

Relations industrielles Industrial Relations



La valeur ajoutée économique, - méthode pratique pour obtenir, au jour le jour, les résultats d'exploitation, par Gérard Brown, Entreprise Moderne d'Édition, Paris, 1969, 159 pp.

Pierre Dionne

Volume 24, numéro 4, 1969

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/028080ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/028080ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Dionne, P. (1969). Compte rendu de [*La valeur ajoutée économique, - méthode pratique pour obtenir, au jour le jour, les résultats d'exploitation*, par Gérard Brown, Entreprise Moderne d'Édition, Paris, 1969, 159 pp.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 24(4), 807–808.
<https://doi.org/10.7202/028080ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1969

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 en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

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.

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

Guaranteed Income for the Unemployed, The Story of SUB, by Joseph M. Becker, S.J., The Johns Hopkins Press, Baltimore, Maryland, 1968, 326 pp.

Il est très difficile de connaître la répartition adéquate qui doit exister entre les responsabilités du secteur privé et celles du secteur public dans l'exercice de certaines fonctions sociales. Cette question se pose avec d'autant plus d'acuité lorsqu'il s'agit de fournir un revenu annuel garanti aux salariés.

Parmi les différents programmes utilisés pour atteindre cet objectif, l'auteur, qui a déjà publié *In Aid of the Unemployed* à la même maison d'édition, analyse les plus importants actuellement c'est-à-dire, les programmes de prestations supplémentaires d'assurance-chômage (SUB) qui couvrent entre 2 et 3 millions de travailleurs aux Etats-Unis et au Canada.

L'auteur a choisi l'étude des SUBS parce que ces programmes font ressortir clairement l'interrelation des responsabilités publiques et privées dans le domaine social et également parce que ces programmes sont intimement liés à l'objectif ultime du mouvement syndical nord-américain de procurer aux travailleurs un revenu annuel garanti. On y retrace la naissance et le développement des programmes SUB vers 1955, qui, à cette époque, constituaient une formule compromise par rapport à la revendication syndicale ultime du salaire annuel garanti. On y décrit également toute la gamme des items compris dans les différentes sortes de programmes.

L'analyse n'est pas faite pour donner une description exhaustive de la situation mais pour répondre à des questions particulières qui apparaissent fondamentales à l'auteur, notamment celles-ci : Quelles raisons ont provoqué l'apparition des programmes SUB ? Comment et pourquoi ces programmes ont-ils changé dans le temps ? Jusqu'à quel point ont-ils atteint leur objectif ? Quel a été leur coût ? Quel impact ont-ils eu, s'il y en eut, sur d'autres objectifs sociaux ? Comment les programmes SUB sont-ils reliés aux programmes publics d'assurance-chômage ?

Cette introduction du Père Becker au plus important groupe de programmes privés d'assurance-chômage constitue une base solide pour des explorations plus approfondies concernant les problèmes liés au salaire annuel garanti. Cette recherche préliminaire présentera un intérêt certain tant pour les praticiens du monde patronal et syndical que pour les spécialistes et les étudiants en relations industrielles ainsi que pour tous ceux qui sont intéressés par les programmes gouvernementaux de redistribution des revenus.

Jean BOIVIN

La valeur ajoutée économique, — méthode pratique pour obtenir, au jour le jour, les résultats d'exploitation, par Gérard Brown, Entreprise moderne d'édition, Paris, 1969, 159 pp.

Sections homogènes et imputation rationnelle, coûts directs et coûts standards, gestion budgétaire et coûts marginaux, chacune de ces méthodes a contribué à améliorer la gestion des entreprises. A leur suite, la « valeur ajoutée économique » est un essai de simplification et d'accélération du calcul du résultat d'exploitation.

La méthode est fondée sur trois principes essentiels : — elle s'appuie intégralement sur des éléments prévisionnels simples, établis au niveau de chaque commande ou ordre de fabrication. Ces éléments prévisionnels simples sont très souvent les coûts et quantités de matière, et les temps et coûts de fabrication estimés lors des devis. Ils seront repris au fur et à mesure que l'exécution de façon à : en dégager un résultat d'exploitation de la période et en assurer le contrôle. En ce sens, la méthode de la valeur ajoutée économique est une méthode de gestion prévisionnelle simplifiée.

— Le deuxième principe de cette gestion prévisionnelle simplifiée est l'orientation des efforts de contrôle d'exploitation vers les opérations de transformation et de vente en laissant de côté, a priori, le contrôle des éléments prévisionnels au niveau pièces et matières achetées. En effet, leurs coûts sont en général bien cernés au niveau des devis et il suffit d'en surveiller l'évolution par un contrôle par « exception ».

— Le troisième principe est de ne pas seulement relever à l'atelier des frais de fabrication, prix de revient ou coût standards, mais aussi des valeurs économiques correspondant aux opérations réalisées et aux conditions de vente dans lesquelles elles ont été traitées.

Ce dernier point est fondamental dans l'application de la méthode de la valeur ajoutée qui considère l'atelier et les opérations de production en général comme le lieu de concrétisation du bénéfice espéré sur les affaires traitées par le commercial. Cet aspect particulièrement réel dans les entreprises travaillant sur commandes, peut, nous le verrons, être étendu aux entreprises travaillant sur stock en prenant certaines précautions complémentaires.

Dans le premier chapitre de l'ouvrage, l'auteur décrit d'abord les dangers et limites des méthodes de gestion traditionnelles. Après quoi, il présente la méthode de la valeur ajoutée économique en insistant sur le fait qu'elle permet de supprimer l'inventaire dans un grand nombre d'entreprises industrielles. Enfin, il la compare avec les méthodes de marge classiques, méthodes de coûts directs et des coûts affectés. Dans le chapitre 2 de l'ouvrage, il présente la méthode de valeur ajoutée économique dans son cas le plus simple d'application, c'est-à-dire le cas d'une entreprise à moyens de fabrication peu diversifiés et fabriquant exclusivement sur commande. Ce chapitre est plus long que les autres, car il poursuit un double objectif : 1° présenter et définir les divers éléments et principes de la méthode de valeur ajoutée économique, 2° montrer son code d'application sur commande.

Les chapitres subséquents sont des études de cas :

Cas d'entreprise complexe disposant d'ateliers très diversifiés et fabriquant sur commande ; cas d'entreprise fabriquant sur stock des produits de prix de vente connus à l'avance ; cas d'entreprise fabriquant sur commande sans connaître les éléments de devis et en particulier les temps prévisionnels d'exécution ; cas d'entreprise fabriquant sur stock des produits de prix de vente variables ; généralisation de la méthode à des entreprises complexes ; la V.A.E. mesure de la productivité de l'entreprise.

Un dernier chapitre constitue une synthèse rapide de ce qui a été présenté antérieurement : en particulier, il fournit une récapitulation rapide des plages d'application, des limites et des avantages de la méthode de valeur ajoutée économique.

Pierre DIONNE

Protection effective dans l'économie canadienne, par James R. Melvin et Bruce W. Wilkinson, (Etude spéciale no 9), Conseil économique du Canada, Ottawa, 1969, 87 pp.

Rentrant dans le cadre des études spéciales préparées pour le Conseil économique du Canada, cette étude sur les problèmes douaniers canadiens n'en reste pas moins très abordable; point n'est besoin de connaissances économiques très avancées pour s'y intéresser, une certaine facilité pour la chose économique suffit amplement, mais qu'en est-il vraiment ?

En une phrase, il s'agit d'une étude préparée pour le Conseil économique par les professeurs Melvin et Wilkinson respectivement de l'université Western et de l'université de l'Alberta; étude évaluant le degré de protection effectivement accordé à l'industrie manufacturière canadienne. Ceci dit, il est vrai qu'on ne sait toujours pas de quoi retourne en substance l'étude.

Au fond, pour bien situer cette recherche, il faut remonter à deux grands objectifs fondamentaux que s'est fixé le Conseil économique: à savoir, améliorer le rendement productif et réduire le large et persistant écart de productivité entre le Canada et les Etats-Unis. Or, un moyen reconnu pour améliorer la productivité est la spécialisation de la production; toutefois, il est reconnu aussi que les répercussions du tarif douanier constituaient l'un des facteurs les plus marquants qui entravent le mouvement vers une plus grande spécialisation. Ainsi, à ce niveau, on peut envisager cette étude comme un nouvel élément fondamental dans la vaste analyse de la productivité.

En fait, dans les premiers chapitres, on nous initie aux concepts de tarif nominal et tarif effectif: celui-là étant un moyen pour le manufacturier de fixer le prix de son produit fini en l'alignant sur