

## Relations industrielles Industrial Relations



*Industrial Relations Systems*, by John T. Dunlop, Carbondale, Illinois, Southern Illinois University Press, 1970, 399 pp.

Jean Bernier

Volume 28, numéro 4, 1973

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/028462ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/028462ar>

[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

Bernier, J. (1973). Compte rendu de [*Industrial Relations Systems*, by John T. Dunlop, Carbondale, Illinois, Southern Illinois University Press, 1970, 399 pp.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 28(4), 889–890.  
<https://doi.org/10.7202/028462ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1973

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/>

**é**rudit

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/>

syndicalisation devrait, étrangement, en accentuer le développement. De plus, dans le système public, la syndicalisation risque de situer les discussions hors de l'université et plus au niveau du gouvernement, pourvoyeur de fonds.

Les auteurs de ce volume font ressortir l'impact de la syndicalisation sur les conflits entre étudiants et professeurs. Dans les contestations de l'université, les étudiants ont souvent perçu à tort les administrateurs comme leurs ennemis, même si ce sont les professeurs qui prennent la très grande majorité des décisions qui les affectent. Le consommateur-étudiant identifiait donc fort mal l'importance du corps professoral dans les décisions de production. La formulation d'une convention collective le fait très bien ressortir et les étudiants pourront davantage prendre conscience que l'administrateur est le plus souvent leur allié face à un corps professoral qui veut s'attribuer tout le surplus (budget discrétionnaire) qu'offre l'université. Cependant, le corps étudiant par son stage transitoire à l'université aura toujours moins de puissance que le corps professoral qui identifie mieux ses intérêts, d'ailleurs plus permanents.

En résumé, Ladd et Lipset fournissent une courte et excellente discussion sur un sujet qui risque d'avoir un impact appréciable sur le développement de l'enseignement supérieur des prochaines années.

Gérard BELANGER

Université Laval

**Industrial Relations Systems**, by John T. Dunlop, Carbondale, Illinois, Southern Illinois University Press, 1970, 399 pp.

Cette réimpression du modèle de Dunlop et des exemples de son application à certains systèmes de relations industrielles s'imposait depuis quelque temps déjà.

Édité pour la première fois en 1958, cet ouvrage constitue un jalon des plus importants dans cette démarche qui vise à donner au champ d'étude appelé « relations industrielles » un cadre théorique susceptible de permettre un certain degré de systématisation et d'unification des connaissances en ce domaine.

A cet égard, Dunlop faisait en quelque sorte œuvre de pionnier en proposant, il y

a maintenant quinze ans, son concept de « système de relations industrielles ». Ce système est composé de trois acteurs : les travailleurs et leurs organisations ; les employeurs et leurs organisations ; et les agences gouvernementales appelées à intervenir dans le domaine des relations du travail. Ces acteurs évoluent en situation d'interaction à l'intérieur des contextes de la technologie, du marché et des relations de pouvoir dans la société. Le système génère également une idéologie qui assure l'unité ou l'intégration du système en définissant le rôle et la place de chacun des acteurs, lesquels établissent un certain nombre de règles qui constituent le centre (output) du système.

Le but ultime de l'ouvrage était, selon Dunlop lui-même, de présenter « une théorie générale des relations industrielles ; de fournir des instruments d'analyse pour interpréter et comprendre le plus grand nombre possible de faits et de pratiques dans le champ des relations industrielles ».

Même si les relations industrielles en tant que domaine d'étude et de recherche n'a pas encore atteint la maturité nécessaire pour qu'on puisse lui reconnaître le statut de discipline, le concept de Dunlop, par les recherches qu'il a suscitées, par les réflexions théoriques auxquelles il a donné lieu, fut pour de nombreux chercheurs le point de départ d'une réflexion visant à satisfaire ce besoin d'une théorie des relations industrielles. Depuis 1958, les efforts en ce sens se sont multipliés et la littérature en fait largement état ainsi qu'en témoignent entre autres **Essays in Industrial Relations Theory** publié en 1969 sous la direction de Somers de même que le thème du deuxième Congrès mondial de l'Association internationale de relations industrielles tenu à Genève en 1970.

En dépit du fait qu'il fut souvent critiqué, le concept de Dunlop a connu des applications aussi nombreuses que diversifiées que ce soit dans l'orientation de grands travaux de recherche, (par exemple, ceux qui furent entrepris au Canada par l'Équipe spécialisée en relations de travail, 1968), que ce soit dans l'articulation de certains programmes d'enseignement en relations industrielles, que ce soit à l'occasion de séminaires de synthèse en vue de l'intégration de connaissances acquises dans le domaine.

A ce titre, **Industrial Relations Systems** de Dunlop demeure un classique et c'est pourquoi il faut se réjouir qu'on ait pris l'initiative de le réimprimer intégralement dans sa version originale. Cette édition de 1970 comporte également une nouvelle préface de Dunlop dans laquelle, en plus de citer de nombreux travaux réalisés à partir de son modèle théorique, l'auteur trace de nouvelles avenues de recherche afin de combler ce qui lui paraît être des lacunes dans l'application du modèle. En effet, dans les études comparatives au niveau international, les chercheurs ont surtout privilégié les variables politiques et idéologiques accordant moins d'importance dans leur analyse aux contextes de la technologie, d'une part, et du marché, d'autre part.

Dans quelle mesure, assistons-nous, dans un processus à long terme à une convergence des systèmes nationaux de relations industrielles? Dans quelles circonstances, et dans quelle mesure, les institutions et les pratiques qui caractérisent les relations industrielles peuvent-elles être transplantées d'un pays à un autre?

C'est sur ces grandes questions que l'auteur invite le lecteur à la poursuite de la recherche et de la réflexion théorique à l'heure des entreprises multinationales, des interdépendances économiques au plan international, de l'industrialisation lente mais certaine des pays en voie de développement.

Si l'ouvrage de Dunlop demeure un classique, tout n'est pas encore résolu dans l'élaboration d'une théorie des relations industrielles qui pourra rendre compte de cette réalité dans les conditions nouvelles où se pratiquent maintenant les relations industrielles.

Jean BERNIER

Université Laval

**Nationalism and the Multinational Enterprise**, by R. H. Hahlo, G. Smith et R. Wright, New York, Oceana Publications Inc., 1973, 373 pp.

« Nous sommes à l'âge de l'entreprise plurinationale » proclament les auteurs du livre dans leur préface. Il serait tout aussi exact de dire que nous sommes à l'âge des conférences sur

l'entreprise plurinationale. Il n'est guère d'école supérieure, d'université, de gouvernement qui n'ait organisé sa conférence. Même les Nations Unies, par le truchement de leur Conseil Economique et Social, réunissaient récemment à New York des représentants de gouvernements affectés, d'entreprises plurinationales ainsi que des experts universitaires pour étudier ce problème. Il était donc logique que Montréal ait aussi « sa » conférence. Celle-ci a eu lieu à l'Université McGill, en août 1971. Ce sont les exposés présentés à cette occasion, étoffés par quelques études commanditées ultérieurement, qui composent l'ouvrage que nous nous efforcerons d'analyser.

Pour essayer de différencier cette conférence de la multitude des conférences analogues, les organisateurs ont eu l'idée de l'articuler autour du thème des relations entre l'entreprise plurinationale (E.P.N.) et le pays hôte et de développer les aspects légaux, politiques, économiques et administratifs de ces relations. L'idée était bonne et il est certain que l'entreprise plurinationale représente le sujet idéal pour une telle étude pluridisciplinaire. Malheureusement, il est très difficile, en pratique, d'équilibrer les contributions de chacune des disciplines et de les intégrer dans un tout homogène. Il suffit de jeter un coup d'oeil à la table des matières pour se rendre compte que l'aspect légal l'a nettement emporté sur les autres. En fait la grande majorité des rapports ont adopté une approche légale ou politique. L'aspect économique est très réduit, l'aspect management rudimentaire.

L'ouvrage se divise en cinq parties. La première partie étudie les réactions politico-légales des principaux pays ou groupements de pays à l'entreprise plurinationale. Ainsi, le professeur VAGTS, après avoir défini ce qu'il entend par entreprise plurinationale, indique la position des Etats-Unis face aux EPN. Il insiste tout particulièrement sur les domaines dans lesquels la législation américaine a des incidences extraterritoriales, domaines qui constituent des zones de conflit possibles avec les pays hôtes des filiales d'EPN américaines. Il analyse en détail l'incidence des lois interdisant les relations avec les pays du bloc communiste, ainsi que les questions de taxation, de lois antitrust, etc... Il