

BROWN, Michael Barratt. *Fair Trade. Reform and Realities in the International Trading System*. London and New Jersey, zed Books, 1994, 226p.

Marie Lavigne

Volume 26, numéro 1, 1995

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/703437ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/703437ar>

[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

Lavigne, M. (1995). Compte rendu de [BROWN, Michael Barratt. *Fair Trade. Reform and Realities in the International Trading System*. London and New Jersey, zed Books, 1994, 226p.] *Études internationales*, 26(1), 192–193.
<https://doi.org/10.7202/703437ar>

Fair Trade. Reform and Realities in the International Trading System

BROWN, Michael Barratt. *London and New Jersey, zed Books, 1994, 226p.*

Michael Barratt Brown est connu comme un auteur « engagé », avec de nombreuses publications sur la théorie de l'impérialisme, les relations Nord-Sud et le développement, et une participation régulière à des publications telles que *New Left Review*, *Capital and Class*, ou *New Socialist*. Depuis 1985, il dirige une organisation pour la promotion de liens commerciaux alternatifs entre les pays développés et les pays en voie de développement, Third World Information Network (TWIN), et une société de commerce associée à TWIN ; cette expérience est reflétée dans son livre.

La notion de « fair trade », que l'on pourrait rendre par « échange équitable », par opposition au « free trade », « libre-échange », est apparue dans le vocabulaire économique à propos des préférences impériales accordées par la Grande-Bretagne à ses colonies, garantissant à celles-ci des avantages en échange d'un accès préférentiel à leurs marchés. On peut dire que la notion est l'« ancêtre » des schémas préférentiels multiples mis au point dans les relations Nord-Sud par la suite, au nom de l'assistance au développement mais aussi dans le but d'assurer des débouchés privilégiés aux pays ou groupes de pays (ainsi, la Communauté européenne) qui concédaient des « avantages », en termes de soutien aux prix des matières premières par exemple.

Pour M. Barratt Brown il s'est toujours agi en fait d'échange inéquitable, *unfair trade*. La première partie de son ouvrage porte ce titre (qui rappelle la notion d'échange inégal développée par Arghiri Emmanuel – non cité). La rétrospective historique commence avec le système colonial, pour aboutir au système actuel du commerce Nord-Sud des matières premières, dominé par les multinationales dont le pouvoir financier et commercial est analysé. L'action de ces grands groupes s'exerce au détriment des producteurs directs et des consommateurs finals du produit.

Comment rendre le commerce plus équitable ? C'est l'objet de la seconde partie, qui étudie les efforts réalisés pour « réguler le marché » et propose des solutions alternatives. L'auteur analyse les échecs des accords internationaux de produits et explique pourquoi la CNUCED, malgré de bonnes intentions, n'a pu aller au-delà d'un rôle utile d'information. Les mécanismes de l'aide internationale au développement sont ensuite présentés, avec une critique de la conditionnalité de la Banque Mondiale. Un chapitre est dévolu à la planification du commerce extérieur ; on s'attend à y trouver des développements sur l'ancien système socialiste, mais la notion de planification est également appliquée par l'auteur à l'exposition des plans stratégiques intra-firmes, conduisant à la détermination des « prix de transfert » à l'intérieur des multinationales. Dans le même chapitre on trouve aussi un exposé critique de la politique agricole commune, « exemple remarquable de commerce planifié dans le Premier Monde »

(p. 130). Les formes complexes de la compensation et du troc sont ensuite exposées. Tout ceci débouche sur deux chapitres de propositions pour des formes alternatives de commerce et d'assistance. Ceci nous entraîne dans le monde des organisations alternatives de commerce dont l'objectif est de lier directement producteurs directs et consommateurs finals dans une relation équitable, permettant aux producteurs d'accroître leur valeur ajoutée. Il conviendrait d'aller plus loin en établissant un système multilatéral de paiements liant les réseaux du commerce alternatif, de sensibiliser davantage les consommateurs pour que ceux-ci privilégient les produits achetés aux producteurs directs. Enfin la protection de l'environnement devrait être incorporée à ces efforts.

L'ouvrage est un plaidoyer passionné et que l'on peut trouver utopiste, quoique l'auteur se défende d'être un Don Quichotte. Il a le mérite de faire connaître des initiatives et organismes dont on parle peu. Il est aussi très pédagogique, à un niveau grand public (l'auteur est un professionnel de la formation des adultes), notamment pour exposer des questions complexes comme le troc financier (le *switch*) ou les marchés des futures de matières premières.

Marie LAVIGNE

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

The Mexico-U.S. Free Trade Agreement

GARBER, Peter M. (dir.). Cambridge (Mass.), The MIT Press, 1993, 324p.

Le titre de cet ouvrage collectif ne manquera pas d'étonner certains

lecteurs qui seront d'ailleurs surpris en constatant que le Canada est totalement absent de cette étude. D'abord, il faut savoir qu'une conférence, tenue à l'Université Brown au mois d'octobre 1991 sur l'accord de libre-échange envisagé entre les États-Unis et le Mexique, se trouve à l'origine de cet ouvrage. Or, la préparation de cette recherche a débuté bien avant l'adhésion du Canada aux négociations en vue de l'ALENA. D'autre part, le titre pourrait laisser penser que l'ouvrage donne une vue d'ensemble sur les dimensions politiques, économiques et juridiques de l'accord de libre-échange nord-américain. Au contraire, dans une tout autre optique, les contributions qui sont toutes le fait d'économistes adoptant la méthode propre à la science économique, s'emploient ici à calculer l'impact de la libéralisation du commerce entre les États-Unis et le Mexique dans les secteurs les plus susceptibles de bénéficier des libéralisations.

La première des trois parties de l'ouvrage évalue comment les sources d'avantage comparatif entre les deux pays pourraient affecter leur économie. Selon les auteurs, deux sources principales d'avantage comparatif mexicain peuvent être identifiées: la réglementation en matière environnementale et les faibles salaires mexicains. En ce qui concerne la réglementation environnementale, il ressort de l'analyse conduite par Gene Grosman et Alan Krueger que l'asymétrie dans la réglementation environnementale entre les deux pays est un faible déterminant de l'avantage comparatif en rapport aux coûts des salaires. Ainsi, les industries les plus intensives en capital et qui sont à