

ROBERT, Maryse. *Negotiating NAFTA : Explaining the Outcome in Culture, Textiles, Autos and Pharmaceuticals*. Toronto, University of Toronto Press, 2000, 298 p.

Chantal Blouin

Volume 33, numéro 2, 2002

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/704419ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/704419ar>

[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

Blouin, C. (2002). Compte rendu de [ROBERT, Maryse. *Negotiating NAFTA : Explaining the Outcome in Culture, Textiles, Autos and Pharmaceuticals*. Toronto, University of Toronto Press, 2000, 298 p.] *Études internationales*, 33(2), 371–372. <https://doi.org/10.7202/704419ar>

Les chapitres six et sept rassemblent une foule de données sur à la fois la consommation des ménages et les fonctions de production des entreprises. Encore une fois, un appendice pour y placer les très fastidieuses matrices de la comptabilité sociale agrégée aurait été fort utile.

Une conclusion, beaucoup plus pédagogique que l'ensemble de l'ouvrage, met en évidence les éléments favorables à une évolution vers un capitalisme à croissance auto-entretenu. À l'aide d'une 237^e note, les auteurs comprennent que l'Algérie doit réorienter sa politique de développement vers l'augmentation de sa productivité agricole et de sa performance technologique. Ce qui équivaut à poser le problème sans donner de perspective de solution reconnaissent-ils en s'interrogeant sur le potentiel agricole du pays étant donné l'importance de sa population. Bien triste constat quand on sait que dans les années 60 l'Algérie était autosuffisante en biens alimentaires.

Si cet ouvrage ne présente pas une lecture aisée et stimulante, il peut néanmoins s'avérer utile pour certains spécialistes appelés à œuvrer dans le même domaine. Ne reste qu'à souhaiter, comme le font les auteurs eux-mêmes, que leurs collaborateurs algériens, n'aient pas été victimes des fous de Dieu.

André JOYAL

*Département des sciences de la gestion
et d'économie
Université du Québec à Trois-Rivières, Canada*

Negotiating NAFTA : Explaining the Outcome in Culture, Textiles, Autos and Pharmaceuticals.

ROBERT, Maryse. *Toronto, University of Toronto Press, 2000, 298 p.*

L'ouvrage de Maryse Robert vise à expliquer les résultats des négociations commerciales entre des acteurs possédant des ressources et des atouts largement différents. Comment le Canada et le Mexique peuvent sortir « gagnants » lors de négociations avec les États-Unis, étant donné l'asymétrie entre ces pays ? Le pouvoir sectoriel des acteurs, et non pas les ressources globales d'un pays, est la variable clé pour comprendre les résultats de négociations internationales. L'auteure ajoute la variable « tactique » à cette équation : il ne s'agit pas seulement de posséder des ressources dans le secteur sujet à négociations, mais de savoir quelles stratégies seront les plus efficaces pour utiliser ces atouts de pouvoir.

Elle examine les négociations de l'ALENA dans quatre secteurs en utilisant ce cadre théorique : les secteurs culturel, du textile et du vêtement, de l'automobile et de l'industrie pharmaceutique. Chaque chapitre est clairement structuré et présenté. Elle établit premièrement qui a gagné et qui a perdu dans cette négociation sectorielle. Une victoire est définie en comparant les objectifs de départ de chacune des parties avec les résultats finaux. Ensuite, on examine les ressources de trois pays dans ce secteur et l'importance relative de ces ressources, de même que les tactiques utilisées par les négociateurs pour arriver à leurs fins. Basés sur une centaine d'entrevues avec des négociateurs et observateurs

des trois pays ainsi que des sources secondaires, ces quatre chapitres offrent une mine d'informations utiles et intéressantes sur les négociations de l'ALENA. Par exemple, on y apprend comment les négociateurs canadiens ont utilisé les problèmes d'unité nationale pour renforcer leurs tactiques dans le secteur culturel et du textile. L'ouvrage offre aussi un exposé concis des mesures gouvernementales que chacun des pays possède dans ces secteurs, de même que des statistiques sur l'importance économique de ces secteurs.

La définition de ces mesures et de l'ampleur de ces secteurs comme atouts de pouvoir est un point où une discussion théorique plus élaborée serait très utile. Un atout de pouvoir durant des négociations commerciales est défini comme étant une ressource qui diminue la dépendance d'un pays vis-à-vis un autre. L'auteure explique aussi que certains atouts sont plus importants que d'autres, tels les accords commerciaux existants. En effet, l'existence de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a été un atout important pour le Canada dans le secteur culturel, où il avait déjà créé un précédent pour une exemption pour toutes les industries culturelles. L'importance des échanges commerciaux transfrontaliers dans le secteur sous négociations est un autre facteur important qui influence la dépendance d'un pays vis-à-vis d'un autre. Cependant, l'auteure n'explique pas clairement comment la taille d'une industrie, son nombre d'employés et les mesures gouvernementales qui affectent un secteur sont des atouts pour l'État. Ainsi, le chapitre sur les négociations pour l'exemption culturelle

demandée par le Canada offre un inventaire des mesures étatiques pour soutenir les industries culturelles, mais sans expliquer comment ces mesures sont des atouts de pouvoir ou au contraire, des handicaps. En effet, les négociations commerciales visent souvent à diminuer les interventions gouvernementales qui favorisent les entreprises nationales : avoir un grand nombre de programmes devient un handicap car du capital de négociations doit être entamé pour protéger ces interventions. Par contre, si le gouvernement est prêt à éliminer certaines de ces mesures, celles-ci peuvent devenir des atouts dans l'échange de concessions commerciales : tu élimines la subvention x, j'élimine la subvention y. Une discussion sur l'opérationnalisation des variables structurelles dans le cadre théorique utilisé pour expliquer les résultats de négociations commerciales clarifierait ces questions. Néanmoins, cet ouvrage demeure très utile pour les chercheurs qui étudient l'ALENA et les négociations commerciales en général. À l'aube d'un nouveau cycle à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui rassemble les pays les plus pauvres et les plus riches, les questions concernant les négociations asymétriques sont très pertinentes. Quelles sont les tactiques disponibles aux pays en développement pour atteindre leurs objectifs ? Quelles ressources possèdent-ils ? Ce sont là des questions importantes pour les universitaires et pour les décideurs politiques.

Chantal BLOUIN

*Institut Nord-Sud
Ottawa, Canada*