

Invisible Trade Barriers Between Canada and the United States, par FRANCIS MASSON et H.-EDWARD ENGLISH. Une brochure, 6 po. X 9, 73 pages. — CANADIAN AMERICAN COMMITTEE, 1963

B. B.

Volume 40, numéro 2, juillet-septembre 1964

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003236ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003236ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

B., B. (1964). Compte rendu de [*Invisible Trade Barriers Between Canada and the United States*, par FRANCIS MASSON et H.-EDWARD ENGLISH. Une brochure, 6 po. X 9, 73 pages. — CANADIAN AMERICAN COMMITTEE, 1963], *L'Actualité économique*, 40(2), 448–449. <https://doi.org/10.7202/1003236ar>

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

d'études consacrées au Canada et qu'il a effectué des travaux originaux qui ont influencé ses successeurs. Parmi ses ouvrages, notons : *The Social Development of Canada*, une étude documentaire ; *Church and Sect in Canada* et *Movements of Political Protest in Canada, 1640-1840*.

Le présent ouvrage repose sur des mémoires et des essais qui ont été écrits au cours d'une période de vingt et quelques années. L'auteur n'a pas la prétention d'être original, mais il cherche plutôt à fournir une synthèse de ses travaux antérieurs. Comme introduction à la sociologie canadienne, cette étude est très recommandable. C'est un livre de lecture facile dans lequel l'auteur envisage le sujet sous des angles différents.

Dans la première partie, le professeur Clark considère la « Frontière » dans la société canadienne en Nouvelle-France, dans les Maritimes, dans le Haut-Canada, dans les Prairies et sur la côte du Pacifique. Dans la seconde, consacrée à « L'organisation religieuse », il aborde le sujet suivant : les relations entre la religion et la nation canadienne, la politique canadienne, le développement économique, et son influence générale sur la société canadienne.

M. S.-D. Clark examine, dans la troisième section, les influences internes et externes sur la communauté canadienne. Les trois essais portent sur « Le système continental américain », l'éducation et la frontière.

Deux essais, apparemment les plus récents écrits du professeur Clark, forment la quatrième section, et sont intitulés : « La sociologie, l'histoire et le problème de la transformation sociale », et « L'histoire et la méthode sociologique ». Ils sont les plus déficients du volume. C'est malheureux car on pourrait s'attendre que le professeur Clark, après avoir passé sa vie à faire du travail académique, soit plus en mesure de donner une opinion hardie pour le spécialiste des sciences sociales. Au lieu de cela, il nous présente des considérations générales sur les sciences sociales et leur méthodologie.

L'ouvrage est très à point comme premier contact avec les écrits du professeur Clark. Il est moins utile pour celui qui est déjà au courant de ses travaux précédents.

Cameron Nish

NOTES BIBLIOGRAPHIQUES

Invisible Trade Barriers Between Canada and the United States, par FRANCIS MASSON et H.-EDWARD ENGLISH. Une brochure, 6 po. X 9, 73 pages. — CANADIAN AMERICAN COMMITTEE, 1963. (\$1.50).

On a souvent mentionné, en ce qui concerne le commerce avec les États-Unis, l'importance des « barrières invisibles » aux échanges. Cette étude sera donc très utile, car on y trouve précisément une analyse de ces barrières non seulement du côté américain mais aussi du côté canadien.

Ces obstacles prennent évidemment diverses formes. L'évaluation arbitraire des marchandises est un procédé auquel on a souvent recours. On trouvera dans

la brochure de MM. Masson et English des cas concrets quant aux difficultés qu'ont rencontrées des exportateurs canadiens. Les auteurs analysent ensuite les classifications tarifaires, les interprétations diverses des clauses échappatoires et le recours pur et simple à l'autorité administrative (droits anti-dumping canadiens par exemple). B. B.

Non-Merchandise Transactions Between Canada and the United States, par JOHN-W. POPKIN. Une brochure, 6 po. × 9, 78 pages. — CANADIAN-AMERICAN COMMITTEE, 1963. (\$1.50).

L'objet de cette étude est de décrire les tendances générales des transactions sur les services, de découvrir les principales forces responsables de cette évolution, et de discuter en détail les principales composantes de ces opérations.

Après avoir examiné très brièvement les tendances passées, l'auteur étudie plus particulièrement les changements survenus depuis la dernière guerre. Il analyse ensuite les principaux postes des opérations sur les services, les dépenses de voyage, les intérêts et les dividendes, les *business services* qui n'apparaissent pas en détail dans la présentation habituelle de la balance canadienne des paiements, les services de transport, les héritages et fonds des émigrants ou immigrants, et diverses autres transactions. On trouvera à la fin de la brochure, certaines informations statistiques. B. B.

La fonction d'approvisionnement dans l'entreprise, par H.-T. LEWIS et W.-B. ENGLAND. Un vol., 6½ po. × 10, relié, 338 pages. — DUNOD, Paris. 1961.

MM. H.-T. Lewis et W.-B. England, professeurs à l'université de Harvard, s'efforcent de dégager dans cet ouvrage toutes les lois qui devraient régir la politique d'achat des entreprises. Ils démontrent comment on peut réduire le prix de revient en faisant des achats anticipés ou spéculatifs et dans quelle mesure les prévisions dans ce secteur peuvent être faites pour plusieurs années d'avance. Ils insistent également sur l'importance de certains services connexes qui sont directement ou indirectement liés à celui des achats et dont la bonne gestion permet de réduire considérablement le coût des matières qu'on doit se procurer.

Par ailleurs, ils étudient aussi les multiples impératifs qui régissent souvent la politique des achats de telle ou telle compagnie à succursales multiples. Dans le chapitre XIII, par exemple, où on traite de la fabrication destinée à remplacer l'approvisionnement et à donner à l'entreprise la possibilité de se suffire à elle-même, les auteurs mentionnent les cas où des objectifs autres que celui de la compression des prix, peuvent être prépondérants. Ils écrivent notamment : « Il est plutôt futile de discuter ce problème comme une question de politique générale de l'entreprise, simplement parce que les questions se ramènent en dernière analyse à des situations spécifiques. »