

Les grandes puissances (Étude économique), t. II : Le monde (Europe exceptée), par JEAN CHARDONNET. Collection « Études politiques, économiques et sociales » publiée sous le patronage de la FONDATION NATIONALE DES SCIENCES POLITIQUES. Un vol., 5½ po. x 8, broché, 662 pages — LIBRAIRIE DALLOZ, 11, rue Soufflot, Paris, 1955

Noël Falaise

Volume 31, numéro 2, juillet–septembre 1955

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1002628ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1002628ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Falaise, N. (1955). Compte rendu de [*Les grandes puissances (Étude économique)*], t. II : Le monde (Europe exceptée), par JEAN CHARDONNET. Collection « Études politiques, économiques et sociales » publiée sous le patronage de la FONDATION NATIONALE DES SCIENCES POLITIQUES. Un vol., 5½ po. x 8, broché, 662 pages — LIBRAIRIE DALLOZ, 11, rue Soufflot, Paris, 1955]. *L'Actualité économique*, 31(2), 311–312. <https://doi.org/10.7202/1002628ar>

commune rurale mais une analyse centrée sur les tares, les besoins et leurs modes de détection. Au cœur de cette analyse, elle propose une enquête plus poussée au plan du quartier, «unité de vie autonome intermédiaire entre la cité et la cellule familiale, unité suffisamment structurée et significative pour que la présentation de quelques questions typiques rendent avec une certaine fidélité la physiologie de l'ensemble urbain».

Il ne fait pas de doute que l'adaptation de la méthode à notre milieu ne pourrait s'effectuer sans quelque travail de retouche, mais l'ouvrage du R. P. Lebreton demeure un travail de base.

Camille Martin

Les grandes puissances (Étude économique), t. II: Le monde (Europe exceptée), par JEAN CHARDONNET. Collection «Études politiques, économiques et sociales» publiée sous le patronage de la FONDATION NATIONALE DES SCIENCES POLITIQUES. Un vol., 5½ po. × 8, broché, 662 pages. — LIBRAIRIE DALLOZ, 11, rue Soufflot, Paris, 1955.

Alors que le tome premier du présent ouvrage a systématiquement traité l'économie de tous les pays européens, le volume analysé ici étudie les puissances non-européennes suivantes: États-Unis, U.R.S.S., Canada, Union Sud-africaine, Inde, Pakistan, Australie, Brésil, Argentine, Chine et Japon. L'auteur justifie ce choix dans une brève introduction, où il cherche à définir la notion de grande puissance. Rejetant certains critères tels que la production massive de produits-clefs, la richesse financière et la masse démographique, M. Chardonnet estime qu'une grande puissance est «un pays où l'homme a développé, ou tend à développer, au maximum les possibilités qui lui sont offertes». «Des conditions naturelles généreuses, écrit-il, peuvent susciter un développement général de tous les secteurs économiques; par contre, des difficultés de climat, de relief, de sol, l'insuffisance du peuplement, peuvent amener l'homme à spécialiser l'économie du pays.» Tel serait le cas du Canada, spécialisé dans les industries adaptées à l'hydroélectricité, et de la Suisse qui s'est consacrée à l'élevage et aux industries incluant le maximum de travail humain sur le minimum de matière première. Une telle définition n'étant pas sans soulever certaines critiques, l'auteur tente de les éviter en distinguant les grandes puissances «actuelles», aussi éloignées que possible du stade primitif de développement, et les grandes puissances «potentielles» riches en ressources mais que l'homme commence seulement à exploiter.

À vrai dire, ces principes ne sont guère convaincants et il n'y a pas lieu de s'en étonner. Il est aussi illusoire de définir la notion de grande puissance que celle, par exemple, d'agglomération urbaine. Trop d'éléments différents mais complémentaires entrent en cause pour qu'ils puissent être exprimés en quelques propositions lapidaires. La production de produits-clefs, la puissance financière et la masse démographique, volontairement écartées par l'auteur, sont autant d'éléments qui entrent sérieusement en ligne de compte, mais à des places inégales selon les pays. La seule notion de développement intensif des ressources disponibles ne suffit pas et nous avons quelque peine à admettre la Suisse, que M. Chardonnet cite pour illustrer sa définition, au rang des grandes puissances.

Heureusement, les pays sont étudiés avec une souplesse beaucoup plus grande et selon un plan qui, pour chacun d'eux, varie sensiblement selon leurs problèmes respectifs sans pour cela compromettre une certaine uniformité nécessaire: éléments de base de la puissance économique (ressources et conditions physiques, communications, facteurs humains), production et commerce, problèmes économiques. Ainsi, l'étude des États-Unis, qui occupe plus du tiers de l'ouvrage, comporte d'excellentes analyses des conséquences de la guerre de Corée sur l'économie américaine et des dangers de crise pendant la période 1945-1950, tandis que les problèmes de l'économie canadienne soulignés par l'auteur sont la nécessité de la canalisation du Saint-Laurent et le caractère vulnérable de notre commerce extérieur.

Dans l'ensemble, les quelque soixante pages consacrées à l'économie du Canada sont de bonne venue, quoique l'on puisse regretter certaines omissions ou chicaner sur des interprétations douteuses. Outre la zone côtière atlantique des Provinces Maritimes, la région des Grands-Lacs, la prairie centrale et la frange Pacific méridional, il y avait lieu de mentionner la plaine laurentienne, sinon la vallée du Fraser, parmi les principales régions agricoles du pays. Par ailleurs, le fameux projet de fermer par un barrage le détroit de Belle-Isle n'a jamais été pris au sérieux; non pas à cause de l'opposition des États-Unis qui craindraient un refroidissement sensible de leurs côtes nord-atlantiques, mais surtout par suite des dépenses énormes qu'une telle réalisation aurait exigées et des profondes modifications qu'elle aurait entraînées dans l'économie des pêcheries. Enfin, l'insuffisance initiale de la main-d'œuvre est-elle vraiment l'une des raisons *effectives* de notre faible production sidérurgique et du prodigieux essor de notre industrie de l'aluminium? Rien n'est moins sûr.

Ces quelques réserves, limitées en somme à des points bien particuliers, n'enlèvent rien au puissant intérêt que suscite l'important volume de M. Chardonnet. Venu au moment opportun, cet ouvrage fait heureusement le point d'une situation toute nouvelle issue de l'économie instable de l'après-guerre. Souhaitons toutefois que la prochaine édition soit illustrée de cartes et de graphiques.

Noël Falaise

Salaires et prix, (Rapport du septième congrès des Relations Industrielles de Laval, sous les auspices du DÉPARTEMENT DES RELATIONS INDUSTRIELLES DE LA FACULTÉ DES SCIENCES SOCIALES DE L'UNIVERSITÉ LAVAL. Un vol., 6 po. × 8¾, broché, 231 pages. — LES PRESSES UNIVERSITAIRES LAVAL, Québec, 1952. (\$2.75).

Salaires et prix, «voilà, affirme M. Gérard Tremblay, dans l'introduction du présent rapport, les deux pôles entre lesquels se nouent et se dénouent la plupart des problèmes des relations patronales-ouvrières». Dans une période de plein emploi, quand la demande de biens de consommation excède l'offre, les prix montent et le relèvement des prix et les ajustements de salaires qui en découlent provoquent le déclenchement de la spirale de l'inflation dont les effets sont connus, les causes pas toujours faciles à déceler et les remèdes acceptés péniblement. L'équilibre entre salaires et prix en période d'inflation, tel est donc en