

BENAROYA, François et Jean-Pierre LANDAU. *L'échange international*. Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Que sais-je ? », 1999, 127 p.

Deniz Akagul

Volume 32, Number 2, 2001

Les relations Civilo-Militaires : transfert de normes et coopération démocratique

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/704292ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/704292ar>

[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

Akagul, D. (2001). Review of [BENAROYA, François et Jean-Pierre LANDAU. *L'échange international*. Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Que sais-je ? », 1999, 127 p.] *Études internationales*, 32(2), 363–366.
<https://doi.org/10.7202/704292ar>

gine canadienne, ce livre démontre qu'il existe au Canada des experts qui ont une connaissance parfaite de sujets reliés au commerce international. Je recommande donc la lecture de ce volume à tous ceux qui s'intéressent à l'économie politique internationale en général, et plus particulièrement à ceux qui se demandent quelle est la place du Canada dans cette « nouvelle économie politique internationale ».

Erick DUCHESNE

Département de science politique
State University of New York, Buffalo
États-Unis

L'échange international.

BENAROYA, François et Jean-Pierre
LANDAU. Paris, Presses Universitaires
de France, coll. « Que sais-je ? », 1999,
127 p.

Rédigé à deux mains, cet ouvrage vise à exposer dans une version pédagogique, le style de la collection oblige, les enseignements des théories de l'échange international en relation avec les préoccupations de l'opinion publique. En effet, si le processus de mondialisation suscite des craintes et des peurs – comme les délocalisations, le nivellement des salaires vers le bas face à la concurrence des pays émergents, la compétition dans certains secteurs de haute technologie –, la théorie économique montre qu'elles sont loin d'être toujours justifiées. Pour autant, cela ne suffit pas à dissiper ces craintes, dans la mesure où, comme le soulignent les auteurs, la théorie est « parfois présentée de manière univoque dans ses conclusions et exagérément technique dans ses démonstrations ». La propagation de la théorie « pop » du commerce international selon l'expression de

Paul Krugman (allusion faite à une pseudo théorie où il utilise « pop » pour populaire au sens péjoratif. Cf. Paul Krugman, *La mondialisation n'est pas coupable, vertus et limites du libre-échange*, Paris, Éditions La Découverte, 1998) semble traduire à cet égard, une incompréhension réciproque entre le spécialiste et le citoyen, incompréhension à laquelle les auteurs tentent de remédier. Ils font découvrir au lecteur les enseignements des différents modèles explicatifs, tout en soulignant leurs limites, pour aboutir à des conclusions nuancées en rapport avec les craintes de l'opinion publique vis-à-vis de la mondialisation.

La progression de l'analyse s'effectue en trois temps. Tout d'abord, l'exposé des théories de l'échange international qui occupe plus de la moitié du volume, jette les bases d'une réflexion pertinente sur les effets du commerce international en termes de bien-être. Ensuite, les politiques commerciales traitées dans la deuxième partie viennent enrichir la compréhension du phénomène, en introduisant les États comme acteur dans le raisonnement. Enfin, dans un dernier temps, l'analyse des interactions entre les échanges, l'investissement et l'emploi, apporte des éléments de réponse aux préoccupations de l'opinion publique suscitées par les délocalisations et la dégradation des conditions de l'emploi non qualifié.

L'exposé des modèles théoriques effectué dans la première partie s'inscrit dans la perspective de fournir des éclairages pertinents aux interrogations et aux craintes de l'opinion publique des pays développés que les auteurs résument en quatre points :

1) la concurrence des pays asiatiques, qui savent tout faire avec des bas salaires, condamne à terme les activités rentables pour les salariés français ; 2) l'arrivée de la Chine sur le marché mondial se traduira par une baisse massive des salaires non qualifiés ; 3) beaucoup de pays émergents pratiquent le « dumping social », signe de concurrence déloyale, en pratiquant des salaires inférieurs à la productivité ; 4) l'arrivée des informaticiens indiens qui travaillent à des bas salaires menace les professions françaises. Si les propositions 1) et 3) sont conceptuellement et factuellement fausses, la 2) est incertaine et la 4) traduit probablement une certaine réalité. Pour y voir clair, le lecteur découvre à travers un exposé lucide, les théories du commerce international, en commençant par les théories de la spécialisation ricardienne selon les écarts technologiques (chap. ii) et de la spécialisation selon les dotations en ressources d'Hekcscher-Ohlin (chap. iii). Ces théories éclairent les échanges entre les pays de niveaux de développement différents, mais elles restent insuffisantes pour expliquer les échanges de produits similaires (60 % des échanges de la France) entre pays de niveaux de développement comparables (80 % des échanges de la France). La « nouvelle » théorie de l'échange international qui relâche l'hypothèse des rendements constants retenue par les approches précédentes, tient compte des gains réalisés à travers les économies d'échelle liées à l'ouverture commerciale (chap. iv). À partir de ce constat selon lequel l'échange est fondé sur les rendements croissants, les auteurs déduisent quatre conséquences. Premièrement,

la compétitivité dépend de l'histoire ; l'argumentation s'appuie ici sur la courbe d'apprentissage. Deuxièmement, la localisation de la production est indéterminée, dans la mesure où la spécialisation dépend de l'histoire. Troisièmement, on peut concevoir des comportements stratégiques aussi bien au niveau des firmes qu'au niveau des États, pour capter les gains liés aux économies d'échelle. Enfin, quatrièmement, l'échange n'engendre pas forcément des gains pour tous les pays participants. Ces apports de la « nouvelle » théorie qui renforcent le réalisme du modèle explicatif conduisent à s'interroger sur les politiques commerciales traitées dans la deuxième partie de l'ouvrage.

Mais avant d'aborder ces politiques, pour terminer avec les enseignements des différentes approches théoriques, les auteurs prennent soin de préciser les limites de leurs portées explicatives (chap. v). Il s'agit tout d'abord du réalisme de l'hypothèse de la mobilité interne des facteurs de production qui s'exerce sans coût. L'expérience montre en effet qu'une telle hypothèse est loin d'être vérifiée en réalité, avec ses conséquences dramatiques que l'opinion publique connaît à travers les restructurations industrielles et le chômage. Ensuite, c'est le caractère statique des approches qui conduit à relativiser les conclusions théoriques. Car, si les théories démontrent la supériorité du libre-échange à l'autarcie, elles ne prouvent pas pour autant de façon rigoureuse qu'une économie ouverte connaît un rythme de croissance plus élevé. Enfin, concernant les gains de l'échange, si ceux-ci apparaissent clairement pour les consommateurs à travers une baisse des prix, les effets

sur les producteurs se révèlent plus ambigus dans la mesure où l'ouverture intensifie la concurrence. En ce sens, le débat public sur les politiques commerciales traduit les intérêts contradictoires des consommateurs et des producteurs, voire les oppositions entre les différents producteurs (compétitifs et en retard).

Même si la théorie annonce les effets globalement bénéfiques du libre-échange sur le bien-être, les auteurs font observer que les États interviennent à travers les politiques commerciales (2^e partie). Leurs motivations qui ont évolué dans le temps ne figurent pas forcément parmi les arguments avancés contre les théories du libre-échange. Bien que l'on ne puisse pas totalement exclure les facteurs comme l'exacerbation d'un nationalisme irrationnel, le mercantilisme ou encore la protection des industries naissantes, c'est la correction des effets redistributifs du libre-échange qui apparaît en tant que principal déterminant des politiques commerciales. Dans cette optique, l'exposé des principaux instruments de la politique commerciale (chap. vi) et la revue des principes généraux des négociations commerciales (chap. vii) permettent de comprendre que les négociations internationales font apparaître non seulement des compromis externes entre pays, mais également l'émergence des compromis internes à chaque pays. L'analyse intègre aussi la dimension régionale des politiques étudiées sous le double aspect économique (régionalisation) et institutionnel (régionalisme) (chap. viii).

Dans la troisième et dernière partie de l'ouvrage, le lecteur découvre

les interactions entre les échanges commerciaux et les mouvements de capitaux d'une part (chap. ix) et l'emploi d'autre part (chap. x). En relâchant l'hypothèse de l'immobilité internationale des capitaux posée par les modèles du commerce international, les auteurs prennent acte de l'un des vecteurs puissants de la mondialisation, caractérisé par l'essor rapide de l'investissement international. Ils aboutissent à deux résultats importants : tout d'abord, les mouvements de capitaux des pays du Nord vers les pays du Sud engendrent des conséquences semblables à celles de l'ouverture commerciale, à savoir un gain pour les deux pays, mais accompagné de puissants effets redistributifs entre le travail et le capital. Ensuite, on découvre que l'échange de biens et l'investissement international sont des substituts, s'il s'agit d'un échange motivé par les différences de dotations factorielles (Heckscher-Ohlin), et qu'en revanche, ils deviennent complémentaires, si l'échange est motivé par d'autres considérations. Quant à l'interaction entre l'échange et l'emploi (chap. x), qui renvoie au sujet sensible du rôle de la mondialisation dans la montée du chômage et dans l'élargissement de l'éventail des salaires dans les pays développés, il est vivement recommandé de manier les résultats des études empiriques avec une grande précaution, dans la mesure où ils sont très sensibles aux hypothèses qui fondent les calculs. Toutefois, un consensus apparaît autour de l'idée que les échanges avec les pays du Sud semblent avoir joué un rôle secondaire, mais significatif, dans la dégradation de la situation des travailleurs non qualifiés du Nord.

À la fin de l'ouvrage, le non-spécialiste devrait posséder les clés de lecture nécessaires pour comprendre les tenants et les aboutissants de la mondialisation et faire le tri entre les craintes justifiées et les peurs non fondées qu'elle suscite. La présentation des principales théories de l'échange international reste accessible sans concession majeure sur le plan de la rigueur. L'articulation des théories avec les préoccupations qui animent le débat public, constitue un élément stimulant pour le lecteur. Conçu dans un esprit pédagogique, cet ouvrage tente de remédier aux sentiments d'incompréhension et de frustration réciproques qui caractérisent les rapports entre l'économiste et l'opinion publique. Il intéressera sans doute à la fois le citoyen néophyte, qui cherche légitimement des réponses à ses craintes mais qui reste désempoigné face au style « exagérément technique » des spécialistes, et l'économiste frustré par la persistance des idées reçues, pourtant démenties sur les plans conceptuel et factuel et qui cherche à élargir son auditoire au-delà des cercles académiques.

Deniz AKAGÜL

Faculté des sciences économiques et sociales
Université de Lille 1, France

Power and the Purse. Economic Statecraft, Interdependence and National Security.

BLANCHARD, Jean-Marc F., Edward D. MANSFIELD et Norrin M. RIPSMAN (dir.).
London, Portland, Oregon, Frank Cass Publishers, Cass Series on Security Studies, 2000, 343 p.

Comme on le sait, l'économie politique de la sécurité nationale n'a pas été traditionnellement une disci-

pline pratiquée et encore moins enseignée dans les universités et les instituts de recherche, sauf bien entendu à des moments où les données politiques mondiales sont bouleversées, à l'instar de la période actuelle. Cet ouvrage atteste en quelque sorte de l'intérêt croissant dans cette discipline. Fruits d'une conférence tenue en 1998 au Merston Center de l'Université d'Ohio, les chapitres de cet ouvrage représentent la renaissance de l'intérêt des études sur les aspects politico-économiques de la sécurité nationale et sont écrits pour la plupart par une nouvelle génération de chercheurs nord-américains.

Cette anthologie comporte trois catégories d'études de cas. La première porte sur la mesure dans laquelle les sanctions économiques assistent l'État à atteindre ses objectifs internationaux. La deuxième concerne l'emploi des incitatifs économiques alors que la troisième identifie et évalue des variables intermédiaires entre l'interdépendance économique et la survenance des conflits.

Les gouvernements recourent souvent aux instruments économiques pour parvenir à leurs buts. À cet égard, deux instruments ont été développés : les sanctions et les incitatifs économiques. Les premières sont infligées par un État sanctionneur qui vise à apporter des changements significatifs et effectivement néfastes dans l'économie nationale de l'État sanctionné. À l'inverse du premier, les incitatifs s'avèrent être des formes de récompense car le but est de conduire l'État bénéficiaire à altérer ses intérêts ou à se conformer aux préférences de l'État octroyeur de récompenses. La première question qui a été retenue