

La gestion prévisionnelle dans l'entreprise, par l'INSTITUT NATIONAL DE GESTION PRÉVISIONNELLE ET DE CONTRÔLE DE GESTION. Un volume, 9⁵/₈ po. x 6, broché, 391 pages — Paris, 1966

Jean Mehling

Volume 42, Number 4, January–March 1967

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1003428ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1003428ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Mehling, J. (1967). Review of [*La gestion prévisionnelle dans l'entreprise*, par l'INSTITUT NATIONAL DE GESTION PRÉVISIONNELLE ET DE CONTRÔLE DE GESTION. Un volume, 9⁵/₈ po. x 6, broché, 391 pages — Paris, 1966]. *L'Actualité économique*, 42(4), 875–876. <https://doi.org/10.7202/1003428ar>

La gestion prévisionnelle dans l'entreprise, par l'INSTITUT NATIONAL DE GESTION PRÉVISIONNELLE ET DE CONTRÔLE DE GESTION. Un volume, 95/8 po. x 6, broché, 391 pages. — Paris, 1966.

Est-ce dû à la mutation qui, avec trop de retard, tend à s'opérer dans les entreprises françaises désireuses de survivre ? Est-ce une prise de conscience des milieux chargés de former à des vues un peu plus neuves les sociétés qui veulent survivre aux transformations de l'économie européenne ? Quoi qu'il en soit, nous constatons que la gestion des entreprises en France veut n'être plus affaire de simple bon sens, et que les groupes d'études ou auteurs isolés qui sont capables d'indiquer les chemins scientifiques de la prévision finissent par prendre la peine d'écrire.

On ose donc espérer que l'ouvrage rédigé sous la direction d'Henri Taboulet aura l'audience à laquelle il a droit, en dépit de ses imperfections.

Sans doute n'est-il pas possible, en moins de 400 pages, d'énoncer toutes les règles d'une saine gestion tournée plus vers l'avenir que vers le passé. Mais l'équipe dirigée par H. Taboulet a fait œuvre utile en cherchant à clarifier la notion de gestion, trop souvent considérée en France du seul point de vue comptable, rarement admise par le grand public comme affaire de décision globale.

L'ouvrage manque sans doute d'un plan très rigoureux (sauf en apparence). Cela tient peut-être à ce que, de façon conjointe, les auteurs ont voulu éclairer la philosophie de la gestion, établir des règles de pensée, énoncer des normes d'action.

L'idée, en particulier, d'éclairer la théorie par une série d'exemples concrets de mise en place de systèmes de gestion prévisionnelle, en se référant aux cas précis d'entreprises telles que Saint-Gobain, Alsthom, Cointreau, etc., est en soi excellente.

Elle prouve, à tout le moins, que les auteurs ont su partir des faits pour méditer leur théorie. Du point de vue du lecteur averti, cette façon de procéder présente l'avantage d'un condensé de vaste documentation sur des entreprises souvent trop mystérieuses.

Le lecteur peu au courant de la vie des affaires risque d'éprouver quelque difficulté à faire toujours le lien entre les parties théoriques de l'ouvrage et ses applications concrètes.

L'ouvrage comprend quatre parties : la première est consacrée aux problèmes de direction et aux concepts de la gestion prévisionnelle ; la seconde, à des expériences de mise en place de la gestion prévisionnelle ; la troisième, aux conditions préalables à la mise en place de la gestion prévisionnelle ; la quatrième, à la mise en place de la gestion prévisionnelle !

Un tel ordre d'analyse, convenons-en, ne manque pas de surprendre et contribue à donner parfois la regrettable impression du déjà vu. De toutes façons, il n'est qu'à demi conforme à la logique à laquelle nous sommes habitués. Était-ce, justement, que les auteurs voulaient démontrer qu'il faut renoncer à confondre schémas traditionnels de la logique cartésienne et sinuosités de la vie des affaires ?

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

S'agissant toutefois d'un ouvrage dont l'objectif avoué est de fournir à l'industriel éclairé un chemin par où aboutir à des règles de gestion à la fois logiques, conformes aux impératifs des faits et capables de faire la synthèse des contradictions d'un monde industriel partagé entre ses objectifs de profit et ses aspirations à un « travail d'équipe », le but poursuivi sera-t-il atteint ?

Plusieurs paragraphes, ou sous-chapitres sont en effet consacrés à la promotion de l'homme (page 47, pour ne citer que cet exemple), et les témoignages des employeurs dont on a étudié les cas viennent renforcer l'impression qu'on a voulu, dans cet ouvrage, dépasser très largement les techniques de la gestion. Il est possible que quelques difficultés de lecture qui en résultent aient, bien involontairement, desservi le but poursuivi.

Le lecteur s'y retrouvera-t-il ? Nous le souhaitons. Car il n'est tout de même pas fréquent qu'une équipe de spécialistes très qualifiés (dont H. Taboulet n'est pas le moindre) ait tenté une synthèse aussi large avec des objectifs aussi précis.

En outre, les publications en langue française n'abondent pas sur un sujet dont, jusqu'à présent, on avait tendance à croire, en France, qu'il représente une « chasse gardée » de la littérature américaine.

Jean Mehling

American Enterprise and Foreign Trade, par O.-R. STRACKBEIN. Un vol., 6 po. x 9, broché, 193 pages. — PUBLIC AFFAIRS PRESS, Washington (D.C.), 1965.

Curieux ouvrage que celui de M. Strackbein. L'auteur est un homme qui possède indiscutablement une vaste expérience du monde des affaires, du monde gouvernemental et du monde du travail (il a occupé jusqu'ici sept postes au sein de divers organismes), et il a travaillé comme expert pour le compte de la Commission du Tarif américaine. Pourtant, en dépit de ces dons précieux, l'ouvrage de M. Strackbein laisse une impression plutôt défavorable.

M. Strackbein soutient que le système américain dont le succès a été certain, reposait essentiellement sur le profit comme moteur de l'activité et le prix comme régulateur du marché intérieur, et ; au plan extérieur, sur une protection tarifaire importante. Pour lui, ce système s'effrite et il le regrette. Les interventions gouvernementales se font de plus en plus nombreuses et elles contribuent à saper la confiance des entrepreneurs. Le jugement d'un économiste, de ce qu'il appelle quelque part la bureaucratie, ne remplacera jamais celui de l'homme d'affaires. Parallèlement à cette extension de l'activité gouvernementale, les États-Unis se sont, surtout depuis 1947, engagés dans une politique de libéralisation des échanges. M. Strackbein en donne comme preuve la faible proportion des industries américaines qui ont obtenu des autorités américaines, en vertu du recours à la clause échappatoire, le rétablissement d'une protection parce qu'elles étaient menacées par la concurrence internationale. Il n'a toutefois pas fourni la preuve que le dommage subi par les industries dont les plaintes n'ont pas eu gain de cause était vraiment sérieux. Par ailleurs, les affirmations de M. Strackbein s'accordent