

Relations industrielles Industrial Relations



Principles of Economics, Second Edition, G.E. Ferguson & J.M. Kreps, Holt, Rinehart and Winston Inc., Toronto, 1965, 863 pages.

Fernand Blais

Volume 20, Number 3, 1965

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/027596ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/027596ar>

[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

Blais, F. (1965). Review of [*Principles of Economics*, Second Edition, G.E. Ferguson & J.M. Kreps, Holt, Rinehart and Winston Inc., Toronto, 1965, 863 pages.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 20 (3), 576–577.
<https://doi.org/10.7202/027596ar>

ment allusive que ce soit incompréhensible, ne traiter qu'une partie du programme ». Est-il possible d'éviter les trois écueils? Nous ne le croyons pas. En effet, la gestion de l'entreprise a comme objet la vie même de l'entreprise, dans ses activités concrètes, multiples et variées. A la rigueur, il est humainement, ou du moins pratiquement impossible, de cerner tous les aspects reliés aux activités de l'entreprise.

On répète souvent à juste titre que la gestion de la firme est une science-carrefour. L'auteur de son propre dire, n'a donc pu éviter, pas plus que les autres d'ailleurs, les trois écueils mentionnés plus haut. Il a « choisi délibérément de développer davantage certaines parties, comme la structure et l'organisation des entreprises » qui fait l'objet de la deuxième partie. On y retrouve d'abord un bon exposé des doctrines de Taylor, Fayol et Ford, puis des fonctions de l'entreprise et des services qui les remplissent. Enfin, les deux autres chapitres de cette partie traitent très abondamment de la structure et de l'organisation interne.

La première partie de l'ouvrage couvre les formes et classification des entreprises. C'est à coup sûr celle qui apportera le moins à la plupart des lecteurs.

La troisième partie touche un aspect primordial d'une saine gestion, l'information. Celle-ci constitue probablement l'obstacle principal à la prise de décisions vraiment éclairée. Et pourtant, « prise de décision » n'est-il pas le mot clef de l'administration! Les sujets que l'auteur couvre sous cette rubrique nous apparaissent un bon choix; ce sont la méthode budgétaire et le tableau de bord.

L'activité de l'entreprise forme la dernière partie qui traite du produit, de la vente et des moyens (les problèmes financiers et les hommes) en trois chapitres différents. A peu près tous les sujets y sont couverts, mais forcément d'une façon assez superficielle.

Cette dernière remarque caractérise assez bien l'ensemble du volume qui a une allure plutôt encyclopédique. Toutefois, ceci rend l'ouvrage de madame Aubert-Krier très accessible aux non-initiés à la science administrative. Et de ce fait, « Gestion de l'entreprise » vaut bien d'autres livres sur le même sujet.

Bertrand Belzile

Decision Making in the Employment Interview, par Edward C. Webster, McGill University, Industrial Relations Centre, Montreal, 1964, 124 pages.

Un candidat qui se voit refuser une position peut douter de la qualité de la décision formulée à son égard. Une lecture rapide du volume du Professeur Webster ne peut que confirmer cet énoncé, puisqu'il jette un éclairage nouveau sur la façon dont un préposé à la sélection du personnel arrive à une décision touchant l'acceptation ou le refus d'un candidat. L'auteur rapporte d'une façon concise les résultats de cinq thèses doctorales présentées à l'université et fait ressortir les conclusions majeures de chaque projet de recherche.

Un même candidat peut être accepté ou refusé par différents interviewers, tout dépend d'un ensemble de facteurs qui influencent celui qui doit prendre la décision. L'interviewer possède au préalable, une notion de ce qu'est un « bon candidat ».

Si cette notion se cristallise au point de ne plus correspondre aux exigences modifiées des tâches, la décision d'accepter ou de refuser un candidat sera affectée.

La première impression que se fait l'interviewer va colorer aussi sa décision, puisqu'il tend à centrer son attention sur l'information qui peut la confirmer. De plus l'interviewer tend à donner plus de poids à des caractéristiques qui défavorisent le candidat. La distance sociale entre l'interviewer et le candidat, l'ordre de la présentation de l'information constituent d'autres variables qui conditionnent la décision.

L'auteur situe les résultats de ces travaux dans le contexte plus vaste de la recherche portant sur les facteurs physiques et psychologiques qui influencent la perception.

En conclusion, quelques conseils pratiques sur la façon d'améliorer la prise de décision dans le domaine de la sélection du personnel méritent d'être retenus.

Laurent Bélanger

Principles of Economics, Second Edition, G.E. Ferguson & J.M. Kreps, Holt, Rinehart and Winston Inc., Toronto, 1965, 863 pages.

« I have called for a national war on poverty. » (President Kennedy)

Cette phrase reflète le but de tous les pays du monde pour les années soixante: le développement économique. Ainsi, dans notre économie d'abondance, il n'en reste pas moins que plusieurs vivent dans la pauvreté et la misère. Est-ce un paradoxe?

L'objet de ce volume est précisément centré sur ce problème complexe qu'est la croissance économique, ses déterminants, ses limites et les politiques pour encourager cette croissance. A cette fin, trois thèmes ont retenu l'attention des auteurs: 1) une stabilité relative des prix; 2) le plein emploi et 3) une augmentation continue de la productivité par unité de travail.

Mais les principes et le modèle d'analyse que l'on retrouve dans ce volume ne sont pas nouveau en soi. Disons que c'est plutôt une reprise des différents principes connus en économique mais présentés d'une façon claire et précise, ce qui peut en faire un bon manuel pour une introduction à l'économie.

Les auteurs ont présenté dans un même volume toute la perspective économique tant au niveau macro-économique que micro-économique. Les cinq premiers chapitres abordent les problèmes nationaux: l'offre et la demande des biens et services, la détermination du revenu national, les objectifs et les contrôles du gouvernement par la politique monétaire et enfin une revue de la théorie classique et keynésienne. Dans les quatre chapitres suivants, on présente une analyse du comportement de la firme dans l'économie, puis des objectifs et contrôles du gouvernement et du syndicalisme à ce niveau pour terminer par une revue des théories de la firme. Enfin, les deux derniers chapitres discutent les problèmes de l'économie américaine par rapport à l'économie internationale et particulièrement vis-à-vis les pays en voie de développement.

En somme, le volume veut donner des principes de base avec lesquels on peut analyser les problèmes économiques. Ainsi, jusqu'à quel point la production américaine peut rencontrer les objectifs étrangers? Comment redistribuer le revenu national? Doit-on conserver l'entreprise privée ou s'orienter vers un système mixte? Pourquoi? etc.

Fernand Blais

Instructor's Manual for Use With Principles of Economics, William P. Yohe, Holt Rinehart and Winston of Canada Ltd., Toronto, 1965, 95 pages.

Ce manuel de l'enseignant a une double fonction. D'abord d'offrir certaines questions qui pourront servir lors d'une discussion durant les cours et ensuite, de fournir des questions objectives qui accompagnent le texte de base.

L'auteur fait un résumé des principaux sujets abordés dans une partie du manuel de base, pour ensuite présenter les questions selon les chapitres. De plus, certains problèmes numériques sont inclus lorsque le chapitre s'y prête.

Brièvement, disons que ce manuel de l'enseignement forme un tout avec le manuel de base de Ferguson et Kreps et le manuel de l'étudiant de Yohe, Blackburn et McFarland. Ce questionnaire est aussi un accessoire utile qui permet de retracer rapidement les points importants dans le volume « Principles of Economics ».

Fernand Blais

Workbook to Accompany « Principles of Economics », William P. Yohe, John O. Blackburn, David McFarland, Holt, Rinehart and Winston of Canada Limited, Toronto, 1965, 159 pages.

Cet ouvrage très bien constitué et des plus utiles pour les étudiants est un complément au manuel d'économie de Ferguson et Kreps intitulé « Principles of Economics ». C'est un instrument de travail pour faciliter la tâche de ceux qui emploient le volume de ces auteurs.

A l'exception de quelques chapitres qui ne s'y prêtent pratiquement pas nous pouvons trouver pour chacun des autres chapitres du volume une série de travaux pratiques correspondants. On y rencontre quatre genres différents d'exercices.

Le premier genre se retrouve sous forme de questions de revue pouvant aider les étudiants à comprendre et à mémoriser le contenu des chapitres du volume en question et pouvant servir de guide à une revue systématique des points essentiels à retenir dans leurs lectures.

Une autre série de questions d'autre part fut rédigée en fonction de la discussion fournissant un choix de possibilités pour étendre ou appliquer les notions couvertes par le texte à d'autres problèmes économiques.

En plus de ceux contenus dans le volume lui-même, ce cahier de travail renferme aussi pour chaque sujet spécifique des problèmes destinés à faciliter la compréhension et l'assimilation de la matière étudiée.

Enfin, la dernière partie de l'ouvrage contient un bref quiz objectif pour chacun des chapitres du texte permettant un meilleur contrôle des connaissances de l'étudiant sur des chapitres spécifiques.