

Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales
Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales
Band: 20 (1962)
Heft: 4

Buchbesprechung: Bibliographie

Autor: [s.n.]

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 14.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Bibliographie

« General Electric » au Brésil¹

L'histoire des grandes compagnies internationales qui se sont implantées dans les pays neufs ou en voie de développement ne compte pour le moment que quelques chapitres. Il est surprenant de relever combien peu d'économistes, de sociologues ou d'historiens se sont donné la peine d'analyser le gigantesque *mouvement d'émigration d'entreprises* venant des Etats-Unis et d'Europe en direction de l'Afrique, de l'Asie ou de l'Amérique latine. C'est un domaine où l'on se nourrit surtout d'opinions: pour les uns, il n'y a eu que scandales et exploitation; pour les autres, cette émigration a été la source de tout développement ultérieur. En fait, on ne sait pas grand-chose sur les modes d'opération, l'organisation, les profits des filiales américaines ou européennes. C'est le mérite de la « National Planning Association », à Washington, d'avoir édité une série d'études portant sur les succursales à l'étranger des grandes entreprises nord-américaines; sont déjà parues: « Sears, Roebuck de Mexico », « Casa Grace in Peru », « The Creole Petroleum Corporation in Venezuela », « The Firestone operations in Liberia », « The United Fruit Company in Latin America », etc. L'une des dernières en date s'intéresse à la General Electric au Brésil.

De telles études présentent de nombreuses difficultés: quel est l'analyste qui aura assez d'indépendance d'esprit et un accès suffisant aux sources pour ne pas commettre simplement une petite monographie laudative à l'égard de l'entreprise étudiée? Il suffit ici de penser à tous les ouvrages commémoratifs qui se limitent à tracer les succès des dirigeants de la firme et qui, le plus souvent, laissent dans l'ombre les défaillances, les erreurs de décision, en bref tout ce qui est réellement intéressant! Une autre pierre d'achoppement est le fait que les entreprises capitalistes dans les pays neufs n'ont pas toujours eu bonne presse. Dans le climat actuel, un auteur pourrait être tenté non seulement de prendre la défense d'une firme particulière, mais aussi de se faire l'avocat, par la bande, des systèmes politiques et économiques occidentaux. On passerait ainsi des simples « public relations » à l'échelon de l'entreprise à la propagande pure et simple. Nous ne nions pas que le recours à une telle propagande puisse être nécessaire dans l'ordre actuel des choses; mais dans le cas qui nous occupe, il s'agit de recherche scientifique. Des expériences ont été faites, bonnes ou mauvaises, par des entreprises opérant à l'étranger; ce qui importe, c'est l'analyse des problèmes et des solutions qui leur ont été données. Pourquoi une entreprise a-t-elle choisi tel pays, quelles adaptations a-t-elle apporté à ses produits, comment est-elle organisée, financée, dirigée, quels ont été ses rapports avec la société-mère, le gouvernement local, ses concurrents et sa clientèle, a-t-elle fait appel à des cadres locaux, a-t-elle réinvesti ou rapatrié ses profits? etc.

¹ THEODORE GEIGER: « The General Electric Company in Brazil », dans la série *United States Business Performance Abroad*, National Planning Association, Washington, 1961, 106 p.

L'étude de Th. Geiger nous semble avoir atteint un degré raisonnable d'objectivité. L'histoire du développement dans ce pays de « General Electric » est résumée de manière intéressante, l'auteur s'efforçant de montrer que l'entreprise n'est pas tombée dans le travers qui consiste à transplanter sans autre au Brésil ses méthodes américaines. Elle a fait l'effort de s'adapter à son environnement et le texte laisse entendre qu'elle a atteint son objectif. Il est vrai que la filiale, conformément à la philosophie de « General Electric », a bénéficié d'un large degré d'autonomie, ce qui lui a donné une mesure de flexibilité et de plasticité que d'autres entreprises, beaucoup plus dépendantes du siège central situé à des milliers de kilomètres dans un milieu très différent, n'ont pas eue. L'auteur ne s'attache pas seulement aux opérations mais essaie de faire le bilan des apports de « General Electric » au Brésil. La contribution au développement du pays est indéniable; tout au plus peut-on penser qu'un chapitre intitulé « General Electric's contributions to Brazil » aurait pu être suivi d'un autre: « Brazil's contributions to General Electric »! Il est regrettable aussi qu'aucune donnée chiffrée ne vienne renforcer les arguments avancés par l'auteur. En bref, la tentative est intéressante; espérons que dans d'autres études on évitera encore mieux les dangers signalés au début de ce compte rendu.

P. GÆTSCHIN.

L'Amérique latine et l'industrie britannique ¹

La Grande-Bretagne a considérablement contribué au développement industriel de l'Amérique latine au siècle dernier. Depuis 1914-1918, les rapports financiers et commerciaux entre les deux régions ont eu tendance à décliner relativement. D'importants actifs anglais ont été nationalisés, tandis que les courants d'échanges et de capitaux se réorientaient vers le Commonwealth. La Fédération des industries britanniques, en publiant la brochure sous revue, tient à attirer l'attention des industriels anglais sur les perspectives qui s'ouvrent maintenant au sud du Rio Grande, aussi bien en ce qui concerne les exportations que la localisation d'entreprises nouvelles. Sur ce dernier point, la Fédération encourage vivement les industriels à étudier sérieusement les structures juridiques et économiques qui permettraient d'associer le capital européen et le capital local, notamment sous forme de « joint ventures ». Il semble qu'il y ait là, en effet, une méthode valable de promotion du développement économique dans les pays moins avancés, par le canal des intérêts privés. C'est un moyen d'éviter les reproches de « néo-colonialisme » ou d'impérialisme des entreprises étrangères. De meilleures relations avec les communautés locales devraient en partie compenser le plus grand risque résultant de l'abandon d'un contrôle intégral sur la firme.

La brochure de la F.B.I. donne de nombreux renseignements statistiques et autres sur l'Amérique latine. Cette publication, parmi beaucoup d'autres de même nature, reflète l'intérêt croissant qui est porté au sous-continent américain parmi les milieux industriels et commerciaux européens.

P. GÆTSCHIN.

¹ Federation of British Industries: *British Industry and the Development of Latin America*, décembre 1961, 62 p.

Les relations entre les Etats-Unis et l'Amérique latine ¹

Cet ouvrage devrait, semble-t-il, intéresser au premier chef le citoyen américain, puisqu'il traite essentiellement des rapports, souvent déséquilibrés, qui se sont établis au cours de l'histoire entre les Etats-Unis, grande puissance, et les Etats latino-américains. Je crois cependant que l'étude fort bien documentée et objective de Bryce Wood s'adresse aussi au public non américain. Les Etats-Unis sont précisément en train de reviser leur politique vis-à-vis de leurs voisins du sud et l'*Alliance pour le progrès* est l'aboutissement d'une évolution lente qui conduit des interventions armées des « Marines » à un meilleur équilibre des forces, de la doctrine de Monroe — dirigée contre l'Europe certes, mais qui fut plus encore un instrument de la suprématie nord-américaine sur l'hémisphère occidental — à la *politique de bon voisinage* (Good Neighbor Policy).

L'auteur étudie surtout la phase de 1923 à 1946 pendant laquelle le State Department passe progressivement du concept de non-intervention à celui de réciprocité, de collaboration; de la défense brutale des intérêts américains, surtout privés, à la négociation. L'effet de domination exercé par les Etats-Unis n'est plus contesté, pas plus d'ailleurs que les erreurs de comportement. D'autre part, Wood relève les innombrables difficultés qui ont rendu les rapports entre le nord et le sud chaotiques, tendus: les différences culturelles, raciales, religieuses; les opérations des grands groupes d'affaires « yankee » et les nationalisations; le heurt des concepts en matière de politique et d'économie. Analysant plus en détail les relations avec le Nicaragua, la Bolivie et le Mexique, l'auteur montre comment, en dépit d'une fréquente incompréhension mutuelle, les parties en sont venues à baser leurs rapports sur la négociation. Au demeurant, il serait peu correct de prétendre, comme on le fait souvent, que la politique du Gouvernement américain n'a servi que les intérêts des entreprises privées U.S.A. localisées en Amérique latine. La réalité est plus nuancée et à plus d'une reprise le point de vue du Département d'Etat n'a pas coïncidé avec celui des grands trusts, notamment pétroliers. L'ambassadeur américain en Colombie, Jefferson Caffery, remarqua même une fois que les activités de certaines firmes américaines allaient en sens contraire des intentions du Gouvernement américain et annihilaient ses efforts en direction d'une meilleure compréhension.

L'ouvrage de Wood montre combien l'organisation des relations entre grandes et moindres puissances est semée d'obstacles, surtout lorsque le déséquilibre économique est gigantesque. Il n'est pas toujours agréable d'être un petit pays dans la périphérie d'un grand, même si celui-ci s'efforce d'atténuer les effets de son poids politique et économique. Les récentes tensions entre Cuba, le Pérou, et les Etats-Unis sont la preuve que malgré le panaméricanisme et l'« Alliance pour le progrès », la politique de bon voisinage n'est pas au bout de ses épreuves. Si les U.S.A. doivent se convaincre que d'autres revisions politiques soient nécessaires, il est aussi temps que les Etats latino-américains prennent dans ce domaine certaines responsabilités, et cela pas seulement sur le papier.

P. GÆTSCHIN.

¹ BRYCE WOOD: *The Making of the Good Neighbor Policy*, Columbia University Press, New York, 1961, 438 p.

La persuasion clandestine ¹

Des spécialistes se sont emparés de la psychanalyse des foules, branche assez neuve des sciences humaines, pour en faire le fondement d'une industrie puissante. Il s'agit d'inciter le public à acheter leur marchandise: produits, idées, opinions, candidats, états d'esprit.

Pour y parvenir, les sondeurs recherchent les motivations, le pourquoi de nos actes, afin d'infléchir dans toute la mesure du possible le choix du consommateur ou de l'électeur. Convaincus que les facteurs de ce choix, dont l'individu a plus ou moins conscience, sont généralement émotionnels, les spécialistes visent avant tout ce que M. Packard appelle « l'atteinte de nos profondeurs ». Ce travail constitue la première étape d'une bonne campagne; il reste aux « hidden persuaders », à exploiter les résultats de leur plongée dans l'inconscient du public, pour le compte d'une firme commerciale ou d'un groupement politique.

Si ces méthodes scientifiques, maintenant bien rodées, jouent un rôle de plus en plus important lors des campagnes électorales, elles sont avant tout mises au service de la publicité commerciale, dont les dépenses atteignaient, aux U.S.A., en 1960, environ 11 milliards de dollars.

Les applications des techniques mises au point par les « Instituts de recherche des motivations » (R.M.) sont innombrables. L'auteur en cite beaucoup, par exemple: vente des dentifrices (qui rafraîchissent, mais ne nettoient pas forcément), du whisky (la plus saine de toutes les boissons alcooliques), de la bière (id., avec la fraîcheur en plus), des maisons pré-fabriquées (fournies entièrement équipées, « amis compris »); fascination exercée sur les femmes par les grands marchés libre-service, et sur les hommes par tout ce qui les rassure quant à leur masculinité (dont le cigare semble un élément essentiel).

Au vu des succès étonnants obtenus par certaines agences de publicité, on pourrait penser que l'homme est un parfait animal-machine: une fois le mécanisme connu, on pourrait au gré des nécessités commerciales déterminer les réactions voulues, au moyen d'un certain nombre de slogans adéquats. Une fois trouvées les bonnes raisons que les gens se donnent pour continuer à fumer malgré leur sentiment de culpabilité, il ne reste plus qu'à lancer le bout filtrant anticancéreux et la « cigarette d'homme que les femmes aiment aussi ».

Bien sûr, le comportement humain n'est pas celui du chien de Pavlov, mais son incohérence habituelle permet les réussites les plus exceptionnelles. Comme celle du livre de M. Packard, lancé à grand renfort de publicité (une demi-page dans *Wall Street Journal*), sans protestation de l'auteur. Il est vrai qu'il avait cherché, dénonçant les manipulateurs du subconscient, à protéger le « droit au secret et à la liberté d'être rationnel ou irrationnel ».

YVETTE JAGGI.

Pour l'égalité devant l'éducation ²

Le 14 décembre 1960, la Conférence générale de l'Unesco (Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture) a adopté une convention et une recommandation concernant la lutte contre la discrimination dans le domaine de l'enseignement.

¹ VANCE PACKARD: *La persuasion clandestine*, Calmann-Lévy, Paris, 1958, 246 p.

² PIERRE JUVIGNY: *Pour l'Egalité devant l'Education*, Unesco, Paris, 1962, 79 p.

Ces deux documents, d'une vaste portée, développent l'article 26 de la Déclaration universelle des droits de l'homme, qui proclame le droit pour tous à l'éducation.

Pour être les plus choquantes et peut-être les moins excusables, les discriminations de race, de sexe ou de langue ne sont pas les seuls aspects des inégalités de traitement. L'Unesco dénonce un autre phénomène, tout aussi injuste : les chances de scolarité varient d'un pays à l'autre, si bien que trois enfants sur dix naissant dans les régions sous-développées peuvent seuls espérer fréquenter une école — sans que cette situation ait pour origine une volonté discriminatoire ou obscurantiste de l'Etat.

Même si la Convention concernant la lutte contre la discrimination dans le domaine de l'enseignement a dû admettre l'institution ou le maintien de « systèmes ou d'établissements d'enseignement séparés » (publics ou privés, fondés sur des différences de religion, de sexe ou de langue), dont la suppression ébranlerait l'infrastructure scolaire de certains pays, elle constitue un véritable manifeste pour l'égalité devant l'éducation, et mérite à ce titre la plus large diffusion.

Y. JAGGI.

Expansion régionale, collectivités locales et sociétés d'économie mixte ¹

L'auteur ne se préoccupe pas de décrire les déséquilibres existant entre les différentes régions de France, de faire le procès de l'expansion monstrueuse de l'agglomération parisienne ou de tirer une fois de plus le signal d'alarme que M. J.-Fr. Gravier a agité dès 1947 — notamment dans son ouvrage *Paris et le Désert français*. Tout cela relève désormais du domaine des faits, auxquels l'aménagement du territoire doit remédier. Il s'agit de « définir » et de « réaliser sur un territoire déterminé, dans l'intérêt bien compris de ses habitants et en partant d'une situation donnée, la meilleure répartition des hommes et des activités économiques ».

A cette fin toute une série de codes, lois et textes réglementaires ont été élaborés par le Parlement et le Gouvernement français. M. Rondepierre a rassemblé toute cette législation dans son ouvrage, en la commentant brièvement « pour tous ceux qui participent de près ou de loin à l'expansion régionale ».

De cette masse de textes, dont les plus anciens remontent à 1953, ressort un certain pragmatisme, au demeurant inévitable lorsque les problèmes à résoudre sont nouveaux. Ainsi la durée éphémère de certaines réglementations peut s'expliquer par le fait qu'il n'y a pas de solution idéale (la meilleure répartition des hommes et des activités économiques résulte d'une appréciation subjective) et qu'il faut se contenter d'orientation ou de lignes directrices.

Dans l'ensemble, l'accord se fait sur « l'impérieuse nécessité de décongestionner Paris et de revitaliser la province », et cela par le moyen des programmes d'action régionale. La mise en œuvre de ces programmes exige la participation des collectivités locales intéressées, qui peuvent trouver auprès du Fonds national d'aménagement du territoire (créé en 1957) ou du Fonds de développement économique et social (créé en 1955) les avances nécessaires à leurs travaux d'équipement.

¹ J. RONDEPIERRE : *Expansion régionale, collectivités locales et sociétés d'économie mixte*, Imprimerie administrative centrale, Paris, 1960, 214 p.

Les sociétés d'économie mixte, avec participation des collectivités publiques (communes ou départements) jusqu'à concurrence de 65 % au capital social, peuvent également contribuer à l'expansion d'une région en assurant les services publics, les transports, la construction immobilière, la création de zones industrielles ou l'aménagement d'un équipement touristique et sportif.

M. Rondepierre a écrit son ouvrage pour faire bénéficier le lecteur de son expérience d'ancien directeur du service de l'équipement et de l'action économique au Ministère de l'Intérieur. Tous ceux qui s'intéressent aux problèmes de l'économie régionale en France y trouveront les renseignements précis qu'ils désirent.

Y. JAGGI.

Das Diskontheus in den USA ¹

En peu de pages Hans Ith, l'auteur de ce remarquable ouvrage, permet au lecteur de s'informer valablement sur les *maisons de ventes au rabais* (Diskontheus — discount house) et de se familiariser avec leurs méthodes et opérations. Les divers séjours que l'auteur a faits aux Etats-Unis lui ont permis de rassembler une abondante documentation sur place et de se rendre compte de visu de l'activité des « discount houses ».

Dans un premier chapitre, Ith soumet au lecteur plusieurs définitions et lui explique le concept de la maison de ventes au rabais; dont il met en lumière l'importance pour le commerce de détail américain.

Les facteurs qui ont favorisé le développement des « Diskontheuser » font l'objet du deuxième chapitre. L'auteur traite essentiellement de la formation de nouvelles classes moyennes, de la situation du marché après les années de guerre, de la politique de vente des fabricants sans oublier la question des prix imposés.

Puis l'auteur entre dans le vif du sujet; dans le troisième chapitre, il analyse les bases commerciales des « discount houses ». La politique d'implantation commerciale, la composition de l'assortiment, la clientèle, les problèmes des achats, les mesures de promotion des ventes, l'organisation des « discount houses » et les problèmes de la fixation des prix font l'objet d'une description détaillée, illustrée de nombreux exemples. Cette analyse fait le tour des problèmes techniques qui se posent aux maisons de ventes au rabais.

Dans un dernier chapitre enfin, l'auteur examine les réactions des producteurs, du commerce de gros et de détail. Les lignes consacrées aux mesures que le commerce traditionnel peut prendre pour garder sa place sur le marché sont particulièrement intéressantes; les responsables du commerce de détail européen peuvent y puiser matière à réflexion, cela d'autant plus que ce secteur est l'un des plus en retard en Europe et que de profondes transformations vont intervenir avec l'intégration.

Actuellement, les maisons de ventes au rabais s'efforcent de diminuer encore les prix et partant la marge de bénéfice; elles placent donc le commerce traditionnel dans une situation de concurrence très difficile.

¹ HANS ITH: *Das Diskontheus in den USA*, Cahiers de l'Institut des sciences économiques et sociales de l'Université de Fribourg, n° 7, 1961, 124 p.

Quel que soit le jugement que l'on porte sur les maisons de ventes au rabais, il faut reconnaître qu'elles ont largement contribué à lutter contre la sclérose du marché de détail américain; elles ont obligé les petits commerçants comme les grands magasins à reviser leurs méthodes, à surveiller leurs coûts, en bref, à se dynamiser et à remplir mieux leurs fonctions économiques. En fait, certains grands magasins n'ont pas tardé à imiter les « discount houses » et à les concurrencer sur leur propre terrain.

De lecture agréable et d'actualité, l'étude de Hans Ith est une source de renseignements précieux pour tous ceux qui s'intéressent de près ou de loin aux problèmes de la distribution. La bibliographie en langue allemande et anglaise permet au lecteur de compléter sa documentation sans difficultés. Cet ouvrage de qualité s'adresse non seulement aux spécialistes mais encore au grand public qui le lira avec profit. Il faut souhaiter qu'une traduction rende cette étude plus largement accessible aux lecteurs de langue française.

ANDRÉ HILFIKER.

La Banque mondiale en Afrique¹

Cette publication de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) nous révèle plusieurs perspectives nouvelles quant au champ de son activité. Nul n'ignore naturellement l'attribution première de cette institution qui, de 1950 à 1961, a accordé pour plus de 856 millions de dollars de prêts au continent africain.

Les bénéficiaires sont des pays membres de plein droit de la Banque, ou associés avec des puissances métropolitaines, elles-mêmes membres, ou encore des pays depuis peu indépendants. Les trois quarts des montants alloués vont aux secteurs des transports et de l'énergie, pour l'amélioration et le développement des infrastructures; viennent ensuite l'industrie: exploitation des mines, l'agriculture: principalement l'irrigation et le développement général.

Mais ce que l'on ignore, ce sont les conseils et l'assistance technique dans le développement économique prodigués par la BIRD, celle-ci allant jusqu'à organiser des programmes de formation à l'intention des jeunes fonctionnaires nationaux et proposer sa médiation dans les différends, dont l'exemple représentatif est la nationalisation du Canal de Suez en 1956 qui opposait les actionnaires de la Compagnie à la RAU.

Un tel résumé, accompagné pour chaque pays d'une carte illustrant le passé et l'avenir économiques, présente un grand intérêt sous l'angle de la géographie économique. Relevons au nombre de ses qualités le choix judicieux des valeurs numériques énoncées, ce qui rend habituellement un exposé d'autant plus attractif.

JAQUES-OLIVIER RODIEUX.

Les impôts en Suisse²

Le propos de cette étude est d'orienter le lecteur sur l'imposition fiscale en Suisse où, nul ne l'ignore, la souveraineté fiscale n'appartient pas seulement à la Confédération, mais encore aux vingt-cinq cantons et aux communes.

Les auteurs, pour des motifs évidents, ont limité leur exposé aux principaux impôts, laissant de côté tous ceux qui apparaissent comme secondaires en raison de la faiblesse de leur montant.

¹ *La Banque mondiale en Afrique*, Banque internationale pour la reconstruction et le développement, Washington D.C., juillet 1961, 65 p.

² Société anonyme Fiduciaire Suisse: *Les impôts en Suisse*, 87 p.

Au fil des pages, on passe successivement en revue :

- l'impôt sur le revenu et la fortune des personnes physiques,
- l'impôt sur le bénéfice et le capital des personnes morales,
- l'impôt foncier complémentaire,
- l'impôt sur les successions et donations,
- les droits de mutations,
- les droits de timbre fédéraux,
- l'impôt fédéral anticipé,
- l'impôt fédéral de garantie en matière d'assurances,
- l'impôt fédéral sur le chiffre d'affaires.

Les chapitres suivent un schéma généralement uniforme : assujettissement, détermination de l'assiette de l'impôt, période et calcul. Toutes les notions de base sont clairement définies et l'on va même jusqu'à traiter des *Conventions conclues par la Suisse en vue d'éviter la double imposition*. Plusieurs tableaux permettent en outre d'apprécier les charges fiscales dans les différents cantons.

Sans négliger la collaboration d'un spécialiste en la matière !... nous pensons que toute personne intéressée trouvera là une solution « fiscale » à chaque cas particulier.

JAQUES-OLIVIER RODIEUX.

Psychologie et facteurs humains dans l'entreprise ¹

Le problème des relations humaines dans l'entreprise est né à une époque où les rapports entre chef et employé commencèrent à se modifier sous l'influence de l'évolution économique et sociale.

Il consiste à déterminer les moyens d'ordre psychique permettant d'inciter l'homme à collaborer à la réalisation d'objectifs déterminés. Si l'origine relativement récente de cette préoccupation étonne, on peut établir un parallèle avec la citation du D^r Carrel :

« La conquête du monde matériel, vers laquelle l'attention et la volonté des hommes sont constamment tendues, fit oublier presque complètement l'existence du monde organique et spirituel... la connaissance de notre propre nature se montrait d'une utilité moins immédiate. »

C'est ainsi que depuis le début de notre siècle nous voyons éclore les mouvements tendant à une « pédagogie industrielle », une « éthique du travail », etc. La classe dirigeante disposait pour cela de divers moyens d'action :

- elle pouvait exercer une action directe sur l'employé en *influençant les masses afin que l'employé fasse siens les intérêts de son employeur et qu'il mette toutes ses facultés au service de ce dernier*,
- ou suivre Voltaire lorsqu'il déclare : « C'est en servant leurs intérêts que l'Etat s'attache les citoyens », par *l'amélioration des conditions d'existence et de travail du salarié*. Ce n'est alors plus la faim qui stimule l'ouvrier, mais l'espoir d'un salaire élevé, au sens élargi du terme.

Il ne s'agit souvent que de changements de forme et non de fonds, l'intérêt de l'employeur demeurant bien compris, l'état de dépendance étant lui-même souvent difficile à supporter.

¹ FR. BAUMGARTEN : *Psychologie et facteur humain dans l'Entreprise*, Bibliothèque professionnelle et sociale, Ed. Delachaux & Niestlé, 1948, 196 p.

Une fois le problème situé dans son contexte historique, l'auteur en aborde l'étude active en fonction des nécessités de l'heure. Selon lui, l'effort principal doit porter encore sur les *relations directes individuelles* en s'inspirant de directives concrètes et tangibles, dont nous nous plaisons à relever la qualité.

Lorsqu'on se penche sur les rapports du travailleur avec son employeur, on constate que son âme est souvent habitée par l'*envie*, dégénérant aisément en *désir de vengeance*, *haine* ou *animosité*. Si l'on est conscient du rapport d'interdépendance qui lie les partenaires ou adversaires, on peut apprécier la rapidité avec laquelle les meilleurs contacts initiaux peuvent s'altérer, le salarié agissant davantage par intuition ou affectivité que par raison.

La supériorité du chef repose en grande partie sur l'ascendant qu'il exerce à l'égard de ses subordonnés par ses seules qualités d'homme. Il lui est par conséquent indispensable d'acquérir quelques notions sur la *psychologie des influences réciproques*. Les examens d'aptitudes professionnelles ont heureusement résolu la question de l'orientation de l'employé vers des occupations correspondant à la nature et au degré de ses capacités, mais il n'en reste pas moins nécessaire d'introduire le « facteur social » dans la sélection professionnelle, soit « choisir l'employé correspondant au type psychologique du chef et de ses futurs collaborateurs ».

Les relations humaines dans l'entreprise sont rendues malaisées par les méthodes de production modernes, exigeant de l'homme un effort considérable d'adaptation au processus de travail, alors que le problème inverse n'a pas été retenu. L'employé, conscient de sa valeur humaine, exige qu'on accorde de l'attention et de la compréhension à sa personnalité, alors que nos tendances ataviques sont encore dominées par la force et la violence dans nos rapports avec nos semblables, considérés souvent comme des proies. Cela justifie la recherche des voies et moyens tendant à *adapter l'homme à l'homme*.

Le *contrat de travail, bilatéral* dans ses effets matériels, doit aussi l'être dans le *domaine des relations humaines*. Il ne s'agit aucunement d'une lutte de prestige, mais de couper court à des critiques telles que : « Le chef, c'est l'homme qui compromet l'avenir de ses subordonnés ! » Problème d'avenir de la plus haute importance, auquel on ne consacrerait jamais trop d'attention. L'ouvrage sur lequel nous venons de nous pencher devrait permettre de franchir le stade de la simple réflexion.

JAQUES-OLIVIER RODIEUX.

Revue internationale du Travail

(Paraît en trois éditions distinctes : française, anglaise, espagnole.)

Publiée mensuellement par le Bureau International du Travail, depuis janvier 1921, la *Revue internationale du Travail* contient des articles de fond qui reflètent l'évolution de la politique sociale sur le plan international et dans les différents pays; des exposés documentaires, des statistiques du coût de la vie, du chômage, de l'emploi, des salaires et des heures de travail; enfin une rubrique bibliographique.

Prix du numéro: Fr. 3,— suisses, abonnement annuel: Fr. 30,— suisses.

Envoi gratuit d'un numéro spécimen et du catalogue des publications du BIT sur demande adressée au Bureau International du Travail, Genève.

Articles sélectionnés

Formation des cadres

- CHOISY E.: « Quelques aspects de la formation scientifique et technique », *Revue économique franco-suisse*, n° 2/1962.
- FOURASTIÉ J.: « Les perspectives de l'enseignement », *Revue économique franco-suisse*, n° 2/1962.
- HANIKA P.-F. DE: « Systems Analysis and Management Education », *Management International*, n° 3/1962.
- STØHR R.-W.: « European and American Business Education », *Management International*, n° 3/1962.

Finances et banques

- BOLTON Sir G.: « International Money Markets », *Quarterly Review*, Bank of London and South America, n° 3/1962.
- CRAMP A.-B.: « Two Views on Money », *Lloyds Bank Review*, juillet 1962.
- JEUNE A.-L.: « L'épargne et la révolution industrielle », *Banque*, juillet 1962.
- PRICE D.-K.: « Control of the monetary system », *Harvard Business Review*, juillet-août 1962.
- BANK MARKAZI IRAN: « Banking in Iran », *Bulletin*, mai-juin 1962.
- SOCIÉTÉ DE BANQUE SUISSE: « Les Gentlemen's Agreements en tant qu'instrument de la politique monétaire suisse », *Bulletin trimestriel*, juin 1962.

Problèmes de l'entreprise

- BODMER-LEUZIN W.: « L'économie du marché libre et ses possibilités de développement », *Bulletin de documentation économique*, août 1962.
- BOUTRY G.-A.: « Quelques aspects des problèmes de l'information scientifique », *Impact, Science et Société*, n° 3/1962.
- CEDRAS J.: « Prix administrés: faits et théories », *Revue économique*, juillet 1962.
- CONSTANTIN Ch.: « L'estimation fiscale des titres cotés en bourse », *Revue de droit administratif et de droit fiscal*, janvier-avril 1962.
- FABRICANT S.: « Which productivity? Perspective on a current question », *Monthly Labor Review*, juin 1962.
- FREEMAN C.: « How to evaluate advertising's contribution », *Harvard Business Review*, juillet-août 1962.
- GROCHLA E.: « Prerequisites for optimum planning in an Enterprise », *Management International*, n° 2/1962.
- HISSENHOVEN A. van: « Le rôle des entreprises d'Etat en Italie », *Reflets et perspectives de la vie économique*, juillet 1962.
- KOWARSKI L.: « Travail en équipe et travail individuel dans la recherche », *Revue suisse pour l'organisation industrielle*, n° 6/1962.
- METZ B.: « Nature et objectifs de l'ergonomie », *Revue suisse pour l'organisation industrielle*, n° 7/1962.
- MORSE D.-A.: « Automation outside the United States », *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, mars 1962.
- PERRIN J.: « Grandes entreprises et pouvoir économique », *Economie et Humanisme*, suppl. 1962.
- VIAN P.: « Valeur et avenir des petites et moyennes entreprises », *Economie et Humanisme*, suppl. 1962.
- WHISLER Th.-L. et SHULTZ G.-P.: « Automation and the Management Process », *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, mars 1962.

Economie européenne

- COTTIS C.-P.: « Restrictive Practices Legislation: an Industrial View », *Journal of Common Market Studies*, n° 1/1962.
- DEVLETIAN A.: « La protection des appellations d'origine et la CEE », *Revue du Marché commun*, juin 1962.
- FERRY J.: « The French Fourth Plan », *Steel Review*, juillet 1962.

FOSCANEARU L.: « Les ententes et pratiques concertées dans la CEE et la CECA », *Revue du Marché commun*, juin 1962.
 GENDARME R.: « La politique énergétique européenne », *Revue économique*, juillet 1962.
 MCMAHON J.-F.: « The Court of the European Communities », *Journal of Common Market Studies*, n° 1/1962.
 MILLET P.: « La prévision économique européenne, un pas vers la planification », *Jeune Patron*, juin-juillet 1962.
 PODE J.: « L'industrie sidérurgique britannique face à l'Europe », *Revue de la Société d'études et d'expansion*, mars-avril 1962.
 SAUVY A.: « Populations de demain », *Revue économique franco-suisse*, n° 2/1962.
 SNOY ET D'OPPUERS BARON: « En marche vers la Grande-Europe », *Reflets et perspectives de la vie économique*, janvier 1962.
 STETTNER L.: « Monopolies and Restrictive Trade Practices in the E.E.C. », *Cartel*, juillet 1962.
 Aussenwirtschaft: « Der EWG-Vertrag und die Schweiz », juin-septembre 1962.
 Business Europe: « Recent Changes in European Taxation », 11 juillet 1962.

Pays en voie de développement

BALOGH T.: « Africa and the Common Market », *Journal of Common Market Studies*, n° 1/1962.
 BERG F.: « Collaboration avec les pays sous-développés », *Revue de la Société d'études et d'expansion*, mars-avril 1962.
 HÆFELIN U.: « Democracy in the developing countries », *Swiss Review of World Affairs*, août 1962.
 KELLER H.: « La Suisse et l'assistance technique aux pays en voie de développement », *Bulletin SIA*, juillet 1962.
 KESAVA IYENGAR S.: « La planification en Inde », *Les Annales de l'économie collective*, avril-juin 1962.
 LEBRET L.-J.: « Solidarité internationale et richesses mondiales », *Economie et Humanisme*, suppl. 1962.
 MAURICE P.: « L'aide aux pays sous-développés », *Revue économique*, juillet 1962.
 MORITZ Ch.-E.: « La zone de libre-échange latino-américaine », *Revue de la Société d'études et d'expansion*, mars-avril 1962.
 MURPHY M.-E.: « Entrepreneurship in Modern India », *Management International*, n° 2/1962.
 REUSCHLER W.: « Die Presse in den Entwicklungsländern », *Mondo*, juin 1962.
 SEN B.-R.: « Faire face à la faim », *Le Courrier*, Unesco, juillet-août 1962.
 VIRIEUX R.: « La Guinée », *Mondo*, juin 1962.
 ZIMMERMANN A.: « West Germany's contribution to international development aid », *Swiss Review of World Affairs*, août 1962.
 Bank of London and South America: « The Alliance for Progress », avril 1962.
 — « Latin-America and the European Common Market », janvier 1962.
 FIRST NATIONAL CITY BANK: « The Alliance for Progress », *Monthly Economic Letter*, juillet 1962.

Développement régional

TINBERGEN J.: « Les données fondamentales d'un plan régional », *Tiers-Monde*, juillet-septembre 1962.

Agriculture

KÆTTER H.: « Les répercussions économiques et sociales de l'industrialisation des zones rurales », *Revue internationale du travail*, juillet 1962.
 MARJOLIN R.: « Politique agricole commune et politique économique européenne », *Revue du Marché commun*, juin 1962.

Divers

ALLEN G.-C.: « The causes of Japan's economic growth », *The Three Banks Review*, septembre 1962.
 MALLEY F.: « La propriété en question dans l'économie moderne », *Economie et Humanisme*, suppl. 1962.
 YAUX F.: « La plus-value foncière du point de vue de l'habitat », *Revue suisse d'économie politique et de statistique*, juin 1962.

