

Barber, Richard J., *Le pouvoir américain : les grandes sociétés, leur organisation, leur puissance politique*. Éd. Stock, Paris, 1972, 384 p.

Jean-René Chotard

Volume 5, Number 3, 1974

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/700476ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/700476ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Chotard, J.-R. (1974). Review of [Barber, Richard J., *Le pouvoir américain : les grandes sociétés, leur organisation, leur puissance politique*. Éd. Stock, Paris, 1972, 384 p.] *Études internationales*, 5(3), 575–576.
<https://doi.org/10.7202/700476ar>

influence sur l'élimination de l'opposition entre droit interne et droit international.

B – L'ouvrage traite également et plus spécifiquement de l'influence du droit fédéral sur le droit international : *The Impact of Federal Law on International Law*. Dans quelle mesure le droit international est-il appliqué dans les rapports entre États-membres d'une union fédérale? En effet, les accords conclus entre les États-membres « ont quelque ressemblance avec les traités internationaux », comme le souligne le commentaire du projet d'article sur le droit des traités de 1966. Cependant, le professeur Bernier estime que le droit international n'est pas appliqué dans ces relations, car le droit applicable en la matière est « *a mixture of various rules and principles that can only be called interstate law* ».

D'autre part, dans quelle mesure les décisions judiciaires internes des États fédéraux influencent-elles les solutions de la jurisprudence internationale? Selon l'auteur, il est quelques domaines où cette proposition se vérifie. Ce sont les questions de frontières, d'utilisation économique des fleuves internationaux, de la prescription acquisitive et de la clause *rebus sic stantibus*.

Dans sa conclusion, le professeur Bernier résume ses différents développements en les éclairant d'une formule choc. Il qualifie les rapports fédéralisme-droit international de « *love-hate relationship* ». La lecture de cet ouvrage est donc à conseiller pour les nombreux problèmes abordés et illustrés par des exemples tirés de la doctrine et d'une jurisprudence abondante. Elle incitera peut-être d'autres auteurs à développer certains points d'intérêt particulier, tant pour le Canada que pour la communauté internationale du XX^e siècle, dans la logique de cette recherche de nouvelles normes du droit international.

A. JACOMY-MILLETTE

Faculté de droit,
Université d'Ottawa

BARBER, Richard J., *Le pouvoir américain : les grandes sociétés, leur organisation, leur puissance politique*, Éd. Stock, Paris, 1972, 384p.

Plus ou moins qu'un ouvrage sur les sociétés multinationales, le livre de Richard J. Barber : *Le pouvoir américain : les grandes sociétés, leur organisation, leur puissance politique* constitue un dossier. L'auteur y expose un certain nombre d'informations sur la croissance, le mode de gestion et l'influence des très grosses entreprises américaines. Les différents éléments de ce dossier apportent tous des données intéressantes, mais ils sont de valeur très inégale.

La première partie, d'emblée la plus riche, contient une analyse saisissante de l'actuelle situation des géants des affaires aux États-Unis. R. J. Barber, qui est fort documenté, insiste d'abord sur la taille des entreprises, montrant qu'une centaine parmi elles contrôlent le tiers de la valeur ajoutée produite aux États-Unis. Ce petit nombre d'entreprises importantes est d'ailleurs le résultat temporaire d'un vaste courant de fusions et regroupements amorcé depuis longtemps. Il se poursuit même, encouragé par la politique fiscale et les tendances boursières. Ce mouvement n'épargne aucun des secteurs de la production et touche même l'agriculture. Il entraîne un certain nombre de conséquences, dont la plus importante est peut-être la fin de la notion de libre concurrence. En effet, les différents directeurs généraux pratiquent pour la mise en vente d'un même produit, ce que par euphémisme, ils appellent une « coordination spontanée des prix ».

Le caractère nouveau de ces vastes empires financiers tient dans la diversité de leurs productions. On ne fusionne pas des industries spécialisées dans un même domaine, on absorbe plutôt des portefeuilles d'actions. La société considérée devient alors ce que l'auteur appelle un conglomérat. Le groupe dirigeant, orienté d'abord vers un secteur précis et délimité finit par contrôler des productions aussi nombreuses qu'étrangères les unes aux autres. Il change alors de nom pour que le public ne fasse pas de confusion. Ainsi, *U.S. Rubber* devient-il *Uniroyal*.

Mais ces immenses ensembles tentaculaires n'apparaissent pas au public avec leur dimension réelle. Il s'avère désormais impossible d'identifier tel produit avec le groupe propriétaire de l'usine qui le fabrique. De la même façon, il serait illusoire d'attacher un nom de *businessman* aux vastes sociétés. Les grands entrepreneurs ont fait place à des gestionnaires.

Solidement campés derrière leur savoir technocratique et leur puissance décisionnelle, ils ne s'attachent à aucune firme et évoluent au gré des promotions dans l'anonymat total. C'est ce que l'auteur résume en un titre suggestif « États-Unis, société anonyme » ! Mais s'agit-il encore d'entreprises américaines ? L'importance des investissements outre-frontière a donné aux sociétés un caractère multinational.

Après cet exposé, R. J. Barber présente ce qui pourrait être appelé une série d'études sur quelques aspects du monde des affaires. Il insiste en particulier sur les liens nouveaux qui s'établissent entre les industries et les universités, entre la technologie et la recherche. Ces deux domaines évoluent en étroite collaboration. Les conseils d'administration demandent aux chercheurs des études spécialisées pour résoudre des problèmes dont les solutions seront directement applicables.

La réunion de tels moyens scientifiques et économiques entraîne des conséquences nombreuses. La moindre d'entre elles n'est pas l'accélération des changements dans la gestion. La place de l'entreprise dans la société évolue aussi avec une extrême rapidité.

L'auteur dresse ensuite quelques bilans sommaires des perspectives qu'ouvre cette explosion technologique. Il passe en revue chacun des secteurs, insistant en particulier sur la grande difficulté de prévision à laquelle doivent faire face les technocrates. Cette difficulté trouve d'ailleurs une illustration immédiate, car plusieurs hypothèses avancées sont quelque peu infirmées par la présente crise de l'énergie.

Mais R. J. Barber aborde plus longuement une autre question : celle des nouveaux rapports entre le pouvoir politique et les Grands de l'économie. Ces derniers disposent d'une telle puissance et peuvent exercer de telles influences, voire de telles pressions, qu'ils deviennent les partenaires obligés du gouvernement. L'auteur juge le fait irréversible et il le déplore un peu, car il croit à une démocratie dans la mesure où elle n'est pas dominée par le pouvoir économique. Il reconnaît que des décisions politiques ont été prises à Washington après seulement une consultation avec les hommes d'affaires, le Congrès n'intervenant que pour entériner une législation dont la mise au point lui échappe.

Malgré ces faits, R. J. Barber ne désespère pas que des solutions soient possibles dans un pareil contexte. Il donne en exemple l'action conjointe de l'État et des entreprises privées pour porter remède à quelques-uns des grands problèmes de l'Amérique.

Depuis peu, en effet, les puissantes sociétés privées, à la demande des pouvoirs publics, envisagent de travailler à la rénovation urbaine, à la formation de la main-d'œuvre, voire à la récupération des déshérités. Des centres de recherche se penchent sur ces épineuses questions. L'auteur considère avec optimisme cette coopération nouvelle entre des pouvoirs jadis concurrents. Il voit certes qu'il existe une contradiction entre les objectifs sociaux qui sont poursuivis et le mobile traditionnel du profit qui pousse à agir les grandes sociétés capitalistes. Il veut croire que les puissants gestionnaires accepteront de travailler à cette tâche, seule capable d'assurer l'équilibre de la société américaine. Mais curieusement, il fait reposer sur l'État, c'est-à-dire sur les payeurs de taxes, le coût de l'opération. Les grandes entreprises auraient peu à financer une tâche qui leur rapporterait beaucoup.

Quoi qu'il en soit, nouvelle frontière pour la libre entreprise ou réaménagement gigantesque de la nation, R. J. Barber a le mérite de montrer l'ampleur des changements intervenus depuis 1945. Sans aucun doute a-t-il raison de préconiser un véritable *New Deal*, dans de nouveaux rapports entre l'exécutif, le pouvoir et les citoyens.

Jean-René CHOTARD

Histoire,
Université de Sherbrooke

MOCKERS, J. P., *Croissances économiques comparées : Allemagne, France, Royaume-Uni, 1950-1967* (Essai d'analyse structurale), Paris, Dunod, 1969, 273p.

Dans un excellent ouvrage, J. P. Mockers étudie les croissances économiques comparées en Allemagne, France, Royaume-Uni de 1950 à 1967. Pour rendre compte de cette évolution, l'auteur procède selon une méthode qu'il définit