

Pioneering in Big Business, par Ralph W. Hidy et Muriel E. Hidy. Un vol., 6 po. x 9, relié, 839 pages. — Harper & Brothers, New-York

Patrick Allen

Volume 33, Number 3, October–December 1957

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1001273ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1001273ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Allen, P. (1957). Review of [*Pioneering in Big Business*, par Ralph W. Hidy et Muriel E. Hidy. Un vol., 6 po. x 9, relié, 839 pages. — Harper & Brothers, New-York]. *L'Actualité économique*, 33(3), 538–539.
<https://doi.org/10.7202/1001273ar>

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.

Ces hommes-clés avaient horreur de l'empirisme et de l'à-peu-près dans l'organisation et l'administration des affaires, ce qu'ils considéraient comme le chaos dans un grand nombre d'entreprises du temps. Ils ont su mettre sur pied des comités d'études, de recherche, des services de consultation et de coordination qui leur ont permis de conclure des ententes et des accords multiples d'une grande efficacité.

Les auteurs ne se contentent pas de faire ressortir les décisions heureuses des dirigeants, mais les décisions moins habiles et les erreurs de jugement sont aussi exposées dans toute leur ampleur et leur conséquence, ce qui donne un intérêt singulier à l'ouvrage.

Dans son ensemble, l'ouvrage est l'étude d'un cas d'administration, du genre « big business », avec ses bons et mauvais côtés. Les hommes d'affaires en général et les étudiants en particulier y trouveront un répertoire de problèmes et de solutions avec les commentaires appropriés. Les Canadiens ont besoin de ce livre pour étudier l'industrie et le commerce actuel du pétrole au pays. Ils devront lire cet ouvrage pour comprendre les deux autres qui le complètent et qui tracent les étapes ultérieures de l'évolution de la Standard Oil Company.

Patrick Allen

Niveaux de développement et politique de croissance (Amérique Latine, Mexique, Amérique Centrale et Israël). Deux brochures de 67 et 100 pages. — INSTITUT DE SCIENCE ÉCONOMIQUE APPLIQUÉE, 35, boulevard des Capucines, Paris 2^e, 1956.

« Favoriser les progrès de la science économique et de la science sociale et orienter l'une et l'autre vers la solution réaliste des problèmes d'actualité », telle est la direction générale donnée par François Perroux aux travaux de l'Institut de Science Économique Appliquée. Les brochures sur l'Amérique Latine et Israël sont une illustration de ces travaux.

Chaque cahier regroupe plusieurs textes qui ont en commun une unité géographique, mais différents objets du développement économique abordé par des méthodes allant de la vue d'ensemble nécessairement abstraite, à la particularité des réponses d'un questionnaire, touchant la réalité de très près.

Un cahier sur l'Amérique Latine présente une étude encore jamais faite des marchés financiers des pays sous-développés; un exposé du dilemme, important pour ces pays, contenu dans ces mots: autarcie ou division du travail; enfin une étude du développement économique au Mexique et en Amérique Centrale où la spécialisation de la production (café et bananes) rend ce développement particulièrement vulnérable.

Un numéro consacré à Israël traite quelques problèmes-clés du développement économique du pays. L'exposé de ces problèmes et les réponses à un questionnaire s'y rapportant, font l'objet d'une première approche du sujet. Trois articles étudient ensuite, avec plus de précision, l'évolution de la monnaie et des prix de 1949 à 1953, l'économie ouvrière en Israël, et enfin l'immigration, en faisant ressortir quelques aspects de l'intégration économique des nouveaux immigrants.