

Grou, Pierre. *La structure financière du capitalisme multinational*. Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1983, 276 p.

Samir Saul

Volume 15, Number 4, 1984

La crise des relations internationales : vers un bilan

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/701764ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/701764ar>

[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

Saul, S. (1984). Review of [Grou, Pierre. *La structure financière du capitalisme multinational*. Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1983, 276 p.] *Études internationales*, 15(4), 941–942.  
<https://doi.org/10.7202/701764ar>

Les propositions sont inspirées d'un esprit internationaliste très légitime et clairvoyant. Leur opposer un scepticisme pur et simple serait de mauvais aloi. Toutefois, l'on voit encore mal comment faire prévaloir des règles d'intérêt commun face non seulement aux droits acquis de groupes de pression puissants (agriculture, acier, textiles, etc.), mais aussi face à des panacées généralement en vogue, telles que l'utilité de « politiques industrielles », que les auteurs récusent avec raison.

Concluons en soulignant encore une fois le grand intérêt de cette synthèse à la fois fondamentale et actuelle de problèmes très graves.

Roger DEHEM

*Département d'économique  
Université Laval, Québec*

GROU, Pierre. *La structure financière du capitalisme multinational*. Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1983, 276 p.

L'infinie complexité de ce sujet n'est pas douteuse, en raison à la fois de la pénurie de renseignements et de l'enchevêtrement des structures propre aux firmes multinationales. Les FMN, par suite de leur expansion phénoménale depuis 1965, ont certes déjà fait l'objet de nombreuses études. Celle de l'économiste P. Grou analyse la structure financière des 500 premières FMN au monde pour dégager non seulement les rapports de propriété, mais aussi pour préciser les comportements et les stratégies indissociables des modalités de financement.

Partant de la structure de capital, de la stratégie de croissance externe (fusions, absorptions, prises de participation) et de la structure d'endettement, l'auteur aboutit à l'établissement du concept de profil financier. La typologie des profils financiers des groupes industriels révèle une hiérarchie définie en fonction de l'autonomie: groupes à autonomie de financement, groupes intégrés à des groupes financiers et groupes étatiques appartenant aux capitalismes retardataires.

La première partie traite de la structure du capital des FMN. Les diverses notions de contrôle sont tout d'abord présentées. Émise par Berle et Means en 1932, l'hypothèse du contrôle managérial est reprise et modifiée par Burnham en 1941 et Galbraith en 1968. Le contrôle financier repose sur la thèse du capital financier, issu de la fusion du capital bancaire et du capital industriel. Le contrôle oligarchique consacre le maintien de la domination familiale. L'auteur se donne pour objectif d'intégrer la lacune relative au contrôle étatique, négligé jusque-là.

Il est ensuite amené à s'interroger sur la coïncidence, dans les années 1960, du processus de multinationalisation des firmes avec, en premier lieu, le début de la période de crise économique consécutive à la baisse de rentabilité ainsi que le ralentissement de la productivité et de la croissance, et, en deuxième lieu, l'annonce de la « troisième révolution industrielle », fondée sur les énergies nouvelles, l'électronique, la télématique, la biochimie. Cette question ne reçoit pas vraiment de réponse concluante.

De 1965 à 1978-1980, l'évolution de la structure du capital des FMN laisse apparaître trois grandes tendances: l'accroissement des liaisons financières entre firmes, la multiplication des liaisons financières en provenance des institutions financières privées ou publiques (comme gérantes de fonds et comme propriétaires du capital), et la dilution de la propriété individuelle.

Afin d'apporter des éclaircissements au sujet du contrôle, la deuxième partie aborde l'analyse du mode d'appropriation du capital et la dynamique du capitalisme multinational. Parallèlement à leur centralisation, la concentration des capitaux s'est accélérée depuis 1965. Elle peut naître de la croissance interne ou externe. Les groupes multinationaux forment alors un espace multinational superposé à l'espace non multinational, traduisant ainsi la désarticulation du même ensemble géographique.

Dans les rapports entre intermédiaires financiers et industries, on note la montée des investisseurs institutionnels (départements de

gestion de fonds des banques, compagnies d'assurance, mutual funds, SICAV, etc.), gestionnaires de portefeuille, effectuant des placements obéissant à un impératif de rentabilité sûre et non de contrôle. Les banques d'affaires interviennent sous forme de crédit et de prises de participation, mais ne dominent l'industrie que dans les capitalismes retardataires. La rentabilité qu'elles recherchent est directement liée au profit industriel. « La logique financière de la banque d'affaires est alors très proche d'une stratégie industrielle ». (p. 88).

Précédée par le mode familial et privé fractionné des managers, l'appropriation technocratique débute avec la crise de la fin des années 1960. Elle correspond à une époque où la concentration s'accroît et la propriété individuelle se dilue entre les mains des investisseurs institutionnels.

La stratégie et les profils des groupes multinationaux constituent les sujets de la troisième partie. Avec l'élévation du niveau de concentration, le groupe sécrète un surproduit grandissant dont la gestion entraîne le développement d'une fonction ou stratégie financière de la firme. Pour les industries, la concentration se signale par la formation d'une grappe de filières technologiques complémentaires obtenant les gains de productivité les plus élevés. La stratégie conglomerale de croissance externe, de diversification et de maximisation des actifs, en honneur pendant les années 1960 (par exemple, ITT), a été abandonnée au profit d'une restructuration sur quelques lignes de produits. Quant aux groupes financiers à dominante industrielle, ils ne peuvent longtemps supporter la cohabitation de la fonction industrielle et de la fonction bancaire au sein d'un ensemble concentré de capitaux. (p. 132)

La hiérarchie des profils financiers (autonomes, intégrés, étatiques) relève de trois modèles différents de la structure d'endettement, du mode de financement et de la stratégie financière. L'auteur conclut à la tendance à l'éclatement des groupes financiers, conséquence de l'autofinancement des groupes industriels et de leur désendettement à l'égard de leurs coeurs bancaires. (pp. 170-171) Les secteurs industriels à forte productivité sont

l'objet d'ententes entre firmes visant à des partages de marché, des spécialisations sectorielles, etc.. À la lumière des négociations de 1983 sur l'électronique grand public entre firmes européennes et japonaises, l'on doit penser que l'auteur se montre peut-être trop prompt à croire à l'instauration de l'interdépendance et de la coopération.

Au terme de cette étude, il convient de se demander si l'amélioration de la productivité industrielle, et, partant, de l'investissement, ne se trouvent pas en contradiction avec la fonction financière sans cesse grandissante des FMN. Peut-on attendre que le surplus, au lieu d'être orienté vers des opérations financières (fusions, absorptions, etc.) serve à développer de nouvelles capacités de production, compte tenu que celles-ci demeurent vouées à une obsolescence et un amortissement rapides? Bref, les FMN sont-elles vraiment porteuses de la solution à la crise?

L'ouvrage de P. Grou est riche en tableaux et en organigrammes. Sa lecture est cependant ardue, car la matière, très condensée, est présentée d'une manière saccadée, comme s'il s'agissait d'une dissertation abrégée pour fin de publication.

Samir SAUL

*Département d'histoire  
Université de Montréal*

SEUROT, François. *Les économies socialistes*. Paris, Presses Universitaires de France, Coll. « Que sais-je? », no. 2123, 1983, 128 p.

Ceux qui, comme nous, ont lu avec beaucoup d'attention, à la fin de leur adolescence, la réédition de deux anciens numéros de la collection « Que sais-je? » intitulés: « Le socialisme » et « L'économie planifiée » trouveront fort à propos la publication d'un ouvrage portant cette fois, sur les économies socialistes. À vingt ans, nous étions nombreux à rêver à un changement de système économique à la faveur, bien sûr, d'une évolution vers le socialisme. Aujourd'hui les faits économiques dans les pays où l'expérience est vécue, incite à la prudence en faisant la part entre les mythes et