

Niosi, Jorge. *Les multinationales canadiennes*, Montréal, Les Éditions du Boréal Express, Montréal, 1982, 224 p.

Raymond Hudon

Volume 14, Number 2, 1983

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/701512ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/701512ar>

[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

Hudon, R. (1983). Review of [Niosi, Jorge. *Les multinationales canadiennes*, Montréal, Les Éditions du Boréal Express, Montréal, 1982, 224 p.] *Études internationales*, 14(2), 363–365. <https://doi.org/10.7202/701512ar>

celle de F. AL CHALABI et A. AL JANABI (no 4). Les deux études fixent les exigences de longue période qu'il serait désastreux d'oublier. S. EL SERAFY et A.D. JOHANY (nos 7 et 8) montrent que ces impératifs se sont déjà exprimés, et qu'ils expliquent réellement l'accroissement brutal du prix du pétrole après 1973. Cet accroissement ne fut nullement l'exercice inconsidéré du pouvoir de marché acquis par un cartel. Sa survenance, puis son maintien, traduisent la logique profonde de l'exploitation de ressources épuisables et le changement, inévitable et légitime, dans le droit de propriété des gisements.

1.2 – La deuxième manière consiste à identifier les éléments du pouvoir de marché des producteurs de pétrole. J.E. HARTHORN (no 2) analyse les facteurs des mouvements de prix. R.S. PINDYCK (no 3) estime les éléments cruciaux de la demande et de la solidité du « cartel ». Φ . NORENG (no 13) mesure l'impact des pays producteurs de pétrole, mais extérieurs à l'OPEP, sur celle-ci.

1.3 – La troisième perspective déborde la fixation des prix et considère la politique globale des pays de l'OPEP. D.J. O'BRIEN (no 9) prend la mesure des choix industriels qui s'ouvrent aux pays pétroliers. A.M. JAIDAH (no 10) centre son étude sur le développement en aval de la production pétrolière. M.V. SADIH (no 15) étudie la politique macro-économique et fiscale des pays de l'OPEP.

2. Le deuxième thème est celui des relations entre l'OPEP et l'ensemble du monde. Il est abordé de quatre façons.

2.1 – D'abord W.J. MEAD (no 5) étudie l'évolution des prix pétroliers de manière approfondie et sous un angle très large.

2.2 – R.D. ZENTNER (no 6) examine les réactions de l'opinion américaine au comportement de l'OPEP.

2.3 – I.F.I. SHIHATA (no 11) et J.P. POWELSON (no 12) étudient l'impact des mouvements de prix pétrolier sur le solde des balances commerciales et sur la situation des différents pays, développés et non.

2.4 – J. HASMIN (no 14), M. DAILAMI (no 16) et H.E. HANSEN (no 17) révèlent les conditions de l'intégration stable des échanges pé-

troliers dans l'ensemble des échanges mondiaux.

Trois considérations conduisent à accorder une grande attention à l'ouvrage présenté par R.E. MALLAKH: la largeur de la perspective, la pertinence des analyses, enracinées dans la réflexion théorique et l'actualité des conclusions et des prévisions que l'on peut tirer de l'ouvrage.

Jean-Pierre OLSEM

*Département de Sciences Économiques
Université de Franche-Comté, Besançon*

NIOSI, Jorge. *Les multinationales canadiennes*, Montréal, Les Éditions du Boreál Express, Montréal, 1982, 224 p.

Constatant l'existence de « peu d'ouvrages sur les multinationales canadiennes », Jorge Niosi s'étonne de ce « manque d'intérêt ». Ainsi, il rappelle que « le Canada est un des principaux pays exportateurs de capitaux: en 1971, il se situait au sixième rang, derrière les États-Unis, la Grande-Bretagne, la France, l'Allemagne occidentale et la Suisse. Le Canada occupait le même rang pour l'investissement direct à l'étranger par habitant. » De plus, il souligne que, dans divers secteurs, « certaines entreprises canadiennes comptent parmi les plus importantes à l'échelle mondiale ». (p. 7)

Niosi nous propose donc de combler ce vide à partir d'un « cadre conceptuel nécessairement éclectique et composite mais pas, peut-on l'espérer, contradictoire » qu'il construit en s'appuyant sur « un certain consensus [qui] commence à s'établir autour de quelques propositions majeures » (p. 32). Ces principales propositions (pp. 32-35) concernent la migration du capital qui se concentre dans des mouvements entre pays développés; le rôle clé de la concentration et de l'innovation technologique dans la multinationalisation des entreprises manufacturières; le rôle moteur des entreprises « leaders » des secteurs multinationalisés; le cycle parcouru de l'innovation à la standardisation progressive, puis complète,

par les produits des grandes sociétés; la constitution de multinationales locales dans les pays entrés avec retard dans le processus d'industrialisation; et le mimétisme des grandes entreprises d'une industrie par rapport à une firme leader.

Pour parvenir à cette série de propositions, Niosi a délibérément « omis de considérer d'autres théories » qui ne lui apparaissaient pas « utiles, d'emblée, pour expliquer le cas canadien » (p. 21). Ainsi, il semble préoccupé d'éviter le piège d'« une prolifération de théories peu liées entre elles et plus ou moins confirmées par les faits » (p. 32). Malgré la détermination affichée à « expliquer » les multinationales canadiennes, Niosi se résigne finalement à n'affirmer que l'unicité du cas canadien: « Le modèle canadien d'internationalisation du capital ne semble pas avoir d'imitateur. » (p. 196)

Pourtant, ce cas similaire a été recherché en référant à l'Australie; mais l'effort fut consacré un échec à cause de « l'étroitesse du marché australien [et de] l'éloignement des pays industriels anglophones » (p. 196)! On croit dès lors comprendre que c'est la proximité des pays industriels anglophones qui distingue l'expérience canadienne dans l'internationalisation du capital de celle de l'Australie. D'ailleurs, l'auteur est très explicite à ce sujet: « Outre la structure très concentrée de l'industrie canadienne et l'envergure de ses sociétés, la proximité géographique, culturelle et commerciale des États-Unis et de l'Angleterre leur a permis d'absorber dans un court laps de temps la technologie des pays plus avancés industriellement. On imagine mal des entreprises argentines ou australiennes installant leurs laboratoires de recherche à Boston, New York ou Détroit. » (p. 183)

Ces affirmations surprennent quelque peu, surtout quand on les confronte avec d'autres, comme la suivante: « La stratégie des FMN canadiennes a consisté à diversifier économiquement leurs activités en fonction de l'intensité de la concurrence mondiale », qui origine surtout « des pays industriels reconstruits au cours de l'après-guerre » (p. 193). Reconnaissons que la thèse de la proximité vise à expliquer la source de l'emprunt tech-

nologique, courant chez les multinationales canadiennes, alors que celle de la concurrence se greffe à la stratégie de diversification de ces même multinationales. Cela contribue toutefois à faire ressortir qu'une analyse qui veut expliquer séparément différents phénomènes risque de donner prise à l'ambiguïté, sinon à la contradiction.

Cette contradiction que Niosi espérait pouvoir éviter, elle est spécialement présente dans les évaluations faites du niveau d'industrialisation du Canada. Et elle tient finalement à cette « isolation » des facteurs que Niosi prend en considération pour « expliquer » l'internationalisation du capital canadien. Ainsi, définissant les multinationales canadiennes comme « des imitateurs, et même des prédateurs technologiques » (p. 187), Niosi soutient l'impossibilité « de classer le Canada dans la même catégorie que les pays industriels d'Europe, tels la Suisse, la Suède, la Belgique ou la Hollande, car ces pays possèdent des sociétés multinationales fondées sur leur propre technologie » (p. 196). Par ailleurs, en ayant à l'esprit l'importance des exportations canadiennes de minerai, Niosi parvient à rattacher le Canada aux « pays semi-industriels riches » (p. 100). Pourtant, compte tenu de la rapidité et de la façon dont les multinationales canadiennes font usage de la technologie empruntée et importée, celles-ci se distingueraient nettement « des multinationales des pays semi-industriels du Tiers-Monde [...] car ces dernières reçoivent assez tardivement la technologie, la simplifiant et la réexportant dans des pays moins avancés » (p. 188). Quand il fait ressortir que « l'investissement manufacturier canadien se fait majoritairement dans les pays industriels avancés et non dans les pays sous-développés du Tiers-Monde », Niosi parvient à encore affirmer que « les FMN canadiennes sont plus proches des transnationales des pays avancés que de celles des pays semi-industriels » (p. 141). Finalement, tout semble s'éclaircir quand on constate que « le Canada, pays à industrialisation tardive et dépendante, possède autant de FMN (en proportion de sa population) que les pays industriels avancés » (p. 64). En fin de compte, en empruntant toujours à Niosi, « force est de constater que, par le nombre des grandes entreprises, le Ca-

nada se situe plus près des petits pays industriels comme la Suède ou la Suisse, que des pays semi-industriels typiques » (p. 62). Si nous nous en remettons à l'exposé de Niosi, force est aussi de constater qu'il s'avère bien périlleux de définir le statut du Canada au sein de l'économie mondiale! Sans compter que « le Canada présente une structure de commerce international semblable à celle d'un pays sous-développé » (p. 44)!

Ces « flottements » retracés dans l'ouvrage de Niosi ont pour effet malheureux de nous divertir de la pertinence de son effort de rap-peler que le Canada est un important exportateur de capitaux. Sans ces faiblesses, l'auteur aurait pu contribuer de façon beaucoup plus significative à montrer le déphasage de la thèse de *La capitulation tranquille* développée par Kari Levitt en 1970. Il aurait pu situer sa contribution par rapport à celle de J.A. Litvak et C.J. Maule (*The Canadian Multinationals*, 1981) autrement qu'en y faisant furtivement allusion au niveau d'une note de bas de page (p. 197). Sans nécessairement adhérer à la thèse de l'existence d'un impérialisme canadien, déjà défendue par Steve Moore et Debi Wells (*Imperialism and the National Question in Canada*, 1975), Niosi aurait sans doute pu en discuter la teneur s'il était lui-même parvenu à identifier plus clairement, et autrement que ponctuellement, la place et le statut du Canada et de ses multinationales au sein de l'économie mondiale.

Il est sans doute détestable qu'un auteur se fasse reprocher de ne pas avoir fait ce que d'autres auraient aimé qu'il fasse. Le but ici n'est pas de reprocher à Niosi d'avoir fait ce qu'il a fait, mais bien plutôt de l'avoir fait paradoxalement à la fois avec une rigueur quasi paralysante et un laxisme souvent déroutant. Ainsi, l'effort sérieux consacré à vérifier l'applicabilité de certaines théories à l'étude des multinationales canadiennes s'est accompagné d'insuffisances marquantes relatives à la position du Canada dans le système mondial.

Raymond HUDON

Département de science politique
Université Laval

DÉVELOPPEMENT ET ASSISTANCE INTERNATIONALE

ANDERSON, Robert S., BRASS, Paul R., LEVY, Edwin et MORRISON, Barrie M. (eds). *Science, Politics and the Agricultural Revolution in Asia*. Boulder (Col.), Westview Press, Coll. « AAAS Selected Symposia Series », 70, 1982, 534 p.

Parmi les nombreuses publications récentes concernant une forme ou une autre de la révolution agricole en Asie, ce livre représente une contribution particulièrement riche et originale. Cela est d'autant plus surprenant qu'au premier abord il semble s'agir d'un autre de ces volumineux recueils issus d'un colloque où se trouveraient rassemblées des études plus ou moins reliées et plus ou moins intéressantes. En fait, il s'agit bien d'un très volumineux recueil (plus de 500 pages dactylographiées de façon très serrée) où sont alignées quinze études d'abord présentées, précisément, à l'occasion d'un symposium tenu à San Francisco en 1980: mais aucune n'est ennuyeuse, certaines sont même passionnantes, et toutes sont étroitement reliées au thème central évoqué dans le titre, tout en relevant de démarches fort diverses.

Le recueil est divisé en quatre grandes parties qui, tout en étant complètes en elles-mêmes, et constituant au fond chacune un petit livre, s'articulent clairement les unes aux autres. La première partie concerne les transferts technologiques et la commercialisation de l'agriculture en Inde. Dans un premier texte, T.J. Byres présente une analyse serrée de la formation des classes sociales en relation avec les innovations technologiques dans l'agriculture. Il met en question la soi-disante neutralité des innovations biochimiques en montrant qu'elles finissent inévitablement par favoriser les plus gros producteurs. En fait, dans un contexte où les atouts sont inégalement distribués au départ, les innovations ne peuvent que contribuer à accroître les disparités et à favoriser la formation privative du capital au détriment du travail. Byres accorde une importance particulière aux effets des