

Gestion économique des stocks (Introduction aux méthodes modernes), par A. RAMBAUX. Un vol., 5¼ po. x 8½, broché, 123 pages. — DUNOD, 92, rue Bonaparte, Paris (6^e), 1960

Camille Martin

Volume 37, Number 3, October–December 1961

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1001750ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1001750ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Martin, C. (1961). Review of [*Gestion économique des stocks (Introduction aux méthodes modernes)*, par A. RAMBAUX. Un vol., 5¼ po. x 8½, broché, 123 pages. — DUNOD, 92, rue Bonaparte, Paris (6^e), 1960]. *L'Actualité économique*, 37(3), 573–574. <https://doi.org/10.7202/1001750ar>

La même objection semble également s'appliquer à l'exposé du professeur Charles Roger qui traite du commerce extérieur de la République Populaire Chinoise et de son évolution. L'auteur développe la thèse selon laquelle l'Occident devrait adopter à l'égard de la Chine une attitude plus amicale et intensifier les échanges en prévision du jour où la Chine, devenue suffisamment industrialisée, commencera à s'affirmer d'une façon plus ou moins agressive. Le professeur Charles Roger n'envisage pas, en somme, qu'une demande d'intensification des échanges puisse émaner de la Chine elle-même, ce pays se trouvant placé subitement devant une pénurie due à la déficience occasionnelle ou durable d'un des secteurs de son économie.

Par contre, M. A. Sauvy et M. Charles Bettelheim restent plus proches de la réalité et en avancent des conclusions beaucoup plus nuancées, qui mettent surtout en valeur l'importance du facteur temps. Le professeur Sauvy souligne le fait que les problèmes démographiques resteront bien plus difficiles à résoudre que ne l'imaginent les théoriciens et les doctrinaires chinois, et le professeur Bettelheim prévoit que les objectifs de l'industrialisation du pays ne pourront être pleinement atteints avant le début du XXI^e siècle. L'un et l'autre tiennent également compte des impondérables susceptibles de ralentir l'impressionnant effort collectif de la Chine nouvelle.

L'ouvrage contient en outre d'excellents articles retraçant l'évolution sociologique de la Chine communiste. Les questions concernant l'enseignement, le renversement de l'échelle des valeurs, en matière religieuse et en matière de hiérarchie familiale et sociale, y sont traitées sur le plan historique, mais aussi dans le cadre de l'actualité.

Dans l'ensemble, le livre reflète les résultats de multiples recherches vérifiées par des observations faites sur place par des spécialistes qui furent à cette occasion tellement impressionnés par la rapidité de l'évolution chinoise qu'ils ont parfois projeté dans l'avenir une image ne tenant pas suffisamment compte des embûches de la réalité.

Alice Poznanska

Gestion économique des stocks (Introduction aux méthodes modernes), par A. RAMBAUX. Un vol., 5¼ po. × 8½, broché, 123 pages. — DUNOD, 92, rue Bonaparte, Paris (6^e), 1960.

En France comme ailleurs, dans le domaine de l'approvisionnement, et plus précisément dans la fonction de la gestion des stocks (qui fait l'objet de cet ouvrage), comme dans tout ce qui a trait aux affaires, les procédés empiriques ont dû faire place aux techniques scientifiques. Aussi est-il admis aujourd'hui qu'une bonne technique de gestion des stocks devient un facteur fondamental de l'équilibre financier d'une entreprise. En effet, en surveillant ce point particulier de la gestion des entreprises, il est possible de libérer une masse importante de capitaux susceptibles d'emplois plus productifs.

Les diverses solutions admises peuvent se classer en deux grandes catégories: 1) celles qui consistent à passer à des dates variables, des commandes d'une quantité donnée fixée arbitrairement ou résultant d'un calcul; 2) celles qui consis-

tent à passer à des dates fixes, arbitraires ou non, des commandes de quantités variables.

Chacune de ces solutions présentant des avantages et des inconvénients, il devenait tentant d'en rechercher une troisième permettant de conserver, en les combinant, les avantages des deux systèmes précédents, sans en retenir les inconvénients. La technique du «Plan d'approvisionnement économique», qui fait l'objet du présent travail, est le résultat de cet effort.

La détermination des quantités à commander, les dates et la cadence suivant lesquelles il convient de passer les commandes, sont les deux points principaux sur lesquels reposent les systèmes. L'ouvrage analysé constitue avant tout une analyse des deux facteurs énoncés. Mais c'est aussi par eux que le «Plan d'approvisionnement économique» s'apparente aux solutions antérieures.

Camille Martin

Mécanismes de la vente (Préparation, réalisation et contrôle de l'activité commerciale), par JEAN ZLATIEV. Un vol., 6¼ po. × 9¾, relié, 208 pages. — PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE, 108, boulevard Saint-Germain, Paris, 1961.

Au cours des dernières années, on a vu renaître une économie dans laquelle la vente a retrouvé une signification que des années de pénurie avaient pu faire oublier. L'épineux problème de la vente, à nouveau d'actualité, constitue le point final et la raison d'être de nombreuses activités. L'ouvrage dont il est ici question offre une analyse des éléments qui participent à la vente. Le déroulement chronologique des tâches qui font partie de l'acte de vente fournit le plan général de l'étude. Prenant pour guide l'objet même de la vente, soit le produit, l'ouvrage suit l'enchaînement des mécanismes qui concourent au résultat final.

Une première partie (chapitres I à IV), intitulée «Préparation à la vente», analyse les initiatives qui s'imposent entre le moment où un produit fait l'objet du désir de l'acheteur, et le moment où il devient disponible pour la vente. Durant cette phase initiale, l'entrepreneur n'est en présence que d'éléments générateurs éventuels d'achats, soit les besoins des consommateurs (chapitre I: «Fondements de l'acte d'achat»). Ayant pris connaissance de l'existence de ces besoins, le producteur devra les analyser afin de déterminer les caractéristiques du produit apte à y répondre (chapitre II: «Étude du marché»). L'étape suivante sera celle de l'organisation: sur le plan administratif, d'une part (chapitre III: «L'organisation commerciale»), sur le plan budgétaire, d'autre part (chapitre IV: «Le budget de la vente»).

Dans une deuxième partie (chapitre V à IX), le lecteur assiste à la «réalisation de la vente». L'auteur a groupé en cinq catégories tous les actes grâce auxquels le produit est acheminé vers le consommateur. Le chapitre V analyse les circuits par lesquels s'écoule le produit («Les canaux de distribution»); le chapitre VI est consacré à l'artisan de cette étape-clé de la distribution qu'est la vente («Le vendeur»); les chapitres VII et VIII s'intéressent aux méthodes qui permettent