

*Stratégie et structure des marchés*, par M. SHUBIK, traduit par P. PASCAL. Un vol., 6 po. x 9½, relié, 330 pages. — DUNOD, Paris, 1964

Jean-H. Gill

Volume 41, Number 2, July–September 1965

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1004158ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1004158ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Gill, J.-H. (1965). Review of [*Stratégie et structure des marchés*, par M. SHUBIK, traduit par P. PASCAL. Un vol., 6 po. x 9½, relié, 330 pages. — DUNOD, Paris, 1964]. *L'Actualité économique*, 41(2), 327–328. <https://doi.org/10.7202/1004158ar>

**Stratégie et structure des marchés**, par M. SHUBIK, traduit par P. PASCAL. Un vol., 6 po. x 9½, relié, 330 pages. — DUNOD, Paris, 1964.

Cet ouvrage qui prétend s'adresser aussi bien aux mathématiciens et aux avocats qu'aux administrateurs et aux économistes, cherche à analyser les conditions du marché actuel en utilisant l'appareil mathématique de la théorie des jeux. Dans un premier chapitre de la première partie qui se veut être une toile de fond pour son analyse purement économique, M. Shubik présente son ouvrage, met en évidence les implications mathématiques de la théorie des jeux et nous indique ce que nous trouverons dans son livre.

La mise en place de la toile de fond débute par une critique des théories actuellement admises de la concurrence monopolistique : Chamberlin, Robinson, Triffin, Brems, Fellner y passent. Ensuite, l'auteur étudie l'entreprise dans un marché oligopolistique ; il examine d'abord le monopole et le monopole bilatéral en analysant les solutions présentées par von Newman et Morgenstern, par Edgeworth, par Nash et aussi celles qu'on peut obtenir par la méthode utilisant un prix comme paramètre ; il examine quelques modèles de monopoles bilatéraux et vérifie ces solutions ; il introduit finalement le facteur « structure du capital ». Il poursuit son inquisition dans le marché oligopolistique en étudiant le duopole : le duopoleur peut agir sur les quantités seulement d'abord et sur les quantités et les prix ensuite. Diverses solutions théoriques sont examinées : Cournot, von Newman, Morgenstern, le jeu coopératif de Nash avec ou sans paiement latéral, la solution du point d'intérêt général, l'auteur illustre ensuite ces développements à l'aide d'exemples particuliers. Il s'agit évidemment de modèles simples qui souffriraient sans doute à être compliqués pour les rapprocher de la réalité. Il peut aussi y avoir concurrence oligopolistique avec plusieurs concurrents : les jeux où l'on joue sur les prix, les quantités, les prix et les quantités, l'entrée sur le marché, et l'entreprise potentielle, le tout suivant certaines solutions théoriques. Comment s'établira l'équilibre partiel et général, quels seront les effets à court et à long terme des changements dans la demande et des déplacements des courbes de coûts ; ce sont là des questions que se pose M. Shubik. Dans son septième chapitre, le dernier de la première partie, l'auteur tente de compliquer quelque peu les modèles théoriques qu'il a utilisés en discutant de la différenciation du produit, des coûts de transport et de la publicité.

La deuxième partie de l'ouvrage vise à monter une théorie mathématique du marché oligopolistique, mais qui tienne vraiment compte des réalités économiques. M. Shubik analyse d'abord l'effet de la situation de l'information sur la mathématisation par les jeux ; la dynamisation d'une théorie de l'oligopole exige que le jeu soit donné en forme extensive même lorsque la durée du jeu est indéfinie. Est intégré à la théorie de l'oligopole, le rôle des entrées, des capitaux, de la structure de l'industrie ; l'auteur traite aussi de la publicité, du style, de l'efficacité, de l'innovation, du prix et des autres moyens de la concurrence dans un climat oligopolistique au moment de l'entrée dans la compétition, par exemple, le tout abondamment illustré de modèles et de jeux de survivances ; il a également tenu

compte de l'interdépendance de la structure de l'industrie et du comportement des entreprises ; à cet effet, l'auteur examine deux exemples tirés des États-Unis : l'industrie de l'automobile et celle du tabac. Finalement, dans un dernier chapitre, M. Shubik amorce une analyse des implications des lois « antitrust » et de toute politique sociale et économique, compte tenu de la forme actuelle des marchés.

Il est vraiment regrettable que, tout au long des quelque 280 pages de cet ouvrage (en négligeant les appendices), il ne soit fait aucune mention de l'apport original que constitue la maximisation des ventes comme objectif de gestion de l'entreprise. M. Shubik utilise des modèles où le moteur est encore la maximisation du profit ; il a bien quelques velléités de s'adapter à la situation réelle en tentant de nous faire comprendre que les modèles qu'il utilise peuvent devenir représentatifs si on leur ajoute des considérations sur les frictions causées par l'intervention de l'État, sur la vraisemblance de moins en moins grande de certaines hypothèses de comportement des monopoleurs, des duopoleurs et des oligopoleurs. Mais c'est tout l'optique de ces travaux divers et multiples qu'il faudrait modifier.

Jean-H. Gill

**City and Suburb : the Economics of Metropolitan Growth**, en collaboration. Un vol., 5¼ po. x 8¼, relié, 182 pages. — PRENTICE-HALL, INC., Englewood Cliffs, N.J., 1964. (\$4.95).

Ce volume, préparé sous la direction de M. Benjamin Chinitz, porte sur les problèmes posés par la croissance des régions métropolitaines aux États-Unis. Dans une introduction, M. Chinitz fait un tour d'horizon concernant le phénomène des grandes agglomérations urbaines. Plus précisément, il discute du mouvement de la population vers les grands centres urbains, de la structure économique des métropoles, des inégalités de leur taux de croissance, des mouvements à l'intérieur des régions métropolitaines, des principaux problèmes qui surgissent, et, enfin, des relations intergouvernementales.

L'ouvrage se partage en quatre parties traitant respectivement de la structure économique des villes et de leur croissance, du transport urbain, de la planification urbaine, de l'aménagement et du financement des villes. Ces textes sont, soit des reproductions d'articles déjà parus dans des revues, soit des publications de conférences. Les auteurs, sauf un, sont professeurs dans des universités américaines.

Les problèmes discutés dans ces quatre parties sont d'un intérêt actuel certain, mais ils sont aussi très vastes. Si bien que dans une trentaine de pages, on ne peut que s'en tenir à des idées générales basées sur une bonne connaissance du problème, si on veut faire le tour de la question, ou encore exposer les résultats de recherches sans aller dans le détail des calculs et des difficultés qu'on a eu à affronter. Dans ce volume, on trouve les deux méthodes. Par exemple, l'article de M. John-R. Meyer sur les problèmes du transport urbain entre dans la première catégorie alors que le texte de M. Edgar-M. Hoover concernant la ville de Pittsburgh se classe dans la seconde.