

A General Theory of Economic Process, par NEIL-W. CHAMBERLAIN. Un vol., 5¾ po. x 8½, relié, 370 pages. — THE MUSSON BOOK COMPANY LTD, Toronto 17. (\$5.50)

Bernard Bonin

Volume 34, Number 3, October–December 1958

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1001339ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1001339ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Bonin, B. (1958). Review of [*A General Theory of Economic Process*, par NEIL-W. CHAMBERLAIN. Un vol., 5¾ po. x 8½, relié, 370 pages. — THE MUSSON BOOK COMPANY LTD, Toronto 17. (\$5.50)]. *L'Actualité économique*, 34(3), 495–496. <https://doi.org/10.7202/1001339ar>

COMPTES RENDUS

A General Theory of Economic Process, par NEIL-W. CHAMBERLAIN. Un vol., 5 $\frac{3}{4}$ po. \times 8 $\frac{1}{2}$, relié, 370 pages. — THE MUSSON BOOK COMPANY LTD, Toronto 17. (\$5.50).

Ce volume cherche à réinterpréter l'économie à partir de la double base du *bargaining power* et des flots des revenus des foyers, des entreprises et des gouvernements. Selon l'auteur, on ne peut expliquer tous les actes économiques par les principes de l'*homo œconomicus*, ou de la maximation des bénéfices. D'autres raisons font agir l'homme, notamment ses aspirations.

C'est le niveau actuel de satisfaction qui va déterminer les objectifs immédiats. Ce niveau de satisfaction s'établit par comparaison avec le niveau des autres. Les individus ont tendance à se donner un standard de vie qui reflète celui du groupe social dans lequel ils se classent.

Toutes les décisions économiques comportent cependant une alternative: agir ou ne pas agir. Par exemple, un employé pour qui la sécurité compte énormément refusera parfois un emploi de contremaître parce qu'il comporte trop de responsabilités et partant trop de risques. Cependant, pour un employé qui a atteint un niveau élevé dans l'entreprise, la sécurité comporte des risques, son avancement étant déterminé par son succès dans sa lutte contre les concurrents. Il ressort de ces exemples que les décisions économiques ne sont pas des comparaisons de prix à un moment donné, mais plutôt des comparaisons d'actions possibles avec les conséquences qu'elles entraînent. Le prix (comprenant profit, intérêt et salaire) n'intervient que lorsque la décision affecte les revenus. Un choix rationnel s'impose alors à cause de la spécificité des objectifs.

Étant donné la rareté relative des ressources, tous les individus sont plus ou moins concurrents. La coopération est donc un élément nécessaire à la satisfaction des aspirations d'un individu, et sans elle aucune transaction n'est possible. La puissance de négociation comporte en outre des changements de prix, d'autres manipulations possibles. Ces manipulations se font surtout selon deux méthodes: limiter les alternatives qui s'offrent aux autres ou augmenter ces alternatives. Par la première méthode, des combinaisons peuvent avoir pour but de faire disparaître les concurrents et limiter le nombre de vendeurs dans la lutte; par la deuxième méthode, l'innovation de services ou l'amélioration de services déjà existants feront hésiter l'acheteur à aller ailleurs.

L'auteur étudie ensuite la puissance de négociation d'une organisation, famille ou entreprise, qui doit concilier les entrées de fonds (revenus) et les sorties (budget). L'entreprise peut activer ses entrées de fonds en ayant recours aux changements de prix ou de style du produit, ou encore à la promotion. Elle peut aussi manipuler son *bargaining power* dans l'allocation des ressources (décisions budgétaires). Les dirigeants de l'entreprise ont la tâche de réaliser l'équilibre entre les entrées et les sorties de fonds, pour permettre à l'entreprise de progresser.

Le gouvernement a lui aussi une puissance de négociation et y a recours constamment. Lorsqu'un politicien est approché par un groupement quelconque, il étudiera l'alternative possible en termes de votes à gagner ou à perdre. Les votes dans ce sens jouent un rôle analogue aux prix, et c'est une raison qui explique que la politique se rapproche de l'économique.

L'auteur consacre un chapitre à l'étude du rôle du système bancaire dans la vie économique, telle qu'il la conçoit. Une des principales fonctions du système bancaire est de fournir du crédit; les termes de ce crédit étant conditionnés par le *bargaining power* de l'emprunteur et du prêteur. Ces *bargaining powers* sont sujets à l'influence de la banque centrale qui peut faire varier la masse des fonds prêtables selon des politiques qui sont parfois elles aussi le résultat d'ententes avec le gouvernement, etc.

Les changements dans les puissances relatives de négociation sont possibles et ce sont eux qui déterminent les fluctuations du revenu dans le temps. Les fluctuations se situent cependant à l'intérieur de certaines limites (continuité des habitudes de consommation et prévisions de prix).

La nouvelle approche du professeur Chamberlain comporte certains avantages. Tout d'abord, elle permet d'englober des relations affectant l'utilisation des ressources et qui sont parfois omises dans une analyse systématique d'équilibre. On se trouve également à insister moins sur le prix et plus sur les revenus. On abandonne le principe de la maximation et on le remplace par des objectifs conditionnés qui dépendent du revenu et de la probabilité. Bernard Bonin

The Inflationary Spiral (The Experience in China, 1939-1950), par CHANG KIA-NGAU. Un vol., 6 po. \times 9¼, relié, 394 pages. — JOHN WILEY & SONS, INC., New-York, 1958. (\$10.).

L'ouvrage de Chang Kia-Ngau présente un grand intérêt pour trois raisons: l'inflation est probablement le phénomène le plus inquiétant de notre époque, et le plus mal connu, le plus discuté; l'exemple chinois revêt des caractéristiques qui nous ont rappelé d'autres exemples plus proches de nous dans l'espace (nous pensons aux inflations de l'Allemagne de Weimar et de la Grèce actuelle); la Chine est un continent, un monde sur lequel se calque l'attitude d'une bonne partie de l'Asie.

Chang Kia-Ngau a dû quitter la Chine avec des montagnes de dossiers et de statistiques: les données qu'il analyse sont souvent inédites. Il faut savoir que l'auteur a joué un rôle actif dans le système bancaire chinois.

Il fallait beaucoup de courage et de lucidité pour mettre ainsi en lumière les faiblesses d'un régime politico-économique en pleine décomposition depuis vingt ans. Nous ne nous attarderons pas sur certains détails de l'ouvrage (plan discutable, redites, etc. . .).

L'inflation chinoise était-elle évitable? Tout semble avoir joué contre les Chinois: la guerre, la faiblesse de l'infrastructure, l'absence de doctrine des dirigeants, la dépendance à l'égard de l'étranger, l'ignorance généralisée des problèmes économiques et financiers en même temps qu'un individualisme excessif. Auquel de ces facteurs attribuer le maximum de responsabilité? Il semble en