

Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales
Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales
Band: 30 (1972)
Heft: 2

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: 13.01.2026

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

Bibliographie

Empêcher la guerre — assurer la paix

Réflexions à l'occasion de la parution du premier « Manuel suisse de l'Etude des Relations Internationales »

C'est avec un plaisir tout particulier que nous saluons ici la parution du premier *Manuel suisse de l'Etude des Relations internationales*. Il est vrai que le livre de M. Daniel Frey¹, privat-docent à l'Université de Zurich et directeur de la revue *Schweizer Rundschau*, constitue plutôt une introduction systématique à l'étude de cette discipline qu'un véritable manuel, à l'instar des nombreux manuels d'auteurs anglo-saxons, des nombreux problèmes si complexes de la vie, des relations, de la politique, de l'économie et de l'organisation internationales. Nous n'y trouvons pas un examen méthodique des multiples questions particulières des relations internationales, ni une évaluation systématique des théories — classiques et plus récentes — moins encore une discussion des problèmes contemporains de la politique internationale, quoique le livre se réfère souvent à ces problèmes et à ces théories.

Guerre et paix

M. Frey, très justement — car cela correspond à la réalité internationale — groupe son analyse autour des problèmes focaux de la PAIX et de la GUERRE. La problématique de la paix est examinée par M. Frey sous deux de ses principaux aspects: les « utopies », par lesquelles il ne faut d'ailleurs pas comprendre l'« irréalisable » mais un état de paix qui ne sera réalisable, selon l'analyse bien connue de Kenneth Waltz, que lorsque la nature actuelle des individus, des Etats nationaux et de l'organisation internationale pourra être valablement changée.

Règlement des conflits internationaux

L'autre pôle de la problématique de la paix — auquel est consacré l'essentiel du livre de M. Frey — est constitué par les différentes méthodes de règlement des conflits internationaux: l'auteur y inclut celles, considérées par le professeur Morgenthau, dans son *Manuel classique de la Discipline*, comme « limitatives », à savoir la sécurité collective, le désarmement mais aussi la « dissuasion ». Quoique le livre de M. Frey soit basé essentiellement sur les investigations des écoles classiques de la discipline des relations internationales, il le parsème très habilement de maints aperçus sur les plus récentes tentatives « théorisantes » des novateurs de cette discipline. Typique pour un politologue est l'attitude de M. Frey envers les solutions imaginées par les juristes pour le règlement des conflits internationaux: « L'histoire de l'arbitrage institutionnalisé se découvre être à l'observateur attentif celle de

¹ DANIEL FREY: *Kriegsverhütung und Friedenssicherung*, 258 p., Verlag Huber., Frauenfeld, 1971.

sa non-application »¹. L'écart entre la réalité « politique » et les textes juridiques n'est en effet nulle part aussi visible que lors d'un examen des méthodes pacifiques de règlement des conflits internationaux. Le paradoxe tragique de cette situation se trouve à peine caché dans le fait que les méthodes *politiques* semblent promettre, au moins un peu, plus de résultats que les méthodes *juridiques*, ce qui amène l'auteur à la constatation désabusée: « le droit n'arrive pas... à domestiquer la force »².

La « dissuasion » comme moyen de règlement de conflits

Nous trouvons l'embryon de la pratique actuelle de la dissuasion nucléaire dans la théorie du maréchal Foch, selon laquelle « le non-emploi des moyens de puissance de dissuasion, uni à la *menace* de les employer, peut amener le résultat espéré — à savoir la soumission de la partie opposée », il est vrai avec des moyens autrement puissants que ceux imaginés par Foch. L'emploi d'attaques aériennes massives pendant la Seconde Guerre mondiale pour terroriser la population civile et briser son moral s'inspirait d'ailleurs des mêmes considérations. Avec l'invention des armes nucléaires, des fusées téléguidées intercontinentales, la théorie de la « dissuasion » est arrivée à son point culminant actuel. Peu de notions de la politique internationale ont été autant débattues. Les théoriciens récents de la « dissuasion » — Boulding, Brodie, Kahn, Knorr, Singer, Snyder et d'autres — insistent tous sur la notion de la *crédibilité* de la dissuasion pour le calcul de laquelle ils emploient des formules et « modèles » les plus divers; la réalité (que l'on nous l'épargne) y apportera certainement des modifications et variantes laissées dans l'ombre par les théoriciens. Les fameuses « 29 étapes » de l'« escalade » de la dissuasion, évoquées par Herman Kahn, le célèbre théoricien américain de la « futurologie », se révéleront peut-être des phantasmagories, comme tant de prédictions de futurologues; il va cependant sans dire que les pratiquants des « théorisations » et du « perspectivisme » trouvent un bouillon de culture favorable à leurs spéculations abstraites dans l'emploi des méthodes de « dissuasion » et de l'« escalade » de cette dernière. Pour les innocenter quelque peu, notons en passant que, selon une estimation courante, « l'équilibre de terreur » tant prôné est remis en question tous les sept ans par les innovations de la technique. Au bout d'un chapitre excellemment documenté, notre auteur arrive à la conclusion très pondérée que, loin de constituer un moyen pouvant amener le règlement de conflits, la méthode de « dissuasion », laquelle, à notre avis, n'est qu'une nouvelle variante du jeu de la politique de « balance de puissance », aboutit plutôt au gel du statu quo, uni à un cercle infernal d'escalade compétitive des moyens de destruction de masse.

Tentatives de désarmement

La méthode de désarmement est-elle plus prometteuse de résultats positifs? L'opposé de la devise: « Si vis pacem para bellum » donne-t-il plus d'espoirs pour le maintien de la paix? Là, aussi, notre auteur est plus réaliste qu'optimiste. Après mûre réflexion — bien documentée — et examen approfondi des possibilités de la spirale de l'escalade concurrentielle des armements nationaux, il arrive à la conclusion que le soi-disant « désarmement complet et général », tant vanté depuis les tsars jusqu'à Brejnev par les Russes, n'arrivera pas à l'élimination des conflits; il ne serait d'ailleurs réalisable que dans l'hypothèse d'un

¹ p. 111.

² p. 115.

Etat mondial. A l'égard des tentatives timides de limitation et réduction des armements, notre auteur n'est pas plus optimiste. Après l'analyse des expériences faites dans ce domaine depuis la Première Guerre mondiale par la S.d.N. et l'ONU — mais aussi en dehors d'elles — il arrive à la conclusion raisonnable que c'est plutôt la diminution des substances conflictuelles qui peut amener une diminution concomitante de la course concurrentielle aux armements — et non le contraire. On n'a, en effet, que très rarement pu se mettre d'accord sur la « réciprocité » — ou, plutôt, l'« équivalence » — des mesures de limitation ou de réduction d'armements, car les critères valables — et acceptables par tous les participants — sont extrêmement difficiles sinon impossibles à établir. L'exemple frappant de cette impossibilité a été démontré par la proposition dite « open sky » formulée par le président Eisenhower lors de la conférence au sommet de Genève en 1955 : permettre aux avions américains (ou autres) d'inspecter en tout temps n'importe quel point du territoire — et ses installations militaires — des Etats contractants. Cette obligation n'a pas le même sens dans un Etat « à société ouverte » où les renseignements, même militaires, peuvent être assez facilement obtenus — les récentes « indiscretions » aux Etats-Unis l'ont une fois de plus prouvé — que dans un Etat « à société fermée ». Pour Frey — comme pour Schelling, le spécialiste américain des questions d'armement (et de désarmement) — un désarmement qui se base sur une réciprocité « de facto » sans traité formel — comme l'était celui du non-emploi des gaz toxiques pendant la Seconde Guerre mondiale — est plus facile à obtenir qu'un désarmement (ou réduction des armements) contractuel. M. Frey n'oublie pas non plus, à côté des problèmes si complexes du contrôle du désarmement et des sanctions en cas de rupture de pacte, l'un des obstacles les plus importants à toute tentative de désarmement, à savoir la volonté des Etats de *maintenir* le statu quo, diamétralement opposée à celle d'autres Etats de le *changer* à leur avantage. L'auteur reste donc à sa conviction que, plutôt qu'être la *cause* d'un état de paix, le désarmement n'en est que la *conséquence*. Les seuls sous-produits des tentatives de désarmement depuis la dernière guerre mondiale ont été des conventions — ou projets de traités — que l'on peut qualifier de « para »-désarmement, comme l'interdiction de certains essais nucléaires, la convention sur la non-prolifération des armes nucléaires (qui en laisse la possession aux puissances qui en possèdent déjà), ou celle de dénucléarisation des espaces extra-atmosphériques et des fonds marins ainsi que l'interdiction de l'emploi des armes chimiques et bactériologiques. Aux tentatives de « désengagement » et de « neutralisation » des pays « non engagés », M. Frey ne consacre pas beaucoup de place, ni aux essais de « dénucléarisation » régionale, à cause, probablement, de leur précarité, peu de durée et d'interchangeabilité.

Diplomatie et « crisis management » comme moyens de régler des conflits

Le chapitre sur le plus usuel et le plus traditionnel moyen de régler des conflits, d'établir et de maintenir la paix, à savoir : « la diplomatie — ses méthodes et ses possibilités », est parmi les plus instructifs du livre de M. Frey. Ici, l'auteur s'appuie fortement sur les recherches les plus récentes des savants « théorisants » de la discipline des relations internationales (notamment Ikle). Il tâche de montrer par des « formules » et des « modèles », mais surtout par des exemples concrets, les difficultés, les complexités et les pièges des négociations diplomatiques brillamment décrits d'ailleurs aussi par de nombreux littérateurs. Frey voit dans la diplomatie *l'art de l'impossible*, art que les « rencontres au sommet », devenues à la mode, ne changeront guère. Ces dernières, d'ailleurs, ont causé davantage de mécontentements que de résultats positifs ; le « Nixon round » sera-t-il une exception ? La diplo-

matie qui, autrefois, consistait surtout dans la recherche de formules de compromis employé aujourd'hui trop souvent la menace de la force, d'escalade en escalade. Heureusement que, *jusqu'à maintenant*, l'«équilibre de terreur» a permis la localisation de conflits armés.

PAX – Impérialisme – Paix ?

La conclusion du livre de M. Frey n'est pas très encourageante, car le savant qu'il est ne cède pas au publiciste — qu'il est également. Selon lui, un véritable instrument efficace pour assurer la paix — sauf la «paix impériale» (l'impérialisme), peu recommandable car l'on en connaît le prix — *n'existe pas*. Certes, les différentes méthodes de règlement de conflits internationaux — sécurité collective, limitation des armements, celles dont dispose l'ONU et, surtout, la diplomatie et le «crisis management» — si elles sont développées davantage, peuvent faire espérer d'appréciables résultats. Cependant, l'honnêteté intellectuelle amène M. Frey à une impasse ou, plutôt, à un point d'interrogation et à un carrefour. Logiquement, en effet, il semble impossible d'éviter des conflits entre Etats — à moins d'une transformation profonde des hommes, des Etats et de tout le système international existant. Or, cette transformation, pour l'instant, ne semble pas réalisable aussi longtemps qu'existent — et décident cette transformation — des Etats nationaux, jaloux de leur indépendance, gardiens de leurs intérêts et, souvent, de leurs influences impérialistes: c'est donc la quadrature du cercle. Faudra-t-il un nouvel Armageddon pour trouver une issue à cette situation ?

Le grand mérite du livre de M. Frey — dont chaque chapitre est pourvu d'une excellente bibliographie — est d'attirer l'attention du public cultivé suisse — à la veille d'importantes décisions à prendre dans le domaine de la politique internationale — sur l'importance de la discipline des relations internationales qui a été si longtemps le parent pauvre des programmes d'étude de nos universités.

L. LEDERMANN

professeur à l'Université
de Genève

De la prévision économique à la gestion financière ¹

«Prévoir pour mieux agir», c'est ainsi que débute l'ouvrage de Gervais qui s'attache à souligner l'absolue nécessité de la prévision dans le monde incertain et souvent hostile où l'entreprise évolue. L'étude se limite au rôle de la prévision économique dans le cadre précis de la gestion financière.

L'auteur assigne à la gestion financière trois domaines: l'orientation des investissements, le calcul économique des solutions les plus avantageuses et le financement des investissements.

L'incidence de l'évolution économique sur la gestion financière ne peut, cependant, être expliquée de façon cohérente qu'en se plaçant au niveau national. Ainsi, dans cet ouvrage, l'auteur étudie successivement la gestion financière de l'Etat (ici, c'est celle de l'Etat français qui est étudiée), puis celle de l'entreprise; approche justifiée car c'est l'Etat qui, par son influence et son action sur la conjoncture, fournit aux entreprises privées les moyens de prévoir leur évolution.

¹ J. GERVAIS: *De la prévision économique à la gestion financière*, 351 p., Entreprise Moderne d'Edition, Paris 1970.

La première partie est consacrée à l'orientation des investissements. Après avoir défini la notion d'investissement pour l'Etat et l'entreprise, l'auteur étudie leur politique d'investissement dans les chapitres 2 et 3.

L'investissement a un rôle stratégique pour l'Etat sous 3 aspects :

- son volume qui, par son effet multiplicateur, agit comme catalyseur sur les activités économiques en provoquant des réactions à la chaîne (phénomène étudié par Keynes); d'autre part, il a un rôle anti-inflationniste;
- son orientation: logements, équipements collectifs, investissements productifs dans les secteurs de l'industrie, de l'agriculture ou du commerce;
- politique vis-à-vis des investissements étrangers et à l'étranger.

Le chapitre suivant, sur l'entreprise privée, donne une classification des différents types d'investissements et des critères de choix de ces investissements, entre autres, la rentabilité, la part de marché, la croissance du chiffre d'affaires. L'auteur retient comme objectif prioritaire de l'entreprise le critère de rentabilité.

La deuxième partie porte sur le calcul économique dans l'entreprise (chap. 4) et dans le secteur public (chap. 5).

Le premier chapitre étudie successivement les méthodes de calcul de rentabilité traditionnelles rejetées par les théoriciens, mais dont l'une, le temps de récupération, est largement utilisée dans les entreprises; puis les méthodes basées sur le principe de l'actualisation, avec mérites et inconvénients respectifs des deux méthodes du taux de rentabilité actualisé et de la valeur actuelle nette; une explication du concept du coût du capital et la méthode de calcul de ce coût pratiquée aux Etats-Unis (méthode difficile à appliquer en France); enfin, la remise en cause des calculs économiques et de la prévision des différents éléments qui influencent la rentabilité future de l'entreprise, du fait de l'incertitude de l'environnement. L'auteur justifie, cependant, l'effort de prévision relativement acceptable grâce à certaines techniques (extrapolation, corrélation, étude des écarts...). Toutefois, elle exige un effort permanent d'observation et d'adaptation.

Le chapitre suivant expose les calculs économiques dans les entreprises nationalisées françaises et dans les administrations américaine et française, et dans la gestion d'ensemble de l'économie nationale.

La troisième partie donne un aperçu complet des sources de financement. Les deux premiers chapitres consacrés à l'Etat traitent des marchés financiers (actions et obligations) et des marchés monétaires (dont celui de l'Euro-dollar, son origine et son fonctionnement); puis de l'intervention de l'Etat dans le financement des investissements, par la fixation des budgets des entreprises publiques et des collectivités locales et dans le secteur privé, par la fiscalité, les subventions et le crédit.

Les derniers chapitres portent sur les prévisions pour l'entreprise de ses besoins financiers et de ses sources de financement et le choix de ces sources selon les critères de coût et de sécurité (ratio de liquidité, marges de crédit).

L'auteur insiste sur les possibilités offertes par l'ordinateur qui permet une étude complète des variantes possibles.

D'autre part, il constate une grande analogie des méthodes et concepts utilisés dans le secteur privé et le secteur public. La frontière entre la micro- et la macro-économie tend, d'ailleurs, à s'estomper avec la formation des sociétés importantes publiques et privées.

Cet ouvrage, par son étude complète des tâches de la gestion financière, s'adresse autant aux cadres dirigeants qu'aux spécialistes financiers.

F. CHANO

Les études de rentabilité ¹

Dans l'entreprise, les cadres sont souvent appelés à effectuer des études de rentabilité; et cela, dans toutes les fonctions, de la production à la vente, en passant par les achats, l'entretien...

L'objet de l'ouvrage de Franquet, Coinde et Reboul est de familiariser avec les notions de base de la rentabilité. L'ouvrage se présente sous la forme d'études de cas. Ces cas, au nombre de neuf, portent sur la rentabilité globale de l'entreprise, la rentabilité d'un investissement, des problèmes de production ou d'approvisionnement, de distribution et de vente. Chaque cas est étudié selon le même schéma: une brève description du thème ou but de l'étude, un rappel des notions fondamentales utilisées, la présentation des données, puis la résolution avec commentaires à l'appui sur la méthode utilisée, les documents de base, les extensions possibles de l'étude, etc.

Le grand mérite de ce livre est d'apporter des exemples de résolution concrets et réalistes des problèmes de l'entreprise et non pas seulement une solution théorique difficilement applicable; et cela, avec pleine conscience des faiblesses de la méthode employée, qui sont en général dues à l'incertitude de l'environnement.

Ce livre, d'accès facile, sera un guide précieux pour aider ceux qui devront effectuer des études de rentabilité à le faire avec plus de méthode et d'efficacité.

F. CHANO

Communication et presse d'entreprise ²

Ce domaine, dont on connaît l'importance aujourd'hui, est encore nous semble-t-il, peu exploré. Il mérite donc qu'on s'y arrête, et nous le ferons à la lumière d'une étude de M. Dimitri Weiss, maître assistant à l'Université de Paris.

L'entreprise moderne consiste principalement: d'une part, en un ensemble d'hommes participant à des objectifs communs; de l'autre, en une organisation très hiérarchisée, tributaire de la répartition spécialisée du travail et du développement technologique. Or, le paradoxe veut que plus une entreprise est organisée, plus ses collaborateurs éprouvent de la difficulté à communiquer entre eux, en dépit du besoin croissant d'échanges suscité par les structures mêmes. Il est donc impératif que les théories de l'organisation incluent la *communication*, car jusqu'ici, elles n'en ont tenu compte que pour définir les rapports formels entre les niveaux hiérarchiques de l'entreprise.

¹ A. FRANQUET, A. COINDE et P. REBOUL: *Les Etudes de rentabilité — 9 Exemples*, 104 p., Entreprise Moderne d'Édition, Paris 1969.

² D. WEISS: *Communication et presse d'entreprise*, Ed. Sirey, Paris, 1971.

Le terme de « communication » est encore ambigu, tout comme celui de « dialogue », qu'il remplace d'ailleurs parfois. D'un point de vue général, il convient de distinguer entre la *communication*, dont le but est d'influencer le comportement ou la pensée d'autrui, et l'*information*, destinée à accroître la connaissance ou les qualifications et à stimuler l'initiative. La communication peut donc répondre à l'un ou l'autre critère, selon l'objectif qu'on lui assigne, et ce d'autant plus que le terme couvre aussi les *moyens* d'échange.

Au sein de toute entreprise, la communication doit exister sur trois plans: *vertical* (rapports hiérarchiques), *horizontal* (coordination des fonctions) et *diagonal* (liens entre les deux premiers). Au deuxième de ces niveaux, les échanges rencontrent de sérieuses difficultés à partir d'une certaine limite, en raison des formations différentes des cadres (techniques et commerciaux, par exemple). Afin d'éloigner tout risque de déséquilibre, on veillera à l'harmonie entre la communication et les objectifs de l'organisation.

La communication revêt principalement la forme *écrite* ou *verbale*. Cette dernière est à juste titre préférée, en raison de son caractère personnel et de l'appréciation immédiate qu'elle permet. Force est bien de reconnaître, cependant, avec le Bulletin février 1972 de la Banque Royale du Canada, que « seuls les écrits restent » et que dans les entreprises importantes, la communication verbale entraîne souvent une perte de temps considérable.

Si la communication préoccupe les secteurs économiques depuis une vingtaine d'années, on commence seulement à comprendre que l'échec de certaines expériences est dû à une volonté d'*influencer* plutôt que d'*informer*. Actuellement, les circuits internes de téléphone et de télévision portent leurs fruits. Mais c'est à la *presse d'entreprise* qu'il importe spécialement de vouer son attention, compte tenu du rôle qu'elle est et qu'elle sera appelée à jouer parmi les moyens d'information. On désigne ainsi, outre les techniques audio-visuelles, l'ensemble des journaux, revues et bulletins que les entreprises publient concernant leurs activités, tant à l'adresse de leur personnel qu'en vue d'une diffusion extérieure. D'ailleurs, l'on peut rencontrer plusieurs presses au sein d'une même organisation, à l'intention des diverses catégories de collaborateurs. L'Amérique du Nord fait aujourd'hui de la presse d'entreprise une fonction complète, qu'elle dote de responsables qualifiés et d'un budget spécifique. En Europe, l'empirisme prévaut encore, malgré certains exemples de réussite: Peugeot, SNECMA, Esso-France, Philips et certaines entreprises allemandes. Le système des « suggestions à la direction » prend de l'ampleur. Dégagé des servitudes commerciales, et mieux à même que la « grande presse » d'utiliser un langage adéquat, le journal d'entreprise est appelé à une responsabilité majeure, car toute information économique trouve sa source dans la firme, qu'elle soit privée ou publique. La presse d'entreprise ne souffre pas moins de certaines carences, auxquelles il sera indispensable de pallier. L'on constate, par exemple, qu'en général, les journaux d'entreprise favorisent les ingénieurs et les cadres, alors qu'ils délaissent quelque peu les ouvriers et employés. Les enquêtes prouvent pourtant, que ceux-ci s'intéressent considérablement aux publications de leurs « maisons ». L'autre problème capital est celui de la « zone de silence »: les faits révèlent que dans leur ensemble, les journaux d'entreprise éludent volontairement certains sujets délicats et prêtant à controverse, ou ne les abordent qu'insuffisamment (automation, négociations collectives, grèves, élections syndicales, augmentation des prix des produits, salaires), pour ne citer que ceux-là. Or, l'on conviendra, avec M. le professeur Guitton, de Paris, que « dans un sens, le secret, c'est l'inverse de l'information ». Le sujet mérite d'être développé, et nous espérons avoir l'occasion d'y revenir. Disons simplement que la solution de ce problème constitue un défi lancé au libéralisme économique: celui-ci est appelé à franchir un pas difficile, mais vital.

F. CHANO

L'entreprise face à son environnement ¹

Nous résumons ici la thèse développée par Ch. Vulliez et P. Lemattre dans un petit ouvrage portant le titre susmentionné et publié l'an dernier chez Dunod.

Il est devenu banal de définir l'entreprise comme « un ensemble de moyens humains et matériels, réunis et conjugués en vue de produire des biens et des services qui sont commercialisés ». Jusqu'ici, on s'est moins interrogé sur le pouvoir que représente l'entreprise en tant que cellule économique élémentaire. Pourtant, nul ne conteste, aujourd'hui, qu'elle est un centre de décision. Mais l'autonomie de l'entreprise apparaît de plus en plus limitée ou mise en cause: quelles décisions, en effet, n'appartiennent réellement qu'au chef d'entreprise? Il ne peut produire que ce qui se vendra; il ne peut vendre que ce qui s'adaptera aux besoins et aux exigences fluctuantes du marché; il ne finance ses investissements qu'en se pliant aux règles bancaires ou à celles du marché financier; ses prix de vente peuvent être bloqués; les salaires qu'il verse peuvent être modifiés à tout moment, soit quant au seuil inférieur qui leur est imposé, soit par l'action syndicale, ou par les fluctuations du marché de l'emploi... Autant dire que si, à l'apogée du libéralisme, l'entrepreneur était le centre privilégié de la décision économique, sa liberté d'action est aujourd'hui à tel point entravée, qu'on pourrait lui appliquer la maxime de Gurtvich: « La liberté, c'est la discontinuité du déterminisme ». Dès lors, comment l'entrepreneur doit-il assumer son rôle, tout en prenant conscience de ses limites? Si tant est que « gouverner, c'est prévoir », il lui importe de maîtriser son environnement autant que possible.

« L'environnement d'une entreprise », c'est l'ensemble des décisions extérieures à elle et qui sont prises par différents « émetteurs ». Ceux-ci comprennent: d'abord, les autres entreprises, que l'on peut répartir en certaines catégories: fournisseurs, collaborateurs, clients, etc.; ensuite, les composantes politiques (décisions de nationalisation, d'embargo...), juridiques (cadre institutionnel, législation), économiques (interventions gouvernementales), technologiques (recherche, innovation), sociales (action des syndicats, des consommateurs, des actionnaires), culturelles (traditions, coutumes, langue, besoins); enfin, l'ensemble international, groupant tous les centres de décisions autres que nationaux et couvrant, par conséquent, tous les émetteurs d'environnement précités. Bien que plus malaisé à connaître, en raison de sa complexité, le cadre international est déterminant des rapports de l'entreprise avec l'étranger.

Les décisions des différents émetteurs d'environnement sont divergentes et souvent irrationnelles. Ce sont donc, pour l'entreprise, soit des contraintes (décisions négatives), soit des stimulants (décisions positives). D'autre part, ces décisions émanent de groupes organisés (Etat, entreprises) ou inorganisés (consommateurs). Enfin, ces décisions sont structurelles (normales, prévisibles) ou ponctuelles. Il importe donc, pour l'entrepreneur, de les dissocier, de les hiérarchiser et de mesurer le coût afférant à chacune d'entre elles. Dans ces évaluations, il doit tenir compte de l'intensité et de la durée de chaque décision; c'est ainsi qu'il déterminera sa « marge de liberté ». Généralement, les entrepreneurs sont plus sensibles aux décisions ponctuelles: s'il est vrai qu'elles ont un poids moyen plus élevé que les autres, leur pourcentage est inférieur par rapport à l'ensemble de l'environnement.

Il est clair que le degré de dépendance face à l'environnement varie d'une entreprise à l'autre et d'une branche à l'autre. Aussi les comparaisons appropriées prennent-elles tout

¹ VUILLIEZ CH. et LEMATTRE P.: *L'entreprise face à son environnement*, Dunod, Paris, 1971.

leur intérêt. Si l'entrepreneur avisé peut maîtriser son environnement avec une aisance relative, l'étude et l'évaluation de la composante internationale de celui-ci restent fragmentaires; l'élaboration d'une démarche plus poussée est donc ici souhaitable.

F. CHANO

L'Etat emprunteur et prêteur ¹

Sous ce titre, François Eck, assistant à l'Université de Paris, a récemment publié un petit ouvrage dans lequel il trace les cadres institutionnel, financier et technique qui entourent ce double rôle d'emprunteur et de prêteur de l'Etat en France.

Nous ne nous arrêtons pas sur l'activité d'emprunteur, connue depuis longtemps et dans la plupart des pays. Retenons simplement qu'à fin 1969, la dette publique française s'élevait à quelque 163 milliards de francs, soit à 29 % du revenu national et à 93,5 % des ressources budgétaires perçues. La faiblesse relative de ces chiffres s'explique par l'effet de l'inflation croissante et des nombreuses dévaluations que la France a connues. Aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, par exemple, la dette publique atteint deux ou trois fois le montant des recettes fiscales.

En revanche, le rôle de banquier joué par l'Etat semble moins évident. En France, les interventions du Trésor en tant que prêteur remontent au début du xx^e siècle. D'abord timides et ponctuelles, elles se sont ensuite développées à une échelle de plus en plus large. Depuis la première guerre, leur évolution est marquée par l'empirisme: tantôt le Trésor se fait directement prêteur, tantôt il suscite, par des bonifications d'intérêts et l'octroi de garantie, la création d'organismes financiers para-publics. Limitée au début à des domaines bien définis, tels le logement ou l'aide au commerce extérieur, l'action de l'Etat-banquier se diversifie très vite: la crise économique des années 30 amène le Gouvernement à prendre en charge, plus ou moins complètement, des secteurs aussi nombreux que différents et à élaborer les mécanismes qui régissent son rôle de prêteur aujourd'hui encore. Celui-ci, au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, prend une nouvelle ampleur et tend à devenir beaucoup plus global: face à une offre de capitaux et, spécialement, à une épargne insuffisantes, l'Etat se préoccupe de plus en plus d'adapter les moyens de financement disponibles aux besoins de l'économie nationale. A cette fin, il exerce, avec plus ou moins d'autorité, une véritable tutelle sur le marché financier. Les prêts directs du Trésor varient en nature et en durée: ils vont de l'avance remboursable à très court terme jusqu'à la participation au capital de certaines entreprises. Il apparaît, notamment, que le Trésor limite de plus en plus ses interventions financières directes: d'une part, au secteur des grands équipements nationaux; d'autre part, aux crédits à l'exportation et aux prêts extérieurs.

Concernant la politique de l'Etat prêteur, l'auteur conclut: « Plus sélective en même temps que plus globale, mieux appropriée en même temps que moins coûteuse, la politique de l'Etat prêteur devrait rendre possible une transformation parallèle de la politique d'emprunteur. »

Sur un plan général, la France tente, depuis 1963, de lutter contre l'inflation par un retour à l'équilibre budgétaire, sans accroissement massif de la fiscalité, et par une harmo-

¹ Eck F.: *L'Etat emprunteur et prêteur*, Presses Universitaires de France, Paris, 1971.

nisation, au moins partielle, des liens concurrentiels entre le Trésor et le système bancaire. Difficile à réaliser, cette politique de « débudgétisation » et de « neutralisation financière » a été interrompue par les importants déficits des années 67 et 68. Vivement recommandée depuis lors par les experts monétaires — dont l'actuel gouverneur de la Banque de France — elle semble avoir regagné du terrain, compte tenu des budgets équilibrés votés dès 1970 et des différentes initiatives gouvernementales afin d'encourager l'épargne et l'autofinancement: mesures fiscales et régimes d'amortissement avantageux, création d'organismes tel l'Institut pour le développement industriel, techniques d'intéressement des travailleurs; autant de mécanismes récents, dont le temps permettra sans doute de mesurer l'efficacité.

F. CHANO

