

The Economics of Employment and Unemployment, par Paul-H. Casselman. Un vol., 6 po. x 9¼, relié, 183 pages. — Public Affairs Press, Washington, D.C., 1955

Pierre Harvey

Volume 33, Number 3, October–December 1957

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1001272ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1001272ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Harvey, P. (1957). Review of [*The Economics of Employment and Unemployment*, par Paul-H. Casselman. Un vol., 6 po. x 9¼, relié, 183 pages. — Public Affairs Press, Washington, D.C., 1955]. *L'Actualité économique*, 33(3), 537–538.
<https://doi.org/10.7202/1001272ar>

ou une région au sens restreint (...).» En somme, les chercheurs concernés abordent le problème du chômage plus en sociologues qu'en économistes.

De soit, une telle attitude est loin d'être à rejeter, même sur le plan économique. Le problème du chômage, c'est en somme le problème du sous-emploi d'un facteur de production. L'économie pure peut traiter ce problème à condition de supposer que le travail est indépendant du milieu social environnant. Mais une telle attitude ne peut mener qu'à des généralités brillantes mais inutilisables, du type de la *Theory of Unemployment* de Pigou. Car de soi, l'existence du chômage, surtout permanent, constitue une réfutation de l'appareil classique, du moins si on conçoit cet appareil comme devant avoir quelque rapport avec la réalité concrète: l'appareil classique a besoin, pour rester cohérent, de l'hypothèse de la parfaite mobilité des facteurs en donnant au mot mobilité, naturellement, un sens autrement plus vaste que la seule aptitude à se déplacer dans l'espace. Or le chômage permanent est la manifestation même du contraire. À moins de choisir de supprimer toutes les structures réelles qui font entrave, de fait, aux ajustements à la limite, on doit donc accepter de considérer le travail dans ses dimensions sociologiques si on veut comprendre quelque chose à l'état de ce marché dans la conjoncture. Dans un tel domaine, au delà d'un certain point de banalité dans la généralisation, la collaboration du sociologue et de l'économiste devient nécessaire.

Ceci dit, regrettons que cette collaboration ne soit pas suffisamment apparente dans l'ouvrage de M. Morsa. La première partie du travail qui permet à l'auteur de mettre en place les grandes lignes du problème est pleine d'intérêt. La comparaison de l'état du sous-emploi parmi les employés avec le même phénomène à l'échelle globale est faite de façon succincte, mais reste assez poussée pour permettre de saisir les contrastes entre le secteur concerné et le reste du marché du travail. Mais au delà, les tentatives d'explication sont plutôt sommaires et se résument en fait à une vague allusion à la théorie de trois secteurs de C. Clark et Fourastié. Ce qui est manifestement insuffisant. Pierre Harvey

The Economics of Employment and Unemployment,
par PAUL-H. CASSELMAN. Un vol., 6 po. × 9¼, relié, 183 pages. —
PUBLIC AFFAIRS PRESS, Washington, D.C., 1955.

L'ouvrage de Monsieur P.-H. Casselman relève de la catégorie des manuels. Il se situe dans le prolongement des nombreux ouvrages dont nous disposons déjà sur le sujet. La méthode d'approche est cependant différente de tous les autres ouvrages: elle est plus pratique et moins théorique. L'auteur pose d'abord le problème de l'emploi, discute de la notion de plein emploi, passe ensuite en revue les facteurs agissant sur le niveau de l'emploi et consacre quatre chapitres aux types classiques de sous-emploi. Un dernier chapitre traite des prévisions et la conclusion constitue un appel en faveur de l'adoption de mesures de contrôle de l'emploi si on veut éviter que le système économique ne dérive vers un socialisme quelconque.

Présenté comme un manuel, l'ouvrage n'est pas complètement dépourvu d'intérêt, surtout qu'il renferme des données concernant l'économie canadienne.

ce à quoi nous sommes malheureusement peu habitués. Mais dans tous ces développements, la base théorique est peu discutée: les positions post-keynésiennes sont acceptées d'emblée ou sans discussion sérieuse. Dans cette acceptation globale, l'auteur fait d'ailleurs preuve d'une candeur qui dépasse peut-être les limites permises. Par exemple, discutant du concept de plein emploi, Casselman se déclare d'accord avec les rédacteurs du rapport des Nations-Unies (*Mesures d'ordre national et international en vue du plein emploi*) sur la nécessité de fixer une limite quantitative quelconque au niveau du sous-emploi acceptable. Jacob Viner et F. Perroux ont suffisamment ironisé déjà sur ce critère quantitatif unique pour qu'il soit inutile de reprendre ici ces discussions. Dans un pays comme le Canada, où le concept d'emploi national est lui-même largement dépourvu de sens, de tels critères semblent devoir relever toujours du domaine des vœux pieux. Ce qui rend encore plus « abstraite » les discussions en cause.

Dans ses développements concernant les méthodes du contrôle contracyclique, l'auteur se contente aussi d'énumérer et de décrire sommairement les différentes techniques, sans trop en voir ou du moins en signaler les limites et le caractère hautement approximatif: sous ce rapport l'ouvrage de M. Casselman nous ramène même, en quelque sorte à la « belle époque » du Livre Blanc de 1945, avec, naturellement en plus, les considérations et politiques concernant le chômage saisonnier mises en circulation au cours des hivers 1949-50 et 1954-55.

Au total, on a donc ici affaire à un manuel, mais qui risque de ne satisfaire personne. Le spécialiste des questions de l'emploi n'y trouvera que des idées générales déjà largement dépassées d'ailleurs. L'étudiant qui aurait déjà suivi un cours d'économie général, retrouvera dans cet ouvrage un bon nombre des chapitres habituels, que l'on rencontre dans tous manuels américains, dont on sait par ailleurs qu'ils sont presque légion.

Pierre Harvey

Pioneering in Big Business, par RALPH W. HIDY et MURIEL E. HIDY. Un vol., 6 po. × 9, relié, 839 pages. — HARPER & BROTHERS, New-York.

Cet ouvrage trace l'histoire de la *Standard Oil Company* (New Jersey), de son origine, en 1882, à l'époque de la transformation de sa structure juridique par décision de la Cour Suprême des États-Unis en 1911. Ce nom évoque quelque chose de prestigieux: depuis trois quarts de siècle on en parle dans les journaux et plusieurs ouvrages destinés non seulement aux hommes d'affaires, mais aussi au monde des sciences, des lettres et des arts. C'est pourtant la première fois qu'une étude élaborée et critique paraît sur le sujet.

Elle porte sur l'organisation et l'administration de cette immense entreprise à ramifications multiples. Elle embrasse toutes les phases de son activité: extraction, raffinerie, transport et mise en marché du pétrole et de ses produits, tant au point de vue technique qu'au point de vue commercial et financier.

Les auteurs font ressortir le flair et le sens administratif des John-D. et William Rockefeller, Charles Pratt, Jabez-A. Bostowick, William-G. Warden, Benjamin Brewster, sur le plan américain, et de William-H. Libby et Wilhelm-A. Riedemann sur le plan européen.