Document generated on 04/24/2024 2:22 a.m.

Management international
Gestiòn Internacional
International Management

« Gestion des ressources humaines internationales : Problématiques, stratégies et pratiques », coordonné par Marie-France Waxin et Christophe Barmeyer. Éditions Liaisons

Volume 14, Number 4, Summer 2010

URI: https://id.erudit.org/iderudit/044667ar
DOI: https://doi.org/10.7202/044667ar

See table of contents

Publisher(s)

HEC Montréal et Université Paris Dauphine

ISSN

1206-1697 (print)
1918-9222 (digital)

Explore this journal

Cite this document

(2010). « Gestion des ressources humaines internationales : Problématiques, stratégies et pratiques », coordonné par Marie-France Waxin et Christophe Barmeyer. Éditions Liaisons. *Management international / Gestiòn Internacional / International Management*, *14*(4), 133–133. https://doi.org/10.7202/044667ar

Tous droits réservés © Management international / International Management / Gestión Internacional, 2010

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

SÉLECTION DU RÉDACTEUR

« La sociologie aujourd'hui : Une perspective africaine », sous la direction de Valentin Nga Ndongo et Emmanuel Kamdem, Sociologie africaines, Sociologie Afrique Noire.

Dans cet ouvrage les interventions s'articulent sur un questionnement, à partir d'une posture africaine ou authentiquement africaniste, du savoir sociologique, dans une perspective interdisciplinaire mobilisant notamment l'anthropologie, la philosophie, l'histoire, le droit et la psychologie. Cinq thèmes sont abordés : théories et méthodes, enseignement et recherche, sociologie et sciences sociales, itinéraires africaines de la sociologie, applications socioprofessionnelles.

« Gestion des ressources humaines internationales : Problématiques, stratégies et pratiques », coordonné par Marie-France Waxin et Christophe Barmeyer. Éditions Liaisons.

Cet ouvrage invite les lecteurs à un voyage inédit au coeur de la gestion des ressources humaines internationales (GRHi). Cette nouvelle discipline est née en liaison avec le phénomène majeur d'internationalisation des entreprises qui a contribué à l'élargissement du champ de la gestion des ressources humaines dans une perspective résolument internationale. Parmi les thématiques principales abordées dans l'ouvrage on retrouvera les questions du recrutement de salariés au profil international, le développement des compétences à travers les filiales, l'élaboration et l'introduction de nouveaux outils de management, le transfert des systèmes et pratiques RH dans les filiales, etc.

« Les 7 points clés du diagnostic stratégique, avec la méthode des cas », Frank Brulhart, Eyrolles.

Ce livre présente la démarche du diagnostic stratégique de manière pédagogique et concrète en décrivant les principaux concepts et méthodologies sous-tendant le diagnostic stratégique ainsi que leur mise en pratique. Dans la mesure où l'action stratégique s'inscrit dans un avenir incertain, le rôle du diagnostic stratégique est précisément de réduire cette incertitude et d'identifier au mieux les facteurs susceptibles d'influencer le cours des événements. L'ouvrage est illustré à l'aide de nombreux cas (Dell, Ryanair, Danone, Vinci, Club Méditerranée, etc.).

« Power : Les 48 Lois du pouvoir », Robert Greene, Éditions Leduc.

Cet ouvrage est la traduction d'un best-seller qui s'est vendu à plus de deux millions d'exemplaire. Robert Greene y traite de l'histoire du pouvoir et de la manipulation, à travers l'analyse d'illustres stratèges : Sun Zi, Clausewitz, Bismarck, Louis XIV, Talleyrand, etc.. .Il tire de ces analyses 48 « lois » applicables à la vie de tous les jours, et en particulier au management des entreprises.

« Le cœur aux ventes : pourquoi développer une approche humaniste en vente ? Comment améliorer votre performance ? », Jean-Pierre Lauzier, Un monde différent.

Que recherche un acheteur ? Que veut-il vraiment et pourquoi achète-t-il ? À partir de ces questions simples, l'auteur propose une réflexion sur la manière de penser et de procéder pour vendre non seulement les produits et services, mais également les idées. L'ouvrage repose sur des cas empiriques issus de l'expérience de l'auteur chez IBM Canada ou Kodak.

© MI 2010