

Dunning, John H. (ed.), *The Multinational Enterprise*, Londres, George Allen and Unwin Ltd., 1971, 368 p.

Gérard Garnier

Volume 4, Number 1-2, 1973

La sécurité européenne

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/700302ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/700302ar>

[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

Garnier, G. (1973). Review of [Dunning, John H. (ed.), *The Multinational Enterprise*, Londres, George Allen and Unwin Ltd., 1971, 368 p.] *Études internationales*, 4(1-2), 209–210. <https://doi.org/10.7202/700302ar>

tract politique publié au seuil d'une élection fédérale en 1891 alors que celui de Seely s'emploie à des raisonnements d'une sobriété et d'une qualité académique mieux balancées. Riche, spirituel et anglais, Goldwin Smith émet des opinions qui trouvèrent au Canada une oreille plus favorable à la fin du siècle dernier. Les historiens canadiens lui accordèrent plus d'attention tout comme s'il eût été le seul intellectuel en terre canadienne durant cette période. Toutefois, assez récemment, Carl BERGER, qui signe l'introduction de la réimpression de *Canada and the Canadian Question*, a signalé l'existence d'un groupe aussi intéressant et peut-être même plus représentatif, mais certainement moins bruyant d'Anglo-Canadiens. Il est difficile de connaître exactement la portée et l'intention des introductions lors de réimpressions, mais il nous apparaît regrettable que dans le cas de celle de Carl Berger, indépendamment et dans l'optique de son propre travail, le préfacier ait failli dans sa tâche de nous apporter une estimation plus critique de la situation de Smith dans l'histoire sociale et intellectuelle canadienne. En contrepartie et en comparaison, l'introduction de John CROSS à l'ouvrage *The Expansion of England* s'avère un meilleur guide d'appréciation de la carrière intellectuelle de Seely.

La réimpression de livres historiques d'influence et depuis longtemps épuisés apporte une contribution effective aux professeurs, aux étudiants et aux librairies, particulièrement si elle est peu coûteuse et de bonne tenue. Les Presses de l'université de Toronto ont édité une édition relativement assez bon marché de *Canada and the Canadian Question* et dépourvue de tout défaut technique. Par contre, les Presses de l'université de Chicago, éditrices de *The Expansion of England*, nous offrent un ouvrage relié à prix onéreux et parsemé d'erreurs techniques. Les mots, les membres de phrases et la ponctuation ont été soit omis ou intervertis. On se serait attendu à une meilleure impression de la part de presses universitaires.

Carman MILLER

Histoire,  
Université McGill

DUNNING, John H. (ed.), *The Multinational Enterprise*, Londres, George Allen and Unwin Ltd., 1971, 368p.

L'entreprise plurinationale n'est pas vraiment un phénomène nouveau puisque son développement date des années 1950. Ce qui est nouveau, c'est l'intérêt passionné qu'elle suscite depuis peu. En effet, alors qu'auparavant elle constituait une sorte de curiosité économique dont l'étude se limitait à quelques spécialistes comme R. Mikesell, J. Behrman, elle est devenue depuis deux ou trois ans le sujet économique le plus discuté et le plus débattu. On ne compte plus les conférences organisées par des universités plus ou moins célèbres, des ministères, des organisations internationales pour étudier ce Protée moderne, pour tenter de trouver la clef de ses métamorphoses. Malheureusement, ces conférences gravitent toujours autour des cinq ou six mêmes spécialistes de renommée internationale qui servent inlassablement les mêmes mets, bien qu'apprêtés à des sauces légèrement différentes.

On ne peut pas lire l'ouvrage édité par John Dunning sans évoquer celui publié un an plus tôt par Charles Kindleberger (*The International Corporation*) sur le même sujet. Tout comme pour ce dernier ouvrage, il s'agit d'un recueil d'exposés présentés lors d'une conférence, dans ce cas-ci à Reading en Angleterre. Immanquablement les sujets tendent à se recouper. Est-ce à dire que le livre de Dunning n'est que la répétition de celui de Kindleberger ? Non, tant s'en faut, car il développe deux domaines qui ont été relativement peu explorés jusqu'ici : d'une part, celui des relations industrielles des entreprises plurinationales dans les pays hôtes (ici la Grande-Bretagne), de l'autre, celui des relations de ces entreprises plurinationales avec les pays sous-développés.

L'ouvrage est divisé en sept parties (la 7<sup>e</sup> ne contenant que le résumé et les conclusions de la conférence) que l'on pourrait aisément regrouper en quatre :

1. La théorie de l'entreprise plurinationale et ses relations avec la théorie du commerce international (1<sup>re</sup> et 3<sup>e</sup> parties du livre). C'est d'abord un exposé très général de Dunning sur l'entreprise plurinationale suivi d'un article de R. Aliber qui reprend sa thèse présentée dans l'ouvrage de Kindleberger. Suit un exposé très intéressant de K. Pavitt de l'OCDE sur les transferts de technologie dans lequel l'auteur, à partir des données statistiques recueillies par cet organisme, analyse les diverses formes de

transfert entre les pays de l'OCDE, ainsi que les industries les plus affectées. Il en profite, pour présenter une critique de la théorie de R. Vernon sur le « cycle du produit » en tant qu'explication de l'investissement direct et pour mettre en doute l'utilité de l'apport des entreprises plurinationales aux pays sous-développés, leur technologie n'étant généralement pas adaptée aux conditions de ces pays. J. D. Robertson, dans son article, examine la relation entre l'investissement direct et les courants du commerce international. Il reprend alors les analyses et conclusions des rapports Reddaway (pour la Grande-Bretagne), et Hufbauer et Adler (pour les États-Unis), d'après lesquels, sous certaines hypothèses, en particulier celle des conditions classiques inversées, l'investissement direct avait des conséquences favorables sur la balance des paiements du pays investisseur. Cette conclusion semble confirmée par le témoignage de J.F. Sudworth, dirigeant de l'I.C.I., une des plus grandes entreprises de fabrication de produits chimiques du monde.

Il semble que l'investissement direct entraîne des modifications dans la composition des exportations de l'entreprise et par conséquent du pays investisseur, mais non pas telle-ment dans le volume de ses exportations.

Si ces conclusions se trouvaient confirmées par plusieurs autres études portant sur des entreprises et des pays différents, elles pourraient avoir un impact considérable sur la controverse qui oppose les partisans et adversaires des entreprises plurinationales dans leur évaluation des coûts et des bénéfices de l'investissement direct. Malheureusement, il semble difficile de généraliser *a priori* car les conclusions du modèle (Reddaway, Hufbauer et Adler) dépendent essentiellement des hypothèses que l'on adopte au départ. La tentative de Robertson constitue donc un pas dans la bonne direction mais on est encore très loin d'un modèle qui incorporerait investissement direct et commerce international dans une théorie unifiée.

2. La deuxième partie sur les relations industrielles des entreprises plurinationales en Grande-Bretagne constitue l'apport le plus original de ce recueil. M. Steuer et J. Gennard montrent que les entreprises étrangères sont soumises à moins de grèves que les entreprises domestiques, mais surtout que ces entreprises

sont plus intensives en capital que leurs contreparties domestiques. Contrairement à l'opinion généralement répandue, les entreprises plurinationales en Grande-Bretagne n'utilisent pas leur main-d'œuvre d'une façon plus productive que leurs concurrents et la main-d'œuvre qu'elles recrutent n'est pas plus qualifiée. Soulignons cependant qu'il ne s'agit pas des résultats définitifs.

3. Les relations entre les entreprises et les pays sous-développés constituent un autre thème majeur de ce livre (4<sup>e</sup> partie du livre) dont on retrouve divers éléments dans plusieurs articles. Cette section est dominée par l'exposé d'Edith Penrose qui réfute la théorie de C. Kindleberger suivant laquelle les États ne jouent virtuellement plus aucun rôle en tant qu'unités économiques, les principales décisions économiques étant prises par ces entreprises sans considération de frontières nationales. Penrose soutient que cette théorie ne tient pas pour les pays sous-développés, car leur implantation sur leur territoire constitue une telle « désutilité » que la relation coût/bénéfice est très nettement négative. Sous leur forme actuelle, elles n'ont pas grand-chose à apporter aux pays sous-développés que ces dernières ne pourraient obtenir par d'autres voies.

L'article de P. Streeten qui termine cette partie illustre parfaitement les difficultés d'en arriver à des conclusions nettes sur l'évaluation des coûts et bénéfices de l'investissement direct.

4. La quatrième et dernière section (5<sup>e</sup>, 6<sup>e</sup> et 7<sup>e</sup> parties du livre) regroupe diverses contributions centrées autour du thème de la structure des entreprises plurinationales et de ses relations avec les gouvernements hôtes.

En définitive, ce livre contient quelques articles très intéressants bien que dans l'ensemble il n'apporte rien de fondamentalement nouveau. La conclusion qui se dégage du recueil, comme de la plupart des articles, est que malgré tous les progrès effectués dans l'étude de l'entreprise plurinationale, on est encore loin d'avoir une idée à la fois globale et détaillée de son fonctionnement et de ses relations avec le milieu environnant et qu'il reste encore beaucoup de recherche à faire à ce sujet.

Gérard GARNIER

*Administration*  
*Université de Sherbrooke*