

Managerial Economies, par M.-H. SPENCER et L. SIEGELMAN, 2^e édition. Un vol., 6¼ po. x 9¼, relié, 614 pages. — R.D. IRWIN, Home-wood, Ill., 1964. (\$9.00)

Volume 40, numéro 4, janvier–mars 1965

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003474ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003474ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

(1965). Compte rendu de [*Managerial Economies*, par M.-H. SPENCER et L. SIEGELMAN, 2^e édition. Un vol., 6¼ po. x 9¼, relié, 614 pages. — R.D. IRWIN, Home-wood, Ill., 1964. (\$9.00)]. *L'Actualité économique*, 40(4), 836–836. <https://doi.org/10.7202/1003474ar>

Managerial Economics, par M.-H. SPENCER et L. SIEGELMAN, 2^e édition. Un vol., 6¼ po. x 9¼, relié, 614 pages. — R.D. IRWIN, Homewood, Ill., 1964. (\$9.00).

Cette deuxième édition de l'excellent ouvrage de Spencer et Siegelman a été revue et considérablement augmentée. Les nouveaux chapitres ont, avant tout, pour but d'exposer les derniers développements survenus dans l'application des mathématiques aux décisions de l'entreprise. C'est ainsi que le chapitre sur les techniques de la prévision économique contient maintenant plusieurs illustrations qui l'améliorent sensiblement.

Les auteurs ont aussi accordé une plus grande attention à la demande : non seulement y a-t-on consacré trois chapitres mais les auteurs s'engagent résolument dans les domaines de la régression à plusieurs variables. On y trouvera, en particulier, d'excellents exposés sur la façon d'établir une fonction de la demande. On y trouvera également de nombreuses applications pratiques, notamment au chapitre 7.

Au chapitre sur les prix, les auteurs ont ajouté une section sur les objectifs que poursuivent les firmes dans la fixation de leurs prix. Si l'on tient compte de l'importance de l'objectif « part du marché » telle quelle ressort d'une enquête de la Brookings Institution, et dont les résultats se trouvent aux pages 366 et 367 de l'ouvrage de Spencer et Siegelman, il est tout de même étonnant de constater que les auteurs n'ont pas trouvé le moyen de consacrer une seule de leurs 614 pages à la discussion de la théorie de Baumol concernant la maximisation des ventes avec une contrainte de profit.

Notons un dernier changement et quelques additions heureuses : le chapitre sur le *capital budgeting* a été développé et amélioré par rapport à l'édition précédente ; on a ajouté à l'ouvrage un chapitre sur les modèles de simulation et les calculatrices électroniques et un autre sur la programmation linéaire et l'analyse économique. En revanche, il nous semble que la théorie des jeux n'a pas reçu l'attention qu'elle aurait méritée.

B. B.

Les entreprises européennes : par qui et comment sont-elles dirigées ?, par DAVID GRANICK. Un vol., 6¼ po. x 9¼, relié, 370 pages. — LES ÉDITIONS D'ORGANISATION, 9, rue de Thann, Paris (XVII^e), 1964.

Ce livre est une traduction de l'ouvrage américain paru en 1962 sous le titre *The European Executive*. L'auteur étudie les entreprises en France, en Allemagne, en Belgique et en Grande-Bretagne. Les principales parties de l'ouvrage sont les suivantes : « Le technocrate et l'héritier », « Les dirigeants des entreprises », « Les syndicats, l'ouvrier et le patron », « Conceptions diverses des entreprises ». Une douzaine de pages sont consacrées aux entreprises américaines installées en Europe. Les renseignements que nous apporte l'auteur sont le fruit de nombreuses entrevues avec des dirigeants et des employés d'en-