



ARGUMENTAIRE

La mondialisation n'a pas rendu le monde plus simple, mais plus complexe. Les chaînes de valeur des entreprises multinationales se sont mondialisées, tissant un maillage de relations intra-industries à travers la planète. Les choix d'implantation des entreprises ou de leurs filiales et les accords de partenariat sont effectués après analyse des avantages comparatifs des pays, des accords de libre-échange, des règlements relatifs à la propriété intellectuelle, des technologies disponibles et aussi de l'accès possible à de nouveaux marchés. Les pays en émergence viennent ajouter à la complexité des chaînes de valeur mondiale. C'est la première fois que plus de 40 % de la population mondiale connaît un développement aussi rapide. Dans ce contexte, l'analyse de l'économie industrielle doit avoir une dimension internationale. L'ouvrage comporte donc de nombreux exemples portant sur des cas d'entreprises multinationales occidentales, mais aussi d'entreprises de pays émergents.

Économie industrielle – Une perspective internationale suit une approche analytique, dite SDC (étude de la structure de marché [S], étude de la dynamique de marché (les stratégies des entreprises) [D], et étude du contexte et des enjeux futurs (l'environnement de l'entreprise) [C]).

[cursus]



Économie industrielle

Une perspective internationale

AUTEURS THIERRY WARIN, NATHALIE DE MARCELLIS-WARIN,
PIERRE MÉDAN

COLLECTION CURSUS

PARUTION AOÛT 2015

PAGES 340

FORMAT 16,8 x 23,8 cm

AUTRES 102 FIGURES, 16 TABLEAUX, 62 ENCADRÉS PRÉSENTANT
DES EXEMPLES CONCRETS, BIBLIOGRAPHIE DANS CHAQUE
CHAPITRE

PAPIER RELIURE ALLEMANDE
ISBN 978-2-553-01697-4

CIBLE

Dans cet ouvrage, les étudiants apprendront les notions fondamentales de l'économie industrielle dans une perspective internationale. L'approche SDC leur permettra de s'approprier un outil pour analyser les stratégies des entreprises et de reconnaître les concepts importants pour l'étude d'une entreprise au sein de son secteur industriel.

AUTEURS

Professeur agrégé à HEC Montréal en affaires internationales, **Thierry Warin** est aussi vice-président du groupe Stratégie et économie internationales du Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO). Il est chercheur invité au Weatherhead Center for International Affairs de l'Université de Harvard. Il a obtenu son Ph. D. en économie monétaire et financière à l'ESSEC (France). Professeure titulaire à l'École Polytechnique de Montréal et vice-présidente des groupes Risque et Développement durable du CIRANO, **Nathalie de Marcellis-Warin** est chercheuse invitée au Harvard Center for Risk Analysis. Elle a obtenu un doctorat de l'ENS Cachan (France) en sciences de gestion. Ancien élève de l'ENS Cachan, agrégé d'économie et gestion et docteur en sciences de gestion, **Pierre Médan** est directeur général de l'École de management de la Sorbonne au sein de l'Université Paris 1 Panthéon – Sorbonne (France).

**PRESSES
INTERNATIONALES
POLYTECHNIQUE**

Économie industrielle

Une perspective internationale



Notices biographiques

Remerciements

Introduction

Chapitre 1 Nature de la firme technologique

Prémises de la théorie des coûts de transaction. Choix stratégiques et théorie des coûts de transaction. Facteurs d'influence des coûts de transaction. Formes organisationnelles.

Chapitre 2 Technologie et processus de production

De l'intrant à l'extrait : la fonction de production et ses déclinaisons. Modélisation de la technologie. Facteurs influençant l'impartition et les délocalisations. Fonctions de coût de production.

Chapitre 3 Concurrence et monopole

Origine de la notion de concurrence. Hypothèses et limites de la concurrence pure et parfaite. Barrières à l'entrée, monopole et monopole naturel. Extensions du modèle du monopole.

Chapitre 4 Structures de marché oligopolistique

Caractéristiques et équilibre de marché d'un oligopole non coopératif. Concurrence par les quantités : l'oligopole selon Cournot et Stackelberg. Concurrence par les prix : l'oligopole selon Bertrand et Edgeworth.

Chapitre 5 Stratégies de prix limite et de prix prédateur

Fixation du prix en oligopole : un exercice délicat. Stratégie du prix limite. Verrouillage du marché : la stratégie du prix prédateur. Gestion des capacités : une technique moderne de fixation de prix en temps réel.

Chapitre 6 Stratégies de discrimination par les prix

Formes de discrimination. Réputation, discrimination et barrière à l'entrée stratégique. Ventas liées et ventes par assortiment. Discrimination et droit de la concurrence aux États-Unis et en Europe.

Chapitre 7 Stratégies de différenciation des produits

Différenciation des produits : le pouvoir de marché. Modèles de différenciation spatiale et verticale. Différences culturelles et stratégies de différenciation.

Chapitre 8 Innovation, normes et verrouillage technologique

Innovation, structures de marché, rendements d'échelle et stratégies de différenciation de produits. Brevets et incitations à innover. Normes, externalités de réseau et verrouillage technologique. Innovation et analogies biologiques.

Chapitre 9 Stratégies de coopération, fusions et acquisitions

Cartel : l'entente parfaite ? Formes de relations interentreprises. De la sous-traitance à la quasi-intégration. Accords de coopération, alliances stratégiques, entreprises communes et fusions-acquisitions.

Chapitre 10 Avantages comparatifs et commerce international

Capitalisme marchand et mercantilisme. Physiocratie. Écoles classique et néoclassique. Modèles de gravité. Nouvelles théories.

Chapitre 11 Un historique des politiques de concurrence aux États-Unis et en Europe

Philosophie et écoles de pensée fondatrices de la politique de la concurrence américaine. Histoire du droit de la concurrence aux États-Unis. Histoire de la politique européenne de la concurrence.

Chapitre 12 Organisation mondiale du commerce et méga-accords commerciaux internationaux

Accompagnement du commerce international. Secteur privé et politiques publiques. Bilatéralisme et multilatéralisme. Méga-accords bilatéraux : enjeux et occasions pour l'Organisation mondiale du commerce. Conclusion.

Pour commander :

Presses internationales Polytechnique

C.P. 6079, Succ. Centre-ville
Montréal (Québec) Canada H3C 3A7
Tél. 514-340-3286
Télé. 514-340-5882
Courriel pip@polymtl.ca
www.pressespoly.ca

Distributeur en Europe

et en Afrique francophone :

Librairie Lavoisier – Services administratifs

14, rue de Provigny
94236 Cachan Cedex France
Tél. 33 (0) 1 47 40 67 00 / Téléc. 33 (0) 1 47 40 67 02
Courriel info@lavoisier.fr
www.lavoisier.fr