

Relations industrielles Industrial Relations



Foreign Ownership of Canadian Industry, by A.E. Safarian,
Toronto, University of Toronto Press, 1973, 346 pp.

Gérard Cormier

Volume 29, numéro 1, 1974

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/028498ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/028498ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Cormier, G. (1974). Compte rendu de [*Foreign Ownership of Canadian Industry*, by A.E. Safarian, Toronto, University of Toronto Press, 1973, 346 pp.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 29(1), 235–236.
<https://doi.org/10.7202/028498ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1974

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/>

érudit

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/>

bargaining relationships involving pieceworkers, foremen, ratefixers and shop stewards.

Gary N. CHAISON

University of New Brunswick

Foreign Ownership of Canadian Industry,
by A. E. Safarian, Toronto, University
of Toronto Press, 1973, 346 pp.

Il est tout à l'honneur des Presses de de l'Université de Toronto d'avoir réédité, dans une édition à bon marché, le livre de A. E. Safarian publié initialement en 1966 par McGraw Hill of Canada. Cette nouvelle version « populaire » devrait assurer à cet ouvrage une large diffusion, à un moment où les problèmes que posent les entreprises plurinationales aux pays dans lesquels elles ont implanté des filiales sont à l'ordre du jour. Le livre de Safarian mérite incontestablement d'être mieux connu : c'est un des premiers qui ait tiré la sonnette d'alarme en mettant en relief les conséquences fâcheuses de la domination, par les entreprises américaines, de secteurs entiers de l'industrie canadienne et cela à un moment où les gouvernements fédéral et provinciaux employaient toutes leurs énergies sans compter les fonds publics, à tenter d'attirer le maximum d'entreprises étrangères.

Sur le plan théorique également ce livre a été un pionnier au Canada. L'étude des investissements directs n'est pas fondamentalement nouvelle : déjà entre 1920 et 1930, Jacob Viner, Bertil Ohlin et Carl Iversen, en avaient quelque peu traité mais avaient englobé ce sujet dans la théorie générale des mouvements de capitaux. Ce n'est qu'assez récemment qu'on a reconnu le caractère foncièrement différent de l'investissement direct qui n'est qu'accessoirement un mouvement de capital. Kindleberger, S. Hymer, H. Johnson et bien d'autres ont alors tenté de créer une théorie de l'investissement direct. Leurs efforts n'ont pas été totalement couronnés de succès et l'on est encore loin de posséder une théorie unifiée. Vers les années 1950, divers économistes groupés autour de

R. Mikesell et J. Behrman ont préconisé une approche radicalement différente du problème de l'investissement direct, approche beaucoup plus pragmatique que celle adoptée précédemment. Les auteurs ne voulaient plus se contenter d'étudier le phénomène au niveau national mais voulaient analyser en détail les problèmes pratiques que posaient ces investissements et, en particulier, le fonctionnement des entreprises qui servaient de support à ces investissements, c'est-à-dire les entreprises plurinationales. Leurs efforts se sont avérés extrêmement fructueux. C'est à ce mouvement pragmatique que se rattache Safarian.

Le livre dont nous traitons est le résultat d'une étude exhaustive menée par Safarian en 1960 sur le fonctionnement des filiales canadiennes d'entreprises étrangères, principalement américaines, et sur leurs relations avec leurs mères-mères. Les résultats obtenus sont le fruit principalement d'une enquête par questionnaire, auquel 280 filiales ont accepté de répondre (sur les 1500 à qui Safarian avait expédié des questionnaires). Par la suite Safarian a effectué des entrevues pour obtenir davantage de détails sur certains points. Ce livre est beaucoup trop connu et a déjà fait l'objet de suffisamment de comptes rendus pour que nous en fassions de nouveau l'analyse détaillée. Contentons-nous de dire que Safarian y étudie en sept chapitres : les pouvoirs des dirigeants de filiales, les exportations de ces filiales, leurs importations, les transferts de technologie, les coûts comparés de production, les questions financières et finalement l'impact de la propriété étrangère sur l'efficacité des filiales canadiennes. Les conclusions sont bien connues : les dirigeants des filiales canadiennes n'ont pas les pouvoirs réels que devraient leur conférer leurs titres ; toutes les principales décisions sont prises à l'étranger, au siège social de la maison-mère ; les entreprises canadiennes ne peuvent exporter autant qu'elles le voudraient, et elles sont limitées à certains pays désignés ; elles sont obligées d'effectuer une bonne partie de leurs achats auprès de la maison-mère, même s'il existe des sources d'approvisionnement plus avantageuses ; la productivité des filiales est loin d'être opti-

male; les questions financières (capitalisation, dividendes) sont du ressort quasi exclusif de la maison-mère.

La plupart de ces points ont été repris et développés plus tard par la commission Watkins dans son rapport de 1968 qui porte presque le même titre que le livre de Safarian : « Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry ».

Un mérite, et non le moindre, de l'étude de Safarian est d'avoir été l'inspiration d'un grand nombre d'études plus spécialisées sur différentes questions qu'il avait soulevées dans son livre; ainsi l'auteur du présent article a mis à profit l'approche et la méthodologie de Safarian pour explorer en détail la question du partage du domaine de la prise de décision entre filiales et maisons-mères.

En conclusion, on ne peut que se féliciter de l'initiative des Presses de l'Université de Toronto; le seule chose que l'on puisse regretter est que Safarian n'ait pas jugé à propos de mettre à jour son travail dont les données remontent déjà à près de 15 ans. L'entreprise plurinationale est en évolution rapide et plusieurs des critiques de Safarian n'ont plus aujourd'hui la portée qu'elles avaient en 1960.

Gérard CORMIER

Université de Sherbrooke

Labour Relations Institute, Structure and Functions, Geneva, International Labour Office, 1973, 169 pp.

En 1969, la Section de la recherche du Département du développement des institutions sociales du BIT a entrepris une étude sur la structure et les fonctions des instituts de recherche et de formation en matière de relations professionnelles. Achevée en octobre 1971, elle est aujourd'hui publiée.

Après avoir une introduction générale expliquant l'origine, le modèle de l'étude et son étendue, et présentant une typologie des instituts de relations du travail, l'ouvrage aborde en profondeur le genre d'institutions que l'on rencontre en diverses parties du monde. Un chapitre est consacré à chacune des régions suivantes: les États-Unis et le Canada; l'Europe; l'Asie, l'Océanie et le Moyen Orient; l'Amérique latine; l'Afrique.

Il existe à travers le monde un nombre considérable d'organismes s'occupant de formation et de recherche en relations du travail sous des noms divers: instituts, centres, départements, etc. Le plus grand nombre est rattaché d'une façon ou d'une autre aux universités. D'autres sont rattachés à des services d'État, à des groupements syndicaux ou patronaux. Enfin il y a des organismes entièrement autonomes qui peuvent être subventionnés ou non. Les objectifs aussi varient selon la nature de l'institution. On passe de l'enseignement et de la recherche au niveau universitaire avec l'octroi de diplôme à la formation de personnes déjà engagées dans les relations professionnelles et à l'éducation populaire. Il est assez intéressant de noter que malgré la variété et le caractère des institutions qui sont toujours influencés par la culture, l'histoire et le milieu dans lesquels elles oeuvrent on constate partout certaines constantes quant aux objectifs poursuivis, aux matières enseignées et aux difficultés qu'elles rencontrent.

En publiant cet ouvrage qui permet de faire des comparaisons, le BIT aura rendu un grand service au développement de l'enseignement et de la recherche en relations du travail. Chacun pourra y trouver des éléments pour améliorer les institutions existantes et faciliter la réalisation de leurs objectifs. Le chapitre préparé par Marcel David et consacré à l'Europe est présenté en français.

Gérard DION

Université Laval