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: 3

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: 13.07.2025

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

Bibliographie

QUELQUES OUVRAGES RÉCENTS SUR LA DIRECTION DE L'ENTREPRISE

Comprendre la gestion [1]

Les auteurs de cet essai s'attachent à répondre à un besoin généralement ressenti par les théoriciens et les praticiens de la gestion, celui de définir clairement les notions fondamentales de la gestion et de les situer dans l'ensemble qu'elles forment. L'ouvrage est divisé en trois parties consacrées chacune à l'un des trois sens courants du terme de « management ». La direction ou gestion est d'abord un processus, c'est-à-dire le groupe d'activités qu'implique la gestion de quelque chose. C'est ensuite un groupe de personnes, les dirigeants et cadres qui gèrent une organisation. C'est enfin un art, c'est-à-dire un ensemble de compétences et de connaissances nécessaires pour diriger. La première partie contient les idées les plus originales. Selon les auteurs, les deux notions fondamentales du processus de gestion sont celles de tâche et d'entreprise. La vie de toute activité organisée, celle de l'entreprise économique en particulier, se caractérise par la réalisation d'un ensemble de tâches. La tâche est définie comme une série d'activités entreprises en vue d'atteindre un certain objectif. Ces activités se répartissent en quatre catégories selon leur nature: des activités de gestion, la planification, l'animation et le contrôle; et des activités d'exécution. Ces différentes activités se décomposent en une série de sous-activités. La planification comprend les étapes suivantes: 1. Evaluer la situation: définir les objectifs, rassembler les faits, analyser, comprendre la situation; 2. Concevoir des possibilités d'action: considérer les objectifs et autres conditions, les lignes de conduite possibles, les résultats et coûts probables de chacune d'elles; 3. Décider: évaluer le coût et le résultat de chaque ligne de conduite dans la perspective de l'objectif et des exigences requises; choisir la plus efficace. L'animation consiste à préparer les plans sous une forme aisée à saisir (instructions), à les communiquer et à motiver les exécutants. Le contrôle est pris dans son sens dynamique. C'est non seulement un moyen de constater les déviations du plan, mais également celui d'assurer sa réalisation en définissant des lignes de conduite pour remédier aux déviations. Dans cette perspective, les activités de contrôle peuvent se ranger dans les mêmes rubriques que la planification: évaluer la situation, concevoir des possibilités d'action, décider.

L'examen de ces composantes de la tâche permet de dégager les « activités élémentaires » de la gestion: évaluer des situations, développer des possibilités d'action, prendre des décisions, instruire ou motiver, conseiller, informer. La notion de tâche étant ainsi mise en lumière, les auteurs se tournent vers celle d'entreprise (« business »), qu'ils définissent comme une série d'activités économiques continues réalisées en vue de satisfaire certains

[1] R. W. Rowbottom & H. A. Greenwald: *Understanding Management*, The Whitworth Press Ltd., Manchester 1962, 161 p.

besoins ou désirs de la communauté. Ces activités se répartissent en trois phases: Il y a tout d'abord la phase de développement du produit ou du service. Puis la phase d'organisation qui consiste à définir le système, c'est-à-dire le plan d'exploitation précisant les tâches, leur forme, le lieu et le temps, le personnel, les équipements et les matières. La troisième phase est celle de l'exploitation.

On peut reprocher à ce schéma son manque de rigueur dans la terminologie, particulièrement pour les notions de base de tâche et d'activité. On peut regretter également que les fonctions habituelles de l'entreprise ne soient pas intégrées dans le schéma. Celui-ci paraît cependant intéressant parce qu'il met bien en lumière la présence de deux dimensions dans les activités de l'entreprise, ou de tout autre organisation: la dimension économique (ou politique, religieuse, etc. selon la nature de l'organisation) et la dimension administrative liée à la nature même de toute activité organisée. Relevons en conclusion que la présentation de cet ouvrage est aérée, le style agréable, et que des tableaux récapitulatifs facilitent la tâche du lecteur.

Un schéma d'analyse pour les sciences de la gestion [1]

Le titre de cet ouvrage prête à confusion en laissant supposer une présentation schématique de l'ensemble des fonctions de l'entreprise et du rôle que jouent différentes disciplines, l'économie, la sociologie, la psychologie ou les mathématiques, dans la gestion d'entreprise. En fait, l'auteur présente un schéma ou cadre de références pour les opérations de production, y compris les achats et la distribution physique, dans une entreprise industrielle. Les autres fonctions principales, la vente, la finance, etc., ne sont considérées que de manière très marginale.

Se plaçant dans la ligne des adeptes de l'organisation scientifique du travail de Taylor, Barth, Gantt, les Gilbreths, etc., l'auteur montre l'usage que l'on peut faire de l'approche scientifique dans la gestion de la production. La première partie présente les éléments de l'entreprise: les hommes et leurs postes de travail (« man-jobs »); les matières; les installations physiques; le produit; le temps et l'argent; la société de l'usine, c'est-à-dire l'organisation et les relations sociales. La seconde partie concerne la conception et la mise en place des éléments, c'est-à-dire les fonctions de planification et d'organisation. La troisième partie, consacrée au contrôle, contient différents chapitres sur le contrôle de chaque élément. Elle présente sommairement quelques techniques relativement simples, telles que par exemple le graphique de Gantt pour contrôler l'avancement des travaux.

En résumé, il s'agit là d'un bon ouvrage d'introduction à la gestion de la production. On peut déplorer cependant qu'il n'accorde qu'une place négligeable aux aspects sociaux et à l'organisation de l'usine.

La psychologie de la décision de gestion [2]

L'étude de la décision, en tant que phénomène soumis à l'observation, doit se placer sur plusieurs plans. Objectivement, une décision est conditionnée par un certain nombre de faits: les moyens à disposition pour atteindre le but fixé, la situation dans laquelle elle

---

[1] M. E. MUNDEL: *A Conceptual Framework for the Management Sciences,* Mc Graw Hill, New York 1967, 310 p.

[2] G. FISK: *The Psychology of Management Decision,* Gleerup Publishers, Lund, Suède, 1967, 309 p.

devrait être réalisée. Sur le plan de la technique d'élaboration, la décision comporte plusieurs phases: la découverte de possibilités d'action, l'analyse du résultat de ces possibilités, le choix d'une ligne de conduite. Sur le plan psychologique enfin, la décision est conditionnée par l'activité du ou des décisionnaires. C'est ce dernier aspect, extrêmement important, qui fait l'objet du recueil édité par le « College on Management Psychology », un groupement international de chercheurs qui s'efforcent d'utiliser les découvertes de la psychologie, de la psychiatrie et des sciences du comportement pour mieux comprendre les phénomènes de gestion.

Le recueil contient une série d'articles intéressants présentés à l'occasion d'un congrès, dont le thème était les facteurs psychologiques qui influencent la décision de gestion. L'ouvrage se présente donc comme une série d'hypothèses sur les phénomènes psychologiques dont la décision est fonction. Ceux-ci peuvent être classés en trois groupes. La décision est tout d'abord fonction des « valeurs » personnelles des décisionnaires (valeur dans son sens psychologique: ce à quoi le décisionnaire attache de la valeur). Dans ce domaine, Soelberg relève l'importance du rôle de la structure des objectifs personnels des individus participant à la prise de décision, du fait que ceux-ci cherchent, par l'intermédiaire de leur participation, à réaliser leurs objectifs personnels. Mc Whinney analyse le niveau d'aspiration du décisionnaire, qui conditionne son appréciation de ce qu'il peut faire. Pfaff et Pfaff examinent les relations entre la personnalité du décisionnaire et l'influence de son milieu culturel sur ses valeurs.

Un deuxième groupe de phénomènes psychologiques influençant la décision se rapporte à l'interaction sociale des décisionnaires. A ce sujet, l'article de Haire suggère que la cohésion des groupes dans l'organisation est un facteur d'influence des décisions. Faisant appel à la théorie des jeux, Dancik et Wiberg montrent que la décision est fonction de la flexibilité ou de la rigidité de la personnalité du décisionnaire, reflétée dans sa perception de la possibilité de coopérer.

Un troisième groupe de phénomènes se rapporte aux compétences des décisionnaires pour accomplir les activités décisionnelles, par exemple l'appréciation des faits ou la combinaison de possibilités d'action. Prynes examine l'influence de l'utilisation de machines servant de mémoires sur le processus de résolution d'un problème. Green présente les résultats d'une expérience, qui indiquent l'influence des préjugés des décisionnaires dans la recherche des faits sur lesquels baser la décision.

La technique de la décision [1]

Cet ouvrage de vulgarisation, consacré au problème central de la gestion d'entreprise, est destiné aux praticiens, et plus particulièrement aux chefs des petites et moyennes entreprises. Dans un style direct et imagé, il présente les étapes logiques de la prise de décision et les difficultés qui s'y rattachent. Pour assurer le maximum de chances de réussite, la décision doit être élaborée systématiquement. Il s'agit d'ordonner les informations, de formuler les problèmes et de représenter la situation sous une forme facilitant l'examen. A ce sujet, l'auteur fait justement ressortir l'utilité des graphiques et des tableaux tout en attirant l'attention sur les dangers qu'ils comportent pour le non-initié. Le problème posé, il faut analyser logiquement les tâches et les points sensibles. Les techniques

[1] K. Stéfanic-Allmayer : *La Technique de la Décision,* traduit de l'allemand, Editions Eyrolles, Paris 1966, 162 p.

mathématiques modernes, la programmation linéaire par exemple, offrent des solutions séduisantes entre autres pour la gestion des stocks, les coûts de transport, et les goulots d'étranglement. Toutefois, leur utilité pratique est restreinte pour les petites et moyennes entreprises. La psychologie des décisions, le problème du risque, et les notions de stratégie et de tactique, font chacun l'objet d'un chapitre particulier. L'auteur examine enfin la question de l'analyse des possibilités de solution et celle de l'exécution des décisions.

Le développement des nouvelles entreprises [1]

H. Miller, journaliste économique, présente une intéressante étude des étapes et des conditions de développement des entreprises anglaises fondées depuis la guerre. Son étude est basée sur l'examen de l'histoire de 21 entreprises qui, dans des domaines divers, ont connu le succès. Chacun de ces cas fait l'objet d'un croquis bien campé en cinq ou six pages, en conclusion duquel l'auteur a cherché à dégager les faits les plus saillants. Les cas sont groupés selon les branches industrielles ou commerciales dans lesquelles opèrent les entreprises en question: la fondation de branches nouvelles, telles que l'automation; la participation dans des branches en expansion telles que la télévision; l'innovation dans des branches rétrogrades comme la construction. Ce groupement montre en tout cas que le succès de la nouvelle entreprise n'est pas nécessairement lié à la branche, mais bien plutôt aux qualités d'innovation et de dynamisme des dirigeants.

Dans une seconde partie, Miller dissèque le développement de l'entreprise nouvelle. Il distingue successivement les phases d'initiative, de survie, de croissance, d'organisation et de maturité. Il examine ensuite les qualités spécifiques de l'entrepreneur, l'ambition, la capacité de sacrifice et d'endurance, l'énergie, l'initiative et le courage, un certain don du commandement, et, souvent, une certaine « asociabilité ». Les nouvelles entreprises sont nécessairement des « outsiders » qui, par vocation, s'efforcent avec plus ou moins de succès de remettre en question les situations acquises. La présence de ces trouble-fête est un signe de la vitalité et de la santé de l'économie.

En conclusion de cet excellent ouvrage, écrit dans un style plaisant, Miller plaide pour que le Gouvernement suive une politique favorable aux nouvelles entreprises en créant les conditions propices à leur développement, particulièrement en interdisant les pratiques restrictives de nature cartellaire.

L'entreprise et son public [2]

La valeur d'actif de la réputation d'une entreprise commerciale ou industrielle n'est pas à démontrer dans les milieux d'affaires. Qu'il s'agisse de la qualité des produits ou de sa solidité financière, l'image de l'entreprise, c'est-à-dire la manière dont l'entreprise est perçue, joue un rôle décisif dans le comportement de certains groupes, qui constituent le public de l'entreprise. Ce comportement est à son tour décisif pour la bonne marche de la firme. Dans le cas d'une entreprise locale ou régionale, qui s'identifie à une personnalité ou à un petit groupe de direction, les rapports entre l'entreprise et son public sont suffi-

[1] H. Miller: *The Way of Enterprise,* A. Deutsch Ltd., Londres 1963, 274 p.

[2] J. W. Riley: *The Corporation and its Public,* J. Wiley & Sons, New York. London 1963, 193 p.

samment étroits pour permettre à la direction d'appréhender le processus de projection-perception de l'image. Les grandes firmes, par contre, et spécialement celles qui opèrent à l'échelle internationale, sont amenées à considérer la question de façon plus formelle. La grande entreprise se rend compte de la nécessité de prendre conscience clairement de son image réelle auprès des différentes catégories de son public, et en parallèle, d'établir les moyens d'agir sur cette image. Une partie de ces tâches est généralement confiée au département de relations publiques. Les préoccupations des grandes sociétés au sujet de leur image ne se limitent pas aux possibilités de financement et aux débouchés. Depuis la fin du siècle dernier, les législations anti-trusts, aux USA surtout, se sont donné pour but de limiter les pouvoirs qu'assure aux groupes industriels les plus puissants une position dominante sur le marché. Des joutes administratives et juridiques qui résultèrent de l'opposition des grands groupes, la Standard Oil en particulier, l'opinion publique a conservé une image de la grande société qui évoque souvent machination et exploitation du consommateur. Face à l'opinion et aux pouvoirs publics, la grande entreprise cherche à justifier son existence en affirmant le rôle positif qu'elle remplit au sein de la communauté nationale. L'ouvrage sous rubrique est un recueil d'essais qui s'attachent à préciser les possibilités de définir l'image d'une entreprise particulière dans l'esprit de son public, à déterminer quelle est l'importance de cette image pour la firme, et quels sont les facteurs qui contribuent à sa formation. Le lecteur relèvera la division de l'image en six éléments essentiels pour faciliter son analyse: la réputation des produits, le service à la clientèle, la position de la firme dans son industrie (« corporate leadership »), la contribution à la défense nationale, le rôle de l'entreprise en tant qu'employeur, et enfin ses activités sociales. Mentionnons également pour terminer l'article de Helen Dinermann sur l'image de la grande entreprise internationale, qui examine les problèmes socio-culturels qui se posent à l'entreprise américaine opérant à l'étranger.

R. KÜNZLI.

* * *

Planification de l'Education: Répertoire d'institutions de formation et de recherche [1]

Face au développement du monde entier, la planification de l'éducation est devenue une nécessité première. L'Institut international de planification de l'éducation à Paris a fait un important travail de recherche afin d'établir et de publier des renseignements sur les divers organismes ou universités qui se préoccupent de ce problème. Ce répertoire n'a pas la prétention de donner une liste complète de tous ces organismes, car certains d'entre eux sont encore méconnus à l'heure actuelle, mais cherche plutôt à donner un élan afin que se crée une communauté internationale de recherche et d'enseignement.

Devant cette carence, un inventaire mondial devait être fait et avait pour but de faire connaître ces institutions, universités ou spécialistes. Pour que ces organismes fournissent un travail productif, il est indispensable qu'ils puissent échanger leurs idées, leurs expériences et connaissances pratiques et surtout former des experts qualifiés qui vont être les nouveaux planificateurs. Ils seront à même d'aider les jeunes nations et d'unifier l'éducation afin que les peuples puissent mieux se comprendre.

G. IMPERIALI.

[1] *Planification de l'éducation : Répertoire d'institutions de formation et de recherche*, Institut international de planification de l'éducation, 7, rue Eugène-Delacroix, Paris XVIe, 1965, 183 p.

Techniques de placement pour les travailleurs âgés [1]

Le progrès technique a une influence paradoxale sur la main-d'œuvre. D'une part, il procure de nouveaux emplois à une nombreuse main-d'œuvre spécialisée, d'autre part, il oblige au licenciement d'une main-d'œuvre peu spécialisée.

Les auteurs de cet ouvrage ont constaté que ce sont les travailleurs âgés (aux environs de 40 ans) qui souffrent le plus de cette situation. Ils traitent des difficultés que cette main-d'œuvre rencontre sur le marché du travail. Il ressort de cette analyse que ce sont les travailleurs âgés qui restent le plus longtemps sans travail, qui sont réduits à un chômage prolongé, qui ont souvent une formation moins poussée que la main-d'œuvre plus jeune, et qui ont le plus de peine à être réintégrés rapidement.

Cette publication suggère des remèdes pour lutter contre le chômage. Elle cherche à faciliter la réadaptation de cette main-d'œuvre. Il va de soi qu'une solution efficace et rapide est difficile à trouver. Cependant, les auteurs soulèvent cet important problème et attirent l'attention de tous les milieux intéressés sur les moyens propres à donner des chances égales aux travailleurs qui ont dépassé 40 ans et à encourager leur participation active à la vie économique, sociale et culturelle de leur pays.

G. IMPERIALI.

Propriété publique et planification [2]

La croissance des besoins collectifs entraîne une généralisation des entreprises publiques d'intérêt général (besoins en logements, aménagements urbains, hôpitaux, recherche technique, atomique, aéronautique, spatiale, etc.).

Le livre de Pierre Bauchet étudie ce secteur en pleine évolution et analyse l'entreprise publique comme instrument de la réalisation d'une politique économique globale.

L'auteur définit l'entreprise publique puis, dans une première partie, il fait ressortir les difficultés que ce secteur va rencontrer. Difficultés au niveau économique (investissements, prix, tarification, prix de vente). Dans la seconde partie, il considère l'entreprise publique comme « catalyseur » de la politique économique. Il démontre quelle sera l'influence du secteur public sur la planification et surtout quel est l'avantage pour la planification de pouvoir s'appuyer sur ce secteur public.

Cet ouvrage, se rapportant plus particulièrement à la France, mérite une attention soutenue car ce sujet est de plus en plus d'actualité. D'autre part, l'auteur a su lutter contre les idées toutes faites et tire des conclusions dépourvues d'influence politique.

G. IMPERIALI.

La sécurité sociale suisse [3]

L'ouvrage d'Arnold Saxer publié en langue allemande, a été publié en français dans une édition revue et augmentée. Il donne un aperçu à la fois concis et compréhensible pour tous de la sécurité sociale en Suisse. L'auteur y prend en considération l'ensemble des

---

[1] Irvin SOBEL et Richard C. WILCOCK: *Techniques de placement pour les travailleurs âgés*, OCDE, Paris, 1966, 89 p.

[2] Pierre BAUCHET: *Propriété publique et planification (Entreprises publiques non financières)*, Editions CUJAS, 19, rue Cujas, Paris, 1962, 350 p.

[3] Arnold SAXER: *La sécurité sociale suisse* (Après la 6e revision de l'AVS et la revision de la LAMA), 132 p., Editions Paul Haupt, Berne, 1963.

institutions de la Confédération, des cantons et des communes ainsi que les institutions de droit privé. Souvent, à l'étranger surtout, on ne saisit pas les particularités de la sécurité sociale dans notre pays. C'est pourquoi cette publication entend avant tout donner au lecteur qui ne connaît pas ou ne connaît qu'imparfaitement la diversité suisse, une idée de la structure et des principes essentiels de la sécurité sociale suisse. Il faut espérer que l'exposé de M. Saxer contribuera à une juste appréciation d'ensemble de la sécurité sociale en Suisse, tant du point de vue théorique que pratique. Il constitue une somme d'informations qui seront utiles aux autorités, aux fonctionnaires, aux employés de toutes les branches d'assurance, aux assurés, c'est-à-dire à chacun.

La Banque nationale pour le développement économique et l'industrialisation du Maroc [1]

Depuis dix ans, le Maroc indépendant s'efforce de résoudre ses problèmes économiques, financiers et sociaux. La BNDE est un des organismes qui ont été mis sur pied dans le but de résoudre certains de ces problèmes.

L'auteur de cet ouvrage nous démontre tout d'abord l'importance de l'industrialisation dans un pays neuf. En effet, c'est grâce à l'exportation de ses produits industriels qu'un pays en voie de développement peut espérer se procurer les moyens nécessaires à acquérir ses biens d'équipement.

Dans la première partie de ce livre, après avoir expliqué pourquoi la BNDE est une banque à caractère semi-public, l'auteur expose le cadre, la structure, les buts et les méthodes de travail de cette institution et précise les difficultés auxquelles les promoteurs et les dirigeants de la BNDE ont dû faire face. Les chapitres suivants sont consacrés à l'étude des ressources et des opérations de la BNDE, en les comparant à celles des banques de développement en général.

Dans une deuxième partie, M. Munier examine l'action de la BNDE en tant qu'organisme d'intervention économique. Après une étude très poussée de la situation conjoncturelle du Maroc, des risques acceptés et des résultats obtenus par la BNDE, l'auteur étudie l'impact d'un tel organisme sur le développement du pays, et plus particulièrement sur l'indépendance économique du Maroc.

Ce remarquable ouvrage dont la compréhension est rendue très aisée par de nombreux tableaux et graphiques et auquel sont jointes des annexes expliquant le fonctionnement de la BNDE, peut être recommandé à toute personne s'intéressant à l'économie des pays en voie de développement, car il illustre très bien l'influence que peut avoir un organisme à caractère semi-public bien dirigé constituant « plus qu'un organisme bancaire, plus qu'un outil économique, une pièce délicate et importante du régime économique marocain tout entier ».

R.L.

Schweitzer demain [2]

M. Henri Monfrini a passé deux ans au Gabon, en qualité de représentant résident du Bureau de l'assistance technique, puis du programme des Nations Unies pour le développement. Il nous fait part aujourd'hui des entretiens qu'il a eus avec le « grand docteur »,

---

[1] B. MUNIER : *La Banque nationale pour le développement économique et l'industrialisation du Maroc*, Centre national de la recherche scientifique, 15, quai Anatole-France, Paris VIIe, 1967.

[2] Henri MONFRINI: *Schweitzer demain*, 124 pages et 7 photographies. Editions Payot Lausanne, 1966.

ainsi que de ses impressions quant aux questions qu'il a eu l'occasion de discuter avec lui, intéressant l'organisation et le fonctionnement de l'hôpital.

Ce livre intéressera tous ceux qui ont approché Schweitzer de près ou de loin et qui souhaitent connaître mieux encore cette figure, telle qu'elle est apparue au cours des dernières années, dans son cadre gabonais. Il attirera aussi l'attention de ceux qui, au lendemain de la mort de Schweitzer, se préoccupent de l'avenir de l'hôpital. Des suggestions sont faites à ce sujet, qui ne laisseront pas indifférentes les nombreuses personnes qui, dans le monde, se sont passionnées pour l'œuvre de Schweitzer et souhaitent qu'elle soit poursuivie.

Ce livre, riche en idées et qui ouvre des perspectives intéressantes sur ce grand sujet à l'ordre du jour, se présente sous la forme d'un récit de voyage personnel, ce qui rend sa lecture très agréable.

Les investissements étrangers en Inde [1]

L'ouvrage de Michael Kindron est une contribution importante à l'étude des investissements étrangers privés « directs » (c'est-à-dire effectués par des sociétés étrangères dans des entreprises industrielles et commerciales dont elles assurent la gestion) dans les pays en voie de développement, et l'influence de ces investissements sur la croissance économique de ces pays. Sur la base de nombreuses enquêtes auprès des agences gouvernementales et des entreprises étrangères et indiennes, M. Kindron a réalisé une excellente étude des investissements étrangers en Inde.

Les deux premières parties sont historiques. Elles décrivent l'évolution des investissements étrangers, de leur nature, leur ampleur et leur statut dans le cadre de l'évolution économique et politique de l'Inde pendant les périodes de la fin de l'Empire et après l'Indépendance. La troisième partie est une analyse du secteur étranger de nos jours, qui comprend plus de 30 % des plus grandes entreprises de l'Inde.

L'évaluation finale de la valeur des investissements étrangers dans la perspective de l'économie indienne représente un réquisitoire assez sévère. Des importations de capitaux excessives en direction de secteurs d'importance marginale entraînent des lourdes charges pour la balance des paiements, sous la forme de dividendes et de «royalties». Les prix des produits sont élevés du fait de l'importance des marges de profit, et souvent, de l'utilisation de techniques qui ne sont adaptées ni à la dimension des opérations ni aux conditions locales, et qui ne représentent certainement pas le dosage optimum entre le capital et le travail. La plupart des entreprises étrangères montrent une grande réticence à communiquer leur know-how au personnel indien, pour ne pas menacer leur position dominante basée d'abord sur les connaissances techniques; ainsi, le principal avantage des investissements étrangers directs, le transfert des compétences et des talents par la formation du personnel local, n'est souvent pas réalisé. Le Gouvernement porte une large part de responsabilité dans cet état de choses. Tout en maintenant une attitude foncièrement bienveillante à l'égard du capital étranger et en reconnaissant son importance vitale pour l'industrialisation de l'Inde, il s'efforce aujourd'hui de remédier aux désavantages du système, et ceci en particulier en forçant les entreprises étrangères à » indianiser « leur personnel.

R. KÜNZLI

[1] M. KINDRON: *Foreign Investments in India,* Oxford University Press, London, 1965.

Annuaire suisse de science politique[1]

L'Annuaire suisse de science politique de 1967 est consacré au système suisse de gouvernement, qui a donné lieu récemment à tant de discussions. Le thème général est traité sous ses différents aspects par des représentants de la science et de la vie politique. A la lumière de sa longue expérience comme ministre suisse des Affaires étrangères, l'ancien conseiller fédéral *Max Petitpierre* prend position à l'égard de quelques projets de réforme débattus.

Le professeur *Erich Gruner* (Berne) montre dans quelle mesure les élections au Conseil fédéral dès 1848 furent libres et dans quelle mesure le choix fut limité par des prescriptions, des retenues et des influences de diverses sortes.

Le professeur *Christian Dominicé* (Genève) compare le système suisse de gouvernement avec celui d'autres Etats et en tire quelques conclusions en faveur d'une réforme.

Le professeur *Kurt Eichenberger* (Aarau/Bâle) examine les problèmes d'organisation du système collégial, et le professeur *Léo Schürmann,* conseiller national (Olten/Fribourg) soumet à la critique le système du gouvernement de tous les partis qui ne se heurte à aucune opposition véritable au parlement. Le professeur *Jean-François Aubert* (Neuchâtel) analyse finalement comment les rapports de force entre le Conseil fédéral et l'Assemblée fédérale se sont développés depuis 1848. L'annuaire contient en outre un rapport sur l'état des recherches politologiques en Suisse et la continuation de la bibliographie suisse de science politique, l'un et l'autre par le professeur *Roland Ruffieux* (Fribourg).

L'Europe des affaires: rôle et structure des groupes[2]

« Ce livre, qui n'évite aucune question, concerne directement tous ceux que préoccupent le destin de l'Europe et l'avenir de la civilisation européenne ». Publié en 1967, *L'Europe des affaires,* ouvrage de deux spécialistes de science politique — Jean Meynaud (professeur à l'Université de Montréal) et Dusan Sidjanski (professeur à l'Université de Genève) — représente un premier essai d'appréhension au plan européen de la pression des groupes et plus particulièrement des groupes d'affaires.

De par son objet même, cette étude est complexe et oblige les auteurs à recourir à la fois aux catégories de l'analyse économique et à celles de l'analyse politique. Car si le politiste se sert de la notion de groupe d'affaires pour caractériser une unité économique sous le critère de l'immédiateté de l'accès dont elle dispose auprès des autorités publiques, c'est l'analyse économique, et spécialement l'étude de la concentration, qui, dans les faits, va permettre d'identifier de la manière la plus valable les unités économiques susceptibles de disposer d'un tel accès.

Aussi la première partie de l'ouvrage est-elle consacrée à l'examen successif des modalités de formation, de l'ampleur et des résultats de l'évolution vers la concentration qui résulte du mouvement d'ajustement des entreprises aux horizons de l'unité européenne. Dans un inventaire systématique et précis des phénomènes de concentration, les auteurs passent en revue tour à tour les facteurs de l'évolution (intégration européenne, mais aussi la logique même du système capitaliste et surtout la pénétration économique des USA) et les techniques

---

[1] *Association suisse de science politique,* avenue de Rumine 7, 1005 Lausanne.

[2] JEAN MEYNAUD et DUSAN SIDJANSKI: *L'Europe des affaires. Rôle et structure des groupes,* Payot Paris, 1967.

de formation des groupes (ajustements de type individuel, mais surtout ajustements collectifs, soit accords et ententes, et, encore peu nombreux, des accords de fusion), montrant en particulier l'absence de moule juridique approprié à des unités de type européen, absence dont on peut se demander si elle n'a pas freiné le mouvement de concentration. Quant à l'ampleur de l'évolution, elle est envisagée à trois niveaux — cadre national des pays européens, cadre directement européen, et cadre tant national qu'européen relatif à l'implantation des firmes extra-européennes — le bilan qui en découle mettant en évidence une Europe des affaires qui n'est pas encore aussi totale et cohérente, ni aussi solide qu'on le soutient parfois (insuffisances structurelles: rapprochement qui se limite encore avant tout au domaine des échanges commerciaux, concentration qui n'implique encore que rarement une interpénétration véritable des capitaux, apport financier américain qui reste plus grand pour chacun des six pays de la CEE que le total des apports financiers des cinq autres; insuffisances en relation avec l'implantation des firmes américaines: défectuosité européenne dans les secteurs de pointe, face à une concurrence américaine qui bénéficie d'une importante participation gouvernementale pour la recherche).

Un mouvement de concentration européenne existe cependant, et s'affirme, sous l'influence entre autres de l'intégration économique. Il s'agira donc dans la deuxième partie de l'ouvrage de savoir quels sont les éléments nouveaux que ce mouvement contribue à introduire dans la constellation des forces qui tentent d'intervenir auprès des autorités officielles pour en orienter le comportement dans un sens déterminé. On passe ainsi de l'analyse économique à l'analyse politique, ce qui rend indispensable au préalable une nouvelle définition de l'instrument d'analyse, à savoir les groupes d'affaires européens, notamment sous l'angle de l'application du qualificatif «européen»: pour être retenus comme européens, les groupes doivent d'une part déployer une activité permanente sur une surface suffisante de l'espace européen (Europe occidentale) et d'autre part disposer en Europe d'un centre d'administration et de commandement qui assume la responsabilité de la gestion des affaires européennes. Judicieusement choisi, ce double critère permet de tenir compte aussi bien des entreprises européennes à dimension internationales que des groupes extra-européens implantés en Europe.

Quelles sont dès lors les modalités d'intervention des groupes retenus et, plus particulièrement, quelle est la nature des intérêts défendus, quels sont les niveaux de gouvernement où se situent les influences, quels sont les aspects de la capacité effective d'influence? Autant de questions auxquelles Meynaud et Sidjanski s'attachent à formuler quelques réponses dûment documentées, tâche particulièrement difficile du fait que les phénomènes qu'il s'agit de saisir se situent à la jonction entre deux mondes également incomplets et en pleine évolution: d'un côté celui des groupes qui agissent au niveau européen — alors qu'on en est encore à la recherche d'une formule de société européenne sans que les partisans de telles sociétés ne s'accordent sur le cadre juridique à leur donner; de l'autre côté, celui des autorités qui prennent des décisions à ce niveau — alors que, même dans la CEE, la présence du pouvoir proprement communautaire reste affectée d'imprécision.

Toujours est-il que leur recherche permet aux auteurs d'aboutir à un certain nombre de propositions intéressantes et, pour certains, inquiétantes. Nous ferons plus particulièrement allusion ici à la considérable capacité d'influence sociale qui peut résulter de la détention d'un grand pouvoir économique, et qui produit ses effets sans que les bénéficiaires aient à faire pression sur les autorités. A cet égard, les auteurs évoquent en effet l'expérience américaine — pleine d'intérêt quand on sait à quel point certains en appellent à la constitution en Europe de géants du type américain: il ressort de diverses études spécialisées qu'on reconnaît de

manière unanime aux grandes corporations américaines une puissance d'une ampleur exceptionnelle et une influence sociale très grande, les avis ne divergeant que sur la portée du phénomène et sur la manière d'en prévenir les abus. Examinant alors en parallèle la situation européenne, les auteurs sont amenés à remarquer que, si on retrouve à l'échelle européenne, de manière variable d'ailleurs, un certain nombre des caractéristiques de la situation américaine (notamment octroi à des parlementaires de sièges dans des conseils d'administration, pantouflage, noyautage des assemblées législatives par des hommes d'affaires, etc.), l'influence des groupes d'affaires européens reste moindre que celle de leurs homologues américains. Il n'en reste pas moins qu'un certain nombre de tendances actuelles (le syndicalisme de gestion de la nouvelle génération de dirigeants syndicaux, la propension des affaires à s'engager dans le domaine culturel, et, quoique encore rare, la création par elles de fondations dites philanthropiques) peuvent suggérer une évolution vers un renversement de cette situation dans le sens du modèle américain.

Il est important de relever dès lors que l'intégration européenne, telle qu'elle se poursuit actuellement, est bénéfique aux groupes d'affaires en général, mais particulièrement bénéfique aux groupes d'affaires américains: elle profite aux affaires européennes en général de par les dimensions qu'elle leur offre, de par l'absence quasi totale de riposte syndicale organisée au niveau européen, et de par l'absence d'un pouvoir gouvernemental européen qui soit en mesure d'effectuer des calculs et de prendre des décisions eu égard aux dimensions effectives de leur activité; mais elle profite plus encore, mis à part certains secteurs telle la chimie, aux groupes d'affaires américains, que leur situation propre (l'Europe constitue pour eux non l'occasion principale, mais simplement une occasion supplémentaire d'activité et de profit; leur caractère multinational leur permet d'éviter de tomber sous le coup de la loi antitrust; leurs ressources, enfin, sont plus grandes du fait de l'apport de l'Etat et d'un emploi plus concentré) rend mieux à même de se restructurer en fonction de la dimension européenne — aussi sont-ils les premiers à le faire. A ce titre, certains auteurs se plaisent d'ailleurs à leur attribuer un rôle de fédérateur économique. Cette interprétation n'est pourtant pas celle de Meynaud et Sidjanski, car elle passe sous silence le trait fondamental de ces groupes, à savoir leur caractère extra-européen, et, de même, le fait qu'en divers domaines l'action des firmes américaines a eu pour objet ou résultat de saper ou freiner les possibilités de coopération européenne.

Quant au problème des rapports entre l'Europe des affaires et l'Europe politique, une des questions posées par les auteurs est de savoir si la seconde ne devrait pas voir un début de réalisation pour que la première se poursuive. A cet égard, ils critiquent, quoique de manière nuancée, l'hypothèse qui verrait la concentration des affaires se poursuivre en dépit du vide politique et, du moins en partie, en en profitant, ce qui revient à attribuer aux affaires un rôle de catalyseur indirect de l'unité européenne. Une seconde hypothèse, qui voit le monde des affaires jouer lui-même le rôle catalysant (catalyseur direct) en demandant une réglementation européenne de la pénétration américaine en Europe, semblerait préférable, mais paraît avoir peu de chances de se réaliser actuellement, bien que les firmes américaines, par leur aggressivité et par la brutalité de leurs méthodes puissent être en train de créer les conditions qui rendraient une telle réaction inévitable.

C'est d'ailleurs de manière plus générale dans de tels réflexes de défense que les auteurs voient les chances d'une relance de l'intégration européenne sur des bases réalistes et solides. Les promoteurs de l'union européenne ont toujours eu pour objectif de créer une Europe autonome. Dans cette perspective on peut espérer que la pénétration américaine provoquera le réveil des Européens et deviendra un nouveau moteur de l'intégration. Relever le défi

américain de l'hégémonie économique et technique équivaut en effet à la mise en commun à plus ou moins brève échéance des ressources européennes dans les secteurs vitaux. Mais les modalités de cette mise en commun et plus généralement les principes d'une Europe neuve peuvent être cherchés dans plusieurs directions. Celle de l'imitation d'un modèle, le modèle américain ou le modèle soviétique, celle aussi de la recherche d'une voie proprement européenne. Mais là encore, les réponses peuvent être diverses, ce que les auteurs de cet ouvrage présentent avec une parfaite honnêteté: Meynaud voit la construction de la société nouvelle subordonnée à la collectivisation des grands moyens de production et préconise en attendant une prise en charge par la collectivité des secteurs de pointe. Sidjanski incline vers la solution du contrôle public et de ce qu'on appelle fréquemment l'économie mixte. Il n'en reste pas moins que tous deux se retrouvent pour contrer la tendance qui existe aujourd'hui en plusieurs milieux en faveur de la concentration en organismes géants — ils estiment qu'il est acquis que ceux-ci présentent des dangers pour la liberté des hommes et qu'il n'est nullement certain qu'ils aient toujours la plus grande efficacité; ils estiment aussi que ce type d'observation est à retenir tout particulièrement pour la communauté politique européenne dont il semble essentiel de ne pas faire le « melting pot » dans lequel se dissoudraient notre richesse et notre diversité culturelles.

SYLVIA BUCHLI