

## Relations industrielles Industrial Relations



*Comment administrer une entreprise.* Publication du Ministère du Commerce, Ottawa (Canada), 1963. 120 pp.

Laurent Bélanger

Volume 19, Number 3, July 1964

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1021282ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1021282ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (print)

1703-8138 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Bélanger, L. (1964). Review of [*Comment administrer une entreprise.* Publication du Ministère du Commerce, Ottawa (Canada), 1963. 120 pp.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 19(3), 404–405.  
<https://doi.org/10.7202/1021282ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1964

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

Érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

<https://www.erudit.org/en/>

Comme a écrit le T.R.P. Louis-M. Régis, O.P.: « C'est dans le respect de cette hiérarchie des valeurs que notre pays se donnera simultanément la paix et la prospérité, au sein d'une unité politique jalousement fidèle à préserver et à favoriser les deux traditions culturelles qui constituent notre originalité au milieu d'un monde voué à la monotonie de la standardisation. »

## RECENSIONS - BOOK REVIEWS

**Lois techniques et économiques de la production** par R. Frisch, Dunod, Paris, 1963, 378 pages.

Selon l'auteur, les lois de production représentent la façon dont le ou les produits répondent aux modifications quantitatives de leurs facteurs. De plus, on parle d'analyse économique quand les prix du marché entrent en ligne de compte. Dans le présent ouvrage, l'idée dominante est celle d'optimum et le raisonnement procède de la logique fondamentale des lois de production.

Le développement des institutions sociales et politiques a fait des deux hypothèses que sont la libre concurrence ou le monopole, un dilemme formel dont les termes répondent de moins en moins à la réalité des faits. Afin de rendre davantage compte de la réalité, l'auteur procède à une classification des principaux types de stratégie que révèlent l'observation. Il distingue ainsi deux grandes catégories qu'il intitule stratégies de fixation et stratégies de négociation. Parmi les principaux types de stratégies de fixation, l'auteur considère l'adaptation (autonome) par la quantité, l'adaptation stochastique par le prix, l'adaptation par le prix ou par la quantité soumise à l'élasticité, le formulateur d'option et enfin, l'acquéreur d'option. De plus, il analyse distinctement les principaux objectifs suivants: minimisation des coûts, maximisation de la production, maximisation du profit et enfin, optimisation du profit.

Dans une première partie, le professeur Frisch traite de divers concepts: qu'est-ce que la production? facteurs de production; technique de production et différents types de théorie de la production. Dans les trois autres parties, il analyse trois situations différentes: production instantanée simple ne comportant que des facteurs continus, production instantanée simple avec facteurs

limitatifs et production multiple. Dans chacune de ces parties, l'auteur considère à tour de rôle l'aspect technique et l'aspect économique. Dans la section technique, il utilise des concepts bien connus tels que productivités marginales, accélérations de production, productivités moyennes, élasticités moyennes et, entre autres, un concept relativement nouveau, soit le coefficient de conversion. La dernière partie expose les éléments d'une théorie dynamique de la production.

Le présent ouvrage représente probablement une contribution originale à la théorie économique de l'entreprise. Il faut, de plus, souligner le caractère très scientifique de ce livre de même que la clarté de l'exposé en général. L'expression en termes mathématiques pour une large part en rend cependant la lecture quelque peu difficile pour les non-initiés aux mathématiques.

**Bertrand Belzile**

**Comment administrer une entreprise.** Publication du Ministère du Commerce, Ottawa (Canada), 1963. 120 pp.

Ce petit fascicule n'est pas un traité d'administration des grandes entreprises, mais un recueil de conseils pratiques adressés à ceux qui exploitent une petite entreprise ou songent à en fonder une. Ce recueil traite d'abord de l'importance de la petite entreprise dans l'économie et les responsabilités qui incombent au propriétaire. Au deuxième chapitre, on distingue et définit les formes légales que peuvent prendre les entreprises.

Le troisième chapitre est un relevé des facteurs dont il faut tenir compte au cours du lancement d'un atelier ou d'une usine et d'un commerce de détail, en particulier. L'accès aux matières premières, la main-d'œuvre, les conditions de vie dans la localité, les moyens de transport, les zones de marchés, les impôts locaux, le choix d'une

ligne de conduite à l'égard de la clientèle, des prix, de la mise en marché, sont surtout des facteurs dont il faut tenir compte au début.

Le reste du volume traite de l'aspect comptable et financier. Des notions de base en comptabilité sont présentées d'une façon précise et accompagnées de quelques illustrations. Au chapitre des sources et emploi du crédit, le but et moment d'utiliser le crédit, la façon d'établir le taux réel du crédit commercial et bancaire sont expliqués.

Plus loin, on présente le rôle des banques à chartre et de la banque d'expansion industrielle. Les avantages et les inconvénients de l'achat et de la vente à crédit font l'objet d'un autre chapitre. L'importance et les modalités de l'assurance en affaires, les lois et règlements du gouvernement en matière d'impôts, de taxes, de fixation des prix, de faillite et d'insolvabilité constituent l'objet des derniers chapitres.

Ce recueil a le mérite de fournir un guide pratique, clair et concis aux dirigeants de la petite entreprise. C'est pourquoi nous en recommandons fortement la lecture. Cependant, nous devons admettre qu'il ne couvre pas tout ce que son titre indique. De fait, la tâche spécifique du directeur qui est de coordonner les activités différenciées de ses subordonnés et de les motiver à fournir un travail soutenu a été négligée. Puisque la petite entreprise implique l'emploi d'un nombre réduit de travailleurs, on semble admettre, du moins d'une façon inconsciente, que les problèmes de relations humaines sont négligeables. Il faudrait vérifier si cette croyance est fondée. On pourrait lire avec profit quelques livres américains ou français sur l'administration du personnel dans la petite entreprise.

Laurent Bélanger

**Psychology in Administration: A Research Orientation**, par T.W. Costello et S.S. Zalkin, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J., 1963. 500 pages.

Voici un autre ouvrage d'une série publiée par Prentice-Hall traitant de l'utilité des « sciences du comportement » en administration des entreprises. L'objet global du volume est de mettre l'administrateur ou l'étudiant en contact direct avec les résultats d'études empiriques publiés au cours de la dernière décennie par des spécialistes en psychologie sociale.

L'ouvrage est plus qu'un assemblage d'articles sous quelques têtes de chapitre. Une introduction et une conclusion accompagnent chaque partie et chapitre. Les auteurs situent ainsi le matériel présenté, établissent des liens entre chapitres et articles et signalent en conclusion les points importants qui peuvent faciliter une des tâches de l'administrateur, celle de la conduite des hommes dans la réalisation de leurs buts et ceux de l'entreprise. Les articles ont été résumés et sont suivis de commentaires pertinents en administration. On a créé ainsi une certaine unité au sein de la diversité des sujets traités.

La nature du processus de perception, les erreurs systématiques qui se glissent au cours du processus et les conséquences qu'une perception imprécise des objets et des gens peuvent avoir sur le comportement de l'individu constituent l'objet de la première partie. Il est intéressant de noter ici qu'il n'existe pas de relations automatiques entre « stimulus » et réaction. La signification donnée aux objets et aux événements n'est pas inhérente dans le stimulus lui-même mais elle est passée au crible des attitudes, des valeurs, de l'expérience passée de l'individu qui perçoit. Par exemple, le directeur du personnel et le gérant de la production analyseront un problème administratif chacun à sa façon. Ici, une identification étroite avec le département empêche le dirigeant de saisir toutes les dimensions d'un problème.

La seconde partie porte sur la motivation des individus. Il ne faut pas se surprendre de retrouver ici la théorie de Maslow sur la hiérarchie des besoins, puisqu'elle est largement connue et acceptée.

Cependant, les auteurs apportent un élément nouveau en signalant les variables qui s'intercalent entre l'expérience des besoins et les moyens dont dispose l'individu pour les satisfaire. L'expérience du succès ou de l'échec, le niveau d'aspiration, les attentes, le désir de se réaliser pleinement sont autant de variables qui interviennent. De plus, un article de James Clark établit un rapport entre la hiérarchie des besoins et les conditions qui entourent le degré de satisfaction que des travailleurs dérivent de leur emploi. Ce chapitre comprend aussi une revue des recherches sur les relations entre satisfaction au travail et productivité. A la lecture de ce chapitre, le dirigeant aurait l'occasion de réaliser que l'idée qu'il se fait des employés (travailleurs du rang et cadres) est peut-être trop simple et limitée.