

# **Aufstieg der Kleinen : Multinationale Unternehmen aus fünf kleinen Staaten vor 1914 [Harm G. Schröter]**

Autor(en): **David, Thomas**

Objektyp: **BookReview**

Zeitschrift: **Traverse : Zeitschrift für Geschichte = Revue d'histoire**

Band (Jahr): **3 (1996)**

Heft 2

PDF erstellt am: **18.09.2024**

## **Nutzungsbedingungen**

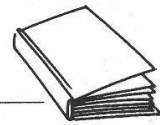
Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



principalement sur la description du caractère antagoniste des deux démarches sur le plan idéologique, sans s'arrêter sur les processus institutionnels de la confrontation. Enfin, l'objet «sociologie» semble être considéré comme une notion acquise, ne demandant aucune définition; or l'évocation d'une science naissante peut difficilement faire l'économie de celle de la nébuleuse dont elle émane, ainsi que des critères qui en déterminent les contours.

Pour terminer, quelques mots sur l'interprétation donnée de la fonction de la sociologie. Tout autant qu'une idéologie de soutien du libéralisme menacé, celle-ci revêt également, contrairement aux dires de l'auteur, la dimension d'un savoir technique, s'affirmant comme un instrument d'action concrète. Elle présente un caractère fondamentalement hybride, les préoccupations d'ordre gestionnaire impulsant souvent, au début, le questionnement théorique. Ainsi, à travers les enquêtes et expertises que fournissent ses représentants – citons en exemple le cas de Pareto – elle s'érige en auxiliaire de la pratique politique et de la production législative, dans le cadre de l'avènement de l'Etat-providence. Dès lors, plutôt qu'une simple manifestation de défense contre le socialisme, la sociologie, en tant qu'expression de la reconnaissance du social comme catégorie, peut être vue comme un lieu d'intégration – à son profit – de certains principes du socialisme par la société bourgeoise.

*Diana Le Dinh (Paris)*

**HARM G. SCHRÖTER**  
**AUFSTIEG DER KLEINEN**  
**MULTINATIONALE UNTERNEHMEN**  
**AUS FÜNF KLEINEN STAATEN VOR**  
**1914**

DUNCKER & HUMBLLOT, BERLIN 1993, 393 P., FS 138.-

Si l'histoire des multinationales connaît un certain engouement depuis quelques décennies, en particulier depuis le début des années 1980, il faut bien reconnaître que ces études ont porté avant tout sur les firmes des grands pays (Etats-Unis, Grande-Bretagne et Allemagne). Il existait bien quelques études de cas montrant l'importance et la précocité des multinationales dans les petits pays européens, mais aucune recherche systématique n'avait encore été menée à ce sujet. L'ouvrage de H. G. Schröter comble ainsi une lacune historiographique importante. Ce dernier s'est en effet intéressé à l'émergence et à la croissance des multinationales dans cinq petits pays européens (la Belgique, le Danemark, les Pays-Bas, la Suède et la Suisse) entre 1870 et 1914, en étudiant les investissements directs que ces entreprises firent à l'étranger – l'auteur ayant en effet considéré comme multinationales les entreprises possédant au moins deux unités de production dans deux pays étrangers (ou trois dans un seul Etat étranger). Sur la base d'archives d'entreprises et d'une abondante littérature secondaire, l'auteur a ainsi recensé 62 multinationales et plus de 400 investissements directs. A titre de comparaison, on peut relever que, pour la même période, Maria Wilkins n'avait comptabilisé que 52 multinationales américaines (330).

L'un des intérêts de ce travail réside dans son approche méthodologique. Refusant de se laisser enfermer dans une approche purement descriptive ou dans un cadre théorique déterminé, Schröter opte pour une démarche privilégiant, lorsque cela est possible, un va-et-vient entre don-

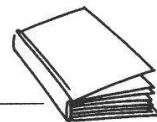
nées empiriques et modèles théoriques: «Die vorliegende Arbeit ist nicht aus dem Blickwinkel einer einzigen Theorie entstanden. Sie lebt vielmehr von den Spannungsfeldern, die sich einerseits zwischen verschiedenen Theorien, Modellen usw. und empirisch erarbeiteten Zusammenhängen und Erscheinungsmustern andererseits ergeben.» (22) De ce fait, l'auteur est amené à aborder de nombreux champs d'investigation. C'est pourquoi, dans les lignes qui vont suivre, plutôt que de passer en revue ces différents thèmes, nous avons préféré présenter plus en détail un aspect qui met fort bien en évidence, à nos yeux, les nombreux apports, mais aussi certaines faiblesses de cet ouvrage: la confrontation du modèle développé par A. D. Chandler pour dépeindre l'expansion des entreprises américaines, allemandes et anglaises (A. D. Chandler, *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge 1990) avec le cas des petits pays européens. On sait que cet historien américain a décrit la dynamique du capitalisme industriel qu'il caractérise, entre autres, par le contrôle progressif par l'entreprise de multiples fonctions (marketing, distribution et recherche et développement) en plus de la production, ainsi que par la transformation de la structure de direction (passage du capitalisme familial au capitalisme «managerial»).

Or, l'étude des multinationales des petits pays met à mal sur plusieurs points le modèle de Chandler. D'une part, les entreprises y suivent une évolution différente. En effet, les investissements à l'étranger, loin de constituer, comme aux États-Unis, la dernière étape du processus de développement industriel, y apparaissent très vite et sont même constitutifs de la croissance de ces entreprises. D'autre part, la structure de direction demeura dans l'ensemble inchangée:

164 ■ ainsi, à la veille de la Première Guerre

mondiale, les multinationales suisses étaient encore très souvent dirigées par le fondateur ou sa famille. Deux facteurs sont à l'origine des divergences entre le modèle proposé par Chandler et la situation des petits pays européens: la taille réduite du marché intérieur de ces derniers et les faibles dimensions de leurs entreprises. La moindre importance du marché domestique poussa en effet les entreprises à prendre très vite en considération les débouchés extérieurs, d'où la précocité de leurs investissements à l'étranger. Quant aux faibles dimensions de ces multinationales – sur les 62 multinationales des petits pays, seules six auraient figuré sur la liste des 200 plus grandes entreprises américaines en 1917 –, elles expliquent que ces entreprises n'aient pas été incitées à entreprendre une réorganisation administrative sur le modèle des firmes des grands pays. H. G. Schröter est ainsi amené à proposer une dynamique de développement différente de celle de Chandler et propre aux multinationales des petits pays. Cet exemple illustre bien l'un des principaux apports de cet ouvrage: l'auteur parvient, sur une base empirique, à relever la pertinence, mais aussi les limites, de certains modèles théoriques portant sur l'origine et la croissance des multinationales.

Les multinationales des petits pays présentent cependant une caractéristique commune avec les grandes entreprises américaines: la production de masse constitue dans les deux cas la clé la plus importante pour la croissance. Dans cette optique, les investissements directs à l'étranger jouent un rôle très important: «Die bis 1914 durchgeführten Direktinvestitionen erwiesen sich langfristig auch noch nach dem Ersten Weltkrieg als der strategisch günstige Weg für das Unternehmenswachstum für Firmen aus kleinen Staaten.» (333) Il va de soi que certaines entreprises ont adopté des stratégies de



développement différentes de celle des investissements directs, telles que la diversification ou la cartellisation. Toutefois, avant 1914, la stratégie des investissements directs s'est avérée, selon l'auteur, supérieure à tous les modèles alternatifs. (328) Ces affirmations nous semblent devoir être quelque peu nuancées. En effet, B. Veyrassat a montré qu'en Suisse, durant le XIXe siècle, la production de masse coexista avec la *spécialisation flexible*, caractérisée par l'emploi de machines polyvalentes, le recours à des ouvriers qualifiés et la production de petites séries de biens spécialisés et continuellement diversifiés pour des marchés fluctuants. Cette coexistence apparaît nettement dans le cas de l'industrie de la broderie, qui comptait dans ses rangs, à la veille de la Première Guerre mondiale, la plus importante multinationale textile helvétique: «[...] la broderie, très graduellement mécanisée au XIXe siècle, donne l'exemple peut-être le plus spectaculaire en Suisse d'un secteur où, jusqu'au début du XXe, petite entreprise et industrie à domicile [...] progressèrent au même rythme que la production de masse d'articles toujours moins luxueux et meilleur marché, sans éliminer le travail qualifié.» (B. Veyrassat, «Mais où est donc la différence? Modèles comparés de développement technologique (XIXe siècle). Historiographie internationale – historiographie suisse», in B. Etemad, J. Batou & T. David (éds), *Pour une histoire économique et sociale internationale*, Genève 1995, 222). De ce fait, on peut se demander si H. G. Schröter, en se focalisant exclusivement sur les multinationales, n'a pas eu tendance à surestimer leur importance avant 1914. Il est d'ailleurs à cet égard regrettable que l'auteur ne nous fournisse dans son ouvrage aucune indication sur le rôle joué par ces entreprises dans l'économie de leur pays d'origine durant la période 1870–1914. Mais n'est-

ce pas l'une des difficultés de ce genre d'exercice que d'arriver à concilier les dimensions macro- et micro-économique?

Ces critiques ne doivent cependant pas occulter la qualité de cet ouvrage qui marquera sans aucun doute une étape importante dans l'étude de l'histoire des multinationales.

*Thomas David (Lausanne)*

### BEAT MUGGLIN DIE BODENPOLITIK DER STADT LUZERN

RAEBER, LUZERN 1993, 363 S., ABB., PLÄNE, FR. 65.–

Als um die Mitte des letzten Jahrhunderts die Urbanisierung in der Schweiz einsetzte, die Eisenbahn ins Weichbild der Städte eindrang und die letzten grossen Befestigungsgürtel dem Stadtwachstum Platz machen mussten, zeigten die liberalen Stadtregierungen eine unbefangene unternehmerische Art, die Entwicklung aus eigener Kraft zu steuern. Nach dem Vorbild des Haussmannschen Paris schufen sie unter Einsatz grosser, auf dem Kapitalmarkt aufgenommener Mittel neue Quartiere, Strassennetze und Grünanlagen und formten so die neuentstehenden Stadterweiterungen nach ihren eigenen Vorstellungen.

Bekannt ist in diesem Zusammenhang das Beispiel des Zürcher Bahnhofquartiers (ab 1861). Aber auch das kleinere Luzern kaufte um 1864 über 10'000 Quadratmeter Land im Hofquartier auf, um in dieser bevorzugten Seeuferlage für die Erweiterung der Quaianlagen und des Hotelquartiers freie Hand zu bekommen. Eine Unternehmung, die sich nicht nur für den Tourismus als lohnend erwies, sondern auch für die Stadtkasse. Ähnliches wiederholte sich 1896 im Zusammenhang mit dem Neubau des Luzerner Hauptbahnhofs, indem die Stadt 53'000 Qua-