

***Strategy for Conquest*, par Donald Lane Miller. Une brochure, 6 po. x 9, 74 pages. — Public Affairs Press, Washington, D.C., 1966. (\$2.50)**

Volume 43, Number 2, July–September 1967

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1000255ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1000255ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

(1967). Review of [*Strategy for Conquest*, par Donald Lane Miller. Une brochure, 6 po. x 9, 74 pages. — Public Affairs Press, Washington, D.C., 1966. (\$2.50)]. *L'Actualité économique*, 43(2), 366–367. <https://doi.org/10.7202/1000255ar>

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

et professionnelles dans les bureaux, les hôpitaux, les écoles et les laboratoires de recherches. Contrairement à ce qui se passe aux États-Unis, elle occupe une place importante dans les domaines de la science, du génie et de la médecine.

Telles sont, en bref, les principales conclusions que tire M. Norton T. Dodge de cette étude sur le rôle de la femme dans l'économie soviétique. En plus des renseignements tirés de données existant aussi bien aux États-Unis qu'en U.R.S.S., il bénéficie d'une expérience acquise sur place au cours de deux longs voyages effectués dans ce pays. Il étudie les facteurs, démographiques et autres, qui expliquent le taux de participation élevé de la femme dans la main-d'œuvre. Le niveau de l'éducation de la femme soviétique, les facteurs qui influencent le choix de la profession, la répartition passée et présente des femmes dans les occupations, le conflit qui existe entre la profession et la famille, etc., autant de sujets qui sont abordés par l'auteur.

Soulignons que le volume contient un grand nombre de tableaux et de graphiques et qu'il se termine par une abondante bibliographie ce qui en fait un précieux ouvrage de référence.

Differentials in Hourly Earnings by Region and City Size, 1959, par VICTOR R. FUCHS. Une brochure, 6 po. x 9, 50 pages. — NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, 261, Madison Avenue, New-York, 1967.

Au cours d'une étude sur la productivité dans les industries de services effectuée par le National Bureau of Economic Research, on s'est aperçu que depuis 1929, les industries de fabrication ont substitué de la main-d'œuvre qualifiée à de la main-d'œuvre non qualifiée à un taux plus rapide que dans les industries de services. Au cours de la même période, le prix de la main-d'œuvre non qualifiée a augmenté par rapport à la main-d'œuvre qualifiée, ce qui laisse entendre comme une explication plausible que l'habileté d'adapter les *inputs* de main-d'œuvre aux changements dans la structure des salaires est différente d'un secteur à l'autre. Une façon de vérifier cette hypothèse consiste à étudier une industrie, sous cet aspect, dans différentes régions et de voir s'il existe un lien entre ces variations et les écarts dans les prix relatifs de la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée. La présente brochure est consacrée à ce problème.

Strategy for Conquest, par DONALD LANE MILLER. Une brochure, 6 po. x 9, 74 pages. — PUBLIC AFFAIRS PRESS, Washington, D.C., 1966. (\$2.50).

Dans cette brochure, l'auteur tente de démontrer que les pays communistes n'ont pas renoncé à la conquête du monde. Malgré la croyance de

LES LIVRES

certaines que l'U.R.S.S., par exemple, voit d'un bon œil la politique américaine, il n'en reste pas moins que la Russie soviétique, ainsi que l'ensemble du monde communiste, considèrent toujours les États-Unis comme le principal ennemi de l'humanité. Seules les méthodes ont changé, la propagande constituant maintenant l'arme la plus utilisée pour la conquête. Dans cet ouvrage, l'auteur étudie le mode d'utilisation de cet instrument à l'intérieur des migrations internationales.

The Economic Demand for Irrigated Acreage, par VERNON W. RUTTAN. Un vol., 6¼ po. x 9¼, relié, 140 pages. — THE JOHNS HOPKINS PRESS, Baltimore, Maryland, 1965. (\$4.00).

Dans l'Ouest américain, plus de 90 p.c. de l'eau utilisée l'est à des fins d'irrigation. Il existe une concurrence de plus en plus forte à l'égard de l'utilisation que l'on peut faire de l'eau et il est donc important de connaître la demande économique des surfaces irriguées. Le rendement relatif des investissements privés et publics dans des projets d'irrigation fait l'objet de la présente étude dans laquelle M. Ruttan développe une méthode d'estimation de ce rendement. Cette méthode repose sur la notion d'élasticité et s'éloigne des méthodes traditionnelles de projection basées habituellement sur la quantité d'inputs requise pour une quantité donnée d'outputs. Plusieurs tableaux et graphiques accompagnent le texte.

Sociologie du chômage, par RAYMOND LEDRUT. Un vol., 5½ po. x 9, broché, 548 pages. Bibliothèque de Sociologie contemporaine. — PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE, 108, boul. St-Germain, Paris, 1966. (30 F.).

L'analyse sociologique du chômage a pour objet le double caractère social de ce phénomène qui concerne toute une société et affecte directement certains individus. Le chômage caractérise une société globale et dans celle-ci une population particulière. Ce fait social est également économique et démographique. Ces données doivent donc constituer la base d'une étude sociologique du chômage.

L'auteur définit dans l'introduction le chômage en tant que réalité sociale et nous fait part des difficultés d'une sociologie du chômage. L'ouvrage comprend ensuite plusieurs parties consacrées respectivement à la sélectivité du chômage, à la relation entre l'infériorité économique et le chômage, à la volonté de travail, au chômage dans les sociétés industrielles capitalisées, à l'infériorité sociale des chômeurs, à la réalité collective des populations de chômeurs.

En conclusion, l'auteur rapproche chômage, paupérisme et faiblesse sociale.