

Hahlo, H.R. (éd.), *Nationalism and the multinational Enterprise : Legal, Economic and Managerial Aspects*, A.W. Sijthoff, Leiden et Oceana Publications, Dobbs Ferry, New York, 373 p.

L. P. Singh

Volume 6, Number 3, 1975

Les partis communistes d'Europe occidentale

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/700587ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/700587ar>

[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

Singh, L. P. (1975). Review of [Hahlo, H.R. (éd.), *Nationalism and the multinational Enterprise : Legal, Economic and Managerial Aspects*, A.W. Sijthoff, Leiden et Oceana Publications, Dobbs Ferry, New York, 373 p.] *Études internationales*, 6(3), 401–402. <https://doi.org/10.7202/700587ar>

enfin cette « note à l'édition de 1973 » qui est peut-être en train de prendre tout son sens : « Si le Tiers-Monde uni réussissait à rattacher à la cause des dominés et des dépouillés l'ensemble des pays pétroliers, il nous faudrait devenir enfin « raisonnables » (p. 173).

On ne saurait trop souhaiter que *l'Utopie ou la mort* que les Éditions du Seuil viennent de rééditer en format de poche puisse contribuer largement à la diffusion de la pensée des « écologistes politisés ».

Jean-Pierre TUSSEAU

*Département des lettres,
Université du Québec à Trois-Rivières*

HAHLO, H. R. (éd.), *Nationalism and the Multinational Enterprise: Legal, Economic and Managerial Aspects*, A. W. Sijthoff, Leiden, et Oceana Publications, Dobbs Ferry, New York, 373p.

Cet ouvrage dont nous faisons la recension est la version révisée et sans date de textes présentés à l'université McGill, en août 1971, lors d'une conférence internationale sur les multinationales. Les auteurs de ce volume sont tous d'éminents spécialistes dans les secteurs du droit, de l'économique et du management en affaires. Ce sont : Louis Loss et D. Vagts de l'École de Droit de Harvard, Clive Schmitthoff du City University et de l'Université de Kent, Ivan R. Feltham de l'École de Droit d'Osgood, H. C. Coing de l'Institut Max-Planck, John Fayerweather de l'Université de New York, K. W. Weddorn du London School of Economics, Howard Ross de l'université McGill, Paul Leleux, de la Belgique, Wilbur Fugate, du Département de la Justice des États-Unis, D. H. W. Henry, du gouvernement canadien, et Éric Kierans, ancien député et ministre

provincial et fédéral au Canada. Quoique préoccupés principalement par le droit, l'économique et le management dans les multinationales, les auteurs ont cependant touché brièvement à la question politique, du moins lorsque cela concernait le Canada.

Dans la première partie, ils couvrent divers aspects des multinationales dans les pays où elles sont installées, principalement, aux États-Unis, en Grande-Bretagne, au Canada, en Allemagne, en France, en Belgique et dans la Communauté économique européenne. Dans la seconde, Harry Johnson traite des profits économiques des entreprises transnationales pendant qu'Éric Kierans et Abraham Rostein nous prévenaient contre les dangers de la structure internationale des multinationales (*cosmo-corp*) pour la survivance nationale de pays comme le Canada. Dans la troisième partie, les auteurs étudient le management des entreprises transnationales en relation avec ce qui peut en résulter comme, par exemple, le rôle instrumental des filiales sur la politique des pays qui les accueillent, le nationalisme et le pouvoir centralisé, et les attitudes du contrôle nationaliste. La quatrième partie traite des litiges, arbitrages, relations industrielles et garanties internationales. Quant à la cinquième partie, elle est consacrée à une discussion de la législation antimonopole aux États-Unis, en Europe et au Canada. Ainsi, ce volume traite de tous les aspects des multinationales dans les pays industrialisés. Les pays en voie de développement sont quelque peu laissés pour compte, quoiqu'un chapitre sur l'Afrique figure à la table des matières.

Pour plusieurs raisons, ce volume sait discuter avec soin des nombreux détails techniques des corporations transnationales et des problèmes que leur venue dans les pays hôtes ont créés autant que dans les pays d'origine. Certains ont affirmé que ces multinationales sont fort utiles pour l'économie mondiale alors que d'autres s'alarment du pouvoir excessif dont elles jouissent. Pratiquement tous les experts étudient

avec soin les pouvoirs décisionnels qui peuvent affecter de façon critique les pays hôtes. Comme Rostein le dit : « La portion de l'iceberg sous la surface est précisément ce pouvoir de décision que les multinationales peuvent exercer sur le personnel de gestion et sur les technocrates des pays à la fois lorsque des objectifs normaux sont en jeu ou lors des crises nationales. Pour ceux que concerne l'indépendance nationale, cette facilité d'opter lors des prises de décision hors des frontières des pays hôtes est la question primordiale. » (p. 187) Il est alors logique que les auteurs de ce volume offrent des suggestions variées quant aux structures et aux techniques de régulation de façon à protéger le pays hôte tout en le faisant bénéficier des avantages apportés par ces multinationales.

Quoique le volume apporte peu relativement à l'influence que les États-Unis peuvent ainsi avoir sur le Canada et les pays d'Europe par l'entremise des entreprises multinationales, il est probablement le plus à point et le plus fouillé dans tout ce qu'on écrit de plus en plus présentement sur les corporations multinationales.

L. P. SINGH

*Département de science politique,
Sir George Williams University*

HERRING Jr., George C., *Aid to Russia 1941-1946 : Strategy, Diplomacy, The Origins of the Cold War*, New York et Londres, Columbia University Press, 1973, xxi + 365p.

L'ouvrage de George Herring sur l'aide américaine à l'Union soviétique pendant la Seconde Guerre est une bonne addition à la longue liste de livres sur les origines de la guerre froide dont cet ouvrage en fait partiellement l'examen. Aussi le respect méticuleux du sujet et le souci de ne pas

expliquer unicusalement la guerre froide comme l'ont fait les historiens révisionnistes Apelowitz, Kolko, Williams et autres dans leurs travaux, donnent à cette étude un fond d'objectivité qui manque dans beaucoup d'ouvrages récents. L'auteur s'acquitte ainsi avec succès d'une tâche plutôt difficile.

L'aide américaine à l'URSS a sans aucun doute permis à cette dernière de tenir le coup pendant les moments les plus sombres de la guerre. Le récit de Herring témoigne non seulement du fait que Roosevelt avait compris le besoin d'aider l'URSS pour maintenir la Grande Alliance contre l'Allemagne, besoin que les États-Unis devaient satisfaire tant pour leur sécurité que pour les fins des opérations militaires, mais aussi que cette aide pouvait éventuellement servir pour réaliser les objectifs de la politique américaine après la guerre. Du vivant de Roosevelt, ce second aspect était toujours subordonné au premier, et ce n'est qu'avec Truman que le second se manifesta ouvertement. Or, c'est aussi à ce moment que l'attitude envers l'URSS était en train de changer. Les prodromes du changement était déjà visibles sur cette question, pendant la guerre, n'était-ce que d'une façon indirecte.

Ce qui frappe le lecteur dans le récit de Herring c'est l'attitude de l'URSS envers les États-Unis sur cette question d'aide. Il ne s'agit pas seulement de leur obstructionnisme bureaucratique, de leur méfiance, voire de leur arrogance lorsque leurs demandes n'étaient pas entièrement satisfaites (Herring montre à maintes reprises pourquoi elles ne pouvaient l'être pour des raisons qui étaient purement techniques) ; les Soviétiques transféraient ni plus ni moins toute la responsabilité du processus d'aide sur les Américains alors qu'ils refusaient l'accès sur le front russe aux officiers américains afin que ceux-ci puissent juger des besoins et des priorités et minimisaient le besoin d'une collaboration étroite. Herring n'accuse pas les Soviétiques d'avoir exploité les Américains ;