

Choice. An Introduction to Economics, par AUGUSTUS J. ROGERS III. Un vol., 188 pages — PRENTICE-HALL INC., 1971

Gérard Pelletier

Volume 47, numéro 3, octobre–décembre 1971

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003866ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003866ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Pelletier, G. (1971). Compte rendu de [*Choice. An Introduction to Economics*, par AUGUSTUS J. ROGERS III. Un vol., 188 pages — PRENTICE-HALL INC., 1971]. *L'Actualité économique*, 47(3), 580–581. <https://doi.org/10.7202/1003866ar>

n'est-il pas aussi nécessaire de connaître les motifs des composantes des propensions globales ? L'approche interdisciplinaire aux décisions et aux choix sociaux, dans l'avenir, changera vraisemblablement bien des aspects à la théorie économique actuelle.

Tout en prenant partie, d'une façon heureuse, dans la querelle du champ propre à l'économiste, l'auteur prend aussi partie dans la célèbre « querelle Friedman » sur la méthode, en favorisant l'approche de Chamberlin. Sa thèse ne trouve d'ailleurs toute sa portée que dans le cas chamberlinien. Sans contester la valeur sémantique indiscutable de l'approche de Chamberlin, il faut souligner toutefois qu'elle ne s'applique pas à tous les biens. L'approche de Bernard-Bécharies, comme celle de Chamberlin, repose sur l'existence d'un phénomène de mauvaise information, d'information influencée par les producteurs, donc, peu objective et discutable. Si nous supposons qu'une institution d'information objective, patronnée par les consommateurs ou l'État, a assez d'impact pour contrer la publicité, le choix de consommation prendra une structure beaucoup moins compliquée que celle de notre auteur. Or, nous pensons que nous nous dirigeons effectivement vers une plus grande protection du consommateur. De plus, la théorie des préférences orthodoxe déborde en généralité l'étude des biens de consommation privée ; une bonne partie des axiomatiques récentes essaie de mettre le doigt sur un ou des axiomes précis qui font qu'on peut additionner des demandes individuelles, mais pas des préférences. De ces études devraient sortir des points intéressants pour les choix collectifs, la demande de biens publics, les institutions démocratiques.

Il reste que monsieur Bernard-Bécharies a eu raison de publier, sur le conseil de monsieur Guitton, car voilà un livre qui fait réfléchir sur des questions importantes.

Gérard Pelletier

Choice. An Introduction to Economics, par AUGUSTUS J. ROGERS III. Un vol., 188 pages. — PRENTICE-HALL INC., 1971.

Dissipons tout d'abord une ambiguïté qui risquerait d'induire le lecteur en erreur, car ces ambiguïtés sont fréquentes de nos jours. Malgré le titre, ce petit manuel n'est pas un traitement plus modeste de la théorie des préférences et des choix, comme on en trouve par exemple chez Walsh : *Introduction to Contemporary Microeconomics*, (McGraw-Hill, 1970) qui, malgré son titre plus large, est surtout dévolu à ce sujet. Ici, c'est exactement l'inverse, car l'auteur passe par-dessus la théorie des préférences et des choix, telle que l'entendent les spécialistes, pour un premier cours d'une quinzaine d'heures qui comprend des rudiments de la microéconomie, de la macroéconomie, de monnaie et crédit et même de développement.

Les traits les plus caractéristiques de la présentation matérielle sont l'abondance de graphiques, des résumés essentiels très en relief, avec des exemples typiques comme la demande de marijuana, etc.

L'originalité du traitement consiste à expliquer toute la matière avec les courbes fondamentales d'offre et de demande, en mettant l'accent sur les notions de surplus du consommateur et de surplus du producteur pour comprendre les principaux problèmes économiques contemporains. Comme introduction sommaire pour un public anglophone, cette innovation est intéressante.

Gérard Pelletier

The Price of Leisure, par JOHN D. OWEN. Un vol., 169 pages. — MCGILL-QUEEN'S UNIVERSITY PRESS, Montréal, 1970.

M. Owen prend comme point de départ la relation inverse, déjà établie, entre le nombre d'heures fournies par les travailleurs et leur niveau de revenu. Il essaie, dans ce livre, d'approfondir cet aspect de l'offre de travail en introduisant dans la relation d'autres variables tels le prix des biens de récréation, la fatigue, le chômage, les conditions de travail, le coût du déplacement, et l'éducation.

Les deux premiers chapitres donnent une définition du loisir et développent un cadre théorique pour le travail empirique des derniers chapitres. Partant d'une fonction d'utilité, dont les arguments principaux sont le loisir, la récréation, et la technologie des biens de consommation, Owen examine surtout les aspects du marché du travail qui empêcheront une relation linéaire entre les heures de travail et le taux de salaire. Par exemple, il constate que la réduction des heures moyennes hebdomadaires de presque 60 à 41 au cours de la première moitié du 20^e siècle a eu l'effet d'éliminer l'élément de fatigue dans la production, un élément qui cause une diminution des gains horaires. Ainsi, il faut ajuster les gains horaires pour pouvoir estimer correctement l'élasticité des heures de loisir par rapport aux gains horaires. Cette analyse-ci, ainsi que l'introduction des biens de récréation comme biens de consommation complémentaires au loisir, sont les deux contributions majeures de ce livre.

Le troisième et le quatrième chapitre traitent les données et présentent une description historique de l'évolution des heures de travail et des autres variables ayant une influence sur celles-ci. Malgré le fait que l'auteur considère ces deux chapitres comme moins essentiels, je les trouve de loin les plus intéressants. Par exemple, les données montrent que, malgré une hausse du taux de chômage de 14.3 p.c. à 19 p.c. entre 1937 et 1938, l'indice des salaires réels a augmenté de 102.6 à 106.6 et les heures de travail ont diminué de 43.1 à 41.6. Ces mouvements sont en parfait accord avec le mouvement inverse général entre les heures de travail et le salaire, mais on ne peut affirmer qu'ils indiquent un choix libre des travailleurs quant à leurs heures de travail en fonction du salaire qui leur est offert. On pourrait peut-être mieux expliquer ce phénomène par le fait que les employeurs, en période de basse conjoncture, tendent à congédier d'abord les travailleurs les moins qualifiés et les moins payés, entraînant ainsi une augmentation du salaire moyen.