

WOOLCOCK, Stephen. *Trading Partners of Trading Blows ? Market Access in EC-U.S. Relations*. New York, Council on Foreign Relations Press, 1992, 144 p.

Daniel Leduc

Migrations et relations transnationales  
Volume 24, Number 1, 1993

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/703144ar>  
DOI : <https://doi.org/10.7202/703144ar>

[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

Leduc, D. (1993). WOOLCOCK, Stephen. *Trading Partners of Trading Blows ? Market Access in EC-U.S. Relations*. New York, Council on Foreign Relations Press, 1992, 144 p. *Études internationales*, 24 (1), 223-225. <https://doi.org/10.7202/703144ar>

films américains diffusent une image contrastée des États-Unis : riches et pauvres, violents et pacifiques, bons et mauvais. Le genre «Dallas» et «Dynasty» exerce une véritable fascination alors que le genre plus feutré du modèle «rhénan» paraît terne. Éternelle attirance, en politique, des extrêmes !

Ne serait-ce que par cet avertissement, le livre de M. Albert vaut la peine d'être lu et médité. Mais l'auteur devrait y apporter quelques corrections. Il arrive souvent, en effet dans ce genre d'ouvrages écrits rapidement pour être dans l'actualité, que quelques «perles» soient incluses. Citons : p. 41 – «Elle (l'Amérique) possède presque tous les métaux, à l'exception de quelques minerais stratégiques». Mais, précisément, en cas de conflit, ce sont ces minerais stratégiques et le pétrole qui poseraient un problème sérieux aux États-Unis et qui les amènent dès maintenant, à entretenir des relations amicales avec quelques États, peu démocratiques, mais détenteurs de ressources intéressantes.

P. 159 – «N'est-il pas remarquable que les deux pays qui, avant 1940, étaient les pays de la pacotille soient aujourd'hui les deux champions de la qualité : l'Allemagne et le Japon ?» Vrai en ce qui concerne le Japon, du moins pour ses produits exportés ; mais pour l'Allemagne ? L'industrie allemande a toujours eu une réputation de sérieux ; et ni la Deuxième Guerre mondiale ni la reconstruction n'ont modifié ce jugement.

P. 258 – «On connaît la vieille formule d'un gouvernement à sa majorité parlementaire : Faites-moi de bonnes finances, je vous ferai une

bonne politique». En fait, ce fut le Baron Louis, ministre des Finances de la Restauration qui dit à son Premier ministre, et indirectement au Roi, «Faites-moi de bonnes politiques et je vous ferai de bonnes finances». C'est plus qu'une inversion de termes, ce sont deux conceptions totalement différentes de la conduite de l'État.

J'ajoute que je n'ai pas trouvé dans le livre de M. Albert la moindre référence au fait qu'une des causes essentielles des miracles allemand et japonais soit leur part très réduite d'obligations et, partant, de dépenses militaires depuis 1945. Paradoxalement, la fin de la guerre froide va changer cet état de fait. L'Allemagne prenant une plus grande part dans la Défense européenne et le Japon acceptant, malgré sa Constitution, le 13 juin 1992, d'envoyer outre-mer, pour l'ONU, des troupes de maintien de la paix.

En résumé, un livre fort intéressant, parfois même brillant.

Maurice PONCELET

*Faculté d'Administration  
Université d'Ottawa, Canada*

WOOLCOCK, Stephen. *Trading Partners of Trading Blows? Market Access in EC-U.S. Relations*. New York, Council on Foreign Relations Press, 1992, 144 p.

Cet ouvrage de Stephen Woolcock s'inscrit dans la foulée d'une littérature qui traite, depuis déjà quelques années, des défis que doit relever le GATT dans le cadre de l'Uruguay Round, pour assurer la continuité voire la survie du régime

multilatéral de libéralisation des échanges commerciaux.

Ce livre comporte donc deux objectifs précis. Tout d'abord il a pour but de mettre en relief les différences de nature politique, légale et administrative, entre les pays de la Communauté économique européenne et les États-Unis, au sein de trois grands facteurs systémiques qui ont influencé jusqu'à maintenant l'accès des produits étrangers aux différents marchés nationaux. Ces facteurs sont les suivants.

Le premier touche aux formes prises par les barrières non tarifaires sur chacun des continents. Selon Woolcock, aux États-Unis les barrières non tarifaires sont davantage des entraves réglementaires qui résultent de mesures statutaires établies par l'État (*Buy American Act* clauses régissant l'application des droits compensateurs au sein des différents «*Trade Act*»). Pour leur part, plusieurs pays européens font davantage face à des structures monopolistiques de certains marchés, empêchant ainsi toute concurrence étrangère, qu'à des barrières non tarifaires spécifiques. C'est ce que l'auteur appelle des obstacles structurels au commerce (*Structural Impediments*).

Le second facteur systémique a trait à la nature des rapports politiques entre les membres de chacune des fédérations et le pouvoir central. En Europe, le pouvoir politique de la Communauté économique assume en effet de plus en plus de responsabilités, notamment dans des champs de compétences où certaines politiques nationales pouvaient avoir des conséquences pour la politique

extérieure de la communauté. Aux États-Unis par contre, la structure politique du fédéralisme est plus rigide que celle prévalant en Europe et rend ainsi le Congrès réticent à légiférer afin d'abroger des politiques de certains États qui auraient des conséquences négatives pour le commerce international.

Enfin, le dernier facteur systémique a trait aux solutions apportées en Europe pour faire face aux divers obstacles structurels au commerce, qui sont plus nombreux qu'aux États-Unis. Le pouvoir fédéral de la communauté peut maintenant réglementer les différentes politiques nationales sur la concurrence. Aux États-Unis, on a par contre accru l'efficacité et les possibilités d'application de différentes barrières non tarifaires statutaires.

Sur la base de cette première analyse et par la voie de quatre secteurs spécifiques, soit : les services financiers, les investissements étrangers, les politiques d'achats publics et les standards techniques, occupant quatre des six chapitres, l'auteur cherche ensuite, comme second objectif, à faire une évaluation qualitative des efforts politiques réalisés sur chaque continent pour accroître l'ouverture des marchés nationaux dans ces différentes sphères. Il s'agit en fait d'examiner comment chacun de ces facteurs systémiques a influencé le contenu et l'orientation pris par le processus de libéralisation commerciale aux échelles américaine et européenne.

Une telle approche empruntée par l'auteur dans son analyse, lui permet en bout de ligne de faire le point sur le contenu des négociations de

l'Uruguay Round et de comprendre également les stratégies européenne et américaine dans ces négociations. Car selon Woolcock, et c'est là sa thèse centrale, les règles adoptées lors des diverses négociations multilatérales sur le commerce depuis le Kennedy Round ont eu des effets plus marqués sur les barrières non tarifaires de type statutaire que sur les obstacles structurels au commerce. Cette réalité tend ainsi à forcer davantage l'ouverture du marché américain que celle des marchés européens. C'est pourquoi, à cause de la nature du contenu des négociations multilatérales du GATT, les États-Unis cherchent en contrepartie à forcer l'ouverture des autres marchés nationaux sur une base bilatérale et menacent les récalcitrants de représailles. Ainsi, la structure politique et légale du protectionnisme des États-Unis vient en définitive dicter la conduite des représentants américains au moment des négociations multilatérales et saboter en fin de compte la philosophie du GATT.

En conséquence, la conclusion tirée par l'auteur dans cet ouvrage est qu'il n'y a pas vraiment de surprise à constater les difficultés vécues à l'aboutissement de l'Uruguay Round. Le fossé séparant les Européens et les Américains dans plusieurs sphères dépasse les compétences réglementaires du GATT. C'est pourquoi, l'auteur suggère finalement l'adoption de différents accords bilatéraux réalisés entre autres dans le cadre de l'OCDE.

L'ouvrage de Stephen Woolcock est un condensé de sujets déjà bien étudiés dans le passé et n'apporte à

cet égard rien de nouveau. On n'a qu'à prendre comme exemple l'imposante littérature traitant des barrières non tarifaires américaines et de la dimension légale s'y rattachant. De plus, c'est un ouvrage contextuel lié aux difficultés vécues dans l'aboutissement de l'Uruguay Round et aux limites du GATT à surmonter différents litiges opposant Américains et Européens. En fait l'intérêt à retenir de ce livre est le modèle d'explication, formulé à partir de la structure du protectionnisme américain, pour donner un sens à la stratégie de réciprocité spécifique opérée par Washington depuis déjà plusieurs années.

Daniel LEDUC

Département de science politique  
Université Laval, Québec

## HISTOIRE DES RELATIONS INTERNATIONALES

CVIIC, Christopher. *Remaking the Balkans*. New York, The Royal Institute of International Affairs-Council on Foreign Relations Press, 1991, 124 p.

Qui aurait cru qu'à la fin du xx<sup>e</sup> siècle que la question des Balkans resurgirait avec force avec les mêmes problèmes qui l'ont rendue si tristement populaire au début de ce siècle.

Comme le souligne fort pertinemment Christopher Cviic dans l'introduction de ce petit livre: «les auteurs de livres sur les Balkans ont pendant de nombreuses années repris le titre d'un film célèbre: *Im Balkans nichts Neues?* (Rien de nouveau dans les Balkans).» Toutefois,