

Introduction à l'analyse macro-économique, première partie : « Les origines », par Jean-Claude Antoine. Un vol., 5½ po. x 9, broché, 291 pages. — Les Presses Universitaires de France, 108, boulevard Saint-Germain, Paris VI, 1953. (1,000 francs)

Pierre Harvey

Volume 32, Number 3, October–December 1956

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1000195ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1000195ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Harvey, P. (1956). Review of [*Introduction à l'analyse macro-économique, première partie : « Les origines », par Jean-Claude Antoine. Un vol., 5½ po. x 9, broché, 291 pages. — Les Presses Universitaires de France, 108, boulevard Saint-Germain, Paris VI, 1953. (1,000 francs)]. *L'Actualité économique*, 32(3), 539–540. <https://doi.org/10.7202/1000195ar>*

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1956

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

é
rudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

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

Work and Authority in Industry est un volume qui, d'un simple point de vue culturel, peut être un instrument précieux entre les mains d'un économiste, d'un sociologue ou d'un spécialiste en relations industrielles.

Jacques Villeneuve

Seventh Annual Report on Exchange Restrictions, 1956.
Un vol., 6 po. × 9¼, broché, 371 pages. — INTERNATIONAL MONETARY FUND, Washington D.C., 1956.

Ce septième rapport, comme les précédents, se compose d'un très bref aperçu général des tendances qui se sont manifestées au cours de l'année dans le domaine des restrictions sur les changes à travers le monde, ainsi que d'une description qui forme le corps principal du rapport, des principaux caractères propres du système de change de chaque pays membre du Fonds monétaire international, des pays membres qui n'ont pas cru devoir se prévaloir des accords de transition et d'un certain nombre de pays non-membres.

Il ressort de cette analyse de la situation que pour la troisième année consécutive il y a progrès vers la libération des restrictions, conformément au désir que manifestent d'une façon non équivoque tous les pays. Camille Martin

Introduction à l'analyse macro-économique, première partie: «Les origines», par JEAN-CLAUDE ANTOINE. Un vol., 5½ po. × 9, broché, 291 pages. — LES PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE, 108, boulevard Saint-Germain, Paris VI, 1953. (1,000 francs).

Dans sa préface, M. Antoine révèle que c'est à la lecture de la *Théorie générale* qu'il a eu l'idée de retracer le développement de l'analyse macro-économique. Cette influence initiale se fait sentir à travers tout ce premier tome de son œuvre qui se termine lui-même d'ailleurs par un résumé de la *Théorie générale*. Bien plus, la troisième partie de cette «Introduction à l'analyse macro-économique» présente l'histoire du développement de cette discipline comme une sorte de cheminement progressif vers la révolution keynésienne.

Qu'il y ait une part de vérité dans cette présentation, nul ne le niera. Il n'est pas impossible en effet d'axer sur la *Théorie générale* le développement de la pensée macro-économique déductive. Mais il n'en reste pas moins que l'école issue de Mitchell et qui se trouve surtout représentée par le National Bureau de New-York a elle aussi et depuis longtemps donné des travaux fort importants en économie globale. On peut sans doute alors sauter de Fisher à Keynes, du «grand-père» au «petit-fils» spirituel, pour suivre une lignée, mais en se rendant compte cependant qu'on néglige ainsi une des deux branches maîtresses de l'arbre généalogique. M. Antoine fait un tel choix mais il n'en avertit pas le lecteur: l'analyse macro-économique «positive» a alors droit à un court chapitre, qui constitue comme une sorte d'intermède dans la suite des auteurs monétaires pré-keynésiens.

En second lieu, l'auteur ne s'est pas suffisamment libéré des ouvrages classiques d'histoire des théories et des doctrines économiques. Pour retracer le développe-

ment de la macro-analyse, il semble en effet superflu d'expliquer au préalable les intentions politiques des mercantilistes, par exemple. D'une part, donc, un large pan du sujet est laissé de côté, et d'autre part, des développements peut-être inutiles encombrant la route effectivement parcourue dans la direction indiquée par la préface. Cet encombrement semble résulter lui-même d'un souci didactique qui aurait pu avoir son sens dans un manuel, mais qui ici est superflu. Ce qui donne quand même dans l'ensemble de l'ouvrage, des « chapitres didactiques » vraiment intéressants. Le résumé de la *Théorie générale* qui termine l'ouvrage de M. Antoine compte parmi les meilleurs qu'on puisse trouver actuellement. M. Antoine signale qu'il l'a rédigé avec l'intention de « fournir au débutant dans les études keynésiennes un fil conducteur en vue de la lecture difficile de la *Théorie générale* » (p. 255). Il a pleinement réalisé ses intentions sur ce point.

Pierre Harvey

Profit Sharing in American Business, par EDWIN-B. FLIPPO. Un vol., 6 po. × 9, relié, 183 pages. BUREAU OF BUSINESS RESEARCH, COLLEGE OF COMMERCE AND ADMINISTRATION, THE OHIO STATE UNIVERSITY, Columbus, Ohio, 1954.

La participation des employés aux profits de l'entreprise est une pratique en cours depuis plus d'un siècle. On concède à la France l'honneur de posséder l'histoire la plus étendue dans ce domaine, mais on accorde à l'Angleterre le crédit d'avoir mis au point les plans de participation les plus importants dans le plus grand nombre d'entreprises. Les États-Unis ont été plus lents à entrer dans cette voie, bien qu'on enregistre dès 1867 une entente sur le partage des bénéfices à la *Bay State Shoe and Leather Company* (Worcester, Massachusetts) et une autre, en 1886, à la *Procter and Gamble Company* (Cincinnati). Depuis une cinquantaine d'années surtout, le nombre de plans de participation outre-frontière tend à se multiplier pendant les années de prospérité et à diminuer avec le ralentissement des affaires. Le nombre maximum de ces plans de participation aux profits aurait été d'une quinzaine de mille et le minimum, de neuf mille, ce qui équivaldrait à un demi de un pour cent environ du nombre total des entreprises aux États-Unis à l'heure présente.

Jusqu'ici, la plupart des études sur la question cherchaient à déterminer si la participation aux bénéfices de l'entreprise était désirable ou non, ou bien tentaient de préciser dans quelles conditions elle pouvait se faire. Si on s'arrêtait à l'étude des plans de participation, c'était plutôt pour en effectuer la description. L'administration elle-même des plans et les techniques les plus propres à en assurer l'efficacité constituent des problèmes qui ont été à peu près toujours négligés, surtout aux États-Unis. On n'avait, du moins, pas encore d'ouvrage systématique à ce point de vue: c'est pour combler cette lacune que l'auteur a préparé ce volume.

La méthode de travail qu'il a suivi est un modèle de clarté et de précision et pourra inspirer tous ceux qui auront à entreprendre un travail d'investigation du genre. On s'en rendra compte en parcourant l'annexe de quelque quarante pages à la fin de l'ouvrage. Bien que les entrevues et la recherche dans les bibliothèques