

L'hégémonie du consommateur, vers une rénovation de la science économique, par BERNARD LAVERGNE. Un vol., 5½ po. x 9, broché, 364 pages. — Presses Universitaires de France 108, blvd Saint-Germain, Paris, 1958. (900 frs)

Camille Martin

Volume 35, numéro 1, avril-juin 1959

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1001380ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1001380ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Martin, C. (1959). Compte rendu de [*L'hégémonie du consommateur, vers une rénovation de la science économique*, par BERNARD LAVERGNE. Un vol., 5½ po. x 9, broché, 364 pages. — Presses Universitaires de France 108, blvd Saint-Germain, Paris, 1958. (900 frs)]. *L'Actualité économique*, 35(1), 172-173. <https://doi.org/10.7202/1001380ar>

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1959

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/>

é
rudit

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/>

L'hégémonie du consommateur, vers une rénovation de la science économique, par BERNARD LAVERGNE. Un vol., 5½ po. × 9, broché, 364 pages. — Presses Universitaires de France 108, blvd Saint-Germain, Paris, 1958. (900 frs).

Se réclamant avec force de l'école psychologique, M. Bernard Lavergne, d'un bout à l'autre de son étude, met tout en œuvre pour confirmer l'idée mise en relief par le titre même de son ouvrage: l'hégémonie du consommateur. C'est son dessein fondamental de montrer le rôle dominant, bien que tout à fait méconnu, du consommateur dans la vie économique. Il s'élève contre la position à peu près invariablement prise jusqu'ici de toujours considérer la vie économique sous l'angle du producteur. Cela aurait été jusqu'ici l'erreur de la plupart des théories économiques de ne voir partout que des choses au lieu de voir des hommes et cette erreur encore, tout au long de son ouvrage, l'auteur multiplie les efforts pour la redresser.

L'ouvrage commence par montrer comment l'idée de consommateur explique et justifie le suffrage universel. Cette première partie met en relief la valeur de la théorie coopérative du suffrage. Notre droit de suffrage ne peut, en effet, se justifier que parce que nous sommes les consommateurs-nés des services publics. En vertu de ce principe, les organes de l'État doivent être considérés comme d'immenses organismes coopératifs dont la seule raison d'être est la satisfaction de nos besoins tant intellectuels que matériels. S'il en était autrement, le suffrage universel ne trouverait aucune justification valable. Mais si la théorie coopérative justifie le suffrage universel, elle en trace en même temps la limite qui est l'incapacité à assurer par lui-même un bon gouvernement. De sorte qu'il faut avoir recours à un complément ou un correctif qui consiste à associer au suffrage du nombre, le suffrage des élites intellectuelles.

La partie la plus révolutionnaire de l'ouvrage est cependant la deuxième partie dans laquelle l'auteur applique l'idée d'hégémonie du consommateur à la science économique. Pour s'être trompés d'optique et avoir continuellement envisagé l'économie du point de vue de la production au lieu de l'avoir fait du point de vue de la consommation, comme ils le devaient selon l'auteur, les classiques ont pu édifier des théories savantes mais sans rapport avec la réalité. C'est ainsi que l'auteur dénonce l'erreur qui lui «paraît encore aujourd'hui être une incroyable falsification des choses, à savoir qu'il n'y aurait que trois facteurs de la production économique: la terre, le travail et le capital». De même lui paraissent également fausses les célèbres théories classiques de l'imputation, de la rente du sol, de l'intérêt expliqué par le prix du temps. Ainsi, la majeure partie de cet ouvrage est-elle consacrée «à critiquer âprement toutes les théories conceptuelles par lesquelles ont été jusqu'ici comprises la production et la répartition économiques». À l'encontre de toutes ces théories, l'auteur montre de quelle vive lumière s'éclairent les études économiques à l'idée d'hégémonie du consommateur. Du phénomène des crises économiques, par exemple, il présente une théorie basée sur le rôle prépondérant du comportement du consommateur.

Enfin, projetant la même idée d'hégémonie du consommateur sur l'organisation concrète de la vie économique, l'auteur expose les traits dominants du

socialisme coopératif, régime dans lequel les droits du consommateur s'expriment dans les faits par la propriété des entreprises. Ce régime apparaît bien à l'auteur comme le seul qui puisse assurer le maintien de la production économique en même temps que le respect des libertés privées et publiques. Au surplus, on n'aurait guère le choix qu'entre l'ordre coopératif et l'ordre communiste, le rejet de l'un entraînant le triomphe de l'autre.

Par ces critiques révolutionnaires d'un grand nombre de théories universellement admises, cet ouvrage semble appelé à susciter de très vives controverses.

Camille Martin

Labor Problems in the Industrialization of India, par CHARLES-A. MYERS. Un vol., 6¼ po. × 9½, relié, 297 pages. — Harvard University Press. Publié au Canada par S. J. Reginald Saunders and Co. Ltd., Toronto. (\$8.50).

Ce volume est un des rares ouvrages qui traitent des problèmes humains dans le contexte du développement économique. Il nous fait connaître un aspect particulier des difficultés à vaincre pour améliorer les conditions de vie de ces peuples, c'est-à-dire les changements sociaux qu'il faudra effectuer.

Pour relever son niveau de vie, l'Inde doit s'industrialiser. Or, en 1951, 70 p.c. de la main-d'œuvre active était dans l'agriculture, et la main-d'œuvre industrielle ne s'élevait pas au-dessus de 7 millions de personnes. Au cours du premier plan quinquennal, on a amorcé la redistribution de la main-d'œuvre tout en obtenant une augmentation de la production de denrées alimentaires. Le second plan se propose de diminuer le chômage dans les villes.

Dans un chapitre qui traite du développement de l'esprit d'entreprise et de l'industrie, l'auteur étudie le rôle important exercé par les *managing agencies* qui sont apparues dans la période qui a suivi la déclaration de l'indépendance de l'Inde (1947). Elles furent chargées d'administrer des entreprises indiennes, pour le compte de leurs propriétaires, parce que ceux-ci n'avaient pas la compétence requise. Divers programmes d'assistance technique ont été mis en œuvre dans le but de préparer des individus aux fonctions de l'administration des entreprises ou des affaires publiques. De plus, la mésentente entre le gouvernement et le secteur privé a contribué à retarder l'industrialisation de l'Inde. Des progrès ont été faits dans le sens d'une meilleure compréhension réciproque, mais on n'en est pas encore arrivé aux bonnes relations qu'exige le développement économique.

La religion a aussi exercé une influence sur l'évolution de l'industrialisme, mais d'une façon moins importante qu'on serait porté à le croire. Il est vrai que Gandhi avait favorisé diverses mesures radicales susceptibles de régler le problème de l'Inde, telles la création de villages pouvant se suffire à eux-mêmes, et l'élimination de la machinerie industrielle moderne qu'il accusait d'être la cause de plusieurs maux (chômage, destruction des villages, concentration de la richesse chez quelques individus). Mais sa doctrine n'a pas marqué l'industrie autant que certaines décisions gouvernementales. Son concept de la dignité du travail a cependant retenu l'attention.