Goodman observe la diplomatie économique des États-Unis face à la région Asie-Pacifique, en se concentrant sur les pays qui participent à la coopération de l'APEC, dont

les États-Unis font partie. Il explique que les décisions étatsuniennes de politique concernant les aspects économiques ont pour résultat des actions gouvernementales et des réponses des marchés à travers toute la région Asie-Pacifique. Il conclut que les liens commerciaux et financiers entre les États-Unis et l'Asie-Pacifique ont aidé à améliorer les niveaux de vie interne des deux côtés, tout en aidant à maintenir la paix dans une région hautement volatile en matière de sécurité.

Dans « *Economic Diplomacy. The Experience of Developing Countries* », K.S. Rana analyse comment certains pays en développement ont eu des succès dans leurs interactions avec le monde globalisé et d'autres non. Pour l'expliquer, il propose six clés et met l'accent sur trois phases de la diplomatie économique : son action, la diplomatie régionale et la promotion économique. Il conclut que le succès dépend de la combinaison d'une bonne politique économique interne avec une diplomatie économique efficace. Les exemples de pays étudiés ayant eu du succès montrent qu'il n'existe pas de recette unique, mais qu'une bonne politique économique interne doit certainement accompagner une diplomatie économique efficace. Il conseille de faire des efforts pour obtenir une concordance entre le processus de la prise de décisions, la direction de la politique commerciale, la construction des capacités et la diplomatie régionale.

J. MacNaughton analyse dans « *Cooperating on Energy Policy. The Work of the International Energy Agency* » la coopération en matière

de politique énergétique, avec une référence particulière au rôle joué par l'Agence internationale de l'énergie. La politique énergétique s'est transformée en un sujet d'importance critique depuis des années de relative obscurité, par l'importance de la sécurité et de ses effets sur le changement climatique. L'auteure analyse la trajectoire de l'AIE jusqu'au début du 21^e siècle, avec un examen détaillé de la prise de décisions institutionnelle et de ses relations extérieures (avec l'OPEP et le G8). Elle conclut que l'agence a démontré sa capacité de faire avancer les tâches proposées, conservant ainsi le noyau de sa mission originale.

R. Abbott examine la structure institutionnelle et la gestion de l'Organisation mondiale du commerce. Il commence par un bref résumé historique (OIT, GATT), puis étudie l'organisation institutionnelle de l'OMC, analysant son efficacité face à la conformation du système multilatéral du commerce, la non-discrimination et le traitement national, dont les résultats sont liés aux changements des relations de pouvoir et à la formation de groupes à l'intérieur de l'organisation. Il conclut que n'existe pas le leadership qui serait nécessaire pour débloquer les conflits dans des nouvelles séries de négociations, en particulier dans la ronde de développement de Doha, bien qu'il reconnaisse que le mécanisme de solution de controverses a fonctionné de manière efficace.

Dans le chapitre final, « *The Future of Economic Diplomacy* », les éditeurs analysent l'évolution et les perspectives de la diplomatie économique. Ils signalent que celle-ci est

devenue plus complexe, avec davantage de sujets de négociation et d'acteurs étatiques et non étatiques liés au processus de prise de décisions et aussi avec davantage de pays qui participent activement dans le système international. Ils expliquent que la diplomatie économique a bénéficié des changements qui se sont produits comme conséquence de la fin de la guerre froide et des progrès de la mondialisation. Les deux processus ont contribué à la conclusion de quelques accords, comme l'aboutissement de l'Uruguay Round, la création de l'OMC et les accords de la Conférence de Rio sur l'environnement. Mais la tendance des pays industrialisés d'Occident à faire que les institutions comme le FMI, la Banque mondiale et l'OMC fonctionnent plus en leur bénéfice qu'en celui de tous les membres du système s'est également renforcée. Le résultat est que les pays en développement ne voient pas l'OMC de la manière positive dont la voient souvent les pays industrialisés, ce qui devrait alerter ces pays face à l'avenir. En même temps, certaines organisations maintiennent les mêmes structures et procédés de prise de décisions depuis leurs origines. Le G8 n'a pas changé depuis l'incorporation de la Russie en son sein ; le FMI et la Banque mondiale maintiennent les structures avec lesquelles ils ont été créés en vue d'assurer l'équilibre du pouvoir économique en 1944. L'agenda de la diplomatie économique a acquis plus d'influence sur la politique domestique ; cependant, selon les éditeurs, à l'avenir elle souffrira un certain nombre de changements interdépendants, qui devront la rendre plus inclusive, parce que, si les frontières entre pays tendent à

disparaître, celles qui existent entre les politiques internationales et nationales se maintiennent tout de même.

La diplomatie économique montre que les gouvernements ont perdu une partie de leur pouvoir, mais qu'ils gardent leurs responsabilités. Seul l'État-nation fournit les bases de la légitimité démocratique, et celle-ci détermine le cours de l'agenda économique global. Le présent livre, mis à jour dans ses divers sujets, est très important. Il constitue un outil précieux pour les universitaires, les étudiants, les diplomates et les acteurs qui participent au processus de prise de décisions dans les relations économiques internationales.

Raúl BERNAL-MEZA
et Gustavo MASERA

CERIAL, Mendoza, Argentine

The Euro and the Dollar in a Globalized Economy.

ROY, Joaquín et Pedro GOMIS-
PORQUERAS (dir.). Aldershot, Ashgate,
2007, 235 p.

L'Action Jean Monnet dépasse maintenant les frontières de l'Europe. Comment pourrait-on ne pas parler de l'Europe, de l'Europe économique, de l'Europe financière, de l'Europe monétaire, dans les grandes universités étrangères ? Dans cette perspective, voilà quelques années, des chaires Jean-Monnet ont vu le jour en dehors des pays de l'Union européenne, à Tokyo, à Montréal, à Buenos Aires et dans bien d'autres universités encore, notamment à Miami.

La Chaire Jean-Monnet du Centre de l'Union européenne de cette