

# Le problème psychologique et pratique de l'investissement étranger

François-Albert Angers

Volume 42, numéro 2, juillet-septembre 1966

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003289ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003289ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Angers, F.-A. (1966). Le problème psychologique et pratique de l'investissement étranger. *L'Actualité économique*, 42(2), 339-345.  
<https://doi.org/10.7202/1003289ar>

# Commentaires

Le problème psychologique et pratique de l'investissement étranger

L'analyse des situations qu'engendre l'investissement étranger dans un pays ne tarde jamais beaucoup à nous sortir du cadre des schémas purement quantitatifs, auxquels essaie souvent de se confiner

l'économiste. Le mot « étranger » lui-même est déjà lourdement chargé de dimensions qualitatives, extra-économiques. S'il ne l'était, le problème de l'investissement « étranger » n'existerait pas... ou si peu ; car l'on pourrait parodier Pascal — ce à quoi reviennent d'ailleurs certains modèles économiques tendant à démontrer l'absence d'influence proprement économique résultant de l'origine des capitaux — et dire : Rien de ce qui est humain n'est étranger ou ne saurait être étranger à aucun homme.

Mais dans la réalité, il faut bien voir qu'il n'en est pas ainsi. Déjà au Canada, avant ces récentes années, on ne rencontrait guère que chez les Canadiens français du Québec des sentiments de véritable opposition s'il y eut si peu de quoi parler d'hostilité à l'égard du capital étranger. Ces sentiments auraient-ils eu la même vibration si ce capital « avait parlé français ? » Et ne serait-ce pas parce que les Anglo-Canadiens avaient appris d'un capital « parlant un anglais sympathique », conforme au patriotisme impérial des Canadiens anglophones du temps, qu'ils ne firent pas tellement de différence pendant un demi-siècle entre capital britannique et capital américain au Canada ? Et pourquoi cet « anti-américanisme » soudain au Canada anglais, cette méfiance à l'égard des capitaux américains dont les effets considérés aujourd'hui comme discutables par

un Walter Gordon, ne sont pas objectivement si différents des effets des capitaux britanniques — sont effectivement moins attentatoires à l'indépendance canadienne — que l'on puisse justifier la différence sur une base objective dissociée de toute considération psychologique ?

On voudra ici invoquer la différence objective de nature des investissements britanniques et des investissements américains, la distinction entre l'investissement indirect et l'investissement direct. Mais au Canada, cette distinction ne manque pas d'être tenue... sauf du point de vue psychologique. En règle générale, il est vrai que la différence est notable, quant à l'influence sur le contrôle de l'économie, entre un investissement de créancier qui laisse l'administration aux autochtones et un investissement de propriétaire qui vient s'installer sur place avec ses techniciens et développe l'affaire selon les techniques et l'esprit du pays d'où il vient. Mais le Canada constitue, à ce sujet, un cas particulier. Gouvernés colonialement par Londres, les « Canadiens » qui dirigeaient les entreprises où

cela, non pas à la façon de certains milieux universitaires canadiens, niant l'existence de problèmes derrière l'écran de schémas classiques d'analyse économique concurrentielle, mais dans l'attitude confiante que donne la certitude de sa force. (L'Europe n'est tout de même pas une contrée sous-développée qui attend tout du capital étranger — et le fait est que les Américains trouvent en Europe même une bonne partie des capitaux qu'ils contrôlent).

Il faut, en effet, constater que la situation est bien différente d'un pays ou d'une région ayant elle-même de puissantes institutions capables de rivaliser avec des concurrents éventuels, et dont on attend qu'elles soient secouées de leur léthargie par ces concurrents ; et d'un pays primitif comme l'a été le Canada, et qui a dû la majeure partie de son développement à l'étranger. L'un nous offre l'image de deux géants qui s'apprêtent à entrer dans une joute dont il s'agit de fixer des règles pour que le combat reste chevaleresque ; l'autre, d'un enfant d'abord démuné de tout moyen mais qui ayant atteint l'âge adulte, à moins que ce ne soit encore que les prétentions de l'adolescence, veut se libérer de la tutelle envahissante et écrasante de ses parents.

Ce qui est le plus étonnant — ou au fond ne l'est pas du tout — et c'est à quoi veut en venir ce commentaire —, c'est combien, entre gens de taille égale, joutant à parité, on peut facilement se comprendre, vérifiant l'affirmation souvent faite depuis quelques années de l'inaptitude des schémas classiques d'analyse à correspondre aux problèmes des pays en voie de développement dans leurs relations avec les grandes nations d'investissement, parce que ces schémas ont été conçus selon la présupposition communément dite hypothèse de l'égalité des forces en présence. En effet, revenant d'Europe et relisant mes revues en retard, il m'apparaît que l'on ne saurait mieux exprimer dans l'ensemble ce que pensent les Européens du capital américain en Europe que ce que des Américains eux-mêmes en disent dans un article de *Business Week* en date du 7 mai, sous le titre « U.S. Business in the New Europe ».

Pour nous, c'est la preuve de l'intérêt que nous avons de suivre cette expérience du capital américain en Europe. Par elle, nous pouvons, d'une part, apprendre comment nous devons nous comporter devant le capital étranger pour gagner d'être traité paritairement ; et, d'autre part, faire comprendre aux capitalistes améri-

cains qu'atteignant l'âge adulte, nous voulons tout simplement qu'ils se comportent avec nous comme ils le font quand ils sont entrés dans un pays adulte. En Europe, ils ont à faire face à une situation qui s'impose à eux par la force des institutions en place ; au Canada, ils ont à ménager une transition pour rendre possible l'établissement d'un état de chose qui nous permettra de traiter à parité avec eux. Ce qu'ils sont en train d'apprendre et de comprendre spontanément en Europe, il faudra que nous apprenions à en tirer parti et qu'ils consentent à nous en faire bénéficier.

L'article de Business Week montre sans détour que les Américains ont dû apprendre, en Europe, à se conduire autrement qu'ils n'en avaient pris l'habitude à l'étranger, au Canada entre autre, pour gagner finalement la confiance des Européens et cesser de correspondre à l'image de l'« ugly American ». « Les Européens, nous dit l'article, ont eu de bonnes raisons de mettre du temps à devenir louangeurs à l'égard des hommes d'affaires américains ». « Aujourd'hui, continue le texte, les Américains ont franchi les bornes de l'inexpérience et des occasionnelles inepties dans leur conduite des affaires en Angleterre et sur le Continent ». Depuis la fin de la seconde Grande Guerre, le temps était déjà passé en Europe du mépris pour les méthodes américaines, dont Georges Duhamel s'était fait le porte-voix dans ses « Scènes de la vie future ». L'Europe aspirait à un renouvellement de ses techniques selon l'esprit des techniques américaines ; et pourtant l'Américain en Europe apparaissait de plus en plus insupportable. Comment les Européens admirant déjà les Américains « quand ils sont chez eux », en sont-ils venus à les admirer même en action dans leurs propres plates-bandes ?

Business Week n'hésite pas à souligner que les Américains ont dû développer un nouveau « style » dans la conduite des affaires en tenant compte de la sensibilité européenne. Les quatre points majeurs de cette adaptation méritent d'être soulignés ici car il apparaîtra assez évident, à leur énumération, qu'ils touchent également là où le bât blesse dans notre propre Landerneau. Il y a en cours en Europe :

- 1) une révision complète (« dramatic ») de la structure des compagnies américaines, avec siège social véritable en Europe et

- délégation par la maison-mère d'une part croissante du pouvoir réel de décision ;
- 2) une réforme de l'esprit des directeurs américains d'entreprises par la disparition du type « *we don't do it that way* » et son remplacement par un homme soucieux de correspondre aux besoins européens ;
  - 3) d'où la tendance de confier des directions à des Européens, entraînés aux méthodes administratives américaines et faisant preuve de ressources dans leur application ;
  - 4) une attitude de flexibilité engendrant une disponibilité à profiter des situations actuelles pour en tirer tout le parti possible, mais aussi un esprit d'ouverture à tout changement approprié pour correspondre aux plans des organismes de Bruxelles et à leur interprétation du droit des affaires dans le Marché commun.

Il y a déjà cela, dont on sent toute la portée au Canada dans notre sensibilité croissante aux effets du capital extérieur, et il y aura d'autres adaptations, nous dit *Business Week*. Ce texte semble même indiquer que le monde des affaires américain est en avance sur les économistes de son milieu, qui insistent encore beaucoup, sans doute d'après leurs observations sur le comportement « traditionnel » du capital américain à l'étranger, sur la nécessité de pratiquer envers lui la technique « *of the carrot rather than the stick* » pour ne pas l'effrayer, toute mesure gouvernementale corrective tendant à être considérée comme une manifestation du jeu du bâton. *Business Week* indique qu'au contraire, le monde des affaires américain est prêt, pour faire des affaires, à entrer dans toute disposition raisonnable. Le même numéro de *Business Week* en donne la preuve dans le comportement de Texaco face aux attitudes du gouvernement de Bonn (« *Bonn sends up warning on U.S. Investments* »). Au moment d'acquérir la dernière grande compagnie allemande, *Deutsche Erdoel AG (DEA)*, les représentants de Texaco tinrent à en avertir le ministre allemand de l'Économie, Kurt Schmuecker. Celui-ci ayant manifesté moins que de l'enthousiasme, Texaco s'est, du moins temporairement, désistée. Au Canada, on peut se demander si Shell a fait preuve d'autant d'égards avant d'acheter Canadian Oil.

Effectivement, l'homme d'affaires américain montre une disponibilité telle que puissent être évitées les législations qui lui répugnent.

Les Européens s'américanisent ; mais les Américains acceptent aussi de s'europaniser. Le nouvel Américain en Europe, disait l'un d'eux au reporter de *Business Week*, « ne s'excuse plus d'être Américain. Il n'essaie pas de devenir européen, et importe des États-Unis tout ce dont il a besoin pour son confort, au point que quelques-uns d'entre nous vivons dans des ghettos dorés. Mais nous n'appelons pas nos secrétaires par leur petit nom, nous ne portons pas nos cravates relâchées, et nous tenons fermées les portes de nos bureaux. Dans nos relations personnelles et avec le monde du travail, nous restons dans le style de la plus totale correction. » Au surplus, la porte est largement ouverte aux Européens américanisés en termes de style de travail. « Presque toutes les compagnies américaines en Europe aujourd'hui se font gloire du nombre d'Européens qui participent avec eux à la haute direction. »

Bien sûr, à lire cela et à considérer ce qui se passe au Canada, on voit bien que nous ne sommes pas dans le même pays, et qu'il manque aux modèles économiques trop « purs » des dimensions qui les empêchent de rendre compte de la réalité, dont l'interprétation correcte constitue pourtant l'objet unique de toute science. D'ailleurs ce ne sont pas tellement les modèles qui sont en cause, mais ceux qui les utilisent en oubliant trop souvent, même après les avoir formulés, les présupposés dans les cadres desquels seulement ils sont valables pour la seule réalité qui se trouve y correspondre.

La comparaison des expériences canadiennes et européennes

Le Canada n'a pas, comme l'Europe, une force organisée à mettre en ligne pour établir un jeu de concurrence à armes égales, dont les gouvernements peuvent à la rigueur se contenter d'être les arbitres seulement. Et même en Europe, il est déjà évident que ce rôle d'arbitre serait insuffisant pour faire correspondre le mouvement du capital américain, poursuivant ses légitimes intérêts d'affaires, avec les motifs et les objectifs européens. L'Europe ne se sent pas forte seulement de son développement économique déjà acquis et sur lequel ne sont pas sans planer certaines menaces très nettement ressenties ; elle se sent forte aussi de son effort de planification à l'intérieur, dans lequel elle met sa confiance de pouvoir régulariser le débit de l'apport étranger.

C'est dire qu'au Canada, il nous faut encore davantage la mise en œuvre d'une politique à la fois consciente des possibilités et des objectifs économiques du Canada comme pays, comme Marché commun déjà organisé, et de ce qui est négociable avec le capital étranger auquel tient le développement du pays. Et à l'intérieur du Canada, un problème de même ordre se pose au Québec, comme partie de ce Marché commun, où il ne veut pas perdre son identité.

François-Albert ANGERS

M. Walter Gordon À la suite des positions qu'il a prises dans et l'investissement ses deux volumes concernant l'investissement étranger au Canada, l'ancien ministre des Finances du Canada est acquis une solide réputation de nationaliste, et par le fait même, a soulevé les critiques des milieux d'affaires canadiens et du monde académique en général, des économistes en particulier. Après avoir exposé les idées de M. Gordon, nous essaierons de voir dans quelle mesure les reproches qui lui ont été adressés étaient vraiment mérités. Le problème que soulèvent les réactions aux ouvrages de M. Gordon nous semble, en effet, très intéressant. On a très peu attaqué M. Gordon sur un point en particulier : le manque à peu près total

i. *Troubled Canada*, McClelland and Stewart, 1961 et *A Choice for Canada*, McClelland and Stewart, 1966.