

Relations industrielles Industrial Relations



Unemployment, Money Wage Rates, and Inflation, by Georges L. Perry : The M.I.T. Press, Boston, 1966, pp. XV, 143.

Gérald Marion

Volume 24, numéro 1, 1969

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/028009ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/028009ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Marion, G. (1969). Compte rendu de [*Unemployment, Money Wage Rates, and Inflation*, by Georges L. Perry : The M.I.T. Press, Boston, 1966, pp. XV, 143.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 24(1), 226–227.
<https://doi.org/10.7202/028009ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1969

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

<https://www.erudit.org/fr/>

quoi elle est la bonne et pour se faire utilise les réponses fausses que le lecteur aurait pu choisir.

Ce livre s'adresse surtout aux praticiens et c'est là son intérêt.

Bernard SOLASSE

La France et le management, par Roger Priouret, Denoël, Paris, 1968, 407 pages.

Après le **Défi Américain** de Servan Schreiber, Priouret expose les problèmes de son pays mais fait appel à des personnalités connues pour leurs succès administratifs afin de donner une image plus dynamique de la France.

Dans une première partie, Priouret rappelle la situation patronale française et le rôle économique du gouvernement comme une source du malaise actuel. De plus, il souligne qu'il ne faut pas engager des batailles perdues d'avance. Il faudrait aussi effectuer une mise sous tension rationnelle de l'ensemble des éléments qui composent une entreprise. Enfin, il rappelle qu'il conviendrait de réhabiliter la notion de profit.

La seconde partie repose sur de précieux témoignages qui reposent sur les sujets suivants: l'autofinancement, la participation aux profits, le recrutement et le traitement des cadres, la décentralisation de l'entreprise, la diversification des produits, et l'évolution générale des entreprises qui sont sous la gestion des interviewés.

Pierre BRIEN

Unemployment, Money Wage Rates, and Inflation, by George L. Perry; The M.I.T. Press, Boston, 1966, pp. XV, 143.

Le livre de Perry utilise les modèles développés par Phillips et Lipsey pour analyser les relations salaire, emploi et prix aux Etats-Unis. Il s'agit d'une des études les plus importantes dans ce domaine, jamais entreprises aux Etats-Unis. L'auteur fait d'abord un rappel des principales études déjà faites sur les équations de salaire; puis il bâtit son propre modèle d'analyse de régression mul-

tiplé où en plus des traditionnelles variables, salaire, chômage et prix, il introduit le niveau et les variations de profits parmi les variables indépendantes. Les observations portent sur des données trimestrielles d'après-guerre. De plus, comme l'auteur construit ses variables sur la base des variations annuelles ramenées en pourcentage, il suit que chaque observation retenue contient trois trimestres de l'observation précédente. S'il existe un certain degré de corrélation entre les trimestres et les variations de salaires, cette méthode a pour effet d'introduire de l'autocorrélation des erreurs résiduelles. L'auteur consacre plusieurs pages pour traiter de cette question.

Les périodes couvertes par l'étude du professeur Perry portent principalement sur l'après-guerre, néanmoins certaines de ses estimations remontent à 1920. Les résultats qu'il obtient pour les trimestres compris entre 1948 et 1960 se ramènent à l'équation suivante pour l'ensemble de l'industrie de transformation aux Etats-Unis :

$$W_t = -4.313 + 0.357 C_{t-1} + 14.711 U_{t-1} \\ (0.054) \quad (2.188) \\ + 0.424 R_{t-1} + 0.796 \Delta R \\ (0.068) \quad (0.176)$$

$$R^2 = .870$$

où W_t désigne les variations annuelles de salaire, C les variations annuelles de l'indice des prix au consommateur, et U le taux de chômage, R , le taux de profit.

A partir de cette équation, le professeur Perry construit plusieurs jeux de "trade-off". Par exemple, substituant dans l'équation des salaires la relation $C = W-P$ où P est le taux de croissance de la productivité, il obtient les taux de chômage correspondant à certains taux donnés de productivité et de chômage ainsi qu'aux variations de salaires. En général les niveaux de chômage qu'il obtient en solutionnant les relations de "trade-off" sont relativement élevés. Ainsi avec un taux annuel de la croissance de la productivité de 3%, la stabilité des prix est associée à un taux de chômage de 6%. Dans ses analyses de "trade-off", Perry fait l'hypothèse que l'élasticité de substitution entre le travail et le capi-

tal est égale à l'unité. C'est d'ailleurs une des faiblesses de tous les calculs d'arbitrage économique que l'on rencontre. En effet ces analyses sont fondées sur la stabilité des parts distributives. Or dans la courte période, la part du travail varie de façon non négligeable.

C'est pourquoi il serait important de tenir compte du rôle de l'élasticité de substitution dans les analyses d'arbitrage économique.

Après avoir fait une étude pour l'ensemble de l'après-guerre, Perry dépar tage la période en deux sous-périodes, 1948-1953 et 1954-1960. Les résultats qu'il obtient après avoir fait un test statistique fondé sur l'épreuve de Chow sont à l'effet que les structures de l'équation des salaires ne sont pas les mêmes pour les deux sous-périodes retenues. Ce qui l'amène à formuler certaines hypothèses additionnelles. En particulier celle du taux de chômage irréductible. La déficience de la demande effective à partir de 1954 aurait amené le décrochage d'un certain nombre de travailleurs de la main-d'oeuvre. Les relations entre ces travailleurs inutilisés et la main-d'oeuvre effective étant si tenue que leur existence n'affecte pas la demande excédentaire de travail. De sorte que selon Perry l'influence des chômeurs habituels sur les taux de salaires est nulle. Le professeur Perry éprouve cette hypothèse en comprimant le taux de chômage de 1 pour cent à partir de 1957. Les résultats qu'il obtient ne sont pas décisifs. Bien que les coefficients de corrélation partielle de ses variables aient augmentés il ne réussit pas à faire disparaître entièrement les résidus positifs qui caractérisent son équation des salaires à partir de 1957. Les changements qui se sont produits aux Etats-Unis depuis 1957 dans l'économie de l'emploi et des salaires ne reçoivent pas encore d'explications satisfaisantes.

Enfin, le professeur Perry termine son étude par une analyse fondée sur un système d'équations de différence où il tente de préciser les caractéristiques dynamiques des relations entre les salaires, les prix et les profits.

Considérée dans son ensemble l'étude de Perry apporte des informations précises et abondantes sur le fonctionnement du marché du travail et ses incidences sur le niveau des prix. Plusieurs parties de l'analyse de Perry sont nouvelles et les

résultats qu'il obtient dépassent dans bien des cas ceux auxquels étaient parvenus ses prédécesseurs. Les méthodes d'estimation de ses paramètres et les problèmes qu'elles soulèvent n'ont pas été laissés au hasard; l'auteur essaie dans de nombreux cas d'en préciser les biais et d'y apporter certaines corrections. La seule chose irritante se rapporte à ses analyses de "trade-off" où l'auteur suppose implicitement des fonctions de production Cobb-Douglas. Mais le livre a été écrit en bonne partie avant 1961: Mimhas venait à peine de trouver un nom pour ses fonctions homohypallagiques.

Gérald MARION

Expectations, Investment and Income, par G.L.S. SHACKLE, Oxford University Press, First Edition 1938, Second Edition 1969, 130 pages.

Initialement publié en 1938, ce volume s'est enrichi spécifiquement pour sa seconde édition d'une introduction décrivant les circonstances intellectuelles entourant la rédaction du texte original. Point ne sera besoin d'élaborer longuement sur le contenu de ce volume pour convaincre du grand intérêt que les thèses développées suscitent surtout si l'on considère qu'élève occasionnelle de Keynes et donc contemporaine de la situation économique et sociale qui a servi de berceau à la « théorie générale », l'auteur est à même d'illuminer particulièrement certains aspects obscurs de la pensée keynésienne. Le point de départ du volume, ce sont les théories « de production, de monnaie et de niveau des prix » élaborées au milieu des années '30 par John M. Keynes et Gunnar Myrdal: les deux en sont arrivés à des conclusions identiques mais par des démarches fort différentes.

Essentiellement la « General Theory » de Keynes utilisait une méthode de quasi-équilibre alors que Myrdal suggérait le besoin de distinguer entre les attentes que se formaient les hommes à un intervalle de temps particulier et ce qui s'était effectivement produit, un certain laps de temps ultérieur. Keynes prétendait expliquer le cycle du commerce mais seule la méthode de Myrdal permettait de relier les unes aux autres les décisions successives et constituait une vé-