

Relations industrielles Industrial Relations



How to Negotiate the Labor Agreement — An Outline Summary of Tested Bargaining Practice, par Bruce Morse, Trends Publishing, Co., Detroit 1963. 62 pages.

Jean-Réal Cardin

Volume 19, Number 3, July 1964

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1021285ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1021285ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (print)

1703-8138 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Cardin, J.-R. (1964). Review of [*How to Negotiate the Labor Agreement — An Outline Summary of Tested Bargaining Practice*, par Bruce Morse, Trends Publishing, Co., Detroit 1963. 62 pages.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 19(3), 407–407. <https://doi.org/10.7202/1021285ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1964

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/>

Érudit

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/>

d'une autre, et ainsi on pourrait discuter des six autres fonctions sous le titre général de prise de décision.

La partie suivante expose les éléments des disciplines fondamentales pour les administrateurs: économie de gestion, comptabilité de gestion, relations humaines et sciences du comportement et enfin méthodes quantitatives d'analyse.

Dans une dernière partie, on trouve des applications des concepts administratifs et des techniques d'analyse aux activités d'une entreprise. L'auteur distingue à cet effet les trois activités fonctionnelles classiques, à savoir: administration manufacturière, administration financière et administration en « marketing ».

« **Essentials of Management** » est un volume qu'il faut lire et conserver à la portée de la main.

Bertrand Belzile

How to Negotiate the Labor Agreement — An Outline Summary of Tested Bargaining Practice, par Bruce Morse, Trends Publishing, Co., Detroit 1963. 62 pages.

Cette petite plaquette de soixante-deux pages n'est pas autre chose qu'un compendium sur la technique de la négociation collective. C'est en quelque sorte un guide simplifié de la pratique de la négociation, de ses recettes, utilisées par les directions d'entreprises ayant à négocier avec les syndicats.

L'auteur ne discute rien au niveau des grandes politiques du « management » et ne fait aucune place à la « philosophie ». L'idée de base de ce petit ouvrage est simplement de mettre entre les mains du négociateur patronal un sommaire des principaux faits et méthodes de nature à lui indiquer, d'une façon détaillée et ordonnée, les principaux jalons à poser à ses démarches lorsqu'il se trouve à faire face aux représentants du syndicat.

Il lui indique où trouver les faits, les données nécessaires à son action, comment les organiser et les utiliser de la façon la plus efficace possible.

Ce n'est même pas un traité sur la convention collective, comme nous en connaissons plusieurs, où souvent l'étude des différentes composantes de la négociation et de la convention sont étudiées méthodiquement, et où on ajoute des séries de problèmes, de « cas », devant être discutés par les étudiants.

Ici, rien de cela, mais en revanche des informations détaillées quant à l'importance des principales clauses, à la cueillette des données, à leur calcul, à l'organisation et à la présentation des contre-propositions patronales, aux attitudes à développer ou à bannir chez le négociateur, aux aspects légaux et stratégiques à respecter.

Somme toute un vade mecum très utile à la fois pour le négociateur professionnel à qui il peut servir d'élément de comparaison avec les pratiques de sa propre organisation, et au responsable d'une entreprise dépourvue de personnel spécialisé aux prises avec une négociation et manquant d'expérience et de conseil. A ce dernier surtout, ce petit précis peut se révéler d'une très grande utilité.

Jean-Réal Cardin

Quelques aspects du Droit de la Province de Québec, par Louis Baudoin et al. Ouvrage publié avec le concours du C.N.R.S., Publication du Centre français de Droit comparé, Editions Cujas, Paris, 1963, 279 pp.

L'ouvrage est un recueil d'études portant sur différents aspects du droit tel qu'il existe de nos jours dans le Québec. Publié avec le concours du Centre national de la Recherche scientifique et préfacé par l'éminent juriste français Léon Julliot de la Morandière, ce recueil est destiné avant tout à mettre le monde juridique français au courant des principales lignes de force et des problèmes les plus caractéristiques du droit québécois contemporain.

Il est l'œuvre de juristes et de praticiens canadiens du droit, à la tête desquels il faut mentionner M. le professeur Louis Baudoin, de la Faculté de Droit de l'Université McGill.

Comme le professeur Baudoin le souligne dans son étude, la Province de Québec est un laboratoire merveilleux de droit comparé, étant située géographiquement et historiquement, aussi bien dans l'ordre culturel que juridique, aux confins de civilisations différentes mais en quelque sorte complémentaires, si on sait les envisager dans l'optique d'un monde en constante progression vers une plus grande solidarité.

Notre héritage français, avec sa mentalité, ses institutions fondamentales comme la famille et la paroisse, son droit civil codifié en 1866 et sa langue; l'apport non équivoque des institutions politiques, constitutionnelles et de droit public de l'élément