

Acheson, Archibald L. K., Chant, John F. et Prachowny, Martin F. J. (eds), *Bretton Woods Revisited : Evaluations of the International Monetary Fund and the International Bank for Reconstruction and Development*, University of Toronto Press, 1972, 138 p.

H. R. C. Wright

Volume 7, Number 4, 1976

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/700726ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/700726ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Wright, H. R. C. (1976). Review of [Acheson, Archibald L. K., Chant, John F. et Prachowny, Martin F. J. (eds), *Bretton Woods Revisited : Evaluations of the International Monetary Fund and the International Bank for Reconstruction and Development*, University of Toronto Press, 1972, 138 p.] *Études internationales*, 7(4), 617–618. <https://doi.org/10.7202/700726ar>

LIVRES

1. COMPTES RENDUS

ACHESON, Archibald L. K., CHANT, John F. et PRACHOWNY, Martin F. J. (eds.), *Bretton Woods Revisited : Evaluations of the International Monetary Fund and the International Bank for Reconstruction and Development*, University of Toronto Press, 1972, 138p.

Pour célébrer le vingt-cinquième anniversaire des Accords de Bretton Woods l'université Queen's a convoqué un congrès à Kingston en juin 1969. Les éditeurs ont rassemblé très habilement les communications présentées, et voulu recréer pour les lecteurs l'ambiance du congrès. On entend les spécialistes parler entre eux « à la bonne franquette », en langage que tout le monde peut comprendre. On ne cherchera pas ici les solutions des problèmes. Les participants ont offert leurs solutions ailleurs avec plus de méthode et de profondeur. On trouvera quelques détails intéressants sur les débats de 1944, mais les souvenirs à ce sujet dans la première partie du livre ont la manière décousue d'une conversation entre initiés et leur plus grande utilité historique est pour illuminer l'état des opinions en 1969.

Les deux communications de la deuxième partie sont beaucoup plus systématiques. Edward M. Bernstein esquisse l'évolution du Fonds monétaire international comme force intellectuelle et Raymond Mikesell, le processus par lequel la Banque Mondiale, d'un simple financier de projets, est devenue une véritable agence de développement économique, ce qui n'entraîne pas dans les idées de Bretton Woods. La troisième et la quatrième parties se composent de critiques des deux institutions dans le monde de 1969.

R. A. Mundell nous fait croire que le rôle international du besant avant 1204 était semblable à celui de l'eurodollar. C'est un stratagème habile pour expliquer brièvement et vivement son analyse de l'évolution naturelle d'un système monétaire au-dessous du régime imposé selon les Accords de Bretton Woods, mais il ne faut pas fausser l'histoire ancienne pour illuminer l'histoire contemporaine. C'est sans doute par une erreur typographique – il y en a beaucoup d'autres – que Mundell arrive à dire (p. 95) : « the Roman ratio of gold in terms of silver was 1,2 to 1 », mais son invocation de la loi de Gresham est mal à propos.

Selon quelques-uns des participants tous les moyens étaient bons pour augmenter les contributions des pays riches au développement du Tiers-Monde, mais la plupart préféraient l'honnêteté. Si les trucs de l'aide déguisée imposent des sacrifices aux peuples riches à leur insu, ils imposent aussi des obligations souvent mal comprises aux pays pauvres. Tous les trucs pour atteindre des buts économiques sans inconvénients politiques ont une tendance inflationniste. Le FMI doit tenir compte des besoins particuliers du Tiers-Monde, mais en essayant de faire du FMI une agence de développement économique on manquera peut-être les buts de Bretton Woods, et ce sera sans avantages pour le Tiers-Monde. L'affectation de fonds internationaux à la stabilisation des prix des matières premières comportera des dangers semblables si on a le but ultérieur d'en faire un moyen de développement économique.

L'aide non déguisée doit se justifier ouvertement. Pour en assurer l'efficacité les pays riches voudront que leurs économistes participent aux travaux des agences de développement. Si la plupart des pays du

Tiers-Monde croient que les intérêts des pays riches et pauvres sont contradictoires, on ne voit pas comment une telle agence puisse influencer avec bienfaisance sur les stratégies du développement économique. Peut-être qu'il faut laisser le champ en grande partie aux efforts des pays pauvres eux-mêmes et que le Banque Mondiale doit redevenir un simple financier de projets. Il y aura dans les projets beaucoup d'occasions pour les experts de la Banque de se rendre utiles.

H. R. C. WRIGHT

Économique,
Université McGill

BELL, David V. J., *Power, Influence, and Authority*, Oxford University Press, New York, 1975, 144p.

De par sa définition au sens large de la politique en tant que parole qui émeut les autres, le livre du professeur Bell ne vise pas principalement le pouvoir, l'influence et l'autorité dans ce que nous appelons d'ordinaire le régime politique. De fait, l'auteur semble préférer les exemples tirés des activités de la police, des organisations militaires et des bureaucraties. Il fait rarement allusion à ces facteurs agissant dans une assemblée politique délibérative. Ainsi il ne s'agit pas du pouvoir, de l'influence et de l'autorité dans un domaine politique au sens étroit, mais des trois formes de communication considérées parallèlement, bien que l'auteur fasse plusieurs fois allusion à l'autorité « soutenue par le pouvoir ». Ces trois concepts se rapportent aux relations, aux interactions, aux communications.

Le pouvoir, souvent confondu avec ou bien identifié à l'influence par les politologues contemporains, en est, en réalité, bien distinct, car des communications-pouvoir impliquent des sanctions, ce qui n'est pas le cas avec des communications-

influence. Il y a peu de discussion sur la base du pouvoir sauf une vague allusion aux ressources, mais l'influence dérive du prestige. L'auteur n'examine point les rapports entre ces deux concepts. Par exemple, on peut dire que le pouvoir initial de M. Kissinger était dû à son influence (ses ressources intellectuelles), et ensuite, à son poste ministériel ; son pouvoir est donc la base de son influence accrue. J'utilise cet exemple à dessein parce que l'auteur offre de nombreuses anecdotes du régime Nixon.

D'entre ces trois concepts, la communication-autorité reçoit la plus simple définition : elle se réduit à un commandement catégorique, où les communications-pouvoir et communications-influence sont hypothétiques ou conditionnelles. Cependant, cette définition présente une difficulté : dans des assemblées parlementaires, les gouvernements ne donnent pas de commandements - comme le souverain de Hobbes l'aurait fait, et l'auteur n'hésite pas à lui rendre hommage - mais ceux qui possèdent l'autorité l'exercent par influence et par l'usage de pouvoir (impliquant, d'après Bell, des sanctions). Sans doute la situation est différente dans une bureaucratie gouvernementale ou une grande organisation d'affaires. Les conceptions de Bell s'imbriquent mieux dans des organisations administratives, publiques et privées, que dans une assemblée politique.

Si nous acceptons la distinction de l'auteur entre une communication-pouvoir et une communication-influence - et je pense qu'il y a des raisons pour la faire - ne serait-il pas plus exact de parler de la communication-pouvoir et la communication-influence comme des instruments de l'autorité plutôt que des conceptions parallèles ? Si la présidente Peron ne pouvait ni menacer, ni promettre, ni persuader ses subordonnés en vue de gagner leur soutien pour sa politique et ses programmes, elle pourrait bien tenir l'autorité nominale, mais non pas réelle.