

Relations industrielles Industrial Relations



Management in the Industrial World, by Frederick Harbison & Charles A. Myers. New York: McGraw-Hill Book Company, Inc., 1959. 413 pp. \$7.

Roger Chartier

Volume 16, numéro 4, octobre 1961

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1021692ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1021692ar>

[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

Chartier, R. (1961). Compte rendu de [*Management in the Industrial World*, by Frederick Harbison & Charles A. Myers. New York: McGraw-Hill Book Company, Inc., 1959. 413 pp. \$7.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 16(4), 509–509. <https://doi.org/10.7202/1021692ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1961

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/>

Management in the Industrial World, by Frederick Harbison & Charles A. Myers. New York: McGraw-Hill Book Company, Inc., 1959. 413 pp. \$7.

Dans nos sociétés industrielles, la direction des entreprises a plusieurs dimensions (sociale, économique et politique) et est perçue de diverses façons (comme série de fonctions, comme classe d'élite, et ainsi de suite).

Le livre que voici, de Harbison et Myers, s'efforce de décrire le cadre logique du développement de la direction dans le contexte du processus de croissance industrielle. Il s'agit donc avant tout d'une étude dynamique, qui envisage la direction des entreprises d'abord comme une ressource économique, puis comme un système d'autorité, et enfin comme une classe ou élite.

Les auteurs mettent à profit l'insertion de leur étude dans le vaste projet international de l'« Inter-University Study of Labor Problems in Economic Development », qui a étudié le phénomène de l'industrialisation dans une quarantaine de pays. Ils tâchent de présenter un concept de la direction des entreprises qui soit pertinent à toutes les phases du processus d'industrialisation.

La première partie de l'ouvrage s'attache justement à la formulation d'un concept vraiment international de la direction. Le premier chapitre de cette partie situe la direction en regard de la théorie de l'organisation, et décrit les fonctions et la hiérarchie de la direction de même que le rôle du bâtisseur d'entreprise. Les trois autres chapitres de cette première partie examinent la direction comme une ressource, comme un cadre autoritaire et comme une classe.

La seconde partie, très considérable, est constituée de monographies parallèles qui rendent compte de l'organisation de la direction des entreprises dans onze pays du monde qui représentent adéquatement toutes les phases de l'industrialisation.

Il est très utile à tous, cadres, chefs syndicaux, hauts fonctionnaires et professeurs, de frotter leurs notions de la direction des entreprises avec la réalité internationale dont les deux auteurs rendent compte dans ce livre.

ROGER CHARTIER

Les cadres du secteur privé en Belgique, par Maurice Piraux, Collection « Etudes sociales », nos 41-42. La Pensée catholique, Bruxelles, Office général du livre, Paris, 1961. 104 pages.

Même s'il en est qui continuent encore à utiliser les catégories marxistes dans le domaine des relations du travail, on sait que les termes « patrons » et « ouvriers » n'ont pas beaucoup de sens. « Direction », « personnel de cadre », « personnel de maîtrise », « employés », « ouvriers » sont des expressions que l'on entend de plus en plus. Elles correspondent à des réalités différentes que l'on se doit de définir de la façon la plus précise possible.

Cette étude sociologique ne porte que sur les « cadres ». L'auteur nous montre d'abord que ce n'est pas une tâche facile que de préciser les limites de cette notion. Il s'arrête, cependant, en l'expliquant, à la définition suggérée par le Groupement National des Cadres :

« Est cadre le membre de l'entreprise qui, d'une part, par son statut juridique est lié à celle-ci par contrat d'emploi et, d'autre part, par sa fonction, participe à l'activité de direction. Cette fonction est principalement caractérisée par 1) la conception et la mise en oeuvre des moyens destinés à réaliser la finalité de l'entreprise; 2) l'étendue de l'autonomie, de la responsabilité qui lui sont conférées et la mesure dans laquelle par ses actes quelqu'un engage l'entreprise envers les tiers; 3) une formation intellectuelle ou technique équivalente à celle que donnent les études du degré supérieur. »

A partir d'un certain nombre d'enquêtes effectuées par différents organismes, l'auteur fait une étude-synthèse du phénomène « cadre » dans le secteur privé en Belgique. Il est ainsi amené à considérer les caractéristiques sociologiques des cadres; origine, âge, situation familiale, formation, études, embauche, fonction dans l'entreprise, durée de travail, mobilité, rémunération, mode de vie, loisir, engagement social, politique et syndical, etc.

Bien que la valeur proprement scientifique de cette étude soit infirmée parce qu'elle repose sur des enquêtes faites soit à des époques différentes ou avec des méthodes plus ou moins rigoureuses, elle n'en est pas moins très intéressante. Elle apporte des indications précieuses