

CUTLER, Claire A., Virginia HAUFLER, Tony PORTER (dir.).
Private Authority and International Affairs. Albany (m), State
University of New York Press, 1999, 400 p.

Jean-Christophe Graz

Volume 31, numéro 1, 2000

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/704137ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/704137ar>

[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

Graz, J.-C. (2000). Compte rendu de [CUTLER, Claire A., Virginia HAUFLER, Tony PORTER (dir.). *Private Authority and International Affairs*. Albany (m), State University of New York Press, 1999, 400 p.] *Études internationales*, 31(1), 197–199. <https://doi.org/10.7202/704137ar>

aurait apprécié encore plus de comparaisons culturelles. Il reste aussi beaucoup à faire pour étendre notre réflexion sur les Relations Internationales à d'autres contextes occidentaux ou non occidentaux et remonter plus loin dans le temps étant donné l'influence d'idées plus anciennes qui ont contribué au développement des Relations Internationales. De ce point de vue, et au sujet de l'histoire en particulier, la citation de Winston Churchill: « le plus loin vous regardez en arrière, le plus loin en avant vous verrez probablement » utilisée par van der Westhuizen est très pertinente.

En résumé, les différents éléments de l'argumentaire ci-présent se retrouvent dans cette étude et sont rassemblés de belle façon dans la conclusion, faisant de cette note de recherche étoffée un titre qui devrait se retrouver à la tête de toute liste d'ouvrages recommandés pour un cours de théories des Relations Internationales. Nous attendons avec intérêt la prochaine publication de Janis van der Westhuizen.

Lawrence T. WOODS

*International Studies Programme
University of Northern British Columbia, Canada*

ÉCONOMIE INTERNATIONALE

Private Authority and International Affairs.

CUTLER, Claire A., Virginia HAUFLE, Tony PORTER (dir.). Albany (NY), State University of New York Press, 1999, 400 p.

On ne compte plus les ouvrages publiés sur un aspect ou un autre de la mondialisation et de l'emprise crois-

sante des mécanismes de marché dans les profondeurs du tissu social. Cet ouvrage offre une contribution originale et novatrice dans ce débat. Il se propose d'explorer le phénomène de l'autorité privée internationale sur les plans historique, théorique et empirique. C'est un objet encore largement ignoré dans l'étude des relations internationales. Les multiples variantes sur lesquelles ont débouché les analyses en termes de régime restent focalisées sur les logiques de coopération inter-étatique. L'économie institutionnaliste issue des travaux de Williamson tend à négliger l'importance du rôle de l'État. Les analyses critiques en économie politique internationale (EPI) se sont focalisées sur le rôle des institutions formelles et informelles, publiques ou privées, dans les redéploiements actuels du pouvoir structurel du capital. Mais peu d'entre elles ont cherché à cerner de façon systématique, au niveau de la pratique des entreprises, le glissement qui s'opère actuellement entre coopération privée internationale et légitimité de l'autorité privée internationale.

Dans une optique résolument interdisciplinaire, juristes, économistes et politologues se côtoient pour aborder des sujets *a priori* très divers. Les différents chapitres rassemblés dans le volume sont tous basés sur des études de cas, notamment les systèmes de réglementation en vigueur sur Internet (D. Spar), les pools d'assureurs dans la catégorie des risques politiques (V. Haufler), les réseaux d'oligopoles dans les industries de haute technologie (L. Mytelka et M. Delapierre), la mainmise des intérêts privés dans le savoir technologique associé à l'évolution de l'hégé-

monie britannique et américaine, (T. Porter), les conditions très variées qui caractérisent le secteur minier, pourtant réputé pour remplir toutes les conditions des pratiques cartellaires (M. Webb), le rôle des agences de notation obligataire du type Standard & Poor's dans la coordination de la finance globalisée (T. Sinclair), ou encore l'importance du droit commercial international privé (C. Cutler) et du verrouillage de la propriété intellectuelle dans l'organisation actuelle du capitalisme (S. Sell).

Chaque chapitre examine de façon explicite les éléments de réponse pouvant être apportés aux trois questions centrales posées en introduction du volume : 1) pourquoi les entreprises coopèrent-elles au-delà des frontières ? 2) comment cette coopération fonctionne-t-elle ? 3) de quelle façon la coopération acquière-t-elle un statut d'autorité ? Les réponses varient largement en fonction, non seulement de la très grande diversité des situations et des formes de coopération privée internationale, mais aussi des perspectives théoriques adoptées par les auteurs ; certains retiennent les hypothèses rationalistes et utilitaristes qui dominent les relations internationales et l'économie institutionnaliste ; d'autres mettent en avant les rapports de force et les structures de domination ; d'autres encore recourent à l'histoire et à l'évolution des cycles historiques, notamment en relation avec les phénomènes d'hégémonie. Les études de cas montrent la hiérarchie institutionnelle qui prévaut dans le fonctionnement de la coopération privée, allant des arrangements ad hoc (voire tacite) à l'établissement d'un ordre précisément réglé qui

conduit certains auteurs à retenir la notion de régime privé. Les catégories médianes comprennent les entreprises actives dans les services de coordination, les alliances stratégiques, les cartels et les organisations professionnelles. Enfin, le glissement opéré entre *coopération* et *autorité* privée internationale est conceptualisé de façon à se situer entre les relations de force et d'influence du « soft law » qui caractérisent les accords d'engagement volontaire reconnus implicitement ou explicitement par les gouvernements ou les organisations internationales.

Ce volume n'est pas le simple ficelage de contributions à une conférence. Il est le résultat d'un travail en commun mené sur plusieurs années, ce qui explique sa cohérence d'ensemble et la richesse analytique des chapitres introductifs et conclusifs. Les études de cas sont également d'une grande qualité. Elles plongent le lecteur dans de nombreux aspects méconnus du pouvoir privé sur lequel s'appuie le processus de mondialisation néolibérale. Elles contribuent de façon très claire à une meilleure compréhension d'ensemble du phénomène. Un des points forts de l'ouvrage consiste à ne pas reproduire le discours simpliste sur la perte de souveraineté des États face à la « dictature des marchés ». Il insiste au contraire sur le fait que les médiations du politique demeurent consubstantielles à l'emprise du pouvoir privé dans l'organisation des échanges internationaux. Dans le prolongement des perspectives hétérodoxes en EPI, il se focalise spécifiquement sur une des modalités qui relie l'économique au politique dans le contexte d'une économie transnationale opérant au sein d'un système d'autorité politique fragmentée.

À ce titre, il est dommage que cet examen de l'autorité privée internationale reste essentiellement confiné aux pratiques de coopération des entreprises. Il existe sur le plan international de nombreuses autres instances qui revêtent une forme ou une autre d'autorité privée (on pense notamment aux forums de décideurs, aux organismes de standardisation, aux chambres de commerce, aux séminaires de formation continue des cadres transnationaux, etc...). De même, les chapitres introductifs et conclusifs du volume développent une conceptualisation de l'autorité privée internationale qui fait une large place aux théories de l'action collective ; on peut douter de l'assertion très « politiquement correcte » selon laquelle les explications utilitaristes, marxistes et réalistes soient « complémentaires plutôt qu'incommensurables » (p. 353). Ces quelques faiblesses n'enlèvent rien au principal mérite de l'ouvrage : il met en chantier et pose les fondations analytiques d'un nouveau champ d'étude des relations internationales, devenu incontournable dans le contexte actuel de la mondialisation.

Jean-Christophe GRAZ

*Institut Universitaire de Hautes Études
Internationales, Genève*

ORGANISATIONS INTERNATIONALES

Unvanquished – a U.S. – U.N. Saga.

*BOUTROS-GHALI, Boutros.
Random House, New York,
1999, 352 p.*

Ce récit écrit par le précédent Secrétaire général des Nations Unies,

releve les principales difficultés qu'il a rencontrées dans ses relations avec les États-Unis pendant les cinq années de son mandat (1992-1996), mandat qui n'a pas été renouvelé en raison du veto américain.

L'ouvrage a l'intérêt de l'histoire immédiate, écrite par un de ses acteurs principaux, même si d'autres protagonistes et, plus tard, les historiens pourront contester certaines de ses conclusions : il explique en détail le processus et les raisons de décisions prises par le Conseil de sécurité, ou de l'absence de décisions, pendant des crises dramatiques, dont les conflits en ex-Yougoslavie et le génocide au Rwanda. Il expose les pressions exercées par les représentants diplomatiques américains à son égard, et souligne par là même les atteintes portées par les gouvernements à l'indépendance théorique, inscrite dans la Charte, du Secrétaire général et du secrétariat. La saga de sa non-réélection dévoile les pressions politiques exercées par les États-Unis et les autres membres permanents du Conseil de sécurité, mais révèle également son propre rôle insistant, obstiné pour maintenir sa candidature jusqu'au bout et ses démarches diplomatiques pour étayer cette candidature, en violation de son statut de fonctionnaire international. Le livre est également un plaidoyer de M. Boutros-Ghali pour sa propre action et pour exonérer l'ONU des accusations parfois contradictoires qu'elle a subies concernant la Somalie, l'ex-Yougoslavie et le Rwanda. Selon lui, les véritables responsables sont les États membres, et en particulier les membres permanents du Conseil de sécurité, et bien entendu les criminels