

Bibliographie

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **BookReview**

Zeitschrift: **Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales**

Band (Jahr): **27 (1969)**

Heft 2

PDF erstellt am: **20.09.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Bibliographie

L'industrialisation au Congo ¹

L'ouvrage porte en sous-titre: la transformation des structures économiques. Il ne s'agit donc pas d'une simple description, mais d'une interprétation de l'évolution industrielle au Congo, en fonction des théories courantes sur l'industrialisation. Le sujet est d'importance: le Congo ex-Belge n'en est qu'à un démarrage, mais l'économie et la société en ont déjà été bouleversées. L'auteur ne traite que des structures économiques mais sous tant d'aspects que son livre peut être rangé parmi les meilleurs qui nous fassent connaître l'économie africaine et même, plus largement, l'économie sous-développée.

Non que toutes les analyses soient d'égale valeur. Assez curieusement, le chapitre le plus général (l'industrie au Congo) est aussi le moins bon. Il expose un certain nombre de faits sans remonter assez haut: pourquoi la première grande phase d'industrialisation serait-elle de 1925 (p. 18) alors que l'Union minière du Haut-Katanga occupait déjà 15.000 ouvriers en 1920 (p. 101)? De même certains jugements sont excessifs. Avant d'affirmer que le retard industriel de l'AOF ne peut s'expliquer que par la dépendance économique à l'égard de la métropole, il fallait se demander si les ressources naturelles de l'AOF se rapprochent de celles du Congo. Et puisqu'il s'agit d'un chapitre général, ne fallait-il pas s'interroger sur la justification à long terme de la politique suivie par la Belgique? Lâcher la bride à la grande industrie — ce qui correspondait au souci que le Congo « se tire d'affaire » lui-même — eut pour résultat que le niveau de vie ne progresse pas au même rythme que l'industrie. Ceci d'ailleurs se rattache à l'une des discussions théoriques qui suivent: le décalage entre le développement industriel et le développement économique.

Le chapitre 2, consacré à « la transformation des méthodes productives », en donne un aperçu seulement, puisqu'il ne traite pas le problème du chômage, se bornant à mentionner la diminution des effectifs africains, très sensible dans les grandes entreprises entre 1950 et 1959. Mais la discussion sur les progrès de la productivité du travail est intéressante. L'auteur signale que le renouvellement du matériel usé permet d'imposer un nouvel outillage, requérant moins de main-d'œuvre que le précédent. Il ajoute, ce qui est moins sûr, que la raison prépondérante du changement a été l'accroissement du coût du facteur travail (p. 68) alors que celui-ci ne faisait que les 22,7 % du prix de revient, en 1959, et pour les entreprises du textile.

Vient ensuite le long et remarquable chapitre portant sur « la transformation des espaces économiques ». L'auteur part du fait que les « unités motrices », pendant la première phase de l'industrialisation, développent certaines zones, non le territoire national dans son ensemble. Ceci parce qu'elles s'adressent à la demande extérieure de minéraux ou d'énergie. Une deuxième phase est obtenue — sera, dans le cas du Congo, — par l'expansion d'industries travaillant pour le marché interne et par conséquent plus dispersées sur le territoire national. Plutôt que des unités motrices, s'établiront des « réseaux industriels » dont le type est la zone de Kinshasa. Encore faudra-t-il surmonter des conflits comme celui qui

¹ J.-L. LACROIX: *Industrialisation du Congo*. Collections Recherches africaines de l'Institut de recherches économiques et sociales de Lovanium (Kinshasa), Ed. Mouton, Paris 1967, 1 vol. de 358 p.

a dressé les industriels du Katanga contre ceux de Kinshasa (p. 132). Ici s'élèvent diverses objections. D'où viendra le pouvoir d'achat support de cette dispersion industrielle? Les nouvelles industries ne peuvent pas couvrir tout le champ du possible, quelles priorités va-t-on adopter? Contrairement à G. de Bernis, J.-L. Lacroix donne la priorité au développement des biens de consommation par l'artisanat local. Il prépare la main-d'œuvre au travail industriel et incite les agriculteurs à moderniser leurs méthodes. Lacroix cite le Congo comme exemple, sans considérer suffisamment qu'il existe déjà au Congo une industrie lourde (Bas-Katanga) justement capable de moderniser l'agriculture en lui fournissant des mécaniques et des produits chimiques. Il souligne par ailleurs qu'une telle modernisation suppose aussi une réforme agraire, fort problématique.

Au chapitre 4 est exposée la transformation des relations économiques internationales au cours de l'industrialisation, avec comme fil conducteur la thèse sur l'« Import Substitution ». L'auteur note avec raison que la réduction du coefficient global d'importation est douteuse, alors que le changement de structure des importations est certain. Il montre aussi l'importance variable du commerce extérieur suivant les différentes phases du développement. Il souligne le rôle de l'inflation lorsque l'industrie nationale commence à fournir les objets précédemment importés. Le dernier chapitre reprend la question sur l'exemple congolais, en marquant que la « déstructuration du système colonial » a été une cause d'inflation tout comme le remplacement de certaines importations par la production locale.

En bref, on trouve dans ce livre une « stratégie du développement » congolais — plus simplement une politique économique — en même temps qu'un exposé des principaux changements sociaux qu'accompagnèrent le début de l'industrialisation congolaise. C'est dire toute sa richesse: on ne pourra plus étudier le Congo économique sans se référer d'abord à cet ouvrage qui fait honneur à l'Institut de recherches économiques et sociales de l'Université Lovanium.

Jean VALARCHÉ

Professeur aux Universités de Fribourg et Lausanne

La direction commerciale de l'entreprise...¹

«... aujourd'hui aux USA, demain en Europe.» Tel est le dossier présenté par Frank A. Armstrong, vice-président de McCann-Erickson Inc., deuxième agence de publicité du monde.

Le thème, la présentation et les nombreux exemples cités rendent cet ouvrage agréable à lire. Si les thèmes développés ne constituent pas tous une découverte, ils inciteront certainement les dirigeants qui le peuvent à passer du plan des idées à celui de l'action, afin de tirer parti de méthodes éprouvées, aujourd'hui déjà.

Nous résumerons les quelques idées suivantes. Le vendeur, au sens large du terme, est devenu le ferment, le levier de la distribution; agissant comme tel, il représente un bon investissement et justifie les frais engagés pour sa formation, le budget de publicité, le matériel de vente et de démonstration qui lui sont destinés.

Si l'on constate une croissance des besoins des consommateurs, il convient de mentionner également le développement de la concurrence. De ce fait, la tâche des services de vente ne s'en trouve pas facilitée.

¹ Frank A. ARMSTRONG: *La direction commerciale aujourd'hui aux U.S.A., demain en Europe*, Editions Arts et Voyages, diffusion: Editions Gamma, Tournai (Belgique), 1968, 147 pages.

Le vendeur est ainsi amené à consacrer une part toujours plus importante de son temps non pas à vendre, mais à « créer les conditions favorables à la vente ». Au nombre de ses obligations et responsabilités diverses, la vente proprement dite n'est pratiquement qu'une tâche parmi d'autres. Aussi, l'éventail de ses qualités comprend obligatoirement le sens de l'organisation et de l'efficacité, la discipline, le don de la conviction et la faculté d'anticiper les événements.

La direction des ventes ne peut plus se borner à gérer son personnel et à trouver les formes d'encouragement les plus appropriées. Elle doit se préoccuper de planifier les activités, de chercher le renseignement, de favoriser la communication, cette dernière charge constituant en fait le sujet principal de cet ouvrage.

La nécessité de rendre un programme et des objectifs plus compréhensibles au personnel de vente — et partant d'obtenir de celui-ci un rendement accru — est démontrée à la lumière de ce que coûte à la vente les défaillances de la communication commerciale, qui sont notamment : l'absence de transmission, les faisceaux d'informations trop riches ou mal articulées, leur mauvaise réception, l'absence de coordination ou de permanence.

Le correctif peut être apporté par un centre de contrôle, qui constitue en fait un investissement plus modeste qu'on ne l'imagine, permettant de réduire le temps consacré par les vendeurs aux tâches administratives et de mettre en place une communication commerciale améliorée.

L'auteur explique comment son efficacité peut être appréciée, au-delà de la seule amélioration des résultats de vente. En effet, une direction avisée, de bons produits, des vendeurs qualifiés conduiront souvent à des résultats satisfaisants, même en l'absence de communication commerciale efficace, sans donner pour autant l'assurance du développement et des profits accrus auxquels l'entreprise est en droit de prétendre dans l'avenir.

Jaques-Olivier RODIEUX

Sociologie politique ¹

Paru en 1966, ce nouvel ouvrage de Maurice Duverger est d'abord un manuel d'enseignement. Destiné comme tel à des étudiants de première année de licence en droit, c'est néanmoins un traité de science politique : dans la première partie, cette discipline, définie comme la science du pouvoir et que l'auteur préfère appeler « sociologie politique », est introduite par un tableau général des problèmes fondamentaux qu'elle pose ; parmi les éléments ainsi mis en place, l'auteur en choisit ensuite deux, auxquels il consacre la partie spéciale de l'ouvrage : les partis politiques d'une part, les groupes de pression de l'autre, qui ont pour trait commun d'être les deux organisations principales qui luttent dans le combat politique.

Mais l'objet essentiel de Duverger va bien au-delà de la confection d'un manuel d'enseignement. Il s'agit avant tout pour lui de mettre en œuvre une théorie : « l'idée que la politique est d'une part une lutte, un combat entre des individus et des groupes, pour la conquête d'un pouvoir que les vainqueurs utilisent à leur profit et au détriment des vaincus, et d'autre part, un effort pour réaliser un ordre social qui profite à tous » (p. 29). C'est autour de cette idée centrale que s'organise toute la partie générale de l'ouvrage : le premier chapitre est consacré aux cadres dans lesquels se déroule la dialectique des antagonismes

¹ M. DUVERGER : *Sociologie politique*, Presses universitaires de France, Paris, 1966.

et de l'intégration; le second chapitre aborde cette dialectique elle-même, en son élément premier, qui est l'existence d'antagonismes; et un troisième chapitre, enfin, décrit le passage des antagonismes à l'intégration et les limites que celle-ci ne paraît pas capable de dépasser.

Il est vrai que la quasi-absence de théorie d'ensemble est une des lacunes les plus graves de la science politique contemporaine. Celle proposée par Duverger à l'ambition d'être générale; elle a l'avantage d'expliquer simultanément un nombre considérable de problèmes. Importante aux yeux de l'auteur lui-même, on y trouve également la volonté de dépasser le cadre particulier de chacune des deux grandes cosmogonies politiques actuellement en conflit, la théorie occidentale et la théorie marxiste.

S. BUCHLI

L'analyse des organisations ¹

Cette excellente introduction à l'étude des organisations se place dans la ligne de l'école des sciences du comportement. Refusant une approche normative, l'auteur présente l'essentiel des connaissances acquises au sujet de la structure et du fonctionnement des phénomènes complexes que constituent les organisations. La première partie est consacrée aux éléments de base des organisations: les individus et leur comportement. L'auteur examine successivement les facteurs influençant le comportement, la motivation, l'expérience et le leadership; le phénomène de la perception; la notion de statut; les processus de groupe; les systèmes de punition et de récompense; les communications et l'autorité informelle.

La seconde partie analyse le phénomène essentiel de l'organisation formelle: la division du travail. Après avoir examiné les conditions de la division du travail et les manières de la réaliser, l'auteur en vient à ses conséquences sur le plan social en introduisant le concept de système socio-technique. La troisième partie est consacrée au second phénomène de base de l'organisation, la coordination, complément indispensable de la division du travail, qui assure l'intégration des activités divisées en un tout. La coordination comprend quatre éléments essentiels, qui font chacun l'objet de systèmes d'organisation: les systèmes de contrôle (cybernétique); les systèmes de communication; les systèmes de récompense et de motivation; la structure de gestion (hiérarchie). Après avoir présenté les principaux aspects de chacun de ces systèmes, l'auteur examine plus particulièrement le rôle des organes d'état-major, les relations entre la « ligne » et le « staff », et les problèmes de la décentralisation.

L'évolution de l'organisation fait l'objet de la dernière partie; à long terme, c'est le processus de croissance, l'évolution « normale » de l'organisation si rien ne vient contre-carrer son développement. L'auteur relève très justement que la différence essentielle entre les entreprises petites, moyennes et grandes ne réside pas tant dans le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée ou le nombre d'employés, que dans la structure de l'organisation, qui, avec l'accroissement de la taille, passe du simple au complexe. A court terme, l'organisation est engagée dans un processus continu d'ajustement. Les changements intervenant sur le marché, dans les techniques et les ressources nécessitent, par le truchement des politiques, des changements dans différentes dimensions de l'organisation, par exemple dans l'autonomie des cadres. En conclusion, relevons que cet excellent ouvrage d'introduction contient un utile index des principales notions d'organisation et des principaux auteurs.

R. KÜNZLI

¹ J. A. LITTERER: *The Analysis of Organizations*, J. Wiley & Sons, New York, 1965, 471 p.

La comptabilité des systèmes sociaux ¹

Gross, professeur de science politique à l'Université de Syracuse (USA) présente un modèle des systèmes sociaux. Ce modèle est conçu comme cadre de référence pour faire le point de l'état de la nation et pour suivre son évolution. Le point de départ de l'essai de Gross réside dans la constatation que toute situation est caractérisée non seulement par des aspects économiques, mais également par des aspects politiques, sociaux, culturels et biophysiques. Par ailleurs, les informations qualitatives peuvent être tout aussi importantes que les informations quantitatives. Pour situer l'évolution nationale, il convient donc de faire usage, en les intégrant dans un ensemble cohérent, des concepts développés par l'économie, la science politique, la sociologie, l'anthropologie et la psychologie sociale. Le modèle de Gross est bâti sur les deux dimensions fondamentales de tout système dynamique: la structure et la performance. Chaque dimension comprend une série d'éléments qui forment les principales rubriques du modèle. Dans la structure du système, Gross distingue: la population; les ressources non humaines; les sous-systèmes, tels que les familles, communautés, associations, etc.; les relations internes, la structure des marchés en particulier; les relations extérieures; les valeurs, l'orientation personnelle ou collective, par exemple; le système de direction. En ce qui concerne la performance du système, le modèle de Gross comprend les rubriques suivantes: la satisfaction des intérêts, objectifs tels que l'emploi et le revenu, subjectifs tels que le sentiment de participation et le statut; la production du système; l'investissement dans le système; l'efficacité dans l'utilisation des ressources; l'acquisition de ressources; l'observation de codes et enfin la rationalité du système.

Relevons en conclusion que cet intéressant essai se place dans le cadre des nombreuses recherches effectuées récemment sur les systèmes sociaux, en particulier par le Tavistock Institute, éditeur de l'ouvrage. Le modèle de Gross constitue un cadre de référence utile, notamment pour les groupes de prospective.

R. KÜNZLI

La science politique ²

La *Revue de l'enseignement supérieur* 4/1965 est consacrée à la science politique, considérée sous le double angle de discipline intellectuelle et de discipline enseignée. Dans les deux cas, il s'agit pour les auteurs des divers articles de faire le point. Où en est la science politique en France actuellement? quelles sont ses méthodes? comment définir l'univers politique et l'appréhender scientifiquement? que peut apporter la science politique à d'autres disciplines, telles le droit, l'histoire, l'économie, la sociologie, et que peut-elle en retirer? Tels sont quelques-uns des thèmes de réflexion d'un certain nombre de spécialistes des divers domaines concernés — Duverger et Burdeau notamment pour la science politique. Quant aux questions plus pratiques de l'enseignement et des moyens de recherche de la science politique en France et, de manière générale, de son statut universitaire, un tour d'horizon des principales institutions met en lumière à la fois les efforts faits en ce domaine

¹ B. M. GROSS: *The State of the Nation — Social Systems Accounting*, Tavistock Publications Ltd., Londres, 1966, 166 p.

² « La science politique », *Revue française de l'enseignement supérieur*, 1965 - n° 4. SEVPEN, 13, rue du Four, Paris VI^e.

dès 1945, et la situation, encore « de classe inférieure » (Duverger), de la science politique par rapport aux autres disciplines des sciences humaines.

La *Revue de l'enseignement supérieur* — revue trimestrielle du corps enseignant universitaire français — a été fondée en 1956. Revue scientifique d'une part, c'est aussi un organe interne d'information, contenant entre autres la publication in extenso des textes administratifs (décrets, arrêtés, circulaires) se rapportant à l'enseignement supérieur français.

Sylvia BUCHLI