

*The Canadian Markets*, par J.-WALTER THOMPSON COMPANY.  
Un vol., 8¾ po. x 11½, relié, 178 pages. MCGRAW-HILL BOOK  
COMPANY, Toronto, 1958

J. D.

Volume 36, Number 1, April–June 1960

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1001536ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1001536ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

D., J. (1960). Review of [*The Canadian Markets*, par J.-WALTER THOMPSON COMPANY. Un vol., 8¾ po. x 11½, relié, 178 pages. MCGRAW-HILL BOOK COMPANY, Toronto, 1958]. *L'Actualité économique*, 36(1), 180–180.  
<https://doi.org/10.7202/1001536ar>

**The Canadian Markets**, par J.-WALTER THOMPSON COMPANY. Un vol., 8¼ po. × 11½, relié, 178 pages. MCGRAW-HILL BOOK COMPANY, Toronto, 1958.

Il s'agit de la première édition d'un ouvrage destiné à faciliter les campagnes de ventes des commerçants et des industriels. But restreint et terre-à-terre, sans doute, mais qui est très largement atteint par la qualité du choix des données statistiques et leur agencement.

L'étude est divisée en deux parties principales. Les auteurs brossent d'abord à grands traits le marché canadien dans son ensemble, puis étudient de plus près le marché de chacune des provinces. Les caractéristiques régionales à l'intérieur des provinces sont aussi bien décrites qu'il est possible de le faire à l'aide des données statistiques existantes. L'étude des revenus disponibles, par agglomérations urbaines, est précise, plus précise que ne l'est celle des dépenses, qui ne peut guère s'appuyer que sur des données provinciales.

Sans aucun doute, la portée de ce travail dépasse l'intention de ses auteurs; il s'agit, en définitive d'un ouvrage de référence utile et qui ne fait double emploi avec aucun autre texte récent.

J.D.

**The Growth and Changing Composition of Trade Between Canada and the United States**, par GRANT-L. REUBER. Une brochure, 87 pages. Publiée par le CANADIAN-AMERICAN COMMITTEE sous l'égide de la NATIONAL PLANNING ASSOCIATION (États-Unis) et la PRIVATE PLANNING ASSOCIATION OF CANADA, Montréal, 1960. (\$2.)

Cette brochure a une profonde signification si l'on veut bien tenir compte du fait que les associations qui en ont assuré et commandité la publication, sont formées d'un petit nombre de personnalités marquantes des États-Unis et par un nombre important d'hommes d'affaires et de syndicalistes canadiens de premier ordre.

On a voulu, dans le présent travail, se contenter de décrire l'évolution et la composition du commerce entre les deux pays, quitte à étudier plus tard la politique commerciale d'une façon plus précise.

Compte tenu des limites qui ont été fixées à ce travail, il présente assez clairement les données essentielles de la question ou, plutôt, ses aspects extérieurs. Sans doute de nombreux développements ne sont que l'élaboration pénible de ce qui est déjà évident grâce aux tableaux et aux graphiques.

Là n'est pas cependant le principal reproche que l'on peut faire à ce travail (qui ne fait en somme, au point de vue méthodologique, que de reprendre le sentier de bien d'autres études). On n'a pas voulu, en effet, pousser bien loin l'explication des mouvements commerciaux. Ce n'est pas tout de poser, d'ailleurs, qu'une telle explication relève de l'analyse de la politique commerciale. Le commerce canado-américain n'est qu'en partie explicable par des raisons tarifaires. Bien d'autres considérations interviennent qui sont parfois plus importantes.