

Liebhaverg, Bruno. *Relations industrielles et entreprises multinationales en Europe*. Paris, Presses Universitaires de France, C.E.E.I.M., 1980, 137 p.

Gilles Laflamme

Volume 12, Number 1, 1981

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

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/701176ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/701176ar>

[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

Laflamme, G. (1981). Review of [Liebhaverg, Bruno. *Relations industrielles et entreprises multinationales en Europe*. Paris, Presses Universitaires de France, C.E.E.I.M., 1980, 137 p.] *Études internationales*, 12(1), 219–220.

<https://doi.org/10.7202/701176ar>

La troisième partie reprend les éléments de la partie précédente et les articule autour de ce que l'auteur appelle un « modèle d'investissement multilatéral ». Ce modèle atteste du caractère unique de la Banque Mondiale comme agence de prêt pour le développement et lui permet de tenir compte des mouvements d'idées à l'intérieur de la théorie du développement. Toutefois, ce modèle ne constitue pas toujours une garantie pour le déroulement efficace des projets et il nécessite des améliorations constantes. C'est pourquoi l'auteur termine son ouvrage en proposant des remèdes susceptibles d'améliorer la politique de prêt de la Banque.

Il s'agit donc là d'une analyse relativement technique que les spécialistes apprécieront sans doute tant pour le caractère original des informations qui y sont contenues que pour la liste abondante des sources et des travaux publiés et non-publiés que l'auteur présente en bibliographie.

Cependant, l'ouvrage aurait paru plus complet si l'auteur en avait élargi la vision d'ensemble et avait tenté un peu plus d'ancrer la problématique de l'aide et de ses effets dans le cadre plus général des perspectives de développement des pays du Tiers-Monde au sein du système mondial. Les obstacles au développement ne viennent pas seulement des sociétés sous-développées elle-mêmes mais sont dus pour une bonne part au fonctionnement actuel du système mondial. L'auteur, de par son insistance sur les aspects strictement économiques et sur les théories traditionnelles concernant le développement, se prive d'un bagage analytique plus diversifié qui lui aurait permis de mener une analyse plus en profondeur. Dans le même sens, on ne peut manquer de noter que l'impression générale laissée par cet ouvrage est que le séjour prolongé de l'auteur au siège de la Banque Mondiale, profitable à d'autres égards, ne lui a pas permis de maintenir un sens critique nécessaire pour une analyse de la sorte.

Par conséquent, nous avons là un ouvrage que certains spécialistes apprécieront certainement mais que l'on devra, pour avoir une image plus complète, lire en parallèle avec les

travaux de Teresa Hayter et Cheryl Payer portant sur la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International.

Gordon MACE

Département de science politique
Université Laval

LIEBHABERG, Bruno. *Relations industrielles et entreprises multinationales en Europe*. Paris, Presses Universitaires de France, C.E.E.I.M., 1980, 137 pp.

Plusieurs auteurs ont déjà réfléchi sur les problèmes posés aux États-nations par les multinationales. Et depuis les années 1960 les entreprises multinationales ont connu un essor si rapide que certains auteurs vont jusqu'à prétendre qu'on assistera à une domination de l'économie mondiale par quelque 150 entreprises multinationales. Quel est l'impact de ces entreprises sur les relations industrielles ?

Dans ce livre, bien écrit et bien fait, l'auteur fait ressortir dès le départ l'ampleur du phénomène des multinationales et à l'aide de quelques tableaux il sensibilise le lecteur au lien qu'il devient nécessaire d'établir entre l'économie mondiale et l'entreprise multinationale. Le lecteur est alors saisi d'un phénomène qui, bien qu'ancien déjà, prend des proportions capables de modifier les équilibres nationaux.

Cependant; l'objet de ce livre n'est pas d'étudier les multinationales dans tous leurs rapports avec les systèmes économiques et politiques nationaux mais de faire ressortir les défis que ces entreprises posent aux systèmes des relations industrielles propres à chaque État et les tentatives stratégiques et organisationnelles qu'elles commandent aux organisations syndicales.

L'auteur cherche davantage ici à faire le point sur les stratégies élaborées qu'à proposer des solutions nouvelles. Ainsi procède-t-il également dans son étude des « codes de conduite » où il présente le relais politique à l'action syndicale et où il traite à la fois de rôle de l'OCDE, de l'OIT et des Nations Unies.

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 dilemme 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 accru 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 bien-fondé 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.