Les exportations françaises aux États-Unis, par JOHN-M. MITCHELL. Un vol., 5½ po. x 8½, relié, 198 pages (texte français, pp. 1-102, texte anglais, pp. 109-198) — ÉDITIONS GÉNIN, Librairie de Médecis, 3, rue de Médecis, Paris (6^e), 1962 (20 N.F.)

Pierre-Yves Pépin

Volume 38, numéro 3, octobre-décembre 1962

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1001866ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1001866ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Pépin, P.-Y. (1962). Compte rendu de [*Les exportations françaises aux États-Unis*, par JOHN-M. MITCHELL. Un vol., 5½ po. x 8½, relié, 198 pages (texte français, pp. 1-102, texte anglais, pp. 109-198) — ÉDITIONS GÉNIN, Librairie de Médecis, 3, rue de Médecis, Paris (6^e), 1962 (20 N.F.)]. *L'Actualité économique*, 38(3), 483–485. <https://doi.org/10.7202/1001866ar>

Si les jouets procurent aux enfants joie et plaisirs, ils n'en sont pas moins leurs premiers précepteurs. Jouer c'est le travail de l'enfant. C'est en jouant qu'il apprend à se connaître lui-même, à connaître les autres ainsi que les choses qui l'entourent ; c'est en jouant qu'il apprend à observer, à raisonner, à se souvenir, à bâtir et à coordonner ses facultés naissantes.

En second lieu, il n'est peut-être pas exagéré de dire que le jouet est un miroir assez fidèle de la société ; ainsi, la quantité et la nature des jouets à une époque donnée en disent long sur l'état de la société à cette époque. Lorsque les adultes accomplissaient un travail rude et avaient peu de loisirs, les enfants avaient peu de jouets. Par contre, en périodes de prospérité, alors que les adultes accumulaient les richesses, les enfants accumulaient les jouets. De même, les guerres ont toujours apporté un déluge d'armements-jouets et toutes les inventions ont leur contrepartie dans les jouets.

Puisque l'univers des jouets réfléchit aussi fidèlement l'univers des adultes, les auteurs ont pensé qu'ils ne pouvaient guère faire autrement que d'étudier leur sujet dans le cadre de la société, de sorte que leur histoire des jouets est plus que ce qu'elle est strictement censée être ; elle a quelque chose de l'histoire de la société. À travers les centaines de sortes de jouets, depuis les plus rudimentaires jusqu'aux plus compliqués, les auteurs montrent l'ingéniosité des fabricants, qui sont allés jusqu'à inventer de nouvelles machines, à adapter de nouveaux matériaux et de nouvelles méthodes. Ils ont fait aussi l'histoire de la reconnaissance du jouet comme instrument du développement et de l'éducation des jeunes, considération qui a été jusqu'à pousser certains fabricants à faire appel, à l'occasion, à des psychologues.

L'abondance des illustrations vise à marquer chaque phase du développement de l'industrie et la liste des fabricants avant 1900 s'avérera sans doute utile aux historiens et aux antiquaires.

Camille Martin

Les exportations françaises aux États-Unis, par JOHN-M. MITCHELL. Un vol., 5 1/2 po. x 8 1/2, relié, 198 pages (texte français, pp. 1-102, texte anglais, pp. 109-198). — ÉDITIONS GÉNIN, Librairie de Médecis, 3, rue de Médecis, Paris(6^e), 1962. (20 N.F.)

Les effets du Marché Commun sur l'économie internationale ont mis les études d'échanges commerciaux à la mode, et on se jette avidement sur tout ce qui paraît. L'étude de M. J.-M. Mitchell semble avoir bénéficié de cette conjoncture pour en arriver à l'état de publication. Nous ne contestons nullement le caractère utilitaire de tels travaux, mais l'étroitesse du cadre choisi par l'auteur en raccourcit singulièrement la portée.

Ancien étudiant de Harvard et de Balliol College à Oxford, l'auteur est diplômé de l'Université Columbia et de la Sorbonne. Successivement chargé de recherches à la Division of Commercial Policy du Département d'État (1944), professeur à l'Université de Tulane, Monsieur Mitchell exerce maintenant la profession d'économiste conseil. Boursier Fulbright au cours de l'année dernière,

il orienta ses travaux de recherches, en France, sur des questions touchant le commerce extérieur. Le livre que nous commentons est le fruit de ces travaux.

Dans l'introduction, l'auteur souligne que son étude se résume à l'examen d'un certain nombre de facteurs qui influencent les ventes françaises aux États-Unis, depuis 1913. Il ajoute que « cette étude évite spécifiquement les généralisations sur les caractéristiques nationales de l'économie, de la politique commerciale, de la balance des paiements ou du commerce extérieur de la France et des États-Unis ». Ceci est inquiétant, car nous voyons mal, au départ, comment une étude de cette nature peut être menée à bien tout en « évitant spécifiquement » les faits d'ensemble qui conditionnent et déterminent un courant commercial...

L'auteur nous apprend, d'une part, que « le foyer de cette étude... est centré sur l'examen de quelques-uns des facteurs les plus marquants ayant influencé le courant de marchandises... » et d'autre part, qu'il a évité de « s'appesantir sur les problèmes ne paraissant pas s'appliquer directement à la méthode choisie ». Cette explication est tout à fait nébuleuse.

D'après Monsieur Mitchell, « il n'existe pas d'études essayant de décrire et d'analyser un courant de marchandises entre deux pays depuis la fabrication d'un certain produit dans un pays jusqu'à son achat final dans l'autre pays ». Cette affirmation est pour le moins étonnante. Voyons tout de même brièvement le corps du sujet.

Après avoir énuméré les « données statistiques sur les exportations françaises aux États-Unis » (pp. 11-16), il fait l'« identification des industries françaises de l'exportation » (pp. 17-24), rassemble les « problèmes posés aux industries françaises de l'exportation » (pp. 25-56), pour en arriver finalement à définir les « obstacles aux exportations françaises » (pp. 58-91).

Nous faisons grâce au lecteur de la description des exportations françaises aux États-Unis, pour nous arrêter simplement au commentaire de quelques problèmes et obstacles qui s'opposent à un accroissement important du volume des ventes.

Pour la plupart, ces problèmes et obstacles, ne sont pas typiques du commerce franco-américain, mais du commerce d'exportation « étranger » (par opposition à la zone Franc) de la France en général ; sur le plan interne : structure industrielle et financière rigide des entreprises artisanales et moyennes (fab. de produits de luxe et non essentiels), intérêt limité vis-à-vis de la vente à l'étranger, prix élevés, etc. L'auteur fait aussi appel à des facteurs favorables qui laissent présager d'un avenir moins sombre, comme la classique opération injection-dollar du Plan Marshall qui a donné les moyens à la France de relancer son industrie lourde, et, ultérieurement, son industrie de biens d'équipement industriel et de véhicules automobiles.

Sur le plan externe, l'auteur constate l'ignorance des caractéristiques du marché américain, la méconnaissance des moyens d'exportation aux États-Unis, mais aussi, la réglementation « particulière » des États-Unis, sur les importations...

Les achats américains de produits français représentaient 1.5 p.c. de la valeur des importations en 1950 (131.6 millions de dollars courants et 3.0 p.c. en 1959 (461.9 millions de dollars) ; si l'on tient compte de la baisse radicale du pouvoir d'achat du dollar, l'augmentation enregistrée n'est nullement spectaculaire.

L'auteur « trouve de nombreuses raisons d'optimisme dans l'amélioration de la productivité et dans l'élévation du niveau de la production » en France. Il doit cependant admettre que : « à l'exception de l'acier et des automobiles, les industries traditionnelles de l'exportation n'ont pas manifesté une augmentation appréciable de leur production ». (Cette constatation s'appliquerait en bonne partie à la structure des exportations françaises destinées au Canada.)

Après avoir laissé systématiquement de côté les problèmes généraux des échanges, l'auteur se croit quand même obligé d'y aller de son petit couplet sur la C.E.E. « L'effet qu'aura la création du Marché Commun européen sur l'extension future des exportations françaises aux États-Unis est (sic) moins important que ne l'a été le développement industriel impressionnant de la dernière décade (sic). » Si Monsieur Mitchell voit juste, l'avenir est sombre, car n'a-t-il pas dit clairement plus haut que le développement industriel français n'a nullement entraîné un gonflement des ventes aux États-Unis ? Le paradoxe est ici plus qu'évident.

Malgré ces réticences, justifiées par le texte, l'étude de Monsieur Mitchell mérite quelques éloges. C'est l'ouvrage d'un technicien patient et méticuleux. À d'autres maintenant de faire la projection des éléments présentés, en les situant dans leurs cadres économico-géographiques respectifs, l'Europe du Marché Commun, l'Amérique du Nord, les zones de concurrence, cadres auxquels l'auteur fait timidement allusion.

Pierre-Yves Pépin

La sidérurgie en France, par la CHAMBRE SYNDICALE DE LA SIDÉRURGIE FRANÇAISE avec la collaboration de M. PIERRE HALLYNCK. Une brochure, 8¼ po. x 10¾, 63 pages. — CHAMBRE SYNDICALE DE LA SIDÉRURGIE FRANÇAISE, 5 bis, rue de Madrid, Paris (8^e).

Par le truchement de cette brochure, fort agréablement présentée et abondamment illustrée, la Chambre Syndicale de la Sidérurgie Française nous fait faire un voyage à travers les régions sidérurgiques du pays. Le voyageur en revient avec une bonne vue d'ensemble et la prise de conscience inévitable de la variété et de la vitalité d'une industrie qui compte parmi les plus modernes du monde.

Un exposé historique et un autre sur les matières premières préparent le voyageur à tirer meilleur profit de sa visite des quatre régions sidérurgiques de France : les régions de l'Est, du Nord, de l'Ouest et du Centre-Midi dont il rapporte une analyse statistique montrant l'évolution de la production de minerais de fer, de fonte et d'acier brut et la production d'acier brut des principales