

RAFFAELLI, Marcello. *Rise and Demise of Commodity Agreements. An investigation into the Breakdown of International Commodity Agreements.* Cambridge, Woodhead Publishing Ltd., 1995, 240 p.

Alfredo C. Robles, Jr.

Volume 27, numéro 3, 1996

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/703644ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/703644ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Robles, A. C. (1996). Compte rendu de [RAFFAELLI, Marcello. *Rise and Demise of Commodity Agreements. An investigation into the Breakdown of International Commodity Agreements.* Cambridge, Woodhead Publishing Ltd., 1995, 240 p.] *Études internationales*, 27(3), 695–697. <https://doi.org/10.7202/703644ar>

socio-culturels, auraient mérité une analyse plus approfondie. Si l'on excepte deux chapitres, la banalité des conclusions auxquelles parviennent les auteurs est à la mesure de leur ambition et de leur perspective, confinée à une stricte approche économique des relations internationales.

Marc HUFTY

IUED

Genève, Suisse

**Rise and Demise of Commodity Agreements. An investigation into the Breakdown of International Commodity Agreements.**

RAFFAELLI, Marcello. Cambridge, Woodhead Publishing Ltd., 1995, 240 p.

Constatant que les pays producteurs de produits de base continuent, à l'aube du *xxi*<sup>e</sup> siècle, de souffrir des problèmes qu'ils connaissaient déjà au début du siècle, l'auteur a entrepris d'examiner les raisons qui expliquent l'échec des accords internationaux portant sur ces produits (p. 1). Il était certainement bien placé pour le faire : ancien diplomate brésilien, il croyait aux vertus de tels accords, défendait leurs objectifs et mécanismes et participait parfois à l'élaboration des politiques dans ce domaine (p. xi).

Avant d'examiner le fonctionnement de ces accords, conclus entre producteurs et consommateurs, l'auteur décrit le contexte historique et politique dans lequel ils ont surgi. Le premier chapitre (pp. 1-14) traite des tentatives qui ont été entreprises avant la naissance de la CNUCED en 1964, et pose la question (sans toutefois y répondre) si l'économiste américain Kindleberger avait raison d'affirmer que tous ces accords échouent. Vient

ensuite un survol rapide de l'évolution de la situation depuis la publication en 1964 du rapport célèbre de Prebisch, premier secrétaire général de la CNUCED (pp. 15-27). Le troisième chapitre (pp. 28-31), l'un des plus intéressants du livre, vise à identifier les facteurs qui influencent la naissance et la vie des accords de produits de base, et esquisse une analyse, malheureusement trop brève, des attitudes du secteur privé à l'égard de ceux-ci, thème souvent négligé dans les analyses trop centrées sur les États (pp. 30-31).

La vie mouvementée des accords sur le café (pp. 32-87), le sucre (pp. 80-135), le cacao (pp. 136-180), et l'étain (pp. 181-207) font l'objet de chapitres très denses, suivant un plan commun. D'abord, l'auteur nous rappelle les principales caractéristiques du commerce international du produit en question. Ensuite, le bilan des efforts entrepris avant la Seconde Guerre mondiale en vue de stabiliser le marché de chaque produit est présenté. Mais c'est la période d'après-guerre qui intéresse l'auteur, qui nous donne un récit détaillé à la fois des négociations précédant la conclusion ou la révision de chaque accord et de la mise en œuvre de l'accord en question. Les intérêts de chaque pays ou groupe de pays important sont clairement expliqués ; de fait, en parcourant ces chapitres on entend la voix du négociateur chevronné, qui a puisé non seulement dans ses expériences mais aussi dans les archives non encore publiées de son pays (pp. 79, 135, 180), l'un des plus grands producteurs des trois des produits de base étudiés. L'auteur se pose une question primordiale : quel sera l'impact de l'Uruguay Round sur le marché

international de chaque produit (pp. 72, 129, 177)? À la fin de chaque chapitre on trouve le bilan de l'expérience de chaque accord (pp. 72-76, 130-133, 177-179, 205-206).

Le souci de juger la capacité de ces accords à régler les problèmes des produits de base amène l'auteur à les comparer à l'OPEP (pp. 208-211); il constate qu'un cartel de producteurs peut également rencontrer les problèmes qui ont fait échouer les accords de produits de base conclus entre producteurs/exportateurs et consommateurs (p. 208). Cependant les conclusions de l'ouvrage sont ambiguës: après tant d'échecs, faut-il encore envisager la conclusion de tels accords? (p. 213). D'une part, il semblerait que «l'apogée des accords de produits de base avait été une illusion, une promesse qui ne s'est jamais matérialisée» (p. 23). D'autre part, l'auteur laisse entendre que les pays en développement en ont toujours besoin, quoique seuls 42 pays connaissent une forte dépendance envers un ou deux produits de base (p. 213). Mais cette prise de position semble contredire l'affirmation faite au début selon laquelle «les accords internationaux de produits de base sont essentiellement de nature politique; on ne trouve aucune signification exclusivement économique dans des accords qui exigent des décisions politiques de la part de leurs signataires» (p. 29). La même ambiguïté caractérise l'analyse des intérêts des pays développés. À en croire l'auteur, ceux-ci, en tant que consommateurs et producteurs, auraient intérêt à assurer la stabilité des prix et devraient donc participer à de tels accords; cependant il est trop réaliste pour croire qu'une telle participation est probable (pp. 213-14).

Or si de tels accords sont vraiment essentiels au fonctionnement du marché des produits de base, il incombe à l'auteur d'examiner les raisons et d'identifier les circonstances qui pourraient amener les pays réticents à changer d'avis. On ne peut éviter l'impression que l'auteur, assagi par les malheureuses expériences, continue malgré tout à croire en la nécessité de tels accords, sans toutefois savoir comment faire avancer le dossier. Aussi tient-il à préciser les conditions qui accroîtraient leur efficacité (pp. 218-222).

Cependant sa conclusion laisse apparaître ses doutes: «si l'on considère souhaitable un mécanisme de stabilisation de prix, dans le cas d'un produit de base particulier, sous la forme d'un accord international..., un tel accord...devrait couvrir tous les aspects liés à l'économie de ce produit» (p. 223); «si les avantages mutuels... n'étaient pas reconnus, on ferait mieux de considérer révolue l'époque des accords internationaux de produits de base» (p. 224). Le lecteur voudrait justement savoir si cette époque est révolue, mais au lieu d'aborder de front cette question, l'auteur se dérobe à la dernière minute.

Il faut enfin faire remarquer que le lecteur ne trouvera pas de cadre conceptuel qui sous-tende l'analyse, laquelle paraîtra trop politique pour l'économiste et pas suffisamment théorique pour le politologue. L'occasion a été perdue d'entamer un dialogue entre les praticiens et les universitaires, tel Mark Zacher, qui s'intéressent aux accords de produits de base. L'on peut affirmer sans crainte que ce livre bourré de faits et de chiffres servira

de matière première à tous ceux qui souhaitent approfondir la question du rôle des accords internationaux de produits de base dans l'économie mondiale.

Alfredo C. ROBLES, Jr.

*Département de science politique  
Université des Philippines  
Diliman, Quezon City*

**CONFLITS ET MAINTIEN  
DE LA PAIX**

**Economic Sanctions :  
Panacea or Peace-Building  
in a Post-Cold War World ?**

*CORTRIGHT, David and George A. LOPEZ  
(dir.) Boulder, CO, Westview Press,  
1995, 250 p.*

Le passage à un nouvel ordre international avec la fin de la guerre froide introduit une toute nouvelle dynamique dans les interactions internationales. L'important succès de coopération inter-étatique lors du conflit dans le golfe Persique nous permet de partager le rêve que faisait Woodrow Wilson à la suite du traité de Versailles. Wilson songeait à un monde où la guerre ne serait qu'un futile exercice au moment où le pacifisme de la communauté des nations mettrait fin aux aspirations belligérantes des parias de la société internationale. Depuis, l'Histoire nous démontre que le principe de la sécurité collective relève de l'utopie. Du moins jusqu'à maintenant... C'est exactement le principe de sécurité collective, via l'exercice de sanctions économiques, qui est au cœur du volume édité par Cortright et Lopez. Les auteurs s'interrogent sur l'efficacité des sanctions économiques comme outil pour faire face aux nombreux défis

qu'offre l'après-guerre froide. Ne s'agit-il que d'une simple panacée démontrant l'inefficacité des actions unilatérales des puissances militaires ou un effort réel de pacification de la communauté internationale? Non seulement la fin de la guerre froide, mais aussi l'accroissement significatif du volume des échanges économiques mondiaux, et une hésitation croissante à utiliser l'alternative militaire de la part de la plupart des leaders mondiaux, insufflent un nouvel élan à l'idéal de la sécurité collective, mais aussi révèlent toute la complexité de l'utilisation des sanctions économiques. En effet, chaque nouvel épisode de sanctions économiques internationales remet en cause la vision traditionnelle de cet instrument de politique étrangère. Le débat se tourne maintenant plus que jamais sur l'effort de coopération internationale afin d'assurer le maintien des sanctions économiques, sur les doutes concernant leur efficacité économique et politique, ainsi que la portée morale de tels actes.

Afin de répondre à ces nouveaux défis à la fois pratiques et académiques, ce volume est divisé en quatre parties. La première fait la lumière sur les récentes activités nationales et internationales de sanctions économiques. D'une part, James Ngobi, tout en traitant des récentes interventions des Nations Unies, fait état de l'émergence d'un régime international définissant les principes régulant l'utilisation et le maintien des sanctions économiques internationales. D'autre part, Ivan Eland adopte une approche historique afin de démontrer les tensions entre les objectifs politiques et économiques des puissances internationales lors de l'exercice de sanctions