

Compte rendu

Ouvrage recensé :

Piecework Bargaining, by William Brown, London, Heinemann Educational Books, 1973, 176 pp.

par Gary N. Chaison

Relations industrielles / Industrial Relations, vol. 29, n° 1, 1974, p. 234-235.

Pour citer ce compte rendu, utiliser l'adresse suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/028497ar>

DOI: 10.7202/028497ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

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 à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

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. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

implications of either unemployment itself or its own recommendations. These political implications are now being hotly debated in Kenya. We can only hope that the political realities do not delay the implementation of the Mission's recommendations.

J. D. MUIR

University of Nairobi,
Nairobi, Kenya.

Piecework Bargaining, by William Brown,
London, Heinemann Educational
Books, 1973, 176 pp.

This volume deals with an often neglected area of wage determination: the role of bargaining processes in the structuring of piecework wage rates. It presents a concise description of the relationship between piecework drift, custom and practice rules, pieceworker-shop steward interactions and management control systems.

The author's analysis is based on a survey of ten British manufacturing firms, located in Coventry, Birmingham and London. The plants were unionized and used piecework systems, but varied substantially in local work practices and levels of compensation. Wage data and case studies from the ten concerns are utilized throughout the volume as a framework for the development of a theory of piecework structure and determination.

The introductory chapter provides a succinct view of the theory and practice of piecework. This is followed by a description of the conventional economic determinants of piecework rates. The key concept of wage drift is explained and the «Topsy factor» is introduced as a relative measure of non-negotiated rates. (The term «topsy» is quite fitting, as the mentioned factors were never planned, but just grew.) Conclusions are reached regarding the limitations of such variables as productivity and «improved» labour inputs in explaining the extent of non-negotiated wage drift. Internal wage structures are then examined with

particular emphasis on the roles played by effort, skill and technical variations in the establishment of individual piecework rates.

The next three chapters provide substantial elaboration on the formation of non-negotiated wage drift by considering aspects of individual and collective negotiations. The crucial role of custom and practice rules (C & P rules) is illustrated. The concept of C & P drift is introduced as a determinant of non-negotiated wage drift and an indication of the pieceworker's bargaining power relative to that of the ratefixer. The analysis then turns toward the shop steward's impact on C & P drift within the individual and collective bargaining processes. Finally, aspects of managerial control are considered. It is claimed that poor managerial control may cause C & P drift and high levels of non-negotiated wages, i.e., a high topsy factor. Further, product markets and production technologies are viewed as principal determinants of the level of managerial control.

The theoretical framework of this study, and the supporting survey data and illustrative cases, illuminate the political processes underlying the determination of piecework rates. One could argue that the institutional factors outlined in this British study might not be of equal relevance within the context of North American production and industrial relations systems. Moreover, the conclusions might not be transferrable to piecework systems found outside of the manufacturing sector. Finally, the author admits that some of his statistical indices are rather crude. In particular, the measures of «C & P leniency» and management control require substantial refinement before we may more confidently accept some of the author's conclusions.

Despite the noted limitations, this volume does provide insights into some of the political factors in the determination of one form of wages. It should be of interest to researchers in areas of labour economics, industrial relations and personnel administration. Furthermore, behavioral scientists would certainly appreciate the descriptions of the

bargaining relationships involving pieceworkers, foremen, ratefixers and shop stewards.

Gary N. CHAISON

University of New Brunswick

Foreign Ownership of Canadian Industry,
by A. E. Safarian, Toronto, University
of Toronto Press, 1973, 346 pp.

Il est tout à l'honneur des Presses de l'Université de Toronto d'avoir réédité, dans une édition à bon marché, le livre de A. E. Safarian publié initialement en 1966 par McGraw Hill of Canada. Cette nouvelle version « populaire » devrait assurer à cet ouvrage une large diffusion, à un moment où les problèmes que posent les entreprises plurinationales aux pays dans lesquels elles ont implanté des filiales sont à l'ordre du jour. Le livre de Safarian mérite incontestablement d'être mieux connu : c'est un des premiers qui ait tiré la sonnette d'alarme en mettant en relief les conséquences fâcheuses de la domination, par les entreprises américaines, de secteurs entiers de l'industrie canadienne et cela à un moment où les gouvernements fédéral et provinciaux employaient toutes leurs énergies sans compter les fonds publics, à tenter d'attirer le maximum d'entreprises étrangères.

Sur le plan théorique également ce livre a été un pionnier au Canada. L'étude des investissements directs n'est pas fondamentalement nouvelle : déjà entre 1920 et 1930, Jacob Viner, Bertil Ohlin et Carl Iversen, en avaient quelque peu traité mais avaient englobé ce sujet dans la théorie générale des mouvements de capitaux. Ce n'est qu'assez récemment qu'on a reconnu le caractère foncièrement différent de l'investissement direct qui n'est qu'accessoirement un mouvement de capital. Kindleberger, S. Hymer, H. Johnson et bien d'autres ont alors tenté de créer une théorie de l'investissement direct. Leurs efforts n'ont pas été totalement couronnés de succès et l'on est encore loin de posséder une théorie unifiée. Vers les années 1950, divers économistes groupés autour de

R. Mikesell et J. Behrman ont préconisé une approche radicalement différente du problème de l'investissement direct, approche beaucoup plus pragmatique que celle adoptée précédemment. Les auteurs ne voulaient plus se contenter d'étudier le phénomène au niveau national mais voulaient analyser en détail les problèmes pratiques que posaient ces investissements et, en particulier, le fonctionnement des entreprises qui servaient de support à ces investissements, c'est-à-dire les entreprises plurinationales. Leurs efforts se sont avérés extrêmement fructueux. C'est à ce mouvement pragmatique que se rattache Safarian.

Le livre dont nous traitons est le résultat d'une étude exhaustive menée par Safarian en 1960 sur le fonctionnement des filiales canadiennes d'entreprises étrangères, principalement américaines, et sur leurs relations avec leurs mères-mères. Les résultats obtenus sont le fruit principalement d'une enquête par questionnaire, auquel 280 filiales ont accepté de répondre (sur les 1500 à qui Safarian avait expédié des questionnaires). Par la suite Safarian a effectué des entrevues pour obtenir davantage de détails sur certains points. Ce livre est beaucoup trop connu et a déjà fait l'objet de suffisamment de comptes rendus pour que nous en fassions de nouveau l'analyse détaillée. Contentons-nous de dire que Safarian y étudie en sept chapitres : les pouvoirs des dirigeants de filiales, les exportations de ces filiales, leurs importations, les transferts de technologie, les coûts comparés de production, les questions financières et finalement l'impact de la propriété étrangère sur l'efficacité des filiales canadiennes. Les conclusions sont bien connues : les dirigeants des filiales canadiennes n'ont pas les pouvoirs réels que devraient leur conférer leurs titres ; toutes les principales décisions sont prises à l'étranger, au siège social de la maison-mère ; les entreprises canadiennes ne peuvent exporter autant qu'elles le voudraient, et elles sont limitées à certains pays désignés ; elles sont obligées d'effectuer une bonne partie de leurs achats auprès de la maison-mère, même s'il existe des sources d'approvisionnement plus avantageuses ; la productivité des filiales est loin d'être opti-