

Cox, Ronald W. (Ed.). *Business & the State in International Relations*. Boulder, Westview Press, 1996, x + 288 p.

Claude Comtois

Volume 28, numéro 3, 1997

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/703789ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/703789ar>

[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

Comtois, C. (1997). Compte rendu de [Cox, Ronald W. (Ed.). *Business & the State in International Relations*. Boulder, Westview Press, 1996, x + 288 p.] *Études internationales*, 28(3), 642–644. <https://doi.org/10.7202/703789ar>

sa tradition « occidentale », plus historiciste et moins mécaniste que ne le sont notamment les analyses en termes de système-monde. Il offre également un complément bienvenu à la prise en considération souvent trop insuffisante de l'international dans les approches françaises en termes de régulation (on peut regretter toutefois que l'auteur ne s'inspire pas de l'ouvrage non traduit d'Aglietta et Orléans – *La Violence de la monnaie* – pour dépasser certaines limites de l'analyse marxienne de la valeur et de son expression monétaire).

L'auteur n'a en revanche pas surmonté une des difficultés centrales à ce genre d'exercice : le niveau très élevé d'abstraction qu'il juge indispensable de maintenir tout au long de l'ouvrage pour ne pas trahir ses postulats épistémologiques se fait au détriment de la clarté d'expression, qui serait pourtant d'autant plus nécessaire compte tenu de la complexité de l'argumentation. Il en ressort aussi un sentiment continu de décrochage avec la réalité sociale. Pour ne citer qu'une seule absence, et non des moindres, les enjeux de l'union européenne et de l'unification monétaire ne méritent pour cet auteur qu'une seule phrase dans l'ensemble de l'ouvrage. Ils ne sont pas dignes non plus de modifier sa perception de la spatialité dans laquelle concevoir la dimension politique des mécanismes de régulation capitaliste. L'analyse apporte certes un éclairage très pertinent sur la conflictualité latente dans la restructuration contemporaine du capitalisme, mais en posant de façon strictement analytique cette problématique, elle en surestime probablement aussi son effectivité potentielle. Bryan

évacue tout le débat que pose la dynamique actuelle du capitalisme par rapport au problème définitionnel des classes sociales. Ainsi, pour reprendre la terminologie marxiste, on se demande parfois si l'auteur n'a pas oublié la dialectique entre « classe en soi » et « classe pour soi ».

Jean-Christophe GRAZ

*Institut d'Études Politiques et Internationales,
Université de Lausanne, Suisse*

Business & the State in International Relations.

*Cox, Ronald W. (Ed.). Boulder,
Westview Press, 1996, x + 288 p.*

Ce volume réunit une sélection de 10 chapitres sur l'importance du milieu des affaires dans l'élaboration de politiques étrangères. La principale contribution du volume réside dans son analyse des changements dans la formulation et la direction des politiques étrangères résultant de l'influence des corporations multinationales. Dans le contexte de la mondialisation des marchés et des processus de privatisation et l'obligation de reconsidérer certaines politiques étrangères, ce volume est certes d'actualité. Bien que les auteurs abordent différentes études de cas, le volume est essentiellement organisé autour de l'influence des groupes d'affaires organisés dans l'analyse des relations entre l'État et la société comme paradigme à la compréhension de la politique étrangère et commerciale des États-Unis.

Dans son introduction, l'éditeur Cox présente l'intérêt qui consiste à utiliser un nouveau modèle qu'il intitule « conflit d'affaires ». Le modèle est articulé à travers l'interaction de

trois entités : l'État, la corporation multinationale et l'entreprise interne. Les auteurs tentent ensuite de comprendre la nature des divisions politiques au sein du milieu des affaires et comment les institutions étatiques servent de médiateurs dans les conflits d'affaires reliés à la formulation des politiques étrangères et des politiques commerciales. Chaque auteur apporte une contribution empirique et théorique au développement d'un nouveau paradigme à la compréhension des politiques internationales. Le volume aborde le rôle du milieu des affaires sous trois thèmes : le complexe militaro-industriel, le commerce international et les institutions publiques au Tiers-Monde.

Dans son étude sur le rôle du milieu des affaires dans la guerre du Vietnam, Devereux démontre comment la position des entreprises était fonction de l'impact de la guerre sur leur intérêt économique sectoriel. Les investisseurs dans les secteurs intensifs en capitaux s'opposèrent à la guerre parce qu'elle contribuait à accroître l'inflation et le déficit de la balance des paiements tout en réduisant le potentiel d'investissements lucratif ailleurs dans le monde. Les entreprises qui profitaient des contrats militaires considéraient la guerre comme le meilleur moyen d'accroître leur vente et leur production. Dans le même contexte, Gibbs explore le rôle des firmes et de la bureaucratie dans le complexe militaro-industriel. Dans une étude particulièrement habile, il démontre comment des groupes de pression se sont formés pour modifier l'élaboration de la politique étrangère américaine en Afghanistan qui ne représentait pas un enjeu stratégique majeur pour les États-Unis. En

effet, affectés par un environnement économique très concurrentiel et un déclin des taux de profits, plusieurs secteurs de la communauté des affaires aux États-Unis préconisèrent un accroissement des dépenses militaires et un rôle plus interventionniste du gouvernement américain. Dans sa contribution, Ansell analyse la montée de la droite aux États-Unis et son impact sur la formulation de la politique étrangère américaine. Elle démontre comment les firmes qui avaient des investissements étrangers dans des secteurs intensifs en main-d'œuvre dans les pays du Tiers-Monde, se sont organisées sous les présidences Carter et Reagan pour augmenter le budget de la défense.

Dans son étude, Stant identifie les divisions au sein du milieu des affaires eu égard à leur engagement face au libre-échange. Il démontre, à l'aide d'un modèle sur les cycles politiques et commerciaux, que les firmes multinationales confrontées à une forte concurrence au niveau des importations et une faible dépendance commerciale étaient les plus susceptibles de s'opposer à une coalition de libre-échange. Son modèle suggère que les périodes de transition d'un type d'industrie à un autre seront des périodes de conflits idéologiques à l'intérieur et entre les secteurs industriels. Sa contribution représente certes un des points forts du volume. Par ailleurs, Cox démontre comment une coalition de firmes multinationales s'est regroupée pour promouvoir des ententes commerciales régionales en fonction de deux objectifs : soit pour institutionnaliser la discrimination à l'égard de firmes étrangères, soit comme moyen de renouveler le commerce multilatéral. Scofield quant à

elle démontre comment une coalition de firmes américaines exerça des pressions sur le département d'État pour réduire les tensions entre les États-Unis et l'URSS afin d'ouvrir de nouvelles opportunités commerciales avec l'Union soviétique notamment dans le secteur pétrolier et manufacturier.

Reno et Frieden analysent le rôle du secteur privé dans la formulation de politiques dans les pays d'Afrique de l'Ouest et d'Amérique latine respectivement. La contribution la plus originale est celle de Reno sur la faiblesse des structures étatiques de quelques pays africains dans le contexte économique des années 1980. Il démontre comment l'objectif des dirigeants du Sierra Leone et du Liberia n'est pas de poursuivre une plus grande autonomie de l'État, mais bien de développer de nouvelles formes de contrôle social. En encourageant les acteurs externes à s'aligner avec leur réseau politique d'intérêts privés, les dirigeants maximisent les ressources disponibles pour leur coalition, renforcent leur capacité de contrôler la distribution de ressources et accroissent leur autorité politique. Il démontre comment les élites africaines peuvent être remarquablement aptes à mener les relations avec des acteurs externes et à manipuler différents intérêts entre ces acteurs pour contrer les menaces internes et externes sans s'engager à édifier des institutions étatiques fortes. Frieden quant à lui, analyse la différence de comportement politique entre les firmes latino-américaines disposant d'investissements fixes et celles disposant de liquidités. Alors que les premières cherchent à protéger leurs investissements, les secondes visent plutôt à diversifier leurs investissements à l'étranger afin de

contrer une dépréciation de la monnaie. Il en résulte un conflit entre groupes d'affaires en fonction de leur position sectorielle et de leur capacité à répondre aux effets de la dette.

L'ouvrage présente ensuite deux analyses comparatives sur le modèle du « conflit d'affaires ». Nowell évalue le modèle en fonction d'autres théories de relations internationales, alors que Skidmore-Hess compare le modèle aux théories marxistes sur le fonctionnement de l'État. Les deux auteurs soulignent que le modèle « conflits d'affaires » représente une contribution à l'avancement des connaissances sur les théories de l'État.

Comme dans la plupart des éditions de textes rassemblés, il existe de grandes différences dans le style, les approches et même la pertinence. Ainsi, le volume aurait gagné en crédibilité si les deux derniers chapitres avaient été placés au début du volume. La présentation du modèle « conflits d'affaires » bien qu'intéressante, demeure préliminaire. Ainsi, plusieurs auteurs n'y font pas référence et l'un d'eux développe même son propre modèle à l'analyse du rôle du milieu des affaires dans l'élaboration de politiques étrangères. En outre, le volume ne comporte aucune conclusion qui permettrait de réunir les résultats des différentes études de cas. Ce colligé de textes est néanmoins utile à démontrer l'importance des alliances entre l'État et le milieu des affaires dans la détermination du résultat des politiques commerciales et internationales.

Claude COMTOIS

*Département de géographie
Université de Montréal*