

## Relations industrielles Industrial Relations



*Great Myths of Economics*, by Dan Paarlberg, The New American Library Inc., New York, 1968, 206 pp.

Jean Boivin

Volume 23, numéro 2, 1968

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/027908ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/027908ar>

[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

Boivin, J. (1968). Compte rendu de [*Great Myths of Economics*, by Dan Paarlberg, The New American Library Inc., New York, 1968, 206 pp.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 23(2), 370–370.  
<https://doi.org/10.7202/027908ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1968

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/>

make them masters and not servants of science.

It is definitely a book to read even if we are bent to pass over a few chapters much too concerned by historical and technical details.

L.-René PARENTEAU

**Rotation des stocks et marge bénéficiaire à l'américaine**, par John P. D'Anna, Entreprise Moderne d'Édition, Paris, 1968, 90 pp.

Le livre de John P. D'Anna de la General Ford publié en 1966 sous le titre américain « Inventory and Profit » par **The American Management Association Inc.** est d'un accès facile, sans tomber dans la simplification abusive qu'entraîne trop souvent le souci de vulgariser. Il constitue par conséquent une excellente introduction à cet aspect particulier du marketing dont il traite. La compréhension est de plus largement favorisée par l'insertion en annexe d'une série de questions qui s'adressent au lecteur.

Les idées développées dans cet ouvrage sont suffisamment connues en Amérique du Nord pour que nous puissions faire l'économie d'un long commentaire.

L'édition française porte en sous titre « à l'américaine ». Y aurait-il dans ce domaine des différences fondamentales entre les États-Unis et l'Europe et plus particulièrement la France? Les succès remportés par les firmes américaines nouvellement implantées dans les six pays de la Communauté économique européenne tendent à démontrer que les principes du marketing américain sont au prix de quelques ajustements mineurs parfaitement compatibles avec les conditions particulières existant outre Atlantique.

Bernard SOLASSE

**Great Myths of Economics**, by Don Paarlberg, The New American Library Inc., New York, 1968, 206 pp.

Ce livre essaie de dissiper les grands mythes économiques qui ont été acceptés comme des évangiles par les profanes. Pour être bien compris de tous, l'auteur emploie un langage simple et concis.

Avec objectivité le professeur Paarlberg tente, dans une première partie, de détruire les fausses croyances d'un public mal informé au sujet des politiques monétaires, du contrôle gouvernemental, des biens de con-

sommation privés et sociaux, de l'exploitation, etc. Puis, dans une seconde partie, il expose les principaux concepts de la politique économique moderne tels: le marché de concurrence, le marché de monopole, la consommation, la production, les salaires, la monnaie, le crédit et les prix ainsi que le développement économique. Finalement, il termine avec un appendice dans lequel il mentionne les principaux autres travaux qui ont écrits sur les problèmes économiques récents.

Tout au long du volume, l'auteur situe la théorie et la pratique économiques à partir des dogmes des économistes classiques et marxistes jusqu'à la révolution keynésienne.

Grâce à sa connaissance du sujet et son exceptionnel talent d'écrivain lucide, le professeur Paarlberg permet au lecteur de comprendre le fonctionnement pratique du monde économique compliqué dans lequel nous vivons.

L'auteur indique clairement au départ sa ferme conviction dans la supériorité de l'économie de marché telle que nous la connaissons en Occident. Par contre, durant tout le volume, il indique les différentes alternatives face à des problèmes économiques bien concrets.

En critiquant les solutions des premiers économistes de la civilisation industrielle, l'auteur ne se fera sûrement pas d'amis parmi les gens d'extrême droite ni d'extrême gauche. Ainsi, s'il reconnaît les désavantages d'une économie libérale laissée pleinement à elle seule, il condamne aussi bien les contrôles rigides de l'État.

Par conséquent, le livre **Great Myths of Economics** illumine clairement les principaux principes qui guident le comportement de l'homme selon qu'il sait s'en servir adéquatement ou qu'il en abuse.

Jean BOIVIN

**La stratégie des négociations collectives**, par Denis Carrier, Les Presses Universitaires de France: [Travaux et recherches de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Paris, série « Sciences Economiques », no 5, préfacé par Henri Bartoli, 160 pages, 1967 - 4].

L'auteur se propose de rechercher une méthode et une approche pour systématiser l'analyse des rapports collectifs du travail.