

Jessup, Philip C., *The Price of International Justice*, New York & London, Columbia University Press, 1971, XII, 82 p.

W. F. Foster

Volume 3, numéro 1, 1972

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/700190ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/700190ar>

[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

Foster, W. F. (1972). Compte rendu de [Jessup, Philip C., *The Price of International Justice*, New York & London, Columbia University Press, 1971, XII, 82 p.] *Études internationales*, 3(1), 113–114. <https://doi.org/10.7202/700190ar>

due à la richesse de sa culture et à la nature de son humanisme » (!).

Mais les institutions écopent aussi, y compris les entreprises elles-mêmes. À l'instar de la société ambiante, elles n'ont pas fait suffisamment place dans leurs rangs aux femmes, porteuses de grandes qualités qui leur seraient utiles. Elles tournent, le plus souvent, sans stratégie à long terme pour maîtriser leur sort, et sans tactiques gestionnaires qui leur permettent de tirer parti d'une véritable politique d'économies, de la recherche ou des relations publiques et politiques. Encore sont-elles organisées de manière hiérarchique et rigide. L'État, bien entendu, n'échappe pas non plus à la litanie de reproches : notamment « l'Administration », dont la « déstructuration » constitue « une des conditions premières de la survie de notre appareil » ; et les universitaires, « de toutes les castes qui structurent en la sclérosant notre société française... sans doute la plus remarquable ».

Comme remède, Le Franc prône, au fond, la remise à jour, la libéralisation, l'assouplissement et l'affranchissement des entreprises. Il s'inspire parfois d'« innovations » connues outre-atlantique dans les grandes sociétés de marque, mais dans l'ensemble, il propose des mesures libérales qui se comprennent sous l'étiquette de « la coopération et le concours de [s...] compétences », des structures de souplesse et de participation.

Si Le Franc s'efforce de rendre le personnel, l'organisation et l'activité des entreprises, d'une part, et l'attitude et l'activité de l'État, d'autre part, plus conformes à l'*esprit* des entreprises, il ne s' imagine guère que ce même esprit pourrait être la source de certaines difficultés, et pas des moindres, qui guettent aujourd'hui les institutions du capitalisme. Si, par exemple, les structures des sociétés d'affaires françaises sont toujours trop calquées sur le modèle hiérarchique militaire du lointain passé, c'est, dit l'auteur, parce que les Français affectionnent trop la sécurité, les habitudes et les avantages acquis. Nulle suggestion que l'organisation « exagérément pyramidale » de l'industrie tiendrait au caractère des rapports de force intérieurs qui sont propres à ces organismes ; que l'autoritarisme découlerait de la nature autoritaire du pouvoir qui contrôle le capital et les autres éléments de production.

Autre exemple probant : Le Franc regrette le fait que chez tant de « cadres responsables »

l'identité n'est pas complète entre la passion personnelle — l'ambition et la conscience professionnelle — et l'entreprise. « Si leur passion reflète le plus profond d'eux-mêmes, le groupe auquel ils se consacrent ne leur appartient pas ». L'auteur semble rester aveugle à la possibilité que ce refus d'engagement total serait motivé par l'*esprit* même de l'entreprise moderne — son totalitarisme dévorant — plutôt que par certains de ses atours les moins flatteurs. Il est donc proposé, pour vaincre cette attitude d'indépendance chez le cadre — restant sans doute d'un humanisme de mauvais aloi ! — « d'indexer une part importante de [la] rémunération » des cadres « sur la variation des résultats » revenant à la firme. En un mot... dépouillé de l'élégance du jargon « manageresque », le cadre serait plus complètement lié aux intérêts de la compagnie si son salaire était fonction des profits ! Belle manière d'assurer « la possession des compétences qui permettra à l'entreprise de vivre et de se développer » !

Le lecteur constatera donc que, malgré tout ce qui est dit à propos de l'accélération du changement et des exigences du progrès, l'*esprit* des entreprises, pour ce qui est de l'essentiel, n'a pas beaucoup changé depuis les débuts de l'industrialisation. Ni l'*esprit* de ses apôtres non plus ! On s'étonnera pourtant, que les sociétés industrielles, selon l'image qui nous est présentée ici, soient habitées par de seuls dirigeants, cadres et technocrates. C'est qu'aux yeux de l'auteur sans doute, « l'*esprit* de l'entreprise » tient uniquement à son « esprit » et pas le moindrement aux mains et aux bras agissants qui lui sont fournis par les agents de la production que sont les ouvriers et les employés.

Fred CALOREN

Sociologie,
Université d'Ottawa.

JESSUP, Philip C., *The Price of International Justice*, New York & London, Columbia University Press, 1971, XII, 82p.

Cet ouvrage est le compte rendu de trois conférences données à l'université Columbia, au printemps de 1970, par le juge Philip C. Jessup, sur les problèmes du règlement pacifique des conflits de la scène internationale.

Dans le premier chapitre intitulé « *The Rocky Road to International Justice* », l'auteur aborde les problèmes rencontrés pour obtenir le règlement pacifique d'un conflit international. À titre d'exemple, il cite cinq cas de frontières impliquant l'intégrité territoriale des États, qui furent réglés à l'amiable, mais seulement à la suite de longues négociations et après soumission de ces cas au jugement de tribunaux indépendants. La leçon à en tirer est que « même si pour une raison, on refuse l'arbitrage international parce que le litige en question porte atteinte à l'honneur national, l'opiniâtreté et la bonne volonté peuvent en fin de compte conduire à un règlement juste » (p. 6).

Le second chapitre, « *Who will pay the price for Peace* », est consacré à une analyse des différentes situations où des États en conflit n'ont pas voulu avoir recours à un règlement juridique bien qu'ayant eu la possibilité de résoudre leurs différends de cette manière. Trop souvent, les États sont plus intéressés à gagner leur procès qu'à régler leur différend. Ils ne peuvent pas, ou ne veulent pas admettre que « le profit à longue portée d'une position internationale avantageuse » est d'aider à mettre au point « un système de règlement des conflits internationaux par des voies légales » (p. 47); et que la seule façon d'assurer l'efficacité de ce système est d'inciter tous les États à soumettre leurs querelles à l'arbitrage international.

Dans le troisième et dernier chapitre, le juge Jessup explique « *The International Machinery of Justice* », en commente les succès, les échecs, les lacunes ainsi que les propositions faites pour renforcer son efficacité. Soulignons que l'auteur n'a pas l'impression, et c'est encourageant, que les États ont complètement abandonné le recours à un tiers pour le règlement de leurs conflits, et à l'appui, il donne un certain nombre d'exemples où les États, dans la période d'après-guerre, ont recouru à un règlement juridique.

L'impression générale qui se dégage de la lecture de l'ouvrage du juge Jessup est que — le problème fondamental en ce qui concerne le règlement juridique des conflits internationaux a été, et demeure, non pas l'absence de mécanismes adéquats, le manque de juridiction coercitive, les délais ni la composition des tribunaux, mais le fait que « les États souverains du monde ne sont pas disposés à sou-

mettre leurs différends à un règlement juridique final. Ils ne sont pas sûrs de la validité de leurs revendications » (p. 71).

W. F. FOSTER,

Droit,
Université McGill.

JAUMIN-PONSAR, Anne, *Essai d'interprétation d'une crise*, Bruxelles, Centre d'Études Européennes de l'Université catholique de Louvain, (Collection « La Capacité décisionnelle du système communautaire européen », sous la direction de Jean Buchmann), Bruylant, 1970, 199p.

L'analyse dite « décisionnelle » est à la mode de nos jours et les modèles, depuis les premières tentatives de l'école de R. C. Snyder, abondent dans les ouvrages théoriques. On saura gré à madame Jaumin-Ponsar de ne pas nous avoir infligé une terminologie et un modèle nouveaux à apprendre et à comprendre. Au contraire, son ouvrage est remarquable dans le sens que l'exposé de la crise du Marché commun en 1965, et son interprétation constituent en eux-mêmes un modèle théorique en raison de leur présentation rigoureuse et systématique. L'auteur ne cherche pas à faire coller la réalité à un schéma analytique préétabli. On sent, en lisant cet ouvrage, que l'auteur a déjà assimilé toutes ces contributions théoriques que nous évoquions. Chaque interprétation historique majeure est étayée d'une référence théorique précise.

L'auteur, avec un rare bonheur, a isolé les variables fondamentales de la crise. On peut identifier dans cette étude deux niveaux d'analyse. Tout d'abord, les négociations de juin 1965, telles qu'elles sont affectées par le climat politique et la position des gouvernements au moment de l'ouverture des débats (variables de situation). Ensuite, la mise en cause du Marché commun (les négociations de juin constituant alors une variable indépendante qui s'ajoute aux autres facteurs de la situation) qui dépend, d'une part, des craintes du général de Gaulle, de sa conception de l'Europe et de sa stratégie (variables psychologiques) et, d'au-