

Relations industrielles Industrial Relations



Expectations, Investment and Income, par G.L.S. SHACKLE,
Oxford University Press, First Edition 1938, Second Edition
1969, 130 pages.

Hervé Gauthier

Volume 24, numéro 1, 1969

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/028010ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/028010ar>

[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

Gauthier, H. (1969). Compte rendu de [*Expectations, Investment and Income*, par G.L.S. SHACKLE, Oxford University Press, First Edition 1938, Second Edition 1969, 130 pages.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 24(1), 227–228.
<https://doi.org/10.7202/028010ar>

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/>

tal est égale à l'unité. C'est d'ailleurs une des faiblesses de tous les calculs d'arbitrage économique que l'on rencontre. En effet ces analyses sont fondées sur la stabilité des parts distributives. Or dans la courte période, la part du travail varie de façon non négligeable.

C'est pourquoi il serait important de tenir compte du rôle de l'élasticité de substitution dans les analyses d'arbitrage économique.

Après avoir fait une étude pour l'ensemble de l'après-guerre, Perry détermine la période en deux sous-périodes, 1948-1953 et 1954-1960. Les résultats qu'il obtient après avoir fait un test statistique fondé sur l'épreuve de Chow sont à l'effet que les structures de l'équation des salaires ne sont pas les mêmes pour les deux sous-périodes retenues. Ce qui l'amène à formuler certaines hypothèses additionnelles. En particulier celle du taux de chômage irréductible. La déficience de la demande effective à partir de 1954 aurait amené le décrochage d'un certain nombre de travailleurs de la main-d'oeuvre. Les relations entre ces travailleurs inutilisés et la main-d'oeuvre effective étant si tenue que leur existence n'affecte pas la demande excédentaire de travail. De sorte que selon Perry l'influence des chômeurs habituels sur les taux de salaires est nulle. Le professeur Perry éprouve cette hypothèse en comprimant le taux de chômage de 1 pour cent à partir de 1957. Les résultats qu'il obtient ne sont pas décisifs. Bien que les coefficients de corrélation partielle de ses variables aient augmentés il ne réussit pas à faire disparaître entièrement les résidus positifs qui caractérisent son équation des salaires à partir de 1957. Les changements qui se sont produits aux Etats-Unis depuis 1957 dans l'économie de l'emploi et des salaires ne reçoivent pas encore d'explications satisfaisantes.

Enfin, le professeur Perry termine son étude par une analyse fondée sur un système d'équations de différence où il tente de préciser les caractéristiques dynamiques des relations entre les salaires, les prix et les profits.

Considérée dans son ensemble l'étude de Perry apporte des informations précises et abondantes sur le fonctionnement du marché du travail et ses incidences sur le niveau des prix. Plusieurs parties de l'analyse de Perry sont nouvelles et les

résultats qu'il obtient dépassent dans bien des cas ceux auxquels étaient parvenus ses prédécesseurs. Les méthodes d'estimation de ses paramètres et les problèmes qu'elles soulèvent n'ont pas été laissés au hasard; l'auteur essaie dans de nombreux cas d'en préciser les biais et d'y apporter certaines corrections. La seule chose irritante se rapporte à ses analyses de "trade-off" où l'auteur suppose implicitement des fonctions de production Cobb-Douglas. Mais le livre a été écrit en bonne partie avant 1961: Mimhas venait à peine de trouver un nom pour ses fonctions homohypallagiques.

Gérald MARION

Expectations, Investment and Income, par G.L.S. SHACKLE, Oxford University Press, First Edition 1938, Second Edition 1969, 130 pages.

Initialement publié en 1938, ce volume s'est enrichi spécifiquement pour sa seconde édition d'une introduction décrivant les circonstances intellectuelles entourant la rédaction du texte original. Point ne sera besoin d'élaborer longuement sur le contenu de ce volume pour convaincre du grand intérêt que les thèses développées suscitent surtout si l'on considère qu'élève occasionnelle de Keynes et donc contemporaine de la situation économique et sociale qui a servi de berceau à la « théorie générale », l'auteur est à même d'illuminer particulièrement certains aspects obscurs de la pensée keynésienne. Le point de départ du volume, ce sont les théories « de production, de monnaie et de niveau des prix » élaborées au milieu des années '30 par John M. Keynes et Gunnar Myrdal: les deux en sont arrivés à des conclusions identiques mais par des démarches fort différentes.

Essentiellement la « General Theory » de Keynes utilisait une méthode de quasi-équilibre alors que Myrdal suggérait le besoin de distinguer entre les attentes que se formaient les hommes à un intervalle de temps particulier et ce qui s'était effectivement produit, un certain laps de temps ultérieur. Keynes prétendait expliquer le cycle du commerce mais seule la méthode de Myrdal permettait de relier les unes aux autres les décisions successives et constituait une vé-

ritable théorie dynamique. Sur ces assises, l'auteur tente d'interpréter Keynes en langage Myrdalien, pour finalement enregistrer une contribution personnelle considérable dans la description du cycle économique.

Voici en bref une énumération des grandes lignes de force de la théorie du « cycle des affaires » élaborée dans « Expectations, Investment and Income ». Chacune des propositions qui suivent est l'objet d'un développement et est étroitement liée à la ou aux précédentes. Le revenu agrégatif est défini comme la somme des flux, investissement et consommation.

Démonstration de l'hypothèse selon laquelle les changements dans le flux d'investissement sont la cause principale rapprochée et efficiente des changements de revenu. Le flux de l'investissement agrégatif est fonction des attentes des hommes d'affaires de même que du taux d'intérêt. Comment est déterminé le taux d'intérêt? Le revenu courant obtenu à partir du stock actuel d'équipement s'élèvera si le revenu agrégatif s'élève.

Suggestion à savoir qu'une hausse inattendue du revenu va à partir de la proposition précédente, causer une révision à la hausse des espoirs de gains réalisables à partir du nouvel équipement projeté; ce qui influera un accroissement du flux d'investissement. De la même façon et suivant le même processus, la non-réalisation d'un espoir de gain au moyen de l'équipement actuel entraînera une diminution du flux d'investissement.

Suivant la ligne de pensée ébauchée, il est possible à ce moment-ci de dessiner le cycle de causalité suivant: un changement dans les attentes entraîne un changement dans le flux d'investissement lequel entraîne un changement dans le revenu agrégatif qui lui même conduit à un changement dans les attentes (un laps de temps s'écoulant entre chaque changement et le changement ultérieur auquel il donne naissance).

Description du mécanisme du cycle d'affaire à partir de ces prémisses.

Enfin explication plus profonde du mécanisme du passage d'un revenu agrégatif croissant à décroissant.

Hervé GAUTHIER

Organizational Psychology, par Bernard M. BASS, Allyn & Bacon Inc., Boston, January 1965, 459 pages.

Jusqu'en 1930, la psychologie industrielle se résumait en une technique attentive aux problèmes personnels et vocationnels. Secondairement, elle s'intéressait aux différences entre les aptitudes individuelles, aux différents degrés d'adaptation et aux facteurs physiques du travail. Cependant, l'attention principale des psychologues industriels est passée progressivement du travailleur manuel, des problèmes associés au travail répétitif, des limitations physiques comme celle de l'éclairage, à l'étude des problèmes des techniciens, des administrateurs, à l'étude des contextes sociaux organisationnels et technologiques qui constituent l'univers fort complexe à l'intérieur duquel doivent oeuvrer ceux-ci.

Ce déplacement du centre d'intérêt a correspondu au déplacement du groupe majeur de travailleurs du primaire, au secondaire jusqu'au tertiaire et a été activé par des événements aussi contraignants que la seconde guerre mondiale et la guerre de Corée: la psychologie industrielle proprement dite inscrit ses premières lignes vers 1940.

Ces quelques mots d'introduction, l'auteur d'« Organizational Psychology » tient à nous les servir lui-même en appétitif à ce régal toujours recherché qu'est la lecture d'un traité de psychologie industrielle.

La psychologie organisationnelle, c'est l'étude des hommes au travail, affectés par le système hommes, argent et matériaux à l'intérieur duquel ils oeuvrent: de quelle manière sont-ils affectés? C'est aussi l'influence qu'ils exercent sur la conversion de l'investissement énergie humaine, argent et matériel en production de richesse, biens et satisfaction: quelle est la nature et l'amplitude de cette influence? Il y a 3 ou 4 décades, le processus de production était regardé premièrement comme une question d'argent, de matériaux et de travailleurs interchangeables. Aujourd'hui l'étude de la rencontre des travailleurs et des administrateurs comme individus et comme groupes avec l'aspect argent et l'aspect matériaux est privilégié comme agent habilité à permettre la compréhension, la prédictabilité et le contrôle du processus de production.