Document généré le 25 nov. 2024 19:06

Études internationales

Pras, Bernard. *La firme multinationale face au risque*. Paris, Presses Universitaires de France, 1980, 192 p.

Claude Masson

Volume 12, numéro 1, 1981

Production et politiques agricoles dans les pays industriels : du dedans au dehors

URI : https://id.erudit.org/iderudit/701177ar
DOI : https://doi.org/10.7202/701177ar

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

Masson, C. (1981). Compte rendu de [Pras, Bernard. *La firme multinationale face au risque*. Paris, Presses Universitaires de France, 1980, 192 p.] *Études internationales*, *12*(1), 220–221. https://doi.org/10.7202/701177ar

Tous droits réservés © Études internationales, 1981

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/

Ce livre peu volumineux est bien documenté et présente une bonne synthèse de la littérature sur la question.

Gilles LAFLAMME
Département de relations industrielles
Université Laval

PRAS, Bernard. *La firme multinationale face au risque.* Paris, Presses Universitaires de France, 1980. 192 p.

L'ouvrage de Bernard Pras se situe au point de rencontre de l'analyse économique et de la théorie des organisations. Son titre décrit bien son objectif: faire voir pourquoi et comment la période tumultueuse des années '70 a conduit les multinationales américaines à modifier leurs stratégies et leurs comportements par rapport à ceux qu'elles avaient adoptés pendant les ''calmes'' années '60, leurs objectifs demeurant toujours ceux de la rentabilité suffisante et de la diminution du risque auquel elles doivent faire face. La question posée est la suivante: la multinationalisation est-elle un élément réducteur ou aggravant du risque de l'entreprise?

Le livre comprend trois parties bien distinctes. La première, présentée sous forme d'introduction, décrit l'environnement difficile des années '70 et le compare à celui, plus stable, des années '60. D'où le « reflux des firmes multinationales américaines ».

La seconde partie tente d'évaluer les diverses méthodes de réduction des risques dans un environnement stable et en période d'expansion, les années '60. L'auteur considère le risque du dirigeant, défini « comme l'instabilité de la rentabilité de l'entreprise », et le risque de l'actionnaire, c'est-à-dire l'instabilité du rendement de l'action. Dans les deux cas. la conclusion principale est que, pour l'entreprise américaine « moyenne » comprise dans l'échantillon sous-jacent à la banque de données du professeur Vernon de Harvard, la diversification multinationale a permis de réduire davantage le risque que la seule diversification des produits ou des exportations.

La troisième partie a une allure toute différente. De relativement technique qu'elle était dans les pages précédentes, l'approche devient plus qualitative. Elle prend surtout la forme d'une revue de la littérature couvrant le dilemne centralisation-décentralisation que les multinationales américaines ont affronté en tentant de s'adapter au contexte difficile des dernières années: plus grande interdépendance entre les économies, baisse de la demande, augmentation du prix des matières premières et du pétrole, taux d'intérêt élevés, crise monétaire, désir accrû de souveraineté des pays hôtes, niveau moyen des salaires aussi élevé sinon plus élevé dans certains pays industrialisés qu'aux États-Unis, etc, etc.

L'auteur conclut que les entreprises multinationales américaines « qui trouvent le juste équilibre entre centralisation et décentralisation et savent s'adapter à leur nouvel environnement devraient continuer non seulement à réduire les risques locaux mais aussi le risque global » (page 163).

Le livre de Bernard Pras se parcourt avec intérêt. Les pages portant sur les années '60 sont cependant plus intéressantes en ce qu'elles reposent sur des analyses empiriques cherchant à vérifier de façon systématique le bienfondé d'un certain nombre d'hypothèses. Le reste est plus intuitif, ce qui ne diminue en rien ses qualités en tant que tentative de survol de la littérature. Visiblement, le recul n'est peut-être pas encore suffisant pour pouvoir, d'une part, procéder à des analyses empiriques détaillées sur *l'ensemble* des années '70 et, d'autre part, porter des jugements de caractère plus définitif sur les importants changements qu'a connus l'organisation de la multinationale américaine typique en réponse aux nouveaux défis.

Cet ouvrage a la grande qualité de réussir à démystifier la firme multinationale en voulant mettre à nu ses objectifs, ses contraintes, sa flexibilité. Il ne s'agit pas ici de la condamner sans appel ni d'en faire l'instrument idéal de la croissance économique que d'aucuns sont disposés à y voir. Il s'agit plutôt de mieux comprendre des mécanismes complexes, dont le fonctionnement produit des retombées qui ne laissent aucun État indifférent aujourd'hui.

La forme du livre est satisfaisante, mais on est en droit de se demander si sa conception d'ensemble a été bien planifiée. L'ouvrage comporte beaucoup de redites. Ainsi, la page 158 reprend presque mot à mot un passage déjà présenté à la page 83, au début de l'annexe au deuxième chapitre.

Enfin, il ne faut pas passer sous silence la très substantielle bibliographie que l'auteur a compilée à la fin de son livre. Le second ne vaudrait-il que grâce à la présence de la première, il importe que tout spécialiste dans le domaine y jette au moins un coup d'oeil.

Claude MASSON
Département d'économique
Université Laval

STRATH, — Bo. *Nordic Industry and Nordic Economic Cooperation.* Stockholm, Almquist & Wiksell International 1978, 336 p.

L'auteur, membre du « Research Project Interest Organizations and Internationalism » de l'Université de Göteborg, étudie ici l'attitude des Fédérations industrielles de quatre pays nordiques face au projet d'union douanière négocié entre 1947 et 1959.

Dans la première partie Bo Strah définit ses concepts, ensuite pour chacun des pays impliqués, il nous présente les éléments de base des structures industrielles et commerciales en les rattachant aux principales données des différents systèmes politiques qui leur servent de cadre. Enfin, il procède à une analyse assez rapide du mode d'organisation des différentes fédérations industrielles qui, selon lui, constituent les acteurs principaux dans le processus décisionnel étudié.

Dans la seconde partie, l'on tente de situer le projet de coopération nordique par rapport au contexte politico-économique de l'Europe occidentale. Tâche d'autant plus compliquée que cette époque est marquée par une série de changements rapides: plan Marshall (accompagné de fortes pressions américaines sur les pays nordiques), extension de la guerre froide, naissance de la Communauté européenne suivie de la création de l'A.E.L.E. à l'initiative de la Grande-Bretagne.

Dans ce vaste contexte il s'avère difficile de mesurer, même très sommairement, les forces exogènes mais ces dernières vont exercer une forte influence sur les décisions à la fois des gouvernements et des fédérations industrielles nordiques.

Le jeu des différents facteurs est d'autant plus complexe qu'aux forces centripètes (favorables à une coopération économique nordique plus poussée) vont s'opposer des forces centrifuges subissant à la fois des pressions externes et internes. Et, dans le cas de ces dernières, les intérêts économiques et politiques des États nationaux prennent le dessus, en partie aux dépens des objectifs d'intégration nordique. Résultat final, l'union douanière nordique a échoué après de longues années de négociation. C'est dans la troisième partie que le jeu des principaux acteurs commence à devenir plus clair, du moins à première vue. En effet, ici l'auteur procède à une analyse de contenu des principales publications et déclarations des groupes de pressions industriels précités. Cette dernière, selon lui, confirme son hypothèse de départ, en vertu de laquelle la coopération en vue d'une union douanière nordique était davantage un moyen pour atteindre des objectifs plus éloignés et plus importants, à savoir: dans un premier temps accéder aux avantages du plan Marshall mais ensuite et surtout profiter du marché commun européen tout en ménageant une autre option, celle présentée par l'A.E.L.E.

Dans son approche, l'auteur déclare que le concept de « l'État capitaliste monopoliste n'offre guère d'intérêt pour une analyse des structures décisionnelles des pays nordiques, le modèle discuté ici se situant à des niveaux différents, par opposition à Schmitter et à certaines écoles marxistes qui ont tendance à considérer la fonction de la société comme un tout. Pour l'auteur les modèles précités (plus ceux qu'utilisent les fonctionnalistes aux États-Unis) ne s'appliquent pas dans les petits pays hautement industrisalisés où la symbiose entre intérêts organisés et l'administration gouvernementale est particulièrement poussée. Sur ces points il y a évidemment matière à discussion et les arguments de Bo Strah nous laissent parfois sur notre faim.