

City and Suburb: the Economics of Metropolitan Growth, en collaboration. Un vol., 5¾ po. x 8¼, relié, 182 pages. — PRENTICE-HALL, INC., Englewood Cliffs, N.J., 1964. (\$4.95)

Denis Germain

Volume 41, numéro 2, juillet–septembre 1965

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1004159ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1004159ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Germain, D. (1965). Compte rendu de [*City and Suburb: the Economics of Metropolitan Growth*, en collaboration. Un vol., 5¾ po. x 8¼, relié, 182 pages. — PRENTICE-HALL, INC., Englewood Cliffs, N.J., 1964. (\$4.95)]. *L'Actualité économique*, 41(2), 328–329. <https://doi.org/10.7202/1004159ar>

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.

LES LIVRES

L'ouvrage ne manque pas d'intérêt. L'introduction de M. Chinitz, entre autres, fourmille d'idées qu'il faudrait se hâter d'approfondir. La partie I, de même, met en lumière les relations qui paraissent exister entre la structure économique d'une région métropolitaine et sa croissance ; des études poussées dans ce sens pourraient bien fournir des indications importantes sur la provenance des maux dont souffrent plusieurs municipalités, aussi bien chez nous qu'à l'étranger.

Denis Germain

L'idéologie économique, par PIERRE DIETERLEN. Un vol., 5½ po. x 8¾, relié, 281 pages. — ÉDITIONS CUVAS, Paris, 1964.

L'idéologie économique, ce « mélange ambigu d'abstractions idéalisées, nées dans le silence du cabinet et presque aussitôt portées sur la place publique » est omniprésente. L'économiste a beau « prendre ses distances », il n'y échappe pas. Voilà nous semble-t-il l'idée maîtresse de l'ouvrage de P. Dieterlen.

Il est rare qu'un économiste prenne le temps de réfléchir aux implications philosophiques de sa discipline. C'est là une tâche des plus astreignantes et qui exige, par surcroît, de celui qui s'y adonne une intelligence et un jugement peu communs. Lorsque de plus l'ouvrage est écrit dans un style dont la richesse et la correction ne surprendront guère ceux qui connaissent les écrits de P. Dieterlen, mais qui encore là sont l'apanage d'un très petit nombre de privilégiés, on peut être sûr de se trouver en face d'une contribution remarquable.

Les jugements que l'auteur porte sur la « science » économique sont parfois très sévères et choqueront plusieurs beaux esprits. Il est tellement plus agréable de se complaire dans une confortable insouciance, de se dire que telle façon de voir les choses est scientifique, que telle autre ne l'est pas ou encore d'adopter une attitude purement pragmatique en se contentant des résultats obtenus sans s'interroger sur ce que l'on fait. Pourquoi faut-il alors qu'un iconoclaste vienne au terme d'une « oiseuse dissertation » les déranger dans leur sommeil ? Ceux-là peuvent dormir tranquilles : l'ouvrage de P. Dieterlen les effleura à peine car les idées qu'il contient ne seront admises que par ceux qui en entreprennent la lecture dans un état d'esprit qui est tout le contraire de leur narcissisme, par ceux qui, dirons-nous, sont marqués d'une idéologie différente de la leur.

L'auteur s'efforce dans une première partie de délimiter le champ économique. Il se demande d'abord ce qu'est la rationalité économique. Après avoir montré la difficulté de la définir correctement, il fait apparaître divers degrés de rationalité : rationalité pensante du théoricien, rationalité agissante du sujet économique, rationalité dégradée, rationalités hybrides, diverses « quant à leur niveau d'abstraction et à leur champ d'application » (p. 40).

Il choisit ensuite de délimiter le champ économique d'abord en discutant de quelques-uns de ses concepts constitutifs, d'un « certain nombre de thèmes, dialectiquement couplés, ceux-ci étant choisis en considération surtout de la place qu'ils occupent dans la pensée et dans l'usage » : grandeurs nominales et grandeurs réelles, valeur d'échange et valeur d'usage, équilibre et déséquilibre, produit