

Estimates of Residential Building, United States, 1840-1939, par MANUEL GOTTLIEB. Un vol., 6 po. X 9, broché, 99 pages. — NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, 261, Madison Avenue, New-York 16, N.-Y.

Denis Germain

Volume 40, Number 3, October–December 1964

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1002881ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1002881ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Germain, D. (1964). Review of [*Estimates of Residential Building, United States, 1840-1939*, par MANUEL GOTTLIEB. Un vol., 6 po. X 9, broché, 99 pages. — NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, 261, Madison Avenue, New-York 16, N.-Y.] *L'Actualité économique*, 40(3), 618–619.
<https://doi.org/10.7202/1002881ar>

L'auteur précise, toutefois, que « l'industrie atomique est une industrie *aristocratique*, relevant des disciplines scientifiques les plus élaborées », et qu'elle requiert des investissements très élevés. Faut-il admettre dès lors que l'avenir appartient aux États-Unis et à l'U.R.S.S., seuls États qui sont en mesure de jeter dans la balance des sommes suffisantes ? Non, répond Jean Chardonnet, en expliquant que certes la recherche nucléaire et la préparation des combustibles nucléaires, excessivement coûteuses, resteront l'apanage des rares pays capables d'y subvenir, mais que les industries d'application, c'est-à-dire la production de l'énergie proprement dite, se généralisera très vite.

Sans aucun doute ce premier volume de l'ouvrage intitulé *Géographie industrielle*, est une étude intéressante, car elle répond d'une façon excessivement précise aux questions que plusieurs géographes se posent depuis longtemps et ouvre des perspectives nouvelles, en présentant l'utilisation future de l'énergie nucléaire sous des aspects qu'on n'a pas souvent envisagés jusqu'à maintenant.

Alice Poznanska

Estimates of Residential Building, United States, 1840-1939, par MANUEL GOTTLIEB. Un vol., 6 po. × 9, broché, 99 pages. — NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, 261, Madison Avenue, New-York 16, N.-Y. (\$2.00).

Les nombreuses publications du N.B.E.R. nous ont habitués à des travaux dont l'importance quant aux sujets étudiés et la portée scientifique paraissent indéniables. L'ouvrage présenté ici ne fait pas exception à la règle. Dans un pays comme les États-Unis, il est incontestable que la croissance et le développement économiques vont se refléter d'une façon assez nette dans le mouvement à long terme de la construction domiciliaire. Celle-ci fournit alors un bon indice, parmi d'autres, relatif à l'histoire économique du pays. Mais encore faut-il posséder des statistiques appropriées qui soient directement utilisables ou, au moins, qui permettent de faire des estimations significatives. À défaut des premières pour les années éloignées, M. Manuel Gottlieb a dû procéder à des estimations.

En fait, il existait de telles estimations déjà à partir de 1890 ; elles étaient basées essentiellement sur les permis de bâtir émis annuellement par un certain nombre de municipalités. La première démarche de l'auteur a été de les corriger à l'aide de nouveaux renseignements portant sur l'État de l'Ohio, et qui donnent le nombre de logements construits annuellement dans l'ensemble de cet État, pour la période 1857 à 1914. À l'aide de données concernant l'évaluation immobilière, cette série a pu être prolongée jusqu'en 1840 pour l'Ohio puis, par des méthodes semblables à celles qu'a utilisées l'auteur à partir de 1890, pour l'ensemble des États-Unis.

Après une introduction, Monsieur Gottlieb expose, en autant de chapitres, les calculs effectués pour les périodes 1890-1940, 1860-1890 et 1840-1860 ; il s'agit, ici, de totaux décennaux. Le 5^e chapitre porte sur des estimations

annuelles à l'intérieur de chacune des décennies considérées. Enfin, le dernier chapitre a trait à l'ensemble de la série et contient des explications quant à son comportement.

L'auteur a conscience de certaines faiblesses dans ses estimations, et il ne s'en cache pas. « La série relative à la construction domiciliaire développée dans cette étude ne peut pas être considérée comme la meilleure possible. Ses faiblesses, ainsi que les pures conjectures qui ont accompagné sa fabrication sont évidentes » (traduction) (p. 89). Il termine en émettant des propositions relatives à des études ultérieures qui jetteraient plus de lumière sur les rapports entre les estimations et la réalité, en améliorant celles-là. Denis Germain

Les formes modernes de la concurrence, (« Techniques économiques modernes », collection publiée sous la direction d'ANDRÉ PIATIER, série : Production et Marchés), par A. PIATIER ET AL. Un vol., 6 po. × 9¼, relié, 344 pages. — GAUTHIER-VILLARS, 55, Quai des Grands-Augustins, Paris, 1964.

Il semble que la théorie économique traditionnelle sied d'autant moins, comme structure de base sous-jacente aux comportements des agents économiques actuels, que la possibilité de succomber au jeu de la concurrence n'est plus, seulement et nécessairement, le fruit d'une inefficacité d'opération mais, bien plus, la résultante d'une mauvaise utilisation ou d'une fausse orientation des pièces stratégiques encore disponibles sur l'échiquier d'une économie concurrentielle. C'est la toile de fond de ce premier ouvrage de la nouvelle collection « Techniques économiques modernes », publiée par les éditions Gauthier-Villars.

Bien que de sources et d'orientations diverses, les chapitres de ce volume s'attaquent tous à la notion de concurrence.

Dans ce premier chapitre, en guise d'introduction, le professeur André Piatier évoque le destin paradoxal de la notion classique de concurrence. Autant elle nous semble vétuste et périmée comme instrument d'analyse et de description, autant elle continue d'être utile comme médium d'orientation.

Les deux chapitres suivants, respectivement sous la plume des professeurs Wilhelm Krelle et Jacques Austry, projettent le tout dans le cadre des implications structurelles des schémas de monopole et d'oligopole. Bien que l'hypothèse de la maximisation des profits réapparaisse à l'occasion de chaque modèle, on assiste, du moins chez Austry, à une prise de position vis-à-vis de la réalité qui veut que « les oligopoles s'efforcent le plus souvent de fixer un prix stable qu'ils ont intérêt à maintenir, puis d'accroître leur part de marché au prix fixe, en employant des méthodes publicitaires et la différenciation des marques. »

Les chapitres IV et V de Pierre Moran et Max Payrard s'attachent à la fonction de coût et à la dimension de l'entreprise en regard de la demande, sur un marché de concurrence. L'heureuse confrontation des concepts « d'optimum de puissance » nous laisse ici entrevoir qu'il existe, du moins chez les entreprises