

Relations industrielles Industrial Relations



The Responsible Businessman, edited by John A. Larson, Holt, Rinehart and Winston of Canada Ltd., Toronto, 1966. 295 pages.

Paul Bouchard

Volume 21, numéro 4, 1966

Congrès de l'ICRRI - 1966
1966 - CIRRI Annual Convention

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/027742ar>
DOI : <https://doi.org/10.7202/027742ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)
1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Bouchard, P. (1966). Compte rendu de [*The Responsible Businessman*, edited by John A. Larson, Holt, Rinehart and Winston of Canada Ltd., Toronto, 1966. 295 pages.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 21(4), 658–658.
<https://doi.org/10.7202/027742ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1966

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

<https://www.erudit.org/fr/>

The Responsible Businessman, Edited by John A. Larson, Holt, Rinehart and Winston of Canada Ltd., Toronto, 1966. 295 pages.

On décèle de nos jours, une tendance de plus en plus poussée vers l'émancipation du champ des affaires et par conséquent des hommes d'affaires eux-mêmes. La compétition est tellement grande que le monde des affaires s'est élargi de façon à englober la société tout entière.

Le but primordial que se propose d'atteindre ce volume est d'analyser la relation précédemment établie entre les affaires et la société. Une attention particulière sera ainsi accordée à l'identification du rôle de l'homme d'affaires américain et à la discussion de quelques-uns des problèmes majeurs auxquels il doit faire face.

La disposition des articles dans ce volume tend à centrer l'attention du lecteur vers les affaires et la société. Bien que cet ouvrage soit plus utile dans une compagnie, il est tout désigné pour offrir une présentation rationnelle de la question ou pour synthétiser d'une façon ordonnée les nombreuses données du sujet. Le lecteur intéressé retrouvera donc, dans ce volume, de nombreux rapports passablement exhaustifs sur les principales corporations américaines, ce qui lui fournira des outils qu'on retrouve sûrement dans les volumes réguliers sur la direction des affaires.

Pratiquement, le volume se divise en trois sections. D'abord une étude philosophique sur le rôle et le caractère de l'homme d'affaires ainsi que sur les responsabilités inhérentes à son rôle. Ensuite, en guise d'application pratique, le thème des changements sociaux est analysé à l'intérieur du phénomène de l'urbanisation. Enfin, cet ouvrage consacre une troisième partie à l'étude des problèmes sociaux qui ne peuvent être envisagés dans l'optique du processus d'urbanisation proprement dit. C'est le cas par exemple des problèmes de discrimination raciale et de pauvreté.

On peut donc dire en terminant que, de par les introductions générales qu'il nous présente sur les problèmes concrets, de par les exemples spécifiques de compagnies et d'individus travaillant dans le monde des affaires, cet ouvrage pose les bases d'une compréhension plus élaborée de l'homme d'affaires qui ne se reconnaît pas toujours à travers la multiplicité des rôles pour le moins inhabituels qui sont les siens, rôles, d'ailleurs, qui s'éloignent considérablement de sa tâche première qui est de diriger d'une manière pro-

fitable le monde des affaires dans son entreprise.

Paul Bouchard

The Politics of Wage-Price Decisions, by Murray Edelman and R.W. Fleming, University of Illinois Press, Urbana, 1965, 321 pages.

Ce volume analyse la manière avec laquelle quatre pays européens ont pu exercer une influence restrictive sur le niveau des prix et des salaires depuis la deuxième guerre mondiale. On décèle, en effet, dans les pays industrialisés une action qui peut être directe ou indirecte, efficace ou inefficace des pouvoirs publics dans des questions d'ordre économique, de sorte que l'on peut affirmer que les problèmes économiques se transforment souvent en dilemmes politiques.

Afin de démontrer l'incidence des mesures contraignantes des gouvernements, l'étendue des intérêts, les pressions originant des organisations et les pressions politiques elles-mêmes, les auteurs ont examiné les situations qui prévalent dans des pays tels, l'Italie, l'Allemagne de l'Ouest, l'Angleterre et les Pays-Bas. Ces pays, d'ailleurs, dénotent une particularité de l'ouvrage à savoir qu'ils ont été sélectionnés parce qu'ils représentent le spectre d'un contrôle direct et indirect.

En outre, en étudiant les divers types d'institutions gouvernementales les auteurs ont déterminé l'impact politique et économique des différentes formes d'intervention. Ils ont concentré leurs intérêts sur l'interrelation entre l'action privée et publique et sur les fonctions que jouent les idéologies, les partis politiques, les diverses agences, les grèves et les nombreuses personnalités.

L'ouvrage contribue, de plus, à rendre désuète la traditionnelle dichotomie entre privé-public et politique économique. Il rend possible une évaluation réelle des potentialités et des conséquences des actions des différents corps organisés et des pouvoirs publics.

Enfin, les auteurs sondent les aspects symboliques des négociations collectives et des décisions relatives à la spirale prix-salaire. Les mesures sur les salaires et les prix, qui peuvent se faire par des contrôles et des exportations relatives à une certaine modération eu égard à la demande des prix et des salaires, sont les objectifs majeurs des politiques gouvernementales. Le résultat pratique en est que les décisions eu égard au salaire et au prix proviennent souvent de considérations non-économiques et en cela