

Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales
Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales
Band: 26 (1968)
Heft: 4

Buchbesprechung: Bibliographie

Autor: [s.n.]

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 02.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Bibliographie

Monnaie et économie internationale du XIX^e siècle à nos jours ¹

Il n'est pas trop tard de signaler à l'attention des lecteurs de cette revue l'ouvrage fondamental qu'a publié sous ce titre l'année dernière M. André Piettre, professeur à la Faculté de droit et de sciences économiques à Paris. Ce livre est, ce que l'auteur voudrait qu'il soit, « un appel au réel » — un effort de connaissance des faits économiques et des politiques qu'ils ont suscités ».

Qu'il s'agisse de monnaie, de la politique des échanges ou de l'évolution économique internationale en général, l'examen des faits est opéré dès le début du XIX^e siècle jusqu'à nos jours. La solide documentation, basée sur une vaste consultation d'ouvrages ou de statistiques, va de pair avec une analyse scientifique personnelle de l'auteur. Les idées dominantes sont présentées en opposition les unes aux autres; l'évolution des structures est mise en évidence. Le tout avec une très grande clarté et dans un esprit critique qui dénote un économiste dominant entièrement la matière. Nous ne saurions présenter ici, même sommairement, la table des matières de cet ouvrage de quelque 650 pages de grand format. Disons seulement que l'auteur nous fait traverser les événements de l'économie internationale depuis les débuts de l'ère industrielle jusqu'à nos jours, tout en s'arrêtant particulièrement aux faits et théories qui caractérisent l'époque proprement contemporaine. Ainsi il aborde des problèmes tels que celui de l'inflation, comme phénomène caractéristique de notre temps, les essais de construction européenne, la question des pays en voie de développement et surtout le problème du régime monétaire.

Si l'on voulait résumer le dessein de l'auteur on pourrait dire qu'il cherche à déterminer les conditions d'existence d'une nouvelle économie mondiale. Celle-ci est, sans doute, commandée par une évolution des structures, mais aussi par les idées et actions des hommes. Loin d'être un simple narrateur, M. Piettre nous fournit, à côté d'une « prise de vue » réelle, explicative des choses, des éléments très précieux nous acheminant vers une conception synthétique des faits et des théories. Ceci grâce à une observation rigoureusement scientifique des faits. A remarquer que l'œuvre de M. Piettre ne doit pas seulement servir à l'étude, mais peut être utilement consultée en tout ou en partie par les hommes de la pratique économique.

Albert MASNATA.

A framework of political analysis ²

Cette étude constitue la seconde étape d'un effort de réflexion sur l'analyse de la vie politique engagé par D. Easton en 1953 dans *The political system*. La démarche proposée par l'auteur se caractérise de manière générale par la volonté d'adopter une perspective

¹ A. PIETTRE: *Monnaie et économie internationale du XIX^e siècle à nos jours*, Cujas, Paris, 1968.

² D. EASTON: *A Framework for Political Analysis*, Prentice-Hall, Englewoods Cliffs, N.J., 1965.

empirique, par la polarisation sur l'étude du comportement et par l'utilisation de la notion de système comme instrument d'analyse. Le mérite principal en est sans doute de viser à l'établissement d'une théorie empirique de la science politique et de mettre ainsi définitivement en cause la conception traditionnelle de la théorie politique, trop généralement historique ou éthique.

A la base, Easton considère la vie sociale dans son ensemble comme un système de comportements dont les composantes sont les interactions entre les personnes membres de la société considérée. Dans cette optique, le système politique, lui, se compose plus particulièrement de celles parmi ces interactions à travers lesquelles, nous dit Easton, « s'effectue la transmission autoritaire de valeurs à une société ». Ainsi défini, le système politique se distingue par abstraction du reste du comportement social qui en constitue l'« environnement ».

Mais le système politique est un système ouvert, et, entre lui et l'environnement social, il se produit des échanges, de même qu'il s'en produit à l'intérieur de chacun des deux ensembles. Easton distingue ces interactions en deux grands types: les « demands » et les « supports ». Or l'expérience montre que les systèmes politiques — comme d'autres systèmes sociaux d'ailleurs, et même certains systèmes mécaniques ou biologiques — ne sont pas sans défense contre les perturbations éventuelles qui peuvent résulter des « demands » et des « supports ». Il s'agit dès lors de savoir quelle est cette propriété qui permet aux systèmes politiques de continuer d'assumer leur fonction fondamentale, c'est-à-dire d'assurer le fonctionnement des canaux, quels qu'ils soient, qui permettent la transmission autoritaire de valeurs.

Ce problème conduit l'auteur à éclaircir les notions de « pression » (source de perturbation) et de « response » (action autoprotectrice du système politique), ainsi qu'à distinguer les interactions entre le système et l'environnement en « inputs » (action à l'arrivée) et « outputs » (action au départ): en réponse aux « inputs » qu'il reçoit (soit de l'espèce « demand », soit de l'espèce « support »), le système politique dispose d'un certain nombre de moyens de contrôle, que l'auteur envisage tour à tour. L'un des plus intéressants en est l'action mise en œuvre par le système pour agir sur l'environnement, en d'autres termes l'« output » fabriqué par le système pour se protéger, en minimisant le volume des « demands » auquel il est soumis, ou en maximisant le volume du « support ».

Le schéma général proposé par Easton se dessine dès lors de la manière suivante: l'environnement transmet au système politique un certain nombre d'« inputs »; le système politique, à travers ses structures et ses processus les convertit en « outputs », qui sont les décisions autoritaires et leurs conséquences; ces « outputs » retournent aux systèmes de l'environnement, ou, dans beaucoup de cas, ils retournent directement et sans intermédiaire au système politique lui-même. La boucle est ainsi close: on est en présence d'un phénomène de feedback. Et dans ces conditions on peut dire que la persistance de tout type de système politique — ou sa capacité de durer — dépend de son aptitude à convertir les « inputs » de « demand » et de « support » de telle manière que les « outputs » produits satisfassent les « demands » d'au moins quelques-uns des membres du système, et retiennent le « support » de la plupart d'entre eux.

Comme on le voit, la théorie établie par Easton reste extraordinairement schématique. Elle représente cependant un effort intéressant de synthèse. Easton se propose de le compléter par trois ouvrages ultérieurs dans la même série. On peut se demander toutefois si le point de départ ne reste pas trop abstrait pour qu'une théorie empirique valable soit réalisable sur cette base.

Sylvia BUCHLI.

La rémunération des cadres dans les entreprises internationales ¹

Le rapport de Business International présente les politiques les plus couramment adoptées au sujet des différentes questions relatives à la rémunération des cadres des entreprises internationales. En distinguant le salaire de base et les différents suppléments, le rapport examine successivement les politiques adoptées pour les cadres du pays d'origine de la maison-mère et travaillant à l'étranger, appelés expatriés, pour les cadres du pays d'établissement, et enfin pour les cadres des pays tiers. Dans un chapitre introductif, le rapport indique dans les grandes lignes les différences entre l'approche des entreprises américaines et celles des entreprises européennes. Il ressort clairement de cette brève revue que toute généralité sur la politique des entreprises européennes dans ce domaine est très dangereuse du fait que la situation diffère radicalement entre les pays. On peut par exemple noter que si les entreprises américaines envisagent généralement le service à l'étranger comme l'affaire de quelques années, les entreprises européennes le considèrent le plus souvent comme l'affaire d'une carrière, et que cette différence de conception a des répercussions importantes sur la politique de rémunération. Il faut toutefois relever que l'attitude dite européenne est surtout valable pour des pays comme la France et la Grande-Bretagne, certainement en liaison avec leur tradition coloniale, et beaucoup moins pour des pays comme l'Italie ou la Suède. Par ailleurs, l'évolution récente est partout en direction d'une plus grande mobilité.

Le rapport de Business International apporte des informations extrêmement utiles. Il faut cependant relever qu'il a été écrit pour le public américain et qu'il est basé essentiellement sur l'expérience des entreprises américaines. Il n'apporte que peu d'informations sur la politique des entreprises européennes, et, comme je le relevais dans un numéro précédent de la *Revue économique et sociale* ², c'est l'un des domaines de la gestion d'entreprise où peu de recherches systématiques ont été réalisées et où les informations sont rares. Il est souhaitable en particulier que de nouvelles recherches mettent en lumière les relations entre la politique de l'entreprise dans ce domaine et certaines variables, non seulement l'origine nationale, mais également des facteurs tels que la dimension de l'entreprise, l'importance de la maison-mère par rapport aux succursales, le nombre de cadres expatriés, ou le rapport entre le standard de vie dans le pays d'origine et celui du pays d'établissement.

R. KÜNZLI.

Une étude de cas sur le changement dans l'organisation ³

Le rapport de Sadler et Barry présente la planification et la réalisation de changements profonds dans l'organisation d'une entreprise familiale, une imprimerie anglaise occupant 350 personnes environ. L'évaluation des résultats obtenus met en lumière la force des résistances résultant de l'attachement au système traditionnel. Ces résistances existent dans toute entreprise, mais elles sont certainement plus fortes dans une entre-

¹ Business International: « Worldwide Executive Compensation », Business International, New York et Genève, 1967.

² R. KÜNZLI: « La politique de rémunération du personnel dans les entreprises internationales opérant en Europe », *Revue économique et sociale*, août 1968.

³ P. J. SADLER & B. A. BARRY: « Planning, Implementing, and Evaluating Organisational Change », *Papers in Management Studies*, mars 1967.

prise familiale, particulièrement lorsque ses dimensions sont relativement modestes. L'étude de ce cas est aussi intéressante du fait qu'elle est basée sur la méthode sociothérapeutique dite de recherche active, qui a été développée surtout par le « Tavistock Institute of Human Relations » de Londres. Dans cette méthode, les observateurs prennent une part active à la préparation et à la réalisation du changement. R. KÜNZLI.

La structure des revenus ¹

La structure des revenus dans un pays est une question importante, non seulement du point de vue de l'équité, mais également dans le contexte des problèmes économiques essentiels de la productivité et de la consommation. Il est particulièrement intéressant de pouvoir établir des comparaisons internationales et intertemporelles. L'étude de la distribution des revenus pose cependant de difficiles problèmes pour rassembler, organiser et interpréter les informations statistiques disponibles. C'est à cette tâche que s'est attelé avec brio H. Lydall. Après avoir examiné les théories sur la distribution des revenus, et plus particulièrement la « loi de Pareto », l'auteur introduit la question fondamentale du type de distribution. Les revenus et la population statistique peuvent être définis de nombreuses façons différentes. Pour les revenus, les divergences portent sur les sources de revenu (travail, fortune); les revenus avant ou après impôts; les revenus en nature et les « fringe benefits »; la période de recensement. Pour la population, les divergences concernent le sexe, l'âge, la profession, la branche d'activité, la région, le travail à plein temps ou à temps partiel. Selon les définitions adoptées, l'examen porte sur des types de distribution différents, qui ne sont pas directement comparables. Pour permettre les comparaisons, internationales en particulier, l'auteur choisit comme base de référence une distribution standard définie comme suit: pour la population, les adultes masculins, dans toutes les branches d'activité sauf l'agriculture, dans toutes les régions, travaillant à plein temps et pendant toute la période; pour les revenus, les salaires en espèce et avant impôts. La principale faiblesse théorique de cette définition se situe sur le plan fiscal, du fait des différences internationales, notamment dans la progressivité des impôts directs. Cette définition représente naturellement un compromis entre les besoins de l'analyse et les difficultés pratiques du recueil des informations. Les statistiques établies dans la plupart des pays sont suffisamment proches de cette définition pour que les ajustements nécessaires soient possibles.

L'examen de la distribution standard dans différents pays montre que dans l'ensemble les caractéristiques générales de la courbe de distribution sont constantes. Les classes de revenus étant portées en abscisse, dans l'ordre croissant, la courbe s'élève rapidement à gauche pour redescendre un peu plus lentement et s'étendre beaucoup plus loin à droite. La partie centrale est presque « lognormale », et la partie droite (revenus supérieurs) suit généralement d'assez près la loi de Pareto. Lydall suggère que les principaux facteurs qui déterminent la forme de la courbe sont l'héritage génétique, le contexte familial socio-économique, l'instruction et la formation professionnelle, l'âge, et enfin la structure hiérarchique des organisations.

Les comparaisons de différentes distributions de même type nécessitent la mesure du degré de dispersion de chaque distribution. Comme les données fournies par les

¹ H. LYDALL: *The Structure of Earnings*, Oxford University Press, Londres, 1968, 394 p.

coefficients de concentration sont souvent ambigus, Lydall adopte une technique moins synthétique, mais plus expressive, qui consiste à calculer les revenus de certains pour-cent de la population et à les exprimer en pourcentage du 50^e pour-cent (médiane).

La comparaison de la dispersion de la distribution standard de 25 pays donne des résultats intéressants. Au centre, on trouve des pays comme les USA, la Belgique, l'Autriche, avec des 50^{es} pour-cent de l'ordre de 206 à 210, et des 75^{es} pour-cent autour de 80. Les pays présentant la moins grande dispersion sont la Tchécoslovaquie, la Nouvelle-Zélande, la Hongrie et l'Australie (P50: 165-185; P75: 84-85). A l'autre extrémité, on trouve des pays latino-américains et asiatiques (P50: 380-450; P75: 65).

L'examen de la dispersion dans les différents pays donne également des résultats intéressants. La comparabilité des statistiques permet d'ailleurs d'étudier d'autres types de distribution. Ainsi aux USA, on note une diminution considérable de la dispersion de 1939 à 1949, aussi bien entre les branches d'activité qu'à l'intérieur; par contre, de 1949 à 1959, la tendance est inverse, la dispersion est en légère augmentation. En Europe occidentale, il semble que la dispersion soit en diminution de manière générale. Au Japon, une intéressante comparaison est établie entre les entreprises de différentes dimensions. Le revenu médian est plus élevé dans les grandes entreprises et la dispersion plus grande dans les petites. Cependant, l'évolution de 1956 à 1965 tend à modifier sensiblement cette situation. En pourcentage du revenu médian des entreprises de 100 à 499 personnes, le revenu médian a passé de 69 à 85 pour les entreprises de moins de 30 personnes, et de 135 à 118 pour les entreprises de plus de 500 personnes. Parallèlement, la dispersion a sensiblement diminué dans les petites entreprises, et légèrement augmenté dans les grandes, ce qui tend à égaliser les dispersions.

L'ouvrage de Lydall marque une étape importante dans l'étude de la distribution des revenus. Les informations qu'il apporte pourront être approfondies lorsque les statistiques seront plus complètes dans ce domaine.

R. KÜNZLI.

La mort de l'entreprise ¹

Sous ce titre choc, l'auteur présente une analyse intéressante de la transformation radicale des structures des affaires privées. Pour les grandes entreprises telles que Citroën, Krupp, Olivetti, par exemple, les transformations ont été si profondes que l'on peut parler de la disparition de l'entreprise traditionnelle. L'entreprise nouvelle est caractérisée par la séparation de la propriété et du pouvoir. Le système d'autorité est complexe; l'autorité supérieure agit comme un arbitre entre diverses autorités largement autonomes dans les différents domaines de l'entreprise.

Contrairement aux indications de certaines statistiques basées sur des échantillons peu représentatifs et interprétées parfois de manière tendancieuse, l'origine sociale des dirigeants et des cadres s'élargit. « Dans notre vieille société stratifiée, c'est encore le milieu économique qui est le meilleur « melting pot », et donc le meilleur instrument de la promotion des hommes. »

L'auteur aborde également les points brûlants au sujet desquels l'entreprise est souvent remise en question, en particulier le profit et la participation des travailleurs à la gestion. Il souligne que le profit n'est plus considéré uniquement comme une fin en soi, mais

¹ P. BLETON: *Mort de l'Entreprise*, Robert Laffont, Paris, 1967, 251 p.

aussi, voire surtout, comme un moyen indispensable de l'indépendance et du progrès de l'entreprise. Quant à la cogestion, l'auteur relève que « ce n'est pas une responsabilité dans l'entreprise que réclament les travailleurs, ce sont des droits accrus sur le fonctionnement de l'économie. La classe ouvrière occidentale est devenue conservatrice: elle cherche à améliorer son statut, à augmenter sa part plutôt qu'à bouleverser les structures dans un sens égalitaire. L'action syndicale trouve son maximum d'efficacité sur le plan des avantages particuliers, des classifications, des branches industrielles, beaucoup plus que dans le cadre juridique d'une firme déterminée. »

R. KÜNZLI.