Document généré le 1 fév. 2025 06:08

L'Actualité économique

The Take-Over of Canadian Firms, 1945-1961, par G.L. REUBER et F. ROSEMAN. Un vol., 6½ po. x 10, relié, 242 pages. Special Study no. 10. — ECONOMIC COUNCIL OF CANADA, Ottawa, mars 1969

Bernard Bonin

Volume 45, numéro 3, octobre–décembre 1969

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1003749ar
DOI : https://doi.org/10.7202/1003749ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)
1710-3991 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce compte rendu

Bonin, B. (1969). Compte rendu de [*The Take-Over of Canadian Firms, 1945-1961*, par G.L. REUBER et F. ROSEMAN. Un vol., 6½ po. x 10, relié, 242 pages. Special Study no. 10. — ECONOMIC COUNCIL OF CANADA, Ottawa, mars 1969]. *L'Actualité économique*, *45*(3), 571–572. https://doi.org/10.7202/1003749ar

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1969

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

institutions sont presque paralysées par des conflits d'objectifs entre les pays participants. De tels exemples abondent dans la troisième partie, « Fumbling Towards Unity », qui retrace en détail l'historique de la coopération européenne dans les secteurs de pointe. Si on y constate de francs succès, on remarque davantage le caractère improvisé et l'orientation changeante de plusieurs programmes. Christopher Layton profite de cette partie pour faire des recommandations précises en vue d'accroître l'efficacité des organismes existants.

Dans la dernière partie, Layton propose un programme d'intégration européenne. Il insiste sur le caractère urgent d'une politique scientifique et suggère une échelle des priorités scientifiques actuelles. Il élabore ensuite une politique industrielle qui vise l'harmonisation des lois nationales (brevets, loi des compagnies...), la standardisation des produits, la création d'un marché commun pour les achats publics et, bien sûr, la fusion des entreprises encore viables.

En conclusion, le volume de Layton constitue une source très utile de documentation sur l'état actuel de la technologie de pointe en Europe. Il réunit une foule d'informations détaillées qu'il serait difficile de trouver ailleurs. Il présente comme principale faiblesse d'être paru après *Le défi américain* de Servan-Schreiber : le lecteur a souvent l'impression d'avoir déjà lu le volume de Layton.

Yvan Stringer

The Take-Over of Canadian Firms, 1945-1961, par G.L. REUBER et F. ROSEMAN. Un vol., 6½ po. x 10, relié, 242 pages. Special Study no. 10. — ECONOMIC COUNCIL OF CANADA, Ottawa, mars 1969.

Il s'agit là d'une analyse statistique portant sur 639 acquisitions étrangères et 1,187 acquisitions domestiques qui confirme l'existence d'une relation étroite entre les conditions économiques générales et les variations du nombre d'acquisitions domestiques et étrangères d'année en année.

L'analyse repose sur une masse de données statistiques inédites que le ministère fédéral de la Justice, puis plus tard le ministère de la Consommation et des Affaires des Corporations, ont colligées. L'ouvrage contient d'ailleurs une cinquantaine de pages d'annexes statistiques qui pourront être utiles pour des analyses futures.

Il ne peut être question de résumer ici l'ensemble des résultats auxquels les auteurs sont parvenus. Nous ne signalerons qu'un point en particulier. Entre 1948 et 1963 la proportion des principaux secteurs de l'industrie canadienne contrôlés par des non-résidents est passée du quart au tiers environ. L'incidence des acquisitions étrangères sur cette proportion a varié beaucoup selon les industries. Pour l'ensemble de l'industrie manufacturière les actifs contrôlés par les non-résidents en 1962, ne s'expliquaient que pour 12 p.c. par des acquisitions faites entre 1945 et 1961. Cependant, ce pourcentage

moyen pouvait varier entre 1 p.c. dans l'industrie du caoutchouc et 67 p.c. dans celle du cuir. Dans d'autres domaines de l'économie canadienne, la contribution directe des acquisitions d'entreprises à propriété étrangère était de 38 p.c. dans le secteur des transports et moins de 6 p.c. dans celui des mines, de la construction, du commerce et de la finance.

L'étude de Reuber et Roseman s'attache aux principaux facteurs qui expliquent ces vagues de « *take-over* ». Il serait intéressant de compléter cette analyse par une étude détaillée d'un certain nombre de ces achats du point de vue des changements que les transactions ont pu provoquer quant au personnel, aux méthodes de production et de gestion, aux politiques générales d'approvisionnement, de vente, de recherche, etc., qui ont fait l'objet d'un achat.

Bernard Bonin

Gold in the Service of the Developing Countries : A Financial Plan, par ANGELOS ANGELOPOULOS. Un vol., 5⅝ po. x 8⅜, broché, 129 pages. — NAGEL PUBLISHERS, Geneva, Paris, Munich, 1969.

L'auteur s'efforce, dans cet ouvrage, d'établir un lien entre la réforme du système monétaire international et le financement du développement des pays pauvres.

Il part de la constatation que l'écart entre pays industrialisés et pays en voie de développement ne cesse de s'accroître. Durant la décennie 1960-1970, le revenu par tête a augmenté de 70 dollars dans les premiers, et de 6 dollars seulement dans les seconds. Cela résulte pour lui de deux causes principales : l'augmentation forte de la productivité et la faible croissance de la population dans les pays riches ; la détérioration constante des termes de l'échange des produits primaires par rapport aux produits manufacturiers. Ce deuxième facteur est en fait discutable, et l'évolution des termes de l'échange de chaque produit primaire en longue période est très variable.

La manière dont le développement est actuellement financé ne peut permettre de réduire cet écart qui, d'ici l'an 2,000, sera dix-huit fois plus grand. Elle entraîne, en effet, un endettement croissant des pays pauvres dont la dette externe s'élevait, en 1968, à 38.5 milliards de dollars, le service des prêts absorbant 40 p.c. des entrées de capitaux nouveaux. Dans la poursuite des conditions actuelles, le service de la dette devrait représenter 60 p.c. des entrées brutes de dons et de prêts en 1985.

L'auteur propose donc de consolider la dette existante, et surtout d'adopter un nouveau système de financement : 50 milliards de dollars seraient mis à la disposition des pays en voie de développement pour la décennie 1970-1980, dont 15 durant la 1ère période 1970-1975. Les deux tiers de ces capitaux seraient prêtés sans intérêt aux pays à revenu les plus bas, et un tiers à un taux de 3 p.c. aux pays à revenu moyen. Le remboursement s'étalerait sur une période de 30 ans, et le système serait géré par la Banque internationale pour la Reconstruction et le Développement ou l'une de ces agences. Ces pro-