

KAUFMANN PURCELL, Susan & Françoise SIMON(dir.). *Europe and Latin America in the World Economy*. Boulder, Lynne Rienner Publishers, 1995, 215 p.

Marc Hufty

Volume 27, Number 3, 1996

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/703643ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/703643ar>

[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

Hufty, M. (1996). Review of [KAUFMANN PURCELL, Susan & Françoise SIMON(dir.). *Europe and Latin America in the World Economy*. Boulder, Lynne Rienner Publishers, 1995, 215 p.] *Études internationales*, 27(3), 693–695.
<https://doi.org/10.7202/703643ar>

ponse est non : il y avait bien d'autres raisons expliquant l'effondrement du système). Le chapitre sur la désagrégation de l'ex-URSS marque un certain regret ; d'après les auteurs, une macro-stabilisation à l'échelle de l'espace ex-soviétique, accompagnée d'une décentralisation très poussée au niveau des Républiques dans le domaine micro-économique, aurait pu avoir des effets positifs. Je pense personnellement que les auteurs ne tiennent pas suffisamment compte de la nature des liens passés entre les Républiques ; certes on avait l'impression d'une intégration très poussée (et donc d'un potentiel élevé de commerce et coopération), mais les fractures existaient déjà et surtout les liens existants avaient une rationalité bien moins économique que politique et idéologique. Prudemment, le chapitre sur la Russie est strictement borné aux années 1992-93, les auteurs mettant en garde avec raison contre toute généralisation abusive sur la situation dans ce pays.

La dernière partie est celle où les deux auteurs s'engagent le plus, puisqu'elle touche l'aide internationale et l'intégration européenne. Dans le chapitre sur l'assistance, une estimation chiffrée des besoins des pays en transition est donnée ; elle est nettement plus faible que les estimations habituelles, et les auteurs soutiennent qu'avant tout ces pays ont besoin d'un meilleur accès aux marchés des pays développés, ainsi que d'un meilleur accueil pour leurs travailleurs migrants – cette dernière proposition sera sans doute très controversée ! Un plan Marshall II pour l'Europe de l'Est est proposé, avec la création d'une nouvelle organisation multilatérale du type de l'OECE de la fin des années 40. Les propositions pour la « nouvelle

Europe » se rallient aux thèses habituelles – l'élargissement de l'Union européenne à l'Europe centrale est rationnel et devrait être rapide, au-delà c'est plus problématique, et les pays de l'ex-URSS (sauf les pays baltes) ne peuvent espérer une telle intégration en tout état de cause. Une zone de libre-échange européenne de l'Atlantique au Pacifique est proposée.

Il serait malséant de reprocher des lacunes à ce livre très fouillé. On pourrait regretter que la question du «filet de protection sociale» soit à peine abordée, et seulement du point de vue de la stabilisation macro-économique, mais c'est là un trait général de pratiquement tous les ouvrages sur la transition. En tout état de cause, c'est là un livre à avoir chez soi et consulter, ainsi qu'à utiliser comme point de départ de recherches plus spécifiques.

Marie LAVIGNE

*Faculté de droit, d'économie et de gestion
Université de Pau, France*

Europe and Latin America in the World Economy.

*KAUFMANN PURCELL, Susan & Françoise
SIMON (dir.). Boulder, Lynne Rienner
Publishers, 1995, 215 p.*

Résultant d'un travail de réflexion mené à l'*Americas Society*, cet ouvrage regroupe six articles. Une brève introduction annonce l'ambition limitée de l'ouvrage : rappeler l'importance des relations entre l'Europe et l'Amérique latine, décrire les changements intervenus avec les libéralisations en Amérique latine et en Europe de l'Est, et étudier l'impact des processus d'intégration régionaux en Amérique latine et en Europe sous deux angles,

celui bilatéral des relations entre ces deux continents, et celui trilatéral de leur relation avec les États-Unis.

Le premier article passe en revue les relations économiques entre l'Europe et l'Amérique latine en insistant sur le commerce, les investissements directs, le secteur bancaire et l'aide au développement. Il conclut au risque de repli sur soi de l'Europe affectant les exportations latino-américaines, mais aussi à l'intérêt européen pour les affaires en Amérique latine dans la perspective d'une concurrence avec les États-Unis. Le deuxième article, signé des deux coéditrices, va au cœur du sujet en rappelant les importants changements récents en matière d'intégration économique en Europe et en Amérique latine, y compris l'ALENA, et en examinant leur impact sur le commerce et l'investissement.

Les troisième et quatrième chapitres, les plus intéressants de l'ouvrage, examinent les relations entre l'Allemagne et l'Amérique latine et entre l'Espagne et l'Amérique latine. Wolf Grabendorff note l'absence d'une politique bien définie vis-à-vis de ce continent, malgré l'importance des liens historiques et économiques de l'Allemagne avec l'Amérique latine. Ce traditionnel profil bas et la concentration allemande sur les changements en Europe de l'Est et sur la construction européenne, n'ont cependant pas empêché l'intensification des relations commerciales, politiques, culturelles et de coopération. Et l'on sent dans cet article la nouvelle confiance en soi de l'Allemagne dans sa politique étrangère et commerciale : l'Amérique latine n'y est plus regardée comme la chasse gardée des États-Unis. Les relations de l'Espagne avec le sous-

continent latino-américain se caractérisent bien sûr par leur intensité historique, culturelle et émotive, mais aussi par leur originalité. Edward Schumacher remarque avec justesse qu'autant les pays latino-américains profitent de leurs liens avec l'Espagne pour maintenir ouverte la porte de l'Union européenne, autant l'Espagne utilise cette relation spéciale pour se donner de l'importance au sein de l'Union. Bien que leurs relations économiques soient réduites, elles ont augmenté significativement avec l'enrichissement de l'Espagne et la mise en place d'une Communauté hispanique, faisant le pendant à la Francophonie et au Commonwealth.

Un article est consacré aux relations entre l'Europe de l'Est et l'Amérique latine, plutôt du point de vue de leur relation avec l'Europe et de leur concurrence comme marchés émergents que de celui de leurs échanges commerciaux, insignifiants. Le sixième et dernier article examine le triangle Europe-Amérique latine-États-Unis. L'auteur conclut que malgré la domination commerciale et politique des États-Unis, le déclin de leur hégémonie en Amérique latine favorise une Europe en expansion dans un monde plus ouvert.

Le contrat des auteurs, décrire les nouvelles conditions économiques entre trois régions, est rempli. Les articles, chiffres, tableaux et graphiques à l'appui, font le point sur la situation. Mais cet ouvrage un peu terne laisse le lecteur insatisfait. Les problématiques importantes ne sont souvent qu'effleurées. C'est là un trait caractéristique du type d'exercice qu'est le *reader*, mais certains thèmes, tels les divergences commerciales à l'OMC ou les enjeux

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*^e 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