

Le volume de Newman et Summer, répétons-le, est d'une valeur remarquable. Il mérite d'être lu par les administrateurs et par ceux qui s'orientent vers les fonctions d'administration. Ceux qui aiment réfléchir sur les données fondamentales de la tâche de l'administrateur, y trouveront aussi leur profit.

Guy Archambault

Organized Executive Action (Decision-Making, Communication, and Leadership), par HENRY H. ALBERS. Un vol., 6 po. × 9, relié, 604 pages. — JOHN WILEY & SONS, INC., 440 Park Avenue South, New-York 16, N.Y., 1961.

Plus on lit d'ouvrages relatifs à l'administration des entreprises, mieux on se rend compte de ce que les théoriciens et les praticiens des affaires doivent à Henri Fayol. L'ampleur et la justesse de ses vues ont été telles que tous les auteurs qui se sont intéressés depuis quarante ans à l'administration calquent leur plan, et parfois le développement de leurs idées, sur ceux de Fayol.

Le livre de M. Albers n'échappe pas à cette règle générale. Il a toutefois des qualités. Il s'agit d'un ouvrage d'introduction, de langage simple, bien ordonné, sans prétention. L'auteur montre partout un grand souci de l'aspect humain des problèmes administratifs. Il se sert fréquemment d'exemples dont le choix est judicieux.

Je signalerai particulièrement l'intérêt du chapitre VII, qui comporte une revue des avantages de la centralisation et de la décentralisation, et également l'excellente présentation de la prévision aux chapitres XII et XIII. Les quelques pages relatives à la recherche opérationnelle (pp. 207-218) sont concises et font bien ressortir l'intérêt de l'utilisation des techniques mathématiques dans le processus de la décision administrative. Par ailleurs, l'analyse pseudo-philosophique de ce que les Américains appellent la «*decision-making function*» conclut que l'on ne sait pas encore grand-chose sur ce sujet, ce que personne n'ignorait.

Somme toute, un travail bien bâti, qui se lit facilement, et qui constitue une excellente revue d'à peu près tous les aspects d'administration des entreprises.

Roger Charbonneau

Development from Below (Local Government and Finance in Developing Countries of the Commonwealth), par URSULA K. HICKS. Un vol., 5¾ po. × 8¾, relié, 549 pages. — OXFORD UNIVERSITY PRESS, 480, avenue Université, Toronto 2, 1961. (\$5.25).

Probablement instruit par l'expérience, le gouvernement britannique en vint assez vite à la conclusion — qui lui a sans doute été très utile par la suite — que dans les relations entre le gouvernement central et les colonies et protectorats, il n'est pas bon que toute initiative vienne du premier, mais qu'il vaut mieux laisser une place aux institutions locales. Cette politique, l'Angleterre l'a suivie, en l'adaptant aux circonstances de lieux et de temps, tout au long de son épopée coloniale. Le présent ouvrage étudie cette expérience de la première puissance coloniale des temps modernes en matière de «*gouvernements locaux*».

En arrivant dans les pays neufs, les Britanniques se sont mis en devoir de créer des institutions gouvernementales à l'image de celles qu'ils avaient connues dans la mère-patrie. C'est ainsi que s'est implantée la démocratie aux États-Unis et dans les colonies où la population est de descendance britannique. Ce n'est toutefois pas de ces « colonies » qu'il s'agit ici, mais de ces pays à population indigène, tombés sous la domination anglaise, tels que l'Inde, Ceylan, les Antilles britanniques et les pays d'Afrique. C'est en Inde que la première expérience fut tentée. On peut se rendre compte, à la lecture du présent ouvrage, qu'il y a un lien ne résultant pas du hasard, entre ce qui s'est passé en Afrique et ailleurs et l'expérience indienne en matière de gouvernement local, expérience qui remonte au siècle passé. Au cours des dernières années, cependant, un élément nouveau s'est fait jour dans ce système de relations politiques. Depuis la dernière grande guerre, on regarde les gouvernements locaux non plus seulement comme des instruments politiques, mais encore comme des « instruments » de développement économique.

Dans ses trois premières parties, l'ouvrage suit l'affirmation graduelle de l'autorité des gouvernements locaux et les développements qui se produisent du côté des finances. Ensuite (4^e partie), il analyse les conséquences de ce développement et porte jugement. Enfin (5^e partie), il reprend l'étude des rapports entre gouvernement central et gouvernements locaux aux divers échelons. Bien que, dans cette dernière partie, l'accent soit mis sur l'aspect financier, il a paru avantageux de tenir bon compte des points de vue de la politique et de l'administration.

Camille Martin

Industrial Purchasing (Buying for Industry and Budgetary Institutions), par J.-H. WESTING, I.-V. FINE et des membres de MILWAUKEE ASSOCIATION OF PURCHASING AGENTS. Un vol., 6 po. × 9¼, relié, 534 pages. — JOHN WILEY & SONS, INC., 440 South, avenue Park, New-York 16, 1961. (\$9.50).

Non seulement toute entreprise industrielle a besoin de matières premières, de fournitures et d'équipement, mais les résultats financiers sont pour une bonne part fonction de l'habileté de l'entreprise à se procurer ce dont elle a besoin, eu égard à la qualité, à la quantité, au temps, à l'endroit et au prix. Si évident que cela puisse paraître, il n'y a pourtant pas longtemps que l'industrie s'en est rendu effectivement compte.

Mais en même temps que le concept d'achat se valorisait, le domaine couvert par le terme s'étendait à la fonction administrative, dépassant ainsi de beaucoup le simple acte d'achat et englobant des activités connexes de niveau supérieur, telles que la recherche et les initiatives nécessaires au choix judicieux de la marchandise et de la source d'approvisionnement, la surveillance des commandes jusqu'au destinataire, le contrôle de la qualité et de la quantité de la marchandise reçue, l'élaboration de méthodes et de procédés aidant à déterminer la politique d'achats de l'entreprise, la coordination des tâches du service des achats avec celles d'autres services (transports, réception, entreposage, comptabilité) de façon à