

Economie – Sociologie – Histoire

Classe d'ECO1

Chapitre 3

Les grands courants de l'analyse économique depuis le XVIème siècle

C. Rodrigues

« Une science ne débute qu'avec une délimitation suffisante des problèmes susceptible de circonscrire un terrain de recherches sur lequel l'accord des esprits est possible ».

J. Piaget. Epistémologie des sciences de l'homme, 1970.

Introduction //

L'économie antique

1. Mercantilisme et physiocratie

1.1. La doctrine mercantiliste

1.2. La physiocratie : circuit économique et libéralisme

2. Les économistes classiques

2.1. A. Smith : libéralisme et main invisible

2.2. Les classiques et les théories de la valeur

2.2.1. **A. Smith : la valeur travail commandé**

2.2.2. **D. Ricardo et K. Marx : la valeur travail incorporée**

2.3. Les classiques et la répartition des revenus

2.3. Les classiques et l'arbitrage consommation / épargne

3. La théorie néoclassique et l'école autrichienne

3.1. Une école fondatrice : le marginalisme

3.2. La théorie néoclassique : équilibre partiel, équilibre général et concurrence imparfaite

3.3. L'école autrichienne

4. J.-M. Keynes : un projet radical

- 4.1. Le statut de la monnaie et la critique de l'autorégulation par le marché
- 4.2. La macroéconomie keynésienne : demande effective et équilibre de sous-emploi

5. Les théories économiques contemporaines : un renouvellement des débats

- 5.1. Le modèle d'équilibre général de Arrow et Debreu : les derniers néoclassiques ?
- 5.2. La théorie des jeux : une rupture épistémologique ?
- 5.3. La Nouvelle école classique : rationalité et efficacité des marchés
- 5.4. La Nouvelle école keynésienne : rationalité et défaillance des marchés

Dossier documentaire

Document 1 //

Les mercantilistes et les physiocrates

On place d'habitude l'origine du savoir économique chez Aristote (IV^e siècle avant J.-C.) qui a, en effet, réfléchi sur ce qu'il appelait l'économie et qui constituait, selon lui, une branche particulière de la Science de l'Homme. Aristote divise la Science de l'Homme en trois branches : la science de l'activité individuelle, l'éthique ; la science de l'activité en famille, l'économique ; la science de la vie dans la cité, la politique. Aristote enseigne que la chrematistique, c'est-à-dire la science de l'acquisition des richesses, est une branche de l'économie : autrement dit, la production de richesses doit se faire dans la famille et pour la famille. Au nom de ce principe, Aristote condamne (assez logiquement) le prêt à intérêt (on ne saurait prêter avec intérêt à un membre de la famille), le travail salarié (on ne saurait acheter le travail d'un membre de la famille) et le commerce (puisque la production doit se faire dans la famille, pour la famille). Ainsi avec Aristote, la science de la production est enfermée dans une science de la vie familiale, appelée pour cette raison l'économie (comme l'indique l'étymologie du mot, évoquant les «règles de la maison»).

Le savoir économique occidental a subi la pesante influence aristotélicienne jusqu'à la fin du Moyen Age. L'Église catholique a formulé, en effet, une doctrine économique et sociale d'inspiration aristotélicienne. Or, aux XV^e et XVI^e siècles, la Renaissance est marquée par l'ascension irrésistible du capitalisme commercial fondé justement sur le prêt à intérêt, le travail salarié et le commerce. Il est clair désormais que le nouveau mode de production appelle un nouveau savoir économique différent de celui d'Aristote. Ce n'est pas dans la famille ni pour la famille que doit se faire la création de richesses, mais dans la nation et pour la nation. L'État, qui est l'autorité chargée de défendre les intérêts de la nation, doit alors encourager et stimuler la production de richesses : tel est le fondement de la nouvelle doctrine mercantiliste (XVI^e et XVII^e siècles surtout).

De ce fait, l'objet du savoir économique se transforme : ses frontières s'élargissent. L'économie devient politique au sens littéral, c'est-à-dire étendue à tout l'horizon des individus (autrement dit, le pays tout entier) : l'adjectif politique, qui vient du grec «polis» (cité), rappelle d'ailleurs que, pour le Grec de l'Antiquité, cet horizon était sa cité.

De surcroît, la première apparition de l'expression « économie politique » se fait jour dans le Traité d'économie politique d'Antoine de Montchrestien (1615). La science économique s'est désormais donnée la dimension nécessaire à l'éclosion d'une pensée « macroéconomique ». De fait, c'est à cette époque qu'apparaissent les premières grandes lois macroéconomiques. Ainsi, J. Bodin (1568, Réponses aux paradoxes de M. de Malestroit touchant l'enchérissement de toutes choses), en expliquant la hausse du niveau général des prix par le gonflement de la masse monétaire (afflux de métaux précieux), jette les fondements de la théorie quantitative.

Mais, c'est surtout à partir du XVIII^e siècle (le «siècle des Lumières») et la recherche délibérée de lois naturelles gouvernant la société dans son ensemble, qu'une authentique réflexion économique va se faire jour : F. Quesnay (promoteur du circuit économique dans son Tableau économique, 1758) et A. Smith (à un moindre degré, cependant) sont des précurseurs de l'analyse macroéconomique.

Les idées mercantilistes

Non seulement il n'existe pas d'école de pensée mercantiliste au sens strict, mais la notion même de mercantilisme a été introduite, après coup, par des économistes qui généralement nourrissaient des intentions polémiques à l'égard de ceux qu'ils regroupaient sous cette étiquette. C'est Adam Smith qui, en 1776 introduit le terme «système mercantile» pour dénoncer ce qu'il considère comme les dangereuses confusions de la majorité de ses prédécesseurs.

Ces derniers sont en réalité assez différents les uns des autres, selon le pays et l'époque où ils écrivent. La période du «système mercantile» de Smith correspond aux trois siècles qui séparent la société médiévale du capitalisme industriel. Loin de constituer un système figé, la réflexion économique évolue au fil de cette transition.

S'il y a sans doute, dans ces conditions, quelque abus à parler d'une doctrine mercantiliste, il n'en reste pas moins que les auteurs désignés par ce terme manifestent certaines préoccupations et attitudes communes, qui les distinguent assez nettement, tant de la doctrine thomiste du Moyen Age que de l'économie classique qui prendra son essor à la fin du XVIII^e siècle.

La première de ces préoccupations marque nettement le tournant que prend la réflexion économique dès la Renaissance, et qui n'est autre que la sécularisation de la pensée économique (un tournant similaire se constate à la même époque dans le domaine de la pensée politique, avec l'ouvrage Le Prince écrit par l'Italien Nicolas Machiavel en 1513).

Alors que les auteurs du Moyen Age traitaient des questions économiques essentiellement sous l'angle de la morale divine, les mercantilistes abandonnent ce point de vue pour aborder les questions économiques sous deux angles principaux : celui de l'enrichissement des marchands et celui de la puissance de l'État. Ce faisant, ils jettent les bases d'une nouvelle discipline, l'économie politique ; alors que l'économie désigne étymologiquement la science de

l'organisation de la maison et que la politique traite de la vie de la cité, les deux termes sont pour la première fois accouplés par le Français Antoine de Montchrestien en 1615. Cette nouvelle discipline est envisagée par les mercantilistes de façon essentiellement pragmatique. Ces auteurs cherchent avant tout à proposer des moyens efficaces pour accroître la puissance politique du royaume en développant sa puissance économique, et leurs œuvres prennent fréquemment la forme de recueils de «recettes» suggérées au souverain (ainsi le *Traité d'économie politique* de Montchrestien, dédié au roi, le jeune Louis XIII, et à la reine-mère Marie de Médicis).

Tenues en suspicion par l'Église et méprisées par l'aristocratie terrienne, les activités commerciales et manufacturières sont mises à l'honneur par les mercantilistes. Ceux-ci cherchent à démontrer qu'il existe une profonde convergence d'intérêts entre le souverain et les marchands du royaume. En d'autres termes, la puissance politique du premier passe par l'enrichissement des seconds. A l'appui de cette thèse, les mercantilistes développent une analyse monétaire qui, parfois à juste titre mais souvent de façon abusive, leur a valu par la suite l'accusation de «bullionisme» (amour du lingot, de l'anglais bullion) ou de «chrysohédonisme» (attitude plaçant le bonheur dans l'or), expressions désignant la confusion de la richesse et de l'or.

Le point de départ de cette analyse est l'idée selon laquelle la puissance du souverain repose sur une large disponibilité de métaux précieux (or et argent). Ceux-ci permettent en effet de payer les dépenses royales, en particulier d'entretenir une forte armée. Comme la perception de l'impôt permettant d'alimenter les caisses du Trésor royal est d'autant plus aisée que la circulation monétaire (pièces d'or et d'argent) est abondante dans le royaume, il importe donc d'assurer cette abondance.

Mais l'Europe est pauvre en mines d'or et d'argent, et sa source principale d'approvisionnement en métaux précieux, constituée à partir du XVI^e siècle par les mines d'Amérique, est monopolisée par l'Espagne (principale puissance européenne à l'époque de Charles Quint). Il importe donc, pour les autres Etats, de la capter par divers moyens. A côté de la contrebande et de l'activité des corsaires qui interceptent les galions espagnols, les mercantilistes remarquent qu'un moyen efficace est d'avoir une balance commerciale excédentaire, c'est-à-dire de faire en sorte que la valeur des exportations l'emporte sur celle des importations. En effet, les transactions internationales étant payées en pièces d'or ou d'argent, un excédent commercial implique que les flux d'entrée de métaux précieux l'emportent sur les flux de sortie, et donc que le stock d'or et d'argent en circulation dans le pays s'accroît. Pour obtenir ce résultat, il convient donc de favoriser l'activité des marchands du royaume.

Les «recettes» préconisées par les mercantilistes sont de type nettement interventionniste. Favorables à l'activité des marchands, les mercantilistes n'en sont pas pour autant des partisans du libéralisme économique, thème qui ne se développera véritablement qu'au XVIII^e siècle. L'État doit selon eux, par de multiples réglementations et par des incitations diverses, intervenir dans l'activité économique du pays pour la stimuler et l'orienter dans la direction appropriée.

Préoccupés par le solde du commerce extérieur, les mercantilistes sont amenés à proposer des mesures concernant l'activité économique interne du royaume. Or il est difficile de définir des mesures efficaces sans une certaine intelligence des relations caractérisant le fonctionnement de l'économie nationale. C'est pourquoi les mercantilistes cherchent à préciser les liaisons existant entre des variables telles que la masse monétaire, la demande externe et interne, le niveau des prix l'intérêt, l'emploi... Ce faisant ils jettent les premières bases d'une discipline qui sera désignée beaucoup plus tard sous le nom de macroéconomie.

Le libéralisme de Boisguillebert

Pour que l'idée s'imposât que des mécanismes naturels gouvernent l'ensemble de la vie économique, il fallait rompre avec les vues du mercantilisme pour lequel l'intervention de l'État est constamment nécessaire à l'enrichissement de la nation ; et il fallait affirmer que la liberté des échanges est la condition nécessaire et suffisante de l'ordre économique.

Une importante contribution à l'édification de la science économique, à la fin du XVII^e siècle, est contenue dans l'oeuvre d'un magistrat français, Pierre Le Pesant, seigneur de Boisguillebert, lieutenant général du bailliage de Rouen. La réforme des impôts iniques de l'ancien régime est à l'ordre du jour en France à ce moment. C'est ce sujet que veut aborder Boisguillebert en publiant en 1697 son livre *Le détail de la France*. Cet ouvrage n'ayant pas eu beaucoup de succès, l'auteur publie en 1707 un nouveau livre sur le même sujet, *Le factum de la France*. Cette fois l'ouvrage attire davantage l'attention. Il est interdit par un arrêt du Conseil du roi, et l'auteur est exilé en Auvergne. Ses autres écrits furent publiés par lui en 1712 sous le titre de *Testament politique du maréchal de Vauban*. Ils contiennent, notamment, deux écrits importants pour l'histoire de la pensée économique : un *Traité des grains* et une *Dissertation sur la nature des richesses, de l'argent et des tributs*. La réforme fiscale pour laquelle Boisguillebert a voulu lutter consiste pour l'essentiel dans la modification de l'assiette de la «Taille», en vue de supprimer les exemptions des riches, dans la création d'un impôt sur le revenu de tous les biens, enfin dans la suppression des «aides», impôt indirect sur la vente du vin, et des Douanes extérieures et intérieures. Ce qui doit ici retenir surtout notre attention est que l'auteur appuie toutes ses démonstrations sur l'argument suivant : la consommation est la source du développement de la richesse ; il faut donc supprimer les impôts qui, étant payés surtout par la grande masse des consommateurs, limitent la demande des produits.

Ainsi, pour trouver les causes de la ruine de la France, il ne faut que découvrir celle de la ruine de la consommation : il y en a deux essentielles... La consommation a cessé parce qu'elle est devenue absolument défendue et absolument impossible. Elle est défendue, par l'incertitude de la Taille... enfin la consommation est devenue impossible par les Aides et par les Douanes sur les sorties et passages du Royaume...

Boisguillebert ne méprise pas la demande étrangère et il veut laisser libre l'exportation des blés. Mais il met surtout l'accent sur le rôle de la demande intérieure de marchandises. Et d'autre part, à la différence des mercantilistes, c'est le développement de la demande des produits agricoles, et non des produits industriels, qu'il veut d'abord assurer.

Les mercantilistes veulent développer l'exportation des produits manufacturés pour faire entrer les métaux précieux. En même temps, ils préconisent l'interdiction de la sortie des denrées alimentaires essentielles à la vie. Leur attitude est encore, comme au Moyen Age, dictée par le souci de maintenir dans le pays ou d'y attirer tout ce qui est nécessaire à l'existence.

Boisguillebert, au contraire, recherche les conditions qui permettent de porter à son niveau le plus élevé la production intérieure du royaume, et d'abord la production agricole. Et il croit découvrir que ces conditions se résument dans l'abolition des entraves au commerce, et dans la liberté des marchés, car, si les marchés sont libres, un équilibre naturel des prix s'établit, qui permet à chaque producteur de vendre normalement sa production. Et c'est ainsi que la production atteint son niveau maximum. L'idée que Boisguillebert développe longuement dans sa Dissertation sur la nature des richesses est que les diverses professions d'un pays se servent mutuellement de débouchés pour leurs productions : « Il faut convenir d'un principe, qui est que toutes les professions, quelles qu'elles soient dans une contrée, travaillent les unes pour les autres, et se maintiennent réciproquement, non seulement pour la fourniture de leurs besoins, mais même pour leur propre existence. Aucun n'achète la denrée de son voisin ou le fruit de son travail qu'à une condition de rigueur, quoique tacite et non exprimée, savoir que le vendeur en fera autant de celle de l'acheteur, ou immédiatement, comme il arrive quelquefois, ou par la circulation de plusieurs mains ou professions interposées ; ce qui revient toujours au même » (Dissertation sur la nature des richesses).

Cette création incessante de débouchés mutuels est la base de la prospérité générale. Pour que cette prospérité puisse apparaître dans les faits, il faut et il suffit que les prix soient établis conformément à la justice, c'est-à-dire donnent à tous les vendeurs un gain normal. Or le moyen d'obtenir ce résultat est de laisser agir la nature. Si l'on intervient sur les marchés, notamment afin d'abaisser le prix des grains, au lieu d'aider les malheureux, on crée la misère générale. Il est ici nettement affirmé que la création de la richesse repose sur le mécanisme de la formation de prix normaux, qui assure la réalisation des fins poursuivies par les individus indépendamment les uns des autres. Il ne s'agit plus de l'affirmation de telle ou telle loi particulière à un certain domaine de l'activité économique, la monnaie, ou le commerce extérieur. Il s'agit d'une loi naturelle régissant la totalité de la sphère de la production et de l'échange. S'il est vrai que Boisguillebert parvient le premier à concevoir l'existence d'une telle loi, on peut bien le considérer comme le véritable fondateur de l'économie politique.

Quesnay et le circuit de l'économie

François Quesnay est, dans la seconde moitié du XVIIIème siècle, le chef de file des « Economistes » que l'on appelle plutôt aujourd'hui les « Physiocrates ». J. Schumpeter compare le rayonnement de Quesnay sur ses disciples à celui qu'auront plus tard Marx et Keynes. Quesnay prétend, conformément aux principes de la méthode expérimentale à laquelle il a donné son adhésion, décrire le fonctionnement d'une économie concrète, à partir de l'observation de l'économie dans laquelle il se trouve, c'est-à-dire l'économie de la France rurale au milieu du XVIIIème siècle. La représentation circulaire qu'il en donne paraît pour la première fois en 1758, dans un texte de trois pages, intitulé Le Tableau Economique, dont il ne reste plus d'ailleurs qu'un seul exemplaire manuscrit. La troisième édition en 1759, augmentée d'une Explication du Tableau Economique, est aujourd'hui prise comme référence originelle. Le Tableau sera également repris, étoffé d'arguments supplémentaires, dans des ouvrages écrits dans l'entourage de Quesnay : par exemple La philosophie rurale ou Economie générale et politique de l'agriculture (1763) de Mirabeau, et peut-être de Quesnay aussi pour les passages concernant le Tableau. En dépit de ces additions successives, le Tableau garde une dimension modeste qui contraste avec l'importance de l'invention que contient cet opuscule de quelques pages. Car il n'est pas exagéré de dire que F. Quesnay, avec le Tableau Economique, est l'inventeur d'une authentique analyse macroéconomique dont Marx puis Keynes seront les continuateurs. Quesnay n'a pas entrepris une démarche axiomatique dans le Tableau Economique. Son objectif est, fondamentalement, la description d'une économie concrète. Néanmoins, la représentation circulaire de l'économie qu'il nous donne repose sur trois principes constituant l'armature du circuit :

1. «Les dépenses donnent vie à la production» ;
2. La production crée des revenus ;
3. Les revenus permettent les dépenses.

Ce schéma exprime la circulation d'un même flux, le flux monétaire, et son passage en divers points correspondant à diverses opérations. A ces opérations ou flux correspondent des agents, en fait des classes sociales, qui les contrôlent.

Quesnay opère une partition en trois classes de l'ensemble des agents économiques. Sa méthode de partition est très

moderne en ce sens qu'elle s'intéresse moins à la personne des agents qu'à leur fonction économique principale. Ce critère est, notamment, celui utilisé aujourd'hui par le Système Élargi de Comptabilité Nationale (SECN, 1976) pour regrouper les unités institutionnelles en secteurs institutionnels.

La classe productive est la plus importante. Elle est cependant réduite aux fermiers et aux travailleurs qui extraient les ressources du sol. Pour Quesnay et les physiocrates, c'est la nature qui est la source de la va-leur par excellence, comme l'indique l'étymologie de physiocrate. Le travail n'est pas, à leurs yeux, source de valeur. La classe stérile, dès lors, est composée de tous les citoyens occupés à d'autres travaux que ceux de l'agriculture. Leur travail est stérile en ce sens qu'il ne crée pas de valeur ajoutée : il ne fait que transformer une valeur, celle de la matière première, en une autre valeur égale, celle des objets manufacturés. Il s'agit des artisans. La classe des propriétaires comprend, selon Quesnay, « le souverain, les possesseurs de terres et les décimateurs ». Tout comme la classe stérile, elle est improductive, mais elle s'en distingue toutefois par les droits de propriété qu'elle détient, qui lui permettent d'obtenir tout le Produit Net dégagé par la classe productive.

Le marché, fondement de l'économique

Le XVIIème siècle construit la société à partir de l'individu à travers la dualité société civile-État, c'est-à-dire sur un fondement de nature politico-juridique. Cette construction n'est pas sans poser problème : elle suppose que des hommes ayant la capacité de conclure le contrat fondateur, donc totalement libres, prennent pour première décision de restreindre leur liberté. C'est cette contradiction que le projet smithien permettra d'éviter : partant de la même hypothèse de l'individu, A. Smith va tenter de concevoir la société sur un mode économique tel que l'institution d'une puissance centralisée de type étatique ne soit plus nécessaire. En revanche, la construction smithienne exigera l'introduction d'un élément radicalement nouveau, le marché, qui ne se substitue pas pourtant à l'État ; l'organisation économique de la société est en effet différente de son organisation politique, dans la mesure où la première ne requière pas d'institution particulière comme la seconde le fait avec l'Etat. Le marché apparaît en effet comme l'ensemble des liens immédiats des individus naturellement portés au commerce de par une nature humaine, que A. Smith définit, au début de la Richesses des nations, par « la propension à troquer, commercer ou échanger ».

La thèse de J.A. Schumpeter selon laquelle A. Smith n'a inventé ni principe ni concept nouveau peut être interprétée a contrario. On dira alors que c'est la capacité qu'il eut de combiner de manière nouvelle des matériaux anciens qui montre à la fois son génie propre et la nature réelle de son apport : si A. Smith n'a pas découvert des concepts nouveaux, il a produit une compréhension nouvelle de la société, à l'aide d'un savoir organisé de manière nouvelle.

Paul Vidonne. *Aux origines des sciences économiques.* Cahiers français n°280, La Documentation française, 1997.

Document 2 //

A. Smith : division du travail et intérêt individuel

Dans presque toutes les espèces d'animaux, chaque individu, quand il est parvenu à sa pleine croissance, est tout à fait indépendant, et, tant qu'il reste dans son état naturel, il peut se passer de l'aide de toute autre créature vivante. Mais, l'homme a presque continuellement besoin du secours de ses semblables. Et c'est en vain qu'il l'attendrait de leur seule bienveillance. Il sera bien plus sûr de réussir, s'il s'adresse à leur intérêt personnel et s'il les persuade que leur propre avantage leur commande de faire ce qu'il souhaite d'eux. C'est ce que fait celui qui propose à un autre un marché quelconque ; le sens de sa proposition est ceci : « Donnez-moi ce dont j'ai besoin, et vous aurez de moi ce dont vous avez besoin vous-même » ; et la plus grande partie de ces bons offices qui nous sont si nécessaires s'obtient de cette façon. Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils portent à leur intérêt. Nous ne nous adressons pas à leur sens de l'humanité, mais à leur égoïsme ; et ce n'est jamais de nos besoins que nous leur parlons, c'est toujours de leur avantage. Il n'y a qu'un mendiant qui puisse se résoudre à dépendre de la bienveillance d'autrui [...].

Comme c'est ainsi par traité, par troc et par achat que nous obtenons des autres la plupart de ces bons offices qui nous sont mutuellement nécessaires, c'est cette même disposition à trafiquer qui a dans l'origine donné lieu à la division du travail. Par exemple, dans une tribu de chasseurs ou de bergers, un individu fait des arcs et des flèches avec plus de célérité et d'adresse qu'un autre. Il troquera fréquemment ces objets avec ses compagnons contre du bétail ou du gibier, et il ne tarde pas à s'apercevoir que par ce moyen il pourra se procurer plus de bétail que s'il allait lui-même à la chasse.[...] Ainsi la certitude de pouvoir troquer tout le produit de son travail qui excède sa propre consommation, contre un pareil surplus du produit du travail des autres qui peut lui être nécessaire, encourage chaque homme à s'adonner à une occupation particulière, et à cultiver et perfectionner tout ce qu'il peut avoir de talent et d'intelligence pour cette espèce de travail. Dans la réalité, la différence des talents naturels entre les individus est bien moindre que nous le croyons, et les aptitudes si différentes qui semblent distinguer les hommes de diverses professions quand ils sont parvenus à la maturité de l'âge, ne sont pas tant la cause que l'effet de la division du travail, en beaucoup de circonstances. La différence entre les hommes adonnés aux professions les plus opposées, entre un philosophe, par exemple, et un portefaix, semble provenir beaucoup moins de la nature que de l'habitude et de l'éducation.

A. Smith. *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations* (1776).

Document 3 //

A. Smith : la « main invisible »

Chaque individu met sans cesse tous ses efforts à chercher, pour tout le capital dont il peut disposer, l'emploi le plus avantageux : il est bien vrai que c'est son propre bénéfice qu'il a en vue, et non celui de la société; mais les soins qu'il se donne pour trouver son avantage personnel le conduisent naturellement, ou plutôt nécessairement, à préférer précisément ce genre d'emploi même qui se trouve être le plus avantageux pour la société.

Premièrement, chaque individu tâche d'employer son capital aussi près de lui qu'il le peut, et par conséquent, il tâche de faire valoir l'industrie nationale, pourvu qu'il puisse gagner par là les profits ordinaires que rendent les capitaux ou guère moins. [...] En second lieu, chaque individu qui emploie son capital à faire valoir l'industrie nationale, tâche nécessairement de diriger cette industrie de manière que le produit qu'elle donne ait la plus grande valeur possible. [...] Mais le revenu annuel de toute société est toujours précisément égal à la valeur échangeable de tout le produit annuel de son industrie, ou plutôt c'est précisément la même chose que cette valeur échangeable. Par conséquent [...] chaque individu travaille nécessairement à rendre aussi grand que possible le revenu annuel de la société. À la vérité, son intention en général n'est pas en cela de servir l'intérêt public, et il ne sait même pas jusqu'à quel point il peut être utile à la société. En préférant le succès de l'industrie nationale à celui de l'industrie étrangère, il ne pense personnellement qu'à se donner une plus grande sûreté; et en dirigeant cette industrie de manière que son produit ait la plus grande valeur possible, il ne pense qu'à son propre gain; en cela, comme dans beaucoup d'autres cas, *il est conduit par une main invisible à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions*. Tout en ne cherchant que son intérêt personnel, il travaille souvent d'une manière bien plus efficace pour l'intérêt de la société, que s'il avait réellement pour but d'y travailler. Je n'ai jamais vu que ceux qui aspiraient, dans leurs entreprises de commerce, à travailler pour le bien général, aient fait beaucoup de bonnes choses. Il est vrai que cette belle passion n'est pas très commune parmi les marchands, et qu'il ne faudrait pas de longs discours pour les en guérir. Quant à la question de savoir quelle est l'espèce d'industrie nationale que son capital peut mettre en œuvre, et de laquelle le produit promet de valoir davantage, il est évident que chaque individu, dans sa position particulière, est beaucoup mieux à même d'en juger qu'aucun homme d'État ou législateur ne pourra le faire pour lui. L'homme d'État qui chercherait à diriger les particuliers dans la route qu'ils ont à tenir pour l'emploi de leurs capitaux, non seulement s'embarrasserait du soin le plus inutile, mais encore il s'arrogerait une autorité qu'il ne serait pas sage de confier, je ne dis pas à un individu, mais à un conseil ou un sénat, quel qu'il pût être.

A. Smith. *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations* (1776).

Document 4 //

A. Smith : l'origine de la valeur des produits

Le mot valeur, on doit l'observer, a deux sens différents : parfois il exprime l'utilité d'un objet particulier, et parfois le pouvoir d'acheter d'autres biens que procure la possession de cet objet. L'un peut être appelé "valeur d'usage", l'autre "valeur d'échange". Les choses qui ont la plus grande valeur d'usage n'ont fréquemment que peu ou pas de valeur d'échange ; et, au contraire, celles qui ont la plus grande valeur d'échange n'ont fréquemment que peu ou pas de valeur d'usage. Rien n'est plus utile que l'eau ; mais elle ne permet d'acheter presque rien ; presque rien ne peut être obtenu en échange d'elle. Un diamant, au contraire, n'a presque pas de valeur d'usage ; mais on peut fréquemment l'échanger contre une grande quantité d'autres marchandises.

A. Smith. *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations* (1776).

Document 5 //

D. Ricardo : bien reproductibles, bien non reproductibles

L'utilité n'est pas la mesure de la valeur d'échange, bien qu'elle lui soit absolument essentielle. Si une marchandise n'était en aucune façon utile — en d'autres termes, si elle ne pouvait en aucune façon contribuer à notre satisfaction —, elle serait privée de valeur d'échange, quelle que soit sa rareté, ou quelle que soit la quantité de travail que pourrait nécessiter sa production.

Possédant de l'utilité, les marchandises tirent leur valeur d'échange de deux sources : de leur rareté, et de la quantité de travail nécessaire à leur production.

Il y a des marchandises dont la valeur est déterminée par la seule rareté. Aucun travail ne peut augmenter la quantité de tels biens, et donc leur valeur ne peut être abaissée par un surcroît d'offre. Appartiennent à cette catégorie certaines statues et certains tableaux précieux, des livres et des monnaies rares, des vins d'une qualité extraordinaire, qui ne

peuvent être produits qu'à partir de vignes poussant sur un terroir particulier et très restreint. Leur valeur est totalement indépendante de la quantité de travail qu'a nécessité leur production, et varie au gré de la richesse et des goûts de ceux qui sont désireux de les posséder.

Ces marchandises, toutefois, forment une très petite partie de la masse des marchandises échangées chaque jour sur le marché. Dans leur grande majorité, les objets qui sont recherchés sont procurés par le travail ; et ils peuvent être multipliés, non pas dans un seul pays, mais dans beaucoup de pays, presque sans limite, si nous sommes disposés à leur consacrer le travail nécessaire à leur obtention. Lorsque donc nous parlons de marchandises, de leur valeur d'échange, et des lois qui règlent leurs prix relatifs, nous avons toujours en vue les seules marchandises dont la quantité peut être augmentée par l'activité des hommes, et sur la production desquelles la concurrence opère sans restriction.

D. Ricardo, *Principes de l'économie politique et de l'impôt* (1817), chapitre I, 1^e section

Document 6 //

D. Ricardo : valeur travail incorporée et capital

Même dans l'état incivil auquel Adam Smith fait référence, le chasseur aurait besoin, pour tuer son gibier, de capital, fût-il fabriqué et accumulé par le chasseur lui-même. Sans arme, on ne pourrait tuer ni le castor ni le cerf; la valeur de ces animaux est donc réglée non seulement par le temps et le travail nécessaires pour les tuer, mais également par le temps et le travail nécessaires au chasseur pour se pourvoir en capital, c'est-à-dire pour obtenir l'arme qui l'aidera dans sa chasse.

Supposons qu'en raison de la plus grande difficulté à approcher le castor, et de la nécessité d'être plus précis dans sa chasse, la fabrication de l'arme servant à tuer le castor exige beaucoup plus de travail que celle de l'arme servant à tuer le cerf ; un castor vaudrait alors naturellement plus que deux cerfs et, pour cette raison précise, il faudrait globalement plus de travail pour tuer le castor. Supposons maintenant qu'il faille la même quantité de travail pour fabriquer les deux armes, mais que leur durée de vie respective soit très différente; seule une petite part de la valeur des instruments durables serait transmise à la marchandise, une part bien plus grande de la valeur des instruments moins durables serait matérialisée dans la marchandise qu'il [le chasseur] a contribué à produire (...).

Si nous considérons un état de la société dans lequel d'importantes améliorations sont réalisées et dans lequel les arts et le commerce prospèrent, nous constaterons que la valeur des marchandises y varie encore conformément à ce principe; si nous déterminons, par exemple, la valeur d'échange des bas, nous constatons que, relativement à d'autres biens, cette valeur dépend de la quantité totale de travail nécessaire à leur fabrication et à leur mise sur le marché. Il y a, premièrement, le travail nécessaire à la culture de la terre sur laquelle pousse le coton; deuxièmement, le travail nécessaire au transport du coton vers le pays où les bas seront fabriqués - y compris une part du travail consacré à la construction du navire qui transporte le coton - et qui est inclus dans le fret des marchandises ; troisièmement, le travail du fileur et du tisserand ; quatrièmement, une part du travail fourni par les techniciens, forgerons et charpentiers qui ont construit les bâtiments et les machines utilisés pour la fabrication des bas; cinquièmement, le travail des détaillants et de beaucoup d'autres personnes qu'il n'est pas nécessaire de spécifier. La somme totale de ces différentes sortes de travaux détermine la quantité des autres biens contre laquelle ces bas seront échangés [...]

Pour nous convaincre que c'est bien là le fondement réel de la valeur d'échange, supposons que l'on améliore les moyens de réduire le travail dans l'une des différentes opérations par lesquelles le coton brut doit passer avant que les bas ne soient mis sur le marché et échangés contre d'autres biens, et observons les effets qui en découlent. S'il fallait moins d'hommes pour cultiver le coton, moins de marins pour naviguer ou moins d'ouvriers pour construire le navire qui transporte le coton; s'il fallait moins de main-d'œuvre pour ériger les bâtiments et fabriquer les machines, ou si une fois construits, ceux-ci devenaient plus efficaces, les bas baisseraient alors inévitablement en valeur et commanderaient une quantité moindre des autres biens. (...)

Une économie de travail ne manque jamais de diminuer la valeur relative d'une marchandise, que l'économie porte sur le travail nécessaire à la fabrication même de la marchandise, ou sur le travail nécessaire à la constitution du capital utilisé dans sa production. Dans ces deux cas, le prix des bas baisserait, que l'on emploie moins de blanchisseurs, fileurs ou tisserands, immédiatement nécessaires à leur fabrication, ou moins de marins, porteurs, techniciens et forgerons, prenant part plus indirectement à la production. Dans le premier cas, tout le travail économisé serait répercuté sur les bas, car cette part de travail y est consacrée en totalité ; dans le second cas, seule une partie serait répercutée sur les bas, car le reste s'applique à toutes les marchandises dont la production nécessite ces auxiliaires que sont les bâtiments, les machines et les moyens de transport.

David Ricardo, *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, 1817.

Document 7 //

J.-B. Say : la loi des débouchés

Il est bon de remarquer qu'un produit créé offre, dès cet instant, un débouché à d'autres produits pour tout le montant de sa valeur. En effet, lorsque le dernier producteur a terminé un produit, son plus grand désir est de le vendre, pour que la valeur de ce produit ne chôme pas entre ses mains, Mais il n'est pas moins empressé de se défaire de l'argent que lui procure sa vente, pour que la valeur de l'argent ne chôme pas non plus. Or, on ne peut se défaire de son argent qu'en demandant à acheter un produit quelconque. On voit donc que le fait seul de la formation d'un produit ouvre, dès l'instant même, un débouché à d'autres produits. Cela étant, d'où vient, dira-t-on cette prodigieuse difficulté qu'on éprouve, surtout quand la situation des affaires générales est peu prospère, pour l'écoulement des produits de l'industrie, d'où il résulte qu'on en tire alors un parti peu avantageux ? Je me bornerai à faire remarquer ici qu'un défaut d'écoulement d'un produit, ou même d'un grand nombre de produits, n'est que le résultat d'un engorgement dans un ou plusieurs canaux de l'industrie ; qu'il se trouve alors dans ces canaux une plus grande quantité de ces produits que n'en réclament les besoins généraux, et que c'est toujours parce que d'autres canaux, loin d'être engorgés, sont au contraire dépourvus de produits qui, en raison de leur rareté, sont aussi recherchés que les premiers le sont peu, Aussi l'on peut remarquer que les temps où certaines denrées ne se vendent pas bien sont précisément ceux où d'autres denrées montent à des prix excessifs ; et comme ces prix élevés seraient des motifs pour en favoriser la production, il faut que des causes majeures ou des moyens violents, comme des désastres naturels ou politiques, l'avidité ou l'impéritie des gouvernements, maintiennent forcément cette pénurie d'un côté, qui cause un engorgement de l'autre. Cette cause de maladie politique vient-elle à cesser, les moyens de production se portent vers les canaux vacants, et le produit de ceux-ci absorbe le trop-plein des autres ; l'équilibre se rétablit, et cesserait rarement d'exister, si les moyens de production étaient toujours laissés à leur entière liberté.

J.-B. Say, *Traité d'économie politique* (1803)

Document 8 //

Une critique de la loi des débouchés par J. de Sismondi

C'est le revenu de l'année passée qui doit payer la production de cette année ; c'est une quantité prédéterminée qui sert de mesure à la quantité indéfinie du travail à venir. L'erreur de ceux qui excitent à une production illimitée vient de ce qu'ils ont confondu ce revenu passé avec le revenu futur. Ils ont dit qu'augmenter le travail, c'est augmenter la richesse, avec elle le revenu, et en raison de ce dernier la consommation. Mais on n'augmente les richesses qu'en augmentant le travail demandé, le travail qui sera payé à son prix ; et ce prix, fixé d'avance ; c'est, le revenu préexistant. On ne fait jamais, après tout, qu'échanger la totalité de la production de l'année contre la totalité de la production de l'année précédente. (...)

Ainsi les nations courent des dangers qui semblent contradictoires. Elles peuvent se ruiner également en dépensant trop et en dépensant trop peu. Une nation dépense trop, toutes les fois qu'elle excède son revenu, car elle ne peut le faire qu'en entamant ses capitaux, et en diminuant ainsi sa production à venir. Elle fait alors ce que ferait un cultivateur solitaire, qui mangerait le blé qu'il devrait réserver pour ses semences. Elle dépense trop peu toutes les fois que, n'ayant pas de commerce étranger, elle ne consomme pas sa production, ou qu'en ayant un, elle ne consomme pas l'excédent de sa production sur son exportation : car alors elle se trouve bientôt dans le cas où se trouverait le cultivateur solitaire, lorsque tous ses greniers seraient pleins fort au-delà de toute possibilité de consommation, et que, pour ne pas faire un travail inutile, il serait obligé de renoncer à ensemençer ses terres...

On pourrait croire que, lorsque j'accuse les économistes les plus célèbres d'avoir accordé trop peu d'attention à la consommation, ou au débit, dont il n'y a pas un négociant qui ne sente l'importance décisive, je combats une erreur qui n'existe que dans mon imagination. Mais je trouve cette opinion reproduite dans le dernier ouvrage de M. Ricardo, sous le point de vue qui prête le plus, à la critique ; et M. Say n'a point combattu dans ses notes une opinion qui ne s'éloigne pas des siennes, qui même, jusqu'à un certain point, peut aussi être attribuée à Adam Smith.

J. de Sismondi, *Nouveaux Principes d'économie politique* (1819).

Document 9 //

La neutralité de la monnaie dans la tradition classique

La monnaie, dans la tradition classique, est un simple intermédiaire des échanges, une commodité technique permettant de s'affranchir des embarras du troc ; sur le plan théorique, elle n'est qu'un « voile » masquant le fait que, fondamentalement, « les produits s'échangent contre des produits », selon la formule de Say. [...]

Keynes conteste cette conception de la monnaie. Etant par définition parfaitement liquide, c'est-à-dire immédiatement utilisable pour toute transaction, la monnaie joue selon lui un rôle psychologique majeur dans un monde dominé par l'incertitude vis-à-vis de l'avenir [...]. Les individus qui ont à prendre des décisions engageant fortement l'avenir (investissement notamment) sont alors contraints de recourir à diverses techniques de traitement de l'incertain, comme celle qui consiste à supposer, en l'absence d'indices contraires, que demain sera comme aujourd'hui, ou encore celle qui consiste à se conformer à l'opinion de ses semblables. Mais les prévisions reposant sur de telles bases sont par nature fragiles, et considérées avec une certaine méfiance (variable selon les circonstances) par ceux-là mêmes qui les

font. De cette méfiance découle selon Keynes un comportement de préférence pour la liquidité: entre deux actifs (financiers ou réels) un individu préfère toujours celui qui, toutes choses égales par ailleurs, est le plus liquide, c'est-à-dire le plus facilement transformable en monnaie. [...]

Keynes en conclut que la monnaie est recherchée pour elle-même, contrairement à ce que supposent les classiques qui ne retiennent que les encaisses-transaction [...]. Il existe également pour Keynes un besoin d'encaisses de nature psychologique, lié à l'incertitude vis-à-vis de l'avenir. Ce besoin d'encaisses, qu'il appelle « demande pour motif de spéculation » dans son ouvrage de 1936, est présenté dans un article écrit l'année suivante comme « un baromètre de notre degré de méfiance à l'égard de nos propres calculs et conventions concernant le futur ».

Pour les classiques, l'intérêt rémunère l'épargne. Mais celle-ci est une simple abstention de consommation n'impliquant pas en soi la perception d'un intérêt: l'épargne thésaurisée, c'est-à-dire se traduisant par un stockage de monnaie, ne rapporte aucun revenu. Pour être rémunérée, l'épargne doit être placée, ce qui implique pour l'épargnant conversion de monnaie en titres (obligations, etc.). Dans l'optique classique, il s'agit là d'un truisme, l'épargne étant automatiquement placée puisque la monnaie, simple intermédiaire des échanges, n'est pas recherchée pour elle-même. Mais dans l'optique keynésienne il en va différemment, du fait de la préférence pour la liquidité : la conversion de monnaie en titres présente un coût psychologique pour ceux qui y procèdent, du fait de la perte de liquidité qu'ils subissent. La fonction de l'intérêt qui leur est servi est de compenser ce coût: l'intérêt rémunère la renonciation à la liquidité (placement), et non la renonciation à la consommation immédiate (épargne).

J. Boncœur, H. Touément. *Histoire des Idées économiques*, t.2, Nathan, 2005.

Document 10 //

La monnaie insignifiante selon J.-S. Mill

Il n'est pas dans l'économie d'une société quelque chose de plus insignifiant en elle-même que la monnaie, si on la considère autrement que comme un mécanisme pour faire vite et commodément ce que l'on ferait moins vite et moins commodément s'il n'existait pas [...]. L'introduction de la monnaie ne modifie en rien l'action des lois de la valeur [...] La valeur ou la puissance d'acquisition de la monnaie dépend en premier lieu de l'offre et de la demande [...] L'offre de monnaie représente donc la quantité que les gens ont besoin de dépenser [...] à l'exception de celles qu'ils destinent à la thésaurisation [...] La demande de monnaie se compose au contraire, de toutes les marchandises mises en vente [...] Comme la totalité des marchandises qui sont sur le marché constitue la demande de monnaie, de même, la totalité de la monnaie constitue la demande de marchandises. La monnaie et les marchandises se recherchent pour être échangées : elles sont réciproquement l'offre et la demande l'une de l'autre.

J. S. Mill, *Les principes d'économie politique*, 1873.

Document 11 //

Des classiques aux néoclassiques

Suggérant que la nouvelle théorie constitue un simple prolongement de l'ancienne, le terme néoclassique prête à confusion. Certes il y a des points communs aux deux écoles, en particulier une large adhésion aux principes du libéralisme économique, à la loi des débouchés et à la théorie quantitative de la monnaie. Pourtant les fondateurs de la nouvelle théorie insistent sur leur opposition aux thèses classiques. Même si par la suite Marshall met l'accent sur les liens qui unissent « anciens » et « modernes », il semble bien en effet que les éléments de discontinuité l'emportent.

Une nouvelle analyse de la valeur et de la répartition

Ce point est sans doute le plus évident : s'opposant à Smith et Ricardo, les néoclassiques renouent avec les théories « subjectives » de la valeur autrefois défendues par Condillac, Turgot et Say Smith, rappelons-le, refusait de relier valeur d'échange et utilité, en mettant en avant son paradoxe de l'eau et du diamant (en dépit de sa valeur d'usage beaucoup plus forte, l'eau a normalement une valeur d'échange beaucoup plus faible que le diamant). Cette coupure radicale entre valeurs d'usage et d'échange devait être reprise par Ricardo et Marx, qui sur cette base allaient développer des versions quelque peu différentes d'une théorie « objective » de la valeur d'échange : la théorie de la valeur-travail. Prenant le contre-pied de cette approche, les néoclassiques analysent la valeur d'échange à partir de l'utilité. Leur innovation consiste à introduire le principe marginal dans la vieille théorie de la valeur-utilité : les prix des biens de consommation sont supposés proportionnels à leur utilité marginale, c'est-à-dire à l'utilité de la dernière unité consommée de chaque bien. Cette innovation permet de surmonter l'objection de Smith, car l'utilité marginale est supposée varier en sens inverse de la quantité consommée : ainsi l'eau, généralement abondante par rapport au diamant, a une utilité marginale faible par rapport à celui-ci, d'où le faible prix de l'eau relativement au diamant. Opposés sur la question de la valeur, classiques et néoclassiques le sont évidemment aussi sur la question de la répartition : alors que les premiers traitent les revenus des capitalistes et des propriétaires fonciers comme des « déductions » sur la valeur créée par le travail, les seconds considèrent ces revenus, au même titre que les salaires,

comme la rémunération de «services producteurs». Une nouvelle fois les néoclassiques rejoignent les vues de Say et, là encore, leur innovation majeure consiste à introduire dans l'analyse le principe marginal, en montrant que les prix des services producteurs sont proportionnels aux productivités marginales des facteurs.

Une vision différente de la société et de l'activité économique

Derrière le désaccord sur la question de la répartition se trouvent deux visions différentes de la société. Alors que celle-ci est, selon Adam Smith, structurée en classes «dont les intérêts ne sont nullement les mêmes», pour les néoclassiques qui sont des partisans déclarés de l'individualisme méthodologique (démarche consistant à analyser les phénomènes sociaux à partir des comportements individuels), elle est peuplée d'individus souverains effectuant des choix : travailler ou se reposer, consommer ou épargner, manger du pain ou de la brioche, etc. Les choix effectués par chaque individu résultent, non d'une quelconque logique de classe, mais du souci de tirer le meilleur parti des ressources dont il dispose compte tenu des objectifs qui lui sont propres, et qui sont supposés hiérarchisés au sein d'une structure cohérente. Ce souci définit l'individu rationnel au sens de la théorie néoclassique, «homo oeconomicus» passant le plus clair de son temps à évaluer les diverses possibilités qui s'offrent à lui, et sélectionnant infailliblement celle qui maximise le degré de satisfaction de sa fonction-objectif compte tenu des contraintes auxquelles il est soumis. Le marché, pièce maîtresse de la vision néoclassique de la société, est le lieu de rencontre de ces comportements individuels de maximisation sous contrainte.[...]

Un déplacement du centre d'intérêt

Persuadés que sur des marchés concurrentiels les prix assurent, dans la plupart des cas, le bon fonctionnement de la «main invisible», les néoclassiques placent au cœur de leur analyse la question de la formation des prix. Cette question est également fondamentale chez les classiques, mais la perspective est différente. En effet ceux-ci étudient la valeur et la répartition en liaison directe avec la question de l'accumulation : leurs analyses sont centrées sur l'évolution à long terme de l'économie, sur les ressorts qui lui assurent un certain dynamisme et les facteurs susceptibles d'affaiblir ces ressorts. Chez les néoclassiques cette perspective s'estompe, et l'attention se focalise sur «l'étude du comportement humain comme une relation entre des fins et des moyens rares qui ont des usages alternatifs»; selon la célèbre définition de la science économique proposée par Lionel Robbins (Un essai sur la nature et la signification de la science économique, 1932).

J. Boncoeur, H. Thouément. *Histoire des idées économiques.* Tome 2. Armand Colin, 2005.

Document 16 //

L'école néoclassique

Le mot «néoclassique» n'est pas réservé aux économistes. En histoire des idées comme en histoire de l'art, une école «néoclassique» est une école qui succède à une autre, dite «classique», avec suffisamment de continuité mais aussi avec des changements tels qu'on ne puisse pas les confondre. Le Parthénon d'Athènes est un temple classique, le Panthéon de Paris est de style «néoclassique», parce que ses colonnes évoquent la Grèce antique mais pas au point qu'on puisse s'y tromper. De la même façon, Smith, Say ou Ricardo sont des auteurs économiques qu'on appelle «classiques» et Alfred Marshall, le héros de la période que nous allons envisager, caractérise une tendance dite «néoclassique».

Une présentation d'ensemble

Voyons d'abord les grandes lignes de l'intrigue, nous relaterons plus bas quelques scènes marquantes.

Quand commence et quand finit la période néoclassique ?

Après quelques inévitables précurseurs, l'affaire commença dans les années 1870, quand trois économistes mirent, indépendamment et presque simultanément, un nouveau concept au cœur de leurs analyses, l'utilité marginale (1). D'où le nom de «marginalisme» donné à cette nouvelle façon de procéder.

Les pères fondateurs étaient un Anglais, Jevons, un Autrichien, Menger et un Français, Walras. Bien entendu, ces trois auteurs avaient moins de points communs que nous ne le suggérons. L'Anglais était le plus professionnel, l'Autrichien le plus philosophe, ou plutôt le moins mathématicien, et le Français était le plus aigri parce que peu de gens l'aimaient.

Alfred Marshall, que nous citions plus haut, vint plus tard, avec ses Principes parus en 1890, mais avec une autorité et un prestige inégalés en son temps. Il comprit que le marginalisme améliorait la compréhension de certains mécanismes économiques mais son champ de vision, plus vaste que celui de nos trois pères fondateurs, embrassait notamment la gestion, l'histoire et la sociologie. La situation se compliqua à partir de la Première Guerre mondiale. Certains problèmes d'actualité comme l'abandon de l'étalon-or et les désordres des années 20 furent débattus dans des cadres assez éloignés de ceux d'avant guerre. Mais aucune théorie globale n'étant en mesure de remplacer le courant néoclassique, ce dernier sembla perdurer jusque dans les années 30 et même au delà. Alors vint Keynes, ancien élève de Marshall à l'Université de Cambridge, qui estima en 1936 qu'il était temps de tirer un trait sur les façons de raisonner d'avant guerre, parce que le capitalisme avait changé depuis et qu'il fallait expliquer convenablement la grande dépression des années 30. Keynes décida d'appeler «classiques» aussi bien les disciples de Smith que ceux de Marshall, au seul motif que ni les uns ni les autres n'étaient keynésiens. On compta donc trois sortes d'économistes, si on acceptait cette terminologie : les classiques, les keynésiens et les autres, sans doute les plus nombreux, qui n'étaient ni

classiques ni keynésiens. Tout se compliqua à nouveau quand certains économistes prestigieux, parmi lesquels l'Anglais John Hicks et l'Américain Paul Samuelson, décidèrent qu'ils étaient certes keynésiens mais tout autant disciples de Marshall ou de Walras. Ils décidèrent également de s'appeler «néoclassiques» pour signifier qu'ils continuaient l'oeuvre précédente (disons celle de Marshall) mais qu'ils intégraient certains apports nouveaux (ceux de Keynes). Il existe donc deux sens différents du même mot : l'économie néoclassique des années 1870-1930 autour de Marshall, la seule qui nous intéresse ici, et celle des années 40-70, autour de Samuelson.

Qui étaient les auteurs néoclassiques ?

Les économistes classiques exerçaient toute sortes d'activités respectables, hommes d'affaires, publicistes, fonctionnaires, députés ou pasteurs ; ils n'étaient pas, ou du moins pas principalement, des économistes professionnels ? Faute d'enseignements économiques assez nombreux, d'instituts de conjonctures ou de ministères spécialisés. La situation changea dans les années 1870 avec le développement fortuit des chaires d'économie en Europe. Jevons, Menger et Walras furent ainsi des professeurs d'économie, contrairement à leurs précurseurs et pareillement à la plupart de leurs disciples ou de leurs détracteurs. Il en résulta une sorte de communauté scientifique internationale avec échanges de lettres et d'ouvrages. Les acteurs anglais occupaient le centre de la scène néoclassique, entourés par des collègues d'Autriche, des Etats-Unis, d'Italie et de Suède, pour ne citer que les principaux pays concernés. Léon Walras resta isolé sur cette scène, malgré l'amitié de Jevons mais encore plus isolé, hélas, dans son propre pays.

L'existence de cette communauté néoclassique doit inciter à la prudence pour attribuer telle idée à tel auteur. Souvent, l'idée en question fut suggérée simultanément, parfois de façon obscure ou dans des écrits secondaires, avant d'être améliorée par d'autres. Ajoutons que trois auteurs majeurs, Edgeworth, Walras et Wicksell, étaient et restent difficilement compréhensibles et que leurs idées se soumettent donc mal, ou trop bien, aux recherches de paternité.

Les préoccupations scientifiques communes n'empêchaient pas la plus grande diversité parmi les auteurs désormais considérés comme néoclassiques. Marshall fut un professeur comblé d'honneurs. Wicksell commença sa carrière comme agitateur malthusien et obtint péniblement une chaire à 50 ans. Walras se disait socialiste et n'obtint pas de chaire en France. Bôhm-Bawerk fut un ministre très éminent et très conservateur. Fisher milita pour l'eugénisme et pour une nouvelle définition du dollar. Signalons enfin qu'à côté des grands auteurs que nous citerons, certains étaient forcément moins grands et qu'il fallut parfois plusieurs décennies pour que se diffusent les idées nouvelles.

Comment caractériser l'école néoclassique ?

L'école classique de Smith-Ricardo-Say se caractérisait par un ensemble de problèmes que l'on considérait comme dignes d'être étudiés et par un ensemble de concepts et de méthodes qui permettaient d'y voir plus clair. Parmi ces concepts ou méthodes, il faut citer en premier et à part ce qu'on appelait volontiers la loi de l'offre et de la demande. Cette loi ressemblait aux grandes lois des sciences physiques car elle s'appliquait à une multitude de circonstances qu'on aurait, sans elle, traitées de façon séparée. La loi en question permit ainsi d'unifier et d'affiner les analyses du salaire, de la démographie, du prix des denrées, de la monnaie, des impôts, du progrès technique, du prêt à intérêt, etc. Le mot loi n'avait pas ici un sens mathématique et on ne définissait pas très précisément ce qu'étaient une offre et une demande. Cette imprécision, la plupart du temps, n'empêchait pas les auteurs classiques de concevoir des raisonnements très rigoureux et très judicieux. Mais, dès le début du XIXe siècle, quelques économistes isolés que nous avons plus haut appelés des précurseurs de l'école néoclassique, ont cherché et ont réussi à préciser ces notions d'offre et surtout de demande à l'aide des mathématiques. Les plus notoires furent un Français, Cournot en 1838 et un Allemand, Von Thünen (publié en 1857 à titre posthume), tous deux classiques et s'affirmant comme tels, leur ambition initiale n'étant en somme que de rendre plus rigoureux certains raisonnements de base de leur maître commun, Ricardo. Nos trois pères fondateurs du marginalisme des années 1870, d'une certaine façon, n'ont fait que continuer cet effort de clarification de la pensée classique en se servant de la fonction d'utilité pour définir sans équivoque la notion de demande et de la fonction de production pour définir l'offre (encore que cette dernière fût plus tardive et joua un moindre rôle). Ces apports resteront caractéristiques de l'ensemble du courant néoclassique, avec une mention particulière pour l'utilité marginale. Il reste à préciser un point important dans la définition même de l'école néoclassique. Beaucoup d'auteurs influents de l'époque se caractérisaient par le rejet des pensées économiques, sans distinguer entre les versions classiques et néoclassiques. Cet ensemble comprenait aussi bien des auteurs socialistes que des sociologues ou des historiens. Ils estimaient que l'économie politique traditionnelle n'était pas assez socialiste, sociologique ou historique pour leur goût. La continuité que les néoclassiques ont assurée avec l'époque classique doit principalement se comprendre en référence à cet ensemble composite de réformateurs radicaux. Plus précisément, dans ces années charnières 1860-1880, le débat principal opposait l'école historique allemande et ce qui restait de l'école classique. Il était donc juste que le marginalisme, malgré ses tendances novatrices, soit considéré comme l'héritier du courant classique.

Une autre façon de caractériser la théorie néoclassique consiste à se référer à un quelconque manuel contemporain de microéconomie. Tout ce qu'on y trouve, concepts, graphiques, méthodes et résultats furent introduits, ou du moins

précisés dans ces années 1870-1930 par des auteurs néoclassiques ; on leur doit en grande partie la place éminente désormais tenue par les mathématiques dans la science économique. Ainsi peut-on aussi apprécier le rôle d'Alfred Marshall comme figure emblématique de l'école néoclassique. Bon mathématicien, il comprit et assimila les réels progrès que les mathématiques permettaient. Mais il rejeta ses équations en annexe dans les Principes, pour ne pas en limiter la compréhension.

Evoquons pour finir cette «école autrichienne» à laquelle les remarques ci-dessus s'appliquent mal. Cette branche du marginalisme désigne Carl Menger et ses disciples, parmi lesquels Böhm-Bawerk était le plus influent. On y méprisait les mathématiques et on continuait de se poser les questions de la période antérieure, sur les «causes» de la valeur, la «nature» du capital, ou l'«essence» du taux d'intérêt. Les raisonnements pouvaient devenir subtils et difficiles et ils firent donc une forte impression, surtout aux Etats-Unis chez Clark, en Suède chez Wicksell et en France dans les facultés de droit.

L'analyse des comportements individuels

Nous allons maintenant présenter rapidement quelques aspects de l'analyse néoclassique, en privilégiant ceux qui peuvent se résumer en quelques lignes et qu'on ne devine pas forcément en lisant un manuel de microéconomie.

L'utilité comme explication de l'équilibre

Les premiers raisonnements marginalistes apparurent, pour simplifier, au sein de deux modèles. Le premier décrivait une économie d'échange avec deux biens de consommation et deux individus, chacun avec ses dotations et sa fonction d'utilité. L'équilibre se caractérisait par l'égalité des utilités marginales pondérées. Pour l'établir, on montrait par l'absurde comment on pourrait augmenter la satisfaction totale en achetant moins tel bien et davantage tel autre. On recourait aussi à la géométrie et au vieux calcul des variations car, étant donné la fonction d'utilité marginale, l'utilité totale devenait une surface ou une intégrale à maximiser. Dans le deuxième modèle, un individu arbitrait entre le travail fourni, avec sa pénibilité, et les avantages qui en résultaient comme consommation ; il ne fallait pas travailler une heure de plus quand la désutilité du travail excédait l'utilité marginale de la consommation qui en résultait. La majorité des auteurs néoclassiques n'ira jamais formellement au delà de ces deux modèles de base. On en fit donc un usage essentiellement métaphorique, en devinant éventuellement comment les choses pouvaient se généraliser, et cela non par désinvolture envers l'idée d'équilibre général mais en raison des difficultés techniques de l'entreprise. Walras suivit une voie plus rude. Dans son modèle initial, l'équilibre résulte des demandes individuelles. Puis apparaissent les utilités pour expliquer les demandes précédentes. Puis les modèles s'enrichissent en allant, comme il se doit, du plus simple au plus compliqué, jusqu'à d'inextricables équilibres généraux, avec des biens usuels, du travail, des terres, du capital, du crédit, de la monnaie. Ces généralisations, ne serait-ce que pour établir que son système final comptait autant d'équations que d'inconnues, l'incitèrent à écrire des «contraintes budgétaires», ce que ne firent pas la majorité de ses collègues. Ces contraintes s'avérèrent cruciales pour entreprendre de nouvelles généralisations ou, par exemple, pour distinguer précisément entre les grandeurs réelles et nominales.

L'utilité est-elle cardinale ou ordinale ?

Pour Walras comme pour ses prédécesseurs, l'utilité était cardinale par principe et additive par commodité. Ces deux hypothèses fortes jetèrent le doute sur les théories qui en résultaient jusqu'à ce que Edgeworth et Pareto eurent montré que l'on pouvait s'en passer : un réseau de courbes d'indifférence permettait de définir une utilité très générale et d'analyser la demande aussi rigoureusement qu'avant. Marshall n'en fut pas convaincu pour deux (bonnes) raisons. Essentiellement parce que son concept de surplus du consommateur s'accommodait mal d'une présentation aussi générale de l'utilité ; et aussi, peut-être, parce qu'en envisageant un environnement aléatoire, il avait eu besoin d'une utilité cardinale pour justifier le critère d'espérance mathématique.

Prix et demande : qui explique quoi ?

La tradition incitait les économistes à concevoir la demande comme une fonction du ou des prix ; les graphiques correspondants plaçaient le prix en abscisse et la quantité en ordonnée. Marshall imposa dans sa sphère d'influence une représentation inversée. Le «prix de demande» était ainsi le prix qu'il fallait pratiquer pour que les consommateurs achètent telle quantité de bien. Le «prix d'offre» était un coût moyen exigé des entreprises pour fabriquer telle quantité de bien. Marshall définit donc l'équilibre par l'égalité des prix de demande et d'offre, plutôt que par celui de la demande et de l'offre au sens de Walras ; et la stabilité par l'augmentation de la quantité quand le prix de demande est supérieur au prix d'offre ; plutôt que par l'augmentation du prix quand la demande est supérieure à l'offre. Les deux présentations étaient peut-être formellement équivalentes mais chacune facilitait certaines analyses et inversement. Le prix de demande s'avéra par exemple très commode pour calculer un surplus car il suffisait d'effectuer la différence avec le prix courant. Les idées keynésiennes doivent peut-être aussi une partie de leur hardiesse aux expressions marshalliennes de l'équilibre, plus souples que leurs équivalents walrasiens.

L'offre d'épargne

Walras suggérait que l'utilité dépendait à la fois des consommations présentes et futures mais il raisonna directement

sur l'offre d'épargne en la supposant croissante puis décroissante avec le taux d'intérêt. L'analyse rigoureuse, avec calculs d'actualisation et graphique d'équilibre à deux périodes, revient presque entièrement à Fisher.

Entre les deux, Albert Aupetit, disciple unique et fidèle de Walras, considéra que la fonction d'utilité dépendait du produit du taux d'intérêt par le volume des rentes perpétuelles détenues. Bien entendu, ce choix était contestable mais il faut le méditer pour comprendre la difficulté de généraliser les analyses élémentaires sans distinguer nettement entre l'utilité et la contrainte budgétaire.

L'offre de produit et la productivité marginale

De quoi dépend la production, comment expliquer qu'elle soit tantôt grande et tantôt petite ? Les économistes classiques disposaient de plusieurs réponses raisonnables à cette question : la production dépend de l'ardeur ou de l'habileté ou du nombre des travailleurs, elle dépend du capital engagé, du temps de son immobilisation, de la rentabilité du processus, de l'intensité de la demande, de la division du travail, des connaissances techniques, etc.

La réponse typique des économistes néoclassiques fut la suivante : la production dépend des quantités de facteurs mises en jeu, elle est fonction de ces quantités et on nomme fonction de production l'outil mathématique correspondant. Une fois introduite la fonction de production, la productivité marginale d'un salarié et son égalité avec les salaires réels à l'équilibre n'étaient plus très loin. Il suffisait de penser à un employeur toujours disposé à embaucher tant que la productivité marginale demeurait supérieure au salaire réel.

La justice sociale semblait évidemment comblée par cette règle qui donnait à chacun selon sa contribution exacte à la richesse commune. Clark ne se lassa pas de l'expliquer, mais ses collègues furent en général plus réservés.

Une difficulté apparut toutefois, au moins dès Thünen : si chaque facteur est rémunéré à sa productivité marginale et si les rendements sont décroissants, on démontre en effet qu'il reste un surplus et donc des gains injustes car gagnés sans travail en contrepartie. Ce résultat fâcheux encouragea des réflexions sur la nature des rendements d'échelle et sur le concept de profit comme rémunération - de l'entrepreneur, du risque encouru ? - à court et à long terme. Une hypothèse s'avéra particulièrement commode pour tous ces sujets : l'homogénéité de degré 1 des fonctions de production.

Le bien-être

Que la liberté des échanges, en règle générale, impliquait la plus grande prospérité, ne faisait guère de doute à l'époque classique. L'école néoclassique renouvela ce credo en y ajoutant un désir de démonstration, au sens mathématique du terme. Le «diagramme en boîte» d'Edgeworth et Pareto valait, sinon démonstration du moins illustration de l'efficacité du capitalisme. On pouvait en effet y lire que l'utilité de chacun était maximale à l'équilibre d'une économie d'échange. La transposition se faisait tout naturellement dans un cadre de commerce international : avec l'autarcie comme situation initiale, on voyait pourquoi les échanges étaient mutuellement avantageux. Pareto parvint à définir assez précisément ce qu'on appelle depuis 1«optimum de Pareto» et il comprit que la libre concurrence en assurait les conditions mathématiques. Ces idées difficiles s'imposèrent difficilement. On comprenait bien que, aux prix de marché, nul ne pouvait être davantage satisfait sans nuire à autrui mais beaucoup imaginaient qu'il pouvait exister d'autres situations qui permettraient d'améliorer le sort de chacun. Une démonstration moins ambitieuse, illustrée notamment par Barone, utilisait l'égalisation des taux marginaux de substitution entre eux à l'équilibre concurrentiel, ce qu'on savait interpréter comme une condition d'optimalité.

Il faut citer enfin le concept de surplus, comme une autre voie d'accès à l'idée d'optimalité. Le surplus, chez l'ingénieur français Dupuit en 1844, était une sorte d'économie réalisée quand on payait moins cher que ce que l'on était disposé à payer. L'idée fut reprise et formalisée par Marshall à partir d'une fonction d'utilité un peu particulière. Si le surplus global augmentait d'une situation à une autre, c'est que les bénéficiaires auraient pu partager leurs gains avec les éventuels perdants de façon à ce que chacun fût gagnant. Cette idée montre la proximité, au moins apparente, des approches par le surplus et par l'optimum de Pareto. L'école suédoise s'en servit pour définir des transferts de revenus globalement souhaitables, afin de rationaliser la politique économique. L'analyse normative des marchés imparfaits, monopoles et «effets externes», fut entreprise grâce à ce surplus, en mesurant ce qu'on perdait à s'éloigner des conditions de la concurrence parfaite et en examinant comment on pouvait s'y ramener. Il en résulta quelques-unes des plus belles pages de la pensée néoclassique, notamment écrites par Pigou, avec des concepts utilisés au maximum de leurs possibilités. On y légitimait par exemple une certaine dose d'interventionnisme dans les affaires privées, au moyen de taxes et de subventions publiques, de façon à égaliser prix de vente et «coût marginal social».

La macroéconomie

La macroéconomie est un mot qui ne se définit pas facilement ; convenons simplement qu'il faut au moins quelques ingrédients dans la liste suivante : des agrégats, de la conjoncture, des statistiques, de la politique économique. Les nouvelles idées vinrent plutôt du progrès des statistiques que des méthodes marginalistes.

Le commerce international

Pendant assez longtemps, le marginalisme se contenta d'illustrer avec ses propres mots ce que Ricardo et Mill avaient établi. Marshall (1923) précisa ainsi l'influence de la demande grâce à son «élasticité» et il calcula les avantages du commerce international à l'aide du concept de «surplus». La nouveauté vint peut-être de Suède, diffusée par Ohlin en 1933, non pas sous la forme d'une rupture avec les analyses classiques mais comme une façon rigoureuse de les continuer. Ohlin avait repris de son professeur Heckscher l'idée, formalisée plus tard par Samuelson, de l'influence des facteurs de production dans la théorie des avantages comparatifs. Il en résulta ce qui est devenu le «théorème H-O-S» : un pays exporte le bien qui utilise davantage le facteur qui est relativement le plus abondant.

Signalons dans un registre voisin l'affirmation, elle aussi suédoise, de la «parité du pouvoir d'achat» de Cassel, très discutée pendant la période d'après 1918 en raison des variations de change qu'elle était censée expliquer.

La monnaie

Au temps de l'étalon-or, la monnaie était presque un bien comme un autre, et les raisonnements ordinaires pouvaient lui être appliqués. Par exemple, la valeur de la monnaie baisse avec l'offre et donc avec la quantité de monnaie ; et elle augmente avec la demande. Restait le plus difficile, c'est-à-dire préciser ce qu'était une «demande de monnaie». Les réflexions profondes ne manquèrent pas, mais leur formalisation rigoureuse dans un cadre microéconomique s'avéra hors de portée. Les analyses décisives furent de type macroéconomique, menées de front avec l'analyse des crises conjoncturelles. Fisher s'imposa avec sa version de la théorie quantitative de la monnaie, mais davantage comme spécialiste des indices monétaires que comme auteur néoclassique.

L'analyse conjoncturelle et l'agrégation

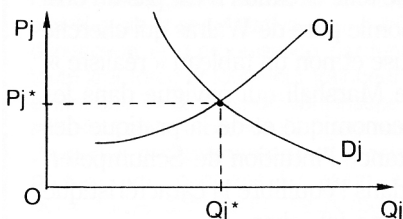
Voici un exemple de paradoxe qui sévissait, certes pas chez les meilleurs auteurs, jusque dans les années 30 : puisque la demande individuelle décroissait avec le prix correspondant, la demande globale décroissait avec l'indice des prix. Donc, en cas de choc monétaire, il y aurait hausse des prix puis baisse de la demande globale et l'activité serait ralentie. Pourtant, les statistiques prouvaient clairement que les périodes de hausse des prix étaient favorables à la croissance et non l'inverse. L'analyse conjoncturelle incita donc progressivement, et parfois imprudemment, à transposer les résultats microéconomiques au niveau le plus agrégé. L'idée de «firme représentative», à qui l'on pourrait imputer les comportements du marché, montre d'ailleurs l'attention portée par Marshall à ce problème de l'agrégation. De même, ses concepts de prix d'offre et de demande se transposaient volontiers d'un acteur isolé à un acteur représentatif ou à l'ensemble du marché. La distinction entre un «court terme» dominé par la demande et un «long terme» par l'offre devait aussi s'apprécier comme un moyen d'interpréter correctement les mouvements conjoncturels. Par exemple, si la baisse des prix le mois dernier ressortait du long terme, il fallait l'imputer au progrès technique, ne rien faire et s'en réjouir ; mais si elle ressortait du court terme, il convenait de s'inquiéter et peut-être de stimuler la demande par des actions monétaires. Notre tableau ne doit pas suggérer que les auteurs néoclassiques ont finalement réussi à transposer leurs analyses microéconomiques au niveau le plus agrégé. Mais du moins certains, comme Wicksell et Pigou, ont-ils tenté de le faire.

F. Etner. *L'économie néoclassique*. Cahiers Français n°280, la documentation Française, 1997.

Document 17 //

L'équilibre partiel

La demande d'un produit j dépend de son prix P_j , mais aussi de ceux des autres produits et des services producteurs, source des revenus des consommateurs. L'offre dépend également de plusieurs prix car les entreprises fixent leur production en comparant prix et coûts, qui dépendent eux-mêmes des prix des services producteurs. La méthode d'équilibre partiel, appliquée au marché j , consiste à traiter tous les prix sauf P_j comme des constantes. Offre et demande deviennent ainsi des fonctions de la seule variable P_j . Marshall préfère raisonner sur les fonctions réciproques, qu'il appelle prix de demande et prix d'offre : le premier est le prix unitaire maximum que les consommateurs consentent à payer pour une quantité Q_j , le second est le prix unitaire minimum que les producteurs exigent pour la fourniture de Q_j . Ces fonctions peuvent être représentées graphiquement :

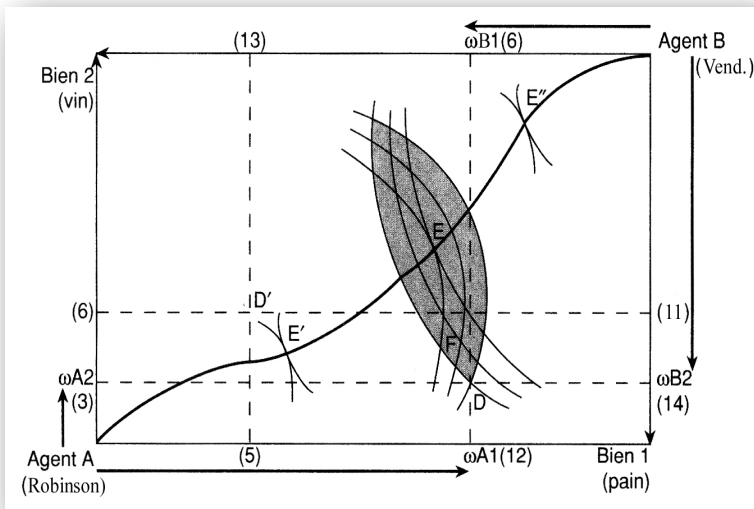


En partant de l'axe vertical, les courbes D_j et O_j représentent les fonctions de demande et d'offre de marché ; lues en partant de l'axe horizontal, elles représentent les fonctions de prix de demande et de prix d'offre. La décroissance de D_j repose sur la double hypothèse de décroissance de l'utilité marginale du produit et de constance de l'utilité marginale de la monnaie (cf. ch. 2.1). La croissance de O_j repose sur l'hypothèse de croissance du coût marginal, qui n'est établie à peu près solidement qu'en courte période (cf. ch. 2.2). L'intersection des deux courbes représente l'équilibre du marché (Q_j , P_j), qui, selon Marshall, se réalise ainsi : en cas d'excès du prix de demande sur le prix d'offre, les entreprises sont incitées à produire davantage, ce qui diminue l'écart entre prix d'offre (croissant) et prix de demande (décroissant), qui tendent tous deux vers P_j (mouvement symétrique en cas d'excès initial du prix d'offre). L'équilibre du marché est donc stable : toute perturbation est suivie d'un retour à l'équilibre. Mais cette stabilité n'est pas garantie si O_j n'est pas croissante, ou D_j décroissante, ou encore si l'on introduit des délais d'ajustement (problème de la stabilité dynamique).

J. Boncoeur, H. Thouément. *Histoire des idées économiques.* Tome 2. Armand Colin, 2005.

Document 18

L'équilibre général dans une économie d'échanges purs : la « boîte d'Edgeworth » 1



Le cadre théorique proposé par l'économiste britannique Francis Ysidro Edgeworth (1845-1925) est celui d'une économie d'échanges purs ce qui signifie que l'on considère que les agents disposent de dotations initiales de produits et que l'on ne tient pas compte du processus de production qui a conduit à la réalisation de ces produits. Cette économie est réduite à deux biens notés Bien 1 et Bien 2 et à deux agents, A et B. Les dotations initiales des agents A et B en biens 1 et 2 sont respectivement WA_1, WA_2, WB_1 et WB_2 .

La « boîte d'Edgeworth » est un moyen astucieux pour représenter une situation de troc, d'échange pur entre ces deux agents. Elle se présente comme un rectangle ayant pour base la somme des dotations initiales en bien 1, soit $WA_1 + WA_2$, et pour hauteur la somme des dotations initiales en bien 2, soit $WB_1 + WB_2$.

A titre d'exemple, appelons nos deux agents Robinson et Vendredi et admettons que les biens 1 et 2 sont respectivement du pain et du vin. Si Robinson apporte au marché 12 pains et 3 chopines de vin et Vendredi 6 pains et 14 chopines, alors l'ensemble des marchandises apportées au marché soit 18 pains et 17 chopines formeront les dimensions de la boîte d'Edgeworth. Sur la figure ci-dessus, le point D représente la situation initiale aléatoire de chacun des agents (WA_1, WA_2) pour A, soit (12 ; 3) pour Robinson, et (WB_1, WB_2) pour B, c'est-à-dire (6 ; 14) pour Vendredi.

N'importe quel autre point dans la boîte d'Edgeworth illustre une répartition possible du pain et du vin entre Robinson et Vendredi, et plus généralement des biens 1 et 2 entre les agents A et B. Ainsi, en D', les dotations ont changé, Robinson possède 5 pains et 6 chopines de vin quant à Vendredi, il voit sa quantité de vin passer de 14 à 11 et celle de pain augmenter de 6 à 13. Le passage de D en D' s'opère à la suite d'un échange. Cette hypothèse est confirmée si l'on considère la nouvelle dotation de Vendredi. En D' la quantité de bien 1 (le pain) supplémentaire qu'il acquiert est juste égale à celle perdue par Robinson et il en va de même pour le bien 2 (le vin). Ainsi le passage de D en D' résulte d'un échange de 7 pains contre 3 chopines de vin. Le passage à n'importe quel autre point de la boîte d'Edgeworth donnerait lieu à une interprétation similaire.

Précisément, si les agents se présentent au marché, c'est que leurs dotations initiales ne les satisfont guère. En conséquence, ils vont vouloir modifier ces dotations et échanger. Graphiquement cela se traduit par un déplacement du

point D vers un autre point de la boîte d'Edgeworth. Mais lequel ? On peut penser, en respect des hypothèses de la théorie microéconomique du consommateur, qu'ils tenteront d'obtenir la plus grande quantité possible de pain et de vin. Comment concevoir une nouvelle répartition des biens qui convienne à chacun des deux participants ?

En fait, il y aura échange si chaque agent, après l'échange, se trouve dans une situation pour laquelle son utilité totale s'est accrue. Autrement dit, les contractants espèrent chacun retirer plus de satisfaction que ne leur apportent leurs dotations initiales. Pour connaître les niveaux de satisfaction, il faut par conséquent intégrer les courbes d'indifférence dans la boîte d'Edgeworth. Encore faut-il les placer et les lire dans le bon sens. En effet, si, pour l'agent A, le point de satisfaction le plus faible — l'origine — se situe dans le coin inférieur gauche, en revanche, pour ce qui concerne l'agent B, ce point est dans le coin supérieur droit. Puisque les courbes d'indifférence sont convexes et que, plus elles s'éloignent de l'origine, plus elles signalent une satisfaction élevée, on en déduit que A augmente sa satisfaction en se déplaçant vers le coin supérieur droit et B accroît son plaisir en se dirigeant vers le coin inférieur gauche.

Par chaque point de la boîte d'Edgeworth passent ainsi deux courbes d'indifférence : une pour chaque agent en présence. Par le point D de la figure, ont été tracées les deux courbes d'indifférence indiquant le niveau de satisfaction de chaque agent pour leurs dotations initiales. Puisque A comme B, Robinson comme Vendredi, sont des consommateurs rationnels, ils n'envisagent pas d'échanger sans que cela puisse leur apporter un gain en utilité. Ceci revient à admettre que l'un comme l'autre désireront quitter le marché en ayant atteint un niveau de satisfaction supérieur à celui obtenu grâce à leurs dotations initiales. Conséquence immédiate de ce comportement : la seule zone qui permette à chacun des deux agents d'accroître leur satisfaction se situe dans la partie ombragée de la boîte d'Edgeworth. Aucune autre région n'est de ce point de vue plus satisfaisante.

Remarquons que pour atteindre tout point de cette région, l'échange est nécessaire. En passant de D en F, Robinson abandonne une certaine quantité de bien 1 pour gagner un peu de bien 2 et inversement pour Vendredi. Si nous faisons passer par F deux courbes d'indifférence, on pourrait faire apparaître une nouvelle région ombragée et reprendre les conclusions précédentes. Certes, le point F est préférable à D mais il est clair qu'il ne constitue pas la meilleure des positions, car tout point intérieur à la surface délimitée par les courbes d'indifférence passant par F représente une situation plus satisfaisante pour les deux échangistes. La répétition du raisonnement aboutit à détecter le point optimal pour les deux échangistes, noté E dans la figure.

En ce point, les deux agents constatent qu'il leur est impossible de faire mieux eu égard aux dotations initiales. Aucun ne pourra accéder à un niveau de satisfaction supérieur sans léser l'autre ; autrement dit, il n'existe plus d'échange mutuellement avantageux. Une telle situation est dite optimale ou efficiente au sens de Pareto.

On constate que la procédure amenant les échangistes à l'optimum s'achève lorsque leurs courbes d'indifférence sont tangentes entre elles. Cette caractéristique suggère qu'il existe non pas une situation optimale mais une infinité. En effet, pour chaque courbe d'indifférence de l'agent A, on peut trouver un point représentant la meilleure situation pour l'agent B, et ce point est évidemment le point de tangence entre la courbe d'indifférence de A et une courbe d'indifférence de B. Le résultat eût été identique si nous avions pris pour référence les courbes d'indifférence de B. Dans la figure, les points E' et E'' sont potentiellement optimaux, à l'instar de E. L'ensemble des points optimaux forme la courbe des contrats, qui a été tracée en gras. Par construction, sa forme dérive des seules particularités des courbes d'indifférence. La ligne résultante part de l'origine de l'agent A pour aboutir à l'origine de l'agent B : ces situations extrêmes sont optimales en ce sens que, l'un des deux agents n'ayant rien et l'autre possédant tout, il est impossible d'améliorer la position de l'un sans détériorer celle de l'autre.

D'après **B. Dupont, A. Rys**. *Introduction à la microéconomie*. A. Colin, 1992.

Document 19 //

L'équilibre général dans une économie d'échanges purs : la « boîte d'Edgeworth » 2

L'efficacité de l'échange ne peut être obtenue que si tous les agents économiques ont le même taux marginal de substitution (égal au montant d'un bien qu'ils sont disposés à donner en échange d'une unité supplémentaire d'un autre bien). Sur des marchés concurrentiels, les individus choisissent le panier de biens et services pour lequel leur taux marginal de substitution est égal aux prix relatifs. Comme ils sont tous confrontés aux mêmes prix relatifs, ils ont tous le même taux marginal de substitution, ce qui garantit l'efficacité de l'échange dans l'économie.

Pour comprendre pourquoi l'efficacité de l'échange implique que tout le monde ait le même taux marginal de substitution, prenons un exemple simple : celui de Robinson Crusoé et de Vendredi, dans leur économie insulaire. On suppose que le taux marginal de substitution de Crusoé entre les pommes et les oranges est de 2, c'est-à-dire qu'il est disposé à renoncer à 2 pommes pour 1 orange supplémentaire. Or, le taux marginal de substitution entre pommes et oranges de Vendredi est de 1 : il est disposé à renoncer à une pomme en échange d'une orange. Puisque leurs taux marginaux de substitution ne sont pas identiques, il est possible d'améliorer le bien-être de l'un sans diminuer celui de l'autre (et peut-être le bien-être des deux). Cette allocation des ressources n'est pas efficace au sens de Pareto.

Pour mieux comprendre la situation, supposons que nous prenions 1 orange à Vendredi pour la donner à Crusoé. Celui-

ci est alors disposé à donner deux pommes en échange tout en conservant le même niveau de bien-être. Or, il suffirait qu'il donne une pomme et demie à Vendredi pour que la situation de Vendredi soit elle aussi améliorée. Vendredi aurait reçu dans ce cas une pomme et demie en échange d'une orange alors qu'il était disposé à procéder à l'échange même en obtenant une seule pomme en retour.

On comprend facilement que Crusoë et Vendredi poursuivront l'échange jusqu'au moment où leurs taux marginaux de substitution seront égaux. À mesure que Vendredi renonce à des oranges pour avoir des pommes, son taux marginal de substitution augmente. Il exige de plus en plus de pommes en contrepartie de chaque orange cédée. De même, à mesure que Crusoë renonce aux pommes pour obtenir plus d'oranges, son taux marginal de substitution diminue. Il offre de moins en moins de pommes en échange de chaque orange supplémentaire reçue. Il arrive un moment où leurs taux marginaux de substitution sont identiques et où les échanges cessent. Par conséquent, la condition fondamentale d'efficacité de l'échange est que les taux marginaux de substitution de tous les individus soient égaux.

J.E. Stiglitz, C.E. Walsh. Principes d'économie moderne. De Boeck, 2004.

Document 20 //

La théorie néoclassique et les marchés imparfaits

Lorsque les économistes observent des marchés, ils s'intéressent d'abord à la structure de marché, c'est-à-dire à la façon dont ces marchés sont organisés. La structure qui est à la base du modèle de concurrence développé dans la deuxième partie est appelée structure de concurrence parfaite. Dans le cas du blé par exemple, le nombre des producteurs est tel qu'aucun d'entre eux ne peut raisonnablement espérer infléchir à lui seul le prix du blé par rapport au prix fixé par la loi de l'offre et de la demande.

Cependant, la concurrence est rarement « parfaite ». Elle est même le plus souvent restreinte. Les économistes regroupent les marchés à concurrence restreinte en trois grandes catégories. Dans le cas le plus extrême, la concurrence n'existe pas. Une seule entreprise approvisionne l'ensemble du marché. Cette structure de marché est celle du monopole. Votre entreprise locale d'électricité est probablement en situation de monopole dans la zone où vous habitez. Au cours d'un procès récent, il a été jugé que Microsoft possédait ainsi un quasi-monopole sur le marché des systèmes d'exploitation pour micro-ordinateur. Dans la mesure où l'on peut s'attendre à ce que les profits réalisés incitent d'autres entreprises à entrer sur le marché, le monopoleur devra instaurer des barrières à l'entrée pour préserver sa situation de monopole.

Dans le deuxième type de structure, plusieurs entreprises approvisionnent le marché ; il existe une certaine concurrence. On dit alors qu'il s'agit d'un oligopole. L'industrie automobile en est un exemple type, avec, dans le cas des États-Unis, trois grands producteurs. La principale caractéristique des oligopoles est qu'en raison du nombre limité des entreprises, chacune doit tenir compte de la réaction de ses rivales avant d'agir. Si, par exemple, General Motors propose un crédit à faible taux d'intérêt, il est possible que les autres entreprises se croient obligées de s'aligner sur cette offre. GM devra donc tenir compte de ce phénomène avant de lancer son offre. Au contraire, un monopoleur n'a pas de rivaux. Il ne décide de ses offres spécifiques qu'en fonction de leurs avantages ou de leurs inconvénients pour l'entreprise. Enfin, une entreprise en concurrence parfaite peut vendre autant qu'elle le souhaite au prix du marché sans devoir recourir à des offres spécifiques.

La troisième structure de marché correspond à une situation dans laquelle le nombre des entreprises est supérieur à celui observé dans l'oligopole, tout en restant insuffisant pour parvenir à une concurrence parfaite. On parle alors de concurrence monopolistique. Le marché des ordinateurs portables en est un exemple typique. IBM, Compaq, Toshiba, Sony, Gateway, Dell, et d'autres produisent leurs propres modèles. Ils sont chacun à la fois légèrement différents des autres, mais en même temps suffisamment semblables pour donner lieu à une forte concurrence, dont l'un des effets est de tirer les profits vers zéro. Malgré tout, les ordinateurs portables produits par les différentes compagnies sont suffisamment différents pour limiter la concurrence : les entreprises ne sont donc pas des « preneurs de prix ». Dans la concurrence monopolistique, le degré de concurrence est plus élevé que dans le cas de l'oligopole. En effet, la concurrence monopolistique implique un nombre d'entreprises suffisamment important pour que chacune puisse ignorer les réactions de ses rivales. Si une entreprise décide de baisser ses prix, cela lui permet d'attirer davantage de clients. Cependant, le nombre de clients pris à des entreprises rivales sera si faible qu'aucune d'entre elles ne sera incitée à exercer des représailles.

Tant en situation d'oligopole que de concurrence monopolistique, une certaine concurrence existe, mais elle est plus limitée qu'en concurrence parfaite. Ces structures de marché intermédiaires font partie de ce que l'on nomme la concurrence imparfaite.

J.-E. Stiglitz, C.-E. Walsh. Principes d'économie moderne. De Boeck, 2004.

Document 21 //

Une typologie des structures de marchés : le tableau de Stackelberg

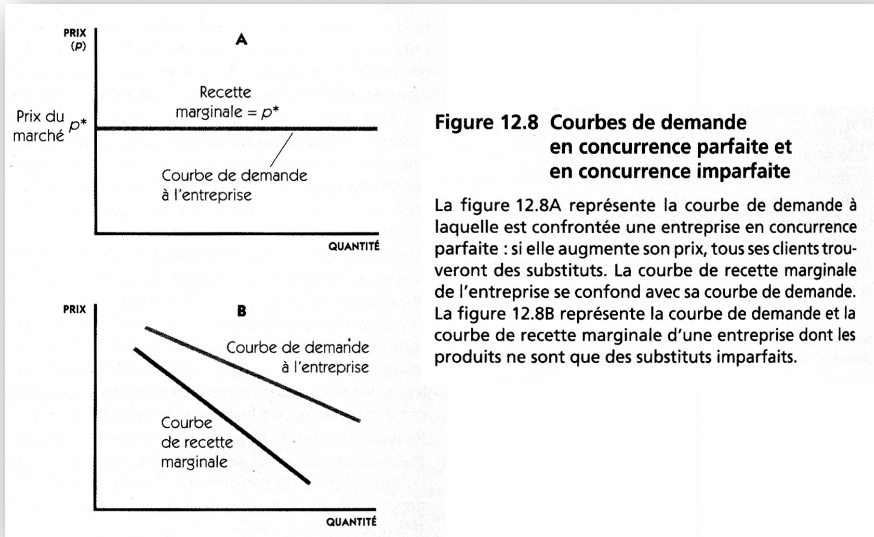
Nombre de vendeurs ⇒ Nombre d'acheteurs ↓↓	Un	Deux	Quelques uns	Beaucoup
Un	Monopole bilatéral	/	/	Monopsone
Deux	/	/	/	Duopsone
Quelques uns	/	/	/	Oligopsone
Beaucoup	Monopole	Duopole	Oligopole	Concurrence parfaite

Document 22 //

La concurrence monopolistique

Outre le nombre d'entreprises sur un marché — et le degré de concentration de la production —, l'intensité de la concurrence dépend du niveau de similitude entre les biens produits par des entreprises différentes. Dans certains secteurs, les biens produits sont pratiquement identiques — le cuivre produit par Kennecott Copper est fondamentalement le même que celui produit par Anaconda Copper. Plus généralement, les entreprises d'un secteur en concurrence imparfaite produisent des biens qui sont imparfaitement substituables — des biens suffisamment semblables pour pouvoir être souvent utilisés à des fins similaires, mais suffisamment différents pour que l'un soit un peu meilleur que l'autre, du moins pour certaines utilisations ou dans l'esprit de certaines personnes. Kellogg's Corn Flakes et la marque d'une grande surface peuvent paraître semblables. Les consommateurs achètent pourtant davantage la version proposée par Kellogg's bien qu'elle soit plus chère. De nombreux biens achetés par les consommateurs appartiennent à des classes de substituts imparfaits : les boissons (Coke, Pepsi et les différentes marques de colas), les automobiles (Toyota Camry, Honda Accord, Ford Taurus et les autres berlines à quatre portes), l'habillement (Land's End, L.L.Bean ou Eddie Bauer), les services téléphoniques, les ordinateurs, les appareils photographiques, les matériaux de construction, etc. Le nom donné par les économistes à ce phénomène est celui de différenciation des produits.

Parce que la différenciation des produits est une source de pouvoir de marché, les entreprises consentent des efforts considérables pour produire des biens légèrement différents de ceux de leurs concurrents. Parmi des biens parfaitement substituables, les individus choisiront le moins cher. Si, dans un monde imaginaire, toutes les marques de céréales étaient véritablement considérées comme parfaitement substituables par tous les consommateurs, elles seraient toutes vendues au même prix. Inversement, si la plupart des consommateurs considèrent les marques différentes comme des substituts imparfaits, la courbe de demande à chaque entreprise a une pente négative, ce qui signifie que l'on n'est plus en situation de concurrence parfaite. (...).



Dans la plupart des secteurs industriels, il existe une concurrence réelle mais limitée. Le nombre des entreprises dans un secteur est peut-être l'élément le plus déterminant de la forme de la concurrence. Si les coûts fixes sont suffisamment faibles pour que des entreprises puissent survivre mais suffisamment importants pour qu'elles ne puissent pas être plus de deux, trois ou quatre, on dit qu'il existe un oligopole naturel. Le problème de l'oligopole sera examiné dans la prochaine section. Auparavant, nous examinerons le cas où les coûts fixes sont suffisamment faibles pour que les entreprises soient assez nombreuses pour faire tendre les profits vers zéro, mais suffisamment élevés pour que chaque bien particulier soit produit par une seule entreprise. Par ailleurs, on suppose que les biens produits sont des substituts proches mais non parfaits et que chaque entreprise est confrontée à une courbe de demande décroissante. Ce cas décrit la situation de concurrence monopolistique analysée pour la première fois par Edward Chamberlin, de l'Université Harvard, en 1933.

Supposons dans un premier temps que toutes les entreprises appliquent le même prix, soit P^* . Si une entreprise fixe un prix légèrement plus bas, elle va pouvoir attirer une partie de la clientèle de ses concurrents. Si on dénombre vingt entreprises sur le marché, l'entreprise vendant à bas prix attirera plus d'un vingtième de la demande totale du marché. Inversement, si elle applique un prix supérieur à celui de ses rivales, elle perdra des clients. Chaque entreprise suppose que les prix fixés par les autres entreprises ne varient pas lorsqu'elle modifie ses prix ou la quantité qu'elle produit. En fixant la quantité à produire, l'entreprise égalise sa recette marginale et son coût marginal. L'équilibre de marché est tel que la recette marginale est égale au coût marginal. À l'équilibre, le prix est supérieur au coût moyen. On peut analyser cette situation comme une sorte de mini-monopole, où chaque entreprise a un monopole sur sa propre marque ou sur le lieu où se trouve son magasin.

Mais, lorsque les entreprises réalisent des profits de monopole, cela incite les concurrents à entrer sur le marché jusqu'à ce que ces profits deviennent nuls, comme dans le modèle de concurrence parfaite. Il s'agit là de la différence essentielle entre monopole et concurrence monopolistique. Dans les deux cas, les entreprises font face à des courbes de demande décroissantes et égalisent leur recette marginale et leur coût marginal. Mais, dans la concurrence monopolistique, il n'existe pas de barrières à l'entrée. L'entrée continue aussi longtemps que les profits sont positifs. Au fur et à mesure que les entreprises entrent sur le marché, la part de la demande à chaque entreprise diminue. La courbe de demande correspondante se déplace vers la gauche. Ce processus se poursuit jusqu'à ce que cette courbe soit tangente à la courbe de coût moyen, au point, où les profits sont nuls. (...) Comme nous l'avons déjà dit, l'entreprise égalise sa recette marginale et son coût marginal. Cela a lieu précisément au niveau de production pour lequel la courbe de demande est tangente à la courbe de coût moyen. Pour les autres points, les coûts moyens sont supérieurs au prix. Les profits sont donc négatifs. Les profits sont nuls uniquement au point (p_e, Q_e) . Il s'agit par conséquent du niveau de production qui maximise les profits.

L'équilibre de concurrence monopolistique présente des caractéristiques intéressantes. Le prix et le coût moyen sont supérieurs au coût moyen minimum auquel les biens pourraient être produits. On produit moins, mais plus cher. Toutefois, il faut faire ici un arbitrage. Sur un marché de concurrence parfaite, les produits sont parfaitement substituables entre eux. Dans une situation de concurrence monopolistique, au contraire, les produits disponibles sont extrêmement variés. Les consommateurs apprécient la variété et sont disposés à payer plus cher pour l'obtenir. Le fait que les produits soient vendus à un prix supérieur au coût moyen minimum ne signifie donc pas nécessairement que

L'on soit dans une situation économiquement inefficace. Le marché peut conduire à une variété de produits soit trop faible, soit trop forte. Un arbitrage doit être fait. Une plus grande variété ne peut être obtenue qu'à un coût, et donc à un prix plus élevé.

J.-E. Stiglitz, C.-E. Walsh. Principes d'économie moderne. De Boeck, 2004.

Document 23 //

F. Hayek : une critique de la théorie néoclassique

Les problèmes auxquels Hayek choisit de s'attaquer au début de sa carrière d'économiste sont ceux qui préoccupent l'Amérique autant que l'Europe au sortir de la Grande Guerre : crises et fluctuations cycliques, inflation et déflation. Il y a, dans ces phénomènes, deux dimensions fondamentales : monétaire et temporelle. Le jeune Hayek constate que la théorie orthodoxe, particulièrement l'approche en termes d'équilibre économique général développée par Walras, Pareto et leurs disciples, ignore le temps et la monnaie. Pendant son séjour aux Etats-Unis, il écrit à Mitchell, le 3 juin 1926: « Il me semble maintenant que la théorie pure a négligé en fait d'une manière scandaleuse les différences essentielles entre une économie de troc et une économie monétaire et spécialement que la théorie actuelle de la répartition a besoin d'une révision profonde aussitôt qu'on lève l'hypothèse du troc et qu'on prête suffisamment attention au temps ». Il ne faut pas pour autant jeter le bébé avec l'eau du bain, comme le font Mitchell et ses collègues institutionnalistes qui délaissent la théorie. Il faut au contraire reconstruire la théorie en intégrant le temps et la monnaie.

Bien sûr, Alfred Marshall cherche à intégrer la dimension temporelle dans son analyse, mais il n'y parvient qu'au prix d'un certain éclectisme, d'où la monnaie demeure absente. Les théoriciens de l'école autrichienne, en particulier Menger et Böhm-Bawerk, mettent bien l'accent sur le caractère temporel des processus économiques, mais on demeure loin d'une explication complète. Wicksell, dans une oeuvre qui emprunte à la fois aux traditions anglaise, autrichienne et walrasienne, cherche à intégrer les processus monétaires à l'analyse réelle.

Ludwig von Mises, de son côté, a développé une analyse approfondie de la monnaie en relation avec les cycles, et c'est d'ailleurs son livre de 1912 qui constitue le point de départ de la réflexion de Hayek. Mais l'analyse de Hayek dépassera rapidement, en complexité et en originalité, celle de Mises, en s'abreuvant à plusieurs autres sources. Elle s'appuie sur l'observation de l'histoire et de l'actualité économiques, mais aussi sur une étude approfondie de la littérature économique ancienne.

Evidemment, cette analyse, présentée de manière essentiellement littéraire, ne se prête pas aisément à une formalisation et à une traduction mathématiques, que Hayek rejetait, comme nous venons de le voir. Dans une recension des théories des cycles, Tinbergen a comparé de la manière suivante les systèmes de Keynes et de Hayek : « Les deux sont des exemples de systèmes "ouverts". Le nombre de variables évoquées dans les discussions est plus élevé que celui des relations formulées précisément et explicitement. Toute tentative de "traduction" mathématique soulève pour le lecteur plusieurs questions insolubles ».

Prix, marché et équilibre

La réflexion sur la valeur est au point de départ de l'analyse économique. C'est à elle que Hayek consacre sa deuxième thèse de doctorat, dans laquelle il étudie les rapports entre la valeur des biens finals et celle des biens utilisés pour les produire, que Wieser avait appelés le problème de l'« imputation ». Hayek adhère à la vision marginaliste, élaborée par Jevons, Walras et Menger, en vertu de laquelle la valeur d'un bien est une dimension essentiellement subjective, liée à l'utilité que ce bien procure au consommateur. Il n'y a pas, contrairement à ce que croyaient les économistes classiques, de contenu et de grandeur objective de la valeur, qui serait par exemple liée, comme chez Ricardo ou Marx, à un travail accompli dans le passé. Il faut se libérer de cette vision technologique, pour ne considérer que « la relation entre l'utilité et la rareté des biens ».

La détermination des prix, des facteurs de production autant que des biens, est fondée sur un processus d'évaluation individuelle. En particulier, la doctrine de la productivité marginale, qui postule un lien matériel entre les facteurs et les produits, « peut difficilement être considérée comme un principe séparé, indépendant, pour la solution du problème de l'imputation » [ibid., p. 44]. Cet article de jeunesse indique déjà clairement ce qui opposera Hayek et ses alliés autrichiens à la théorie néoclassique du capital qui s'imposera au XXème siècle.

La théorie de la valeur doit être pensée dans un cadre d'équilibre : « Toute tentative pour expliquer les processus économiques doit partir de la proposition que, étant donné la constellation particulière des circonstances qui existent, il n'y a qu'un seul mode particulier de comportement d'un sujet économique qui corresponde à ses intérêts, et il continuera de changer ses décisions jusqu'à ce qu'il ait réalisé les utilisations les plus avantageuses des ressources disponibles pour lui » [1928]. On notera que cette définition de l'équilibre met l'accent sur l'individu plutôt que sur la coordination entre les agents, et se distingue de ce fait de la conception walrasienne. Dix ans plus tard, dans « Economics and Knowledge », Hayek radicalise son propos en affirmant que « le concept d'équilibre ne possède une signification claire que s'il est appliqué aux actions d'un seul individu » [1937]. Appliqué aux interactions entre un nombre d'individus différents, il se transforme en tautologie formelle. Qui plus est, il ne prend sens que si l'on introduit

des hypothèses relatives aux anticipations et si l'on tient compte du passage du temps.

L'introduction de la dimension temporelle dans l'analyse était l'objet principal de cet important article, déjà cité, « Intertemporal Price Equilibrium and Movements in the Value of Money », qui s'ouvre par la phrase : « Toute activité économique se déroule dans le temps » [1928]. Jusque-là, écrit Hayek, les économistes se sont davantage préoccupés de coordination interspatiale. Il est tout aussi important de développer une analyse des différences intertemporelles dans les prix, « des rapports d'échange pour l'échange intertemporel entre biens de tout genre disponibles à des moments différents du temps » [ibid., p. 197]. Les changements dans cette configuration inter-temporelle des prix reflètent les changements dans les conditions de production comme dans les préférences des agents. Si l'on cherche à modifier artificiellement cette configuration, par exemple par des politiques monétaires inappropriées, on désorganise les marchés et l'on crée des déséquilibres. Hayek, qui le fait rarement dans ses écrits, revendique ici l'originalité de son approche : « A ma connaissance, personne n'a encore analysé la fonction remplie par les niveaux de prix relatifs à différents moments ».

La prise en compte du temps implique par ailleurs celle des anticipations comme de l'incertitude. L'action en économie se déploie à travers des prises de décision en situation d'incertitude. Or la théorie statique de l'équilibre général postule des agents omniscients qui connaissent à tout moment l'ensemble des données pertinentes sur lesquelles fonder leurs décisions. Admettant tout de même, au début de sa carrière, que l'analyse théorique doit partir d'une notion d'équilibre et que le modèle d'économie théorique de Lausanne, créé par Walras, constitue une première approximation de la réalité, qu'il faut ensuite enrichir en y intégrant le temps et la monnaie, il aboutira plus tard à la conclusion que c'est là une mission impossible, en proposant, du marché et des prix, une conception radicalement différente. Dans « Economics and Knowledge » [1937], comme nous l'avons vu, il affirme que le problème économique principal est celui de la division de la connaissance. Les prix sont avant tout des mécanismes de transmission de l'information. Ils ne peuvent être conçus comme la solution d'un modèle d'équilibre. Il est concrètement impossible de résoudre ces modèles en trouvant les valeurs d'équilibre de l'ensemble des variables, comme Pareto l'avait du reste compris.

Le prix est un signal qui indique à un individu ce qu'il doit faire, ce qu'il doit éventuellement corriger : produire plus ou moins de tel ou tel bien, avec telle méthode plutôt que telle autre ; consommer plus ou moins de telle ou telle marchandise, maintenant ou plus tard. Ce signal est transmis de manière abstraite et impersonnelle, ce qui fait sa beauté et l'oppose aux diktats du planificateur. Aucun autre mécanisme, et surtout pas la planification, ne pourrait produire ce résultat avec la même efficacité. Car il s'agit de millions de décisions et de gestes fondés sur des connaissances pratiques diffuses et dispersées entre autant d'individus.

Le marché n'est donc pas un modèle d'équilibre abstrait. C'est un processus relié à un réseau d'information, auquel Hayek aime comparer le système de prix. Étant donné l'ambiguïté du terme, Hayek propose, dans le deuxième tome de son *Droit, législation et liberté*, suivant une suggestion de Mises, d'appeler « catallaxie » l'ordre du marché : « De là nous pouvons former un mot moderne, catallaxie, que nous emploierons pour désigner l'ordre engendré par l'ajustement mutuel de nombreuses économies individuelles sur un marché. Une catallaxie est ainsi l'espèce particulière d'ordre spontané produit par le marché à travers les actes de gens qui se conforment aux règles juridiques concernant la propriété, les dommages et les contrats » [1981]. Le verbe grec *katallattein*, à partir duquel Hayek a forgé son expression, signifie non seulement « échanger », mais aussi « admettre dans la communauté » et « faire d'un ennemi un ami ». La fonction du marché dépasse ainsi l'objectif limité de l'échange des biens et des services. C'est l'ordre social entier qui est en cause. Hayek compare le marché à un jeu, avec ses règles, avec ses gagnants et ses perdants. Les pouvoirs publics ne doivent pas intervenir dans ce jeu en indemnisant les perdants.

G. Dostaler. *Le libéralisme de Hayek*. La Découverte. Coll. « Repères », 2001.

Document 24 //

J.-M. Keynes : épargner ou dépenser ?

Il y a aujourd'hui beaucoup de gens qui, voulant du bien à leur pays, s'imaginent qu'épargner plus qu'à l'ordinaire est la meilleure chose que leur prochain et eux-mêmes puissent faire pour améliorer la situation générale. S'ils s'abstiennent de dépenser une proportion de leurs revenus plus forte que d'habitude, ils auront aidé les chômeurs, croient-ils. Et s'ils sont membres de conseils municipaux ou de County Councils, ils croient que la ligne de conduite à adopter à l'époque présente, c'est de s'opposer à toute dépense qui irait à de nouveaux chantiers de travaux publics ou à l'amélioration du confort collectif. Or, en certaines circonstances tout cela serait parfaitement juste, mais dans la situation actuelle c'est malheureusement faux de point en point.[...] En effet la fonction de l'épargne est de rendre une certaine quantité de travail disponible pour la production de biens d'équipement, tels que maisons, usines, routes, machines, etc. Mais si un surplus important de chômeurs est déjà disponible pour des emplois de ce genre, le fait d'épargner aura seulement pour conséquence d'ajouter à ce surplus et donc d'accroître le nombre des chômeurs. En outre, tout homme mis au chômage de cette manière ou pour toute autre raison verra s'amenuiser son pouvoir d'achat et provoquera, à son tour, un chômage accru parmi les travailleurs qui auraient produit ce qu'il n'a plus les moyens d'acheter. Et c'est ainsi que la situation ne cesse d'empirer en un cercle vicieux. La meilleure estimation que je puisse hasarder est que toutes les fois que vous économisez cinq shillings vous privez un homme de travail pendant une journée. [...] Par contre, toutes les fois

que vous achetez des marchandises vous contribuez à multiplier les emplois offerts aux travailleurs. [...] Tout compte fait, ce n'est rien là que le bon sens le plus élémentaire. En effet, si vous achetez des marchandises, il faut bien que quelqu'un les produise. Et si vous n'en achetez pas, les détaillants ne pourront venir à bout de leurs stocks, ils ne renouvelleront pas leurs commandes, et quelqu'un perdra son travail. Or donc, vous maîtresses de maison pleines de patriotisme, élanchez-vous dans les rues demain dès la première heure et rendez-vous à ces mirifiques soldes que la publicité nous vante partout. Vous ferez de bonnes affaires, car jamais les choses n'ont été si bon marché, à un point que vous ne pouviez même rêver. Faites provision de tout un stock de linge de maison, de draps et de couvertures pour satisfaire à vos moindres besoins. Et offrez-vous, par-dessus le marché, la joie de donner plus de travail à vos compatriotes, d'ajouter à la richesse du pays en remettant en marche des activités utiles, et de donner une chance et un espoir au Lancashire, au Yorkshire et à Belfast.

Keynes J.M., *The Listener*, 14 janvier 1931 (émission radiodiffusée). Trad. française in Keynes J.M., *Essais sur la monnaie et l'économie*, Payot, 1971 (extrait).

Document 25 //

Demande effective et comportement des entrepreneurs

Toute production est destinée en dernière analyse à satisfaire un consommateur. Or il s'écoule habituellement du temps parfois beaucoup de temps entre la prise en charge des coûts par le producteur (ayant en vue le consommateur) et l'achat de la production par le dernier consommateur. Dans l'intervalle l'entrepreneur (cette appellation s'appliquant à la fois à la personne qui produit et à celle qui investit) est obligé de prévoir aussi parfaitement que possible la somme que les consommateurs seront disposés à payer lorsque, après un laps de temps qui peut être considérable, il sera prêt à les satisfaire (directement ou indirectement). Il n'a pas d'autre possibilité que de se laisser guider par ces prévisions, dès lors qu'il doit produire par des méthodes exigeant du temps. [...]

Ce sont ces diverses prévisions qui déterminent le volume de l'emploi offert par les entreprises. Les résultats de la production et de la vente effectivement obtenus n'intéresseront l'emploi que pour autant qu'ils contribueront à modifier les prévisions ultérieures.

John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), © Payot.

Document 26 //

L'équilibre de sous-emploi

Ainsi, la propension à consommer et le montant de l'investissement nouveau étant donnés, il n'y aura qu'un seul volume de l'emploi compatible avec l'équilibre ; tout autre volume conduirait à une inégalité entre le prix de l'offre globale et le prix de la demande globale de la production considérée dans son ensemble. Ce volume ne peut être plus grand que le pleinemploi; en d'autres termes le salaire réel ne peut être moindre que la désutilité marginale du travail. Mais en général il n'y a pas de raison de penser qu'il doive être égal au pleinemploi. C'est seulement dans un cas spécial que la demande effective se trouve associée au pleinemploi; et pour que ce cas se réalise il faut qu'il y ait entre la propension à consommer et l'incitation à investir une relation particulière. Cette relation particulière, qui correspond aux hypothèses de la théorie classique, est, en un certain sens, une relation optimum. Mais elle ne peut exister que si, pour des raisons fortuites ou voulues, l'investissement courant assure un montant de demande exactement égal à l'excès du prix de l'offre globale de la production résultant du plein-emploi sur le montant que la communauté désire dépenser pour la consommation lorsqu'elle est employée à plein.

John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, 1971 (1936).

Document 27 //

Le chômage involontaire

Dans la théorie traditionnelle, toutes les personnes désireuses de travailler sont censées pouvoir, à un certain salaire, trouver de l'emploi ; on suppose qu'il n'existe pas de chômage involontaire ou en d'autres termes qu'il y a « plein emploi ». Dans la théorie générale au contraire, le plein emploi n'est qu'une situation limite ; il n'existe pas dans les circonstances normales.

Il nous faut maintenant définir [...] le chômage involontaire [...] dont la théorie classique n'admet pas la possibilité.

Il est clair qu'un état de chômage « involontaire » ne signifie pas pour nous la simple existence d'une capacité de travail non entièrement utilisée. On ne peut pas dire qu'une journée de travail de huit heures représente du chômage parce qu'il n'est pas audessus de la capacité humaine de travailler dix heures. Nous ne devons pas considérer non plus comme chômage involontaire le refus de travail d'une corporation ouvrière qui n'accepte pas de travailler audessous d'une certaine rémunération réelle. De notre définition du chômage « involontaire », il convient aussi d'exclure le chômage « de frottement ». [...]

Si la théorie classique n'est applicable qu'au cas du plein emploi, il est évidemment trompeur de l'appliquer aux

problèmes du chômage involontaire, à supposer qu'une pareille chose existe (et qui le nierait?). [...] Il est indispensable [...] que l'on construise un système économique où le chômage involontaire au sens strict du mot soit possible.

John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), © Payot.

Document 28 //

La théorie générale : un essai de synthèse

Cette théorie peut être résumée dans les propositions suivantes :

Dans un état donné de la technique, des ressources et des coûts, le revenu (tant nominal que réel) dépend du volume de l'emploi N . La relation entre le revenu d'une communauté et la somme, désignée par D , qu'on peut s'attendre à la voir dépenser pour la consommation, dépend d'une de ses caractéristiques psychologiques que nous appellerons sa propension à consommer. En d'autres termes, tant que la propension à consommer ne varie pas, la consommation dépend du montant du revenu global, c'est-à-dire du volume de l'emploi N . La quantité de main-d'œuvre N que les entrepreneurs décident d'employer dépend de la somme (D) de deux quantités : D_1 le montant qu'on s'attend à voir la communauté dépenser pour la consommation et D_2 le montant qu'on s'attend à la voir consacrer à l'investissement nouveau. D est ce que nous avons appelé précédemment la demande effective.

Puisque $D_1 + D_2 = D = \varphi(N)$, où φ est la fonction de l'offre globale, et puisque [...] D_1 est une fonction de N [...] qui dépend de la propension à consommer, il s'ensuit que [...] le volume d'équilibre de l'emploi dépend :

a) de la fonction de l'offre globale, b) de la propension à consommer, et c) du montant de l'investissement. C'est là l'essentiel de la théorie générale de l'emploi. [...]

Ce sont la propension à consommer et le montant de l'investissement nouveau qui déterminent conjointement le volume de l'emploi et c'est le volume de l'emploi qui détermine de façon unique le niveau des salaires réels non l'inverse. Si la propension à consommer et le montant de l'investissement nouveau engendrent une demande effective insuffisante, le volume effectif de l'emploi sera inférieur à l'offre de travail qui existe en puissance au salaire réel en vigueur. [...] Le seul fait qu'il existe une insuffisance de la demande effective peut arrêter et arrête souvent l'augmentation de l'emploi avant qu'il ait atteint son maximum.

John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), © Payot.

Document 29 //

Le modèle Arrow-Debreu : un équilibre général impossible ?

Pour Walras, il était évident que le problème de l'équilibre général admet une solution à partir du moment où les équations qui le définissent sont en nombre égal aux inconnues. Mais en fait cette condition n'est mathématiquement pas suffisante, de sorte qu'on ne peut se borner à faire le compte des équations et des inconnues pour affirmer que toute cette construction a un sens. En outre, il ne suffit pas qu'une solution existe pour qu'elle ait un intérêt économique. Encore faut-il que la position d'équilibre soit stable, c'est-à-dire que le système économique soit ramené vers elle lorsqu'un choc l'en a éloigné. Walras avait abordé ce problème dans le cadre de sa théorie du « tâtonnement », et montré que si l'écart entre la demande et l'offre d'un bien (demande nette) diminue lorsque son prix augmente, la procédure de tâtonnement permet d'obtenir l'équilibre sur le marché de ce bien. Mais ce raisonnement relève de l'équilibre partiel, et dans une optique d'équilibre général la question est beaucoup plus complexe du fait de l'interdépendance des marchés. Aussi les théoriciens modernes de l'équilibre général s'attachent-ils à définir de façon rigoureuse les conditions d'existence et de stabilité de cet équilibre. Ce faisant, ils construisent un édifice théorique dont le caractère formellement impeccable laisse planer des doutes sur l'intérêt qu'il présente pour l'analyse de l'activité économique réelle.

En 1954, Arrow et Debreu déterminent un ensemble de conditions suffisantes pour l'existence d'un système de prix réalisant un équilibre général de concurrence parfaite. Parmi celles-ci, on retrouve la notion de convexité des préférences déjà rencontrée dans le cadre de l'analyse du consommateur de Hicks et Allen. Mais la nouvelle approche de l'équilibre général, dont la Théorie de la valeur publiée en 1959 par Debreu donne une présentation axiomatique rigoureuse (doc. 5), ne ressemble guère à l'ancienne : elle abandonne en effet la méthode du calcul « à la marge » (différentiel) au profit d'un instrument mathématique jugé plus puissant, la topologie. Celle-ci permet de se passer de l'hypothèse traditionnelle de dérivabilité des fonctions d'utilité et de production, d'où une plus grande généralité du raisonnement. Au cœur de la nouvelle théorie se trouve la notion d'ensemble convexe (un ensemble E est dit convexe si tout point appartenant au segment de droite reliant deux points quelconques de E fait lui-même partie de E) : les hypothèses de convexité des « ensembles de production » et des « ensembles de consommation » remplacent, en les élargissant, les anciennes hypothèses de décroissance des grandeurs marginales, ce qui permet de dire qu'avec Arrow et Debreu, les termes « néo-classique » et « marginaliste » cessent d'être synonymes.

Laissé sans véritable solution par Walras, le problème de la stabilité de l'équilibre général est repris par Hicks (*Valeur et capital*, 1939), Samuelson (« La stabilité de l'équilibre : statique comparative et dynamique », *Econometrica*, 1941),

Arrow et Hurwicz (« Sur la stabilité de l'équilibre concurrentiel », *Econometrica*, 1958). Leurs travaux permettent de dégager les conditions de stabilité d'un équilibre général de concurrence parfaite, parmi lesquelles figure la « substituabilité brute » entre tous les biens : X est un substitut brut de Y si sa demande nette varie en sens inverse de son propre prix et dans le même sens que le prix de Y.

Mais on ne peut tirer de la théorie de l'équilibre du consommateur la certitude que les biens sont les uns vis-à-vis des autres des substituts bruts. Dès lors le comportement des demandes nettes est indéterminé, et la stabilité de l'équilibre général n'est nullement garantie. On peut donc se demander si la théorie de l'équilibre général, telle qu'elle est reformulée par Arrow et Debreu, n'est pas arrivée dans une impasse : non seulement l'existence de l'équilibre repose sur des hypothèses dont le lien avec la réalité semble ténu, mais ces hypothèses ne suffisent pas à assurer la stabilité de l'équilibre. Ce doute contribue à expliquer l'intérêt porté à l'approche alternative du Français Maurice Allais, dont l'oeuvre, longtemps restée quelque peu en marge, a été couronnée en 1988 par le prix Nobel.

J. Boncoeur, H. Thouément. Histoire des idées économiques. Tome 2. Armand Colin, 2005.

Document 30 //

Arrow, Debreu et Allais : les derniers néoclassiques ?

Kenneth J. ARROW (né en 1921) : économiste américain, professeur à l'université de Stanford (1953), puis Harvard (1968), puis de nouveau Stanford (1979), prix Nobel en 1972. L'essentiel de son oeuvre est consacré à l'équilibre général et à l'économie du bien-être. Il définit, avec Debreu, les conditions suffisantes de l'existence d'un équilibre général walrasien ("Existence d'un équilibre dans une économie concurrentielle", *Econometrica*, 22, 1954) puis, avec Hurwicz, de sa stabilité ("Sur la stabilité de l'équilibre concurrentiel", *Econometrica*, 26, 1958) et présente, avec Hahn, un exposé d'ensemble de la théorie de cette question dans *Analyse générale de la concurrence* (1971). Dans le domaine de l'économie du bien-être, son ouvrage *Choix collectif et préférences individuelles* (1951) montre les difficultés que sou-lève la définition de l'intérêt général à partir de l'expression des intérêts individuels. Arrow a été conseiller économique de l'administration Kennedy et Johnson.

Gérard DEBREU (né en 1921) : économiste américain d'origine française, professeur à l'université de Yale (1955), puis de Berkeley (1960), prix Nobel en 1983. Normalien, Debreu passe l'agrégation de mathématiques en 1946, et vient à l'économie à travers la lecture de M. Allais (infra). Il se rend aux États-Unis en 1948, et opte pour la nationalité américaine en 1975. Debreu reformule la théorie walrasienne de l'équilibre général à l'aide du langage moderne de la théorie des ensembles et de la topologie. Après son article de 1954 avec Arrow (supra), il donne de cette théorie une présentation axiomatique rigoureuse dans sa thèse *Théorie de la valeur* (1959). Son article sur les "fonctions de demande nette" (*Journal of Mathematical Economics*, 1, 1974) montre que l'équilibre général n'est pas nécessairement stable.

Maurice ALLAIS (1911-2010) : économiste français, professeur à l'École des Mines depuis 1944, directeur d'études au C.N.R.S., prix Nobel en 1988. Polytechnicien, Allais devient ingénieur des Mines en 1936 et se consacre à l'économie à partir de 1941. Théoricien soucieux d'expérimentation, il mène ses recherches en marge de l'Université, qui tarde à reconnaître ses mérites. Ses travaux d'économie pure, influencés principalement par Walras, Pareto et Fisher, mais aussi Dupuit et Edgeworth, portent notamment sur l'équilibre général et l'allocation efficace des ressources (*A la recherche d'une discipline économique — l'économie pure*, 1943 ; *Economie pure et rendement social*, 1945 ; *La théorie générale des surplus*, 1981), les processus inter-temporels (*Economie et intérêt*, 1947), les choix aléatoires ("L'extension des théories de l'équilibre économique général et du rendement social au cas du risque", *Econometrica*, 1953). Ses travaux d'économie appliquée sont également nombreux et variés (citons *L'impôt sur le capital et la réforme monétaire*, 1976). Il se déclare dans ce domaine influencé "par une philosophie d'inspiration libérale dans la lignée d'Alexis de Tocqueville, de Léon Walras, de Vilfredo Pareto et de John Maynard Keynes" (Allais M., *Autoportraits*, Montchrestien, 1989, p. 36).

J. Boncoeur, H. Thouément. Histoire des idées économiques. Tome 2. Armand Colin, 2005.

Document 31 //

Nouvelle Ecole classique et Nouvelle Ecole Keynésienne : le renouveau de la microéconomie

En affirmant que « ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du boulanger ou du marchand de bière dont nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts » [Smith, 1776, Adam Smith a suggéré que la poursuite d'intérêts égoïstes devait conduire à la réalisation de l'intérêt général. Il soutenait que l'égoïsme n'est pas nécessairement néfaste, car l'individu égoïste est « conduit par une main invisible pour faire avancer une fin qui ne fait point partie de son intention. Et ce n'est pas toujours la pire pour la société qu'elle n'en fit point partie. En poursuivant son propre intérêt il fait souvent avancer celui de la société plus efficacement que s'il y visait vraiment ».

Un apport essentiel de la microéconomie traditionnelle a été d'exploiter l'intuition d'Adam Smith, dans un cadre

formalisé, utilisant des outils mathématiques. Ce type de formalisation a permis de définir les hypothèses nécessaires pour que l'échange marchand soit un mode efficace d'allocation des ressources. En effet, la microéconomie traditionnelle montre que les individus ont intérêt à participer à l'échange marchand, et non pas à rester dans une situation d'autarcie. En outre, elle aboutit à la conclusion selon laquelle seule une organisation extrêmement particulière des échanges permet d'aboutir à une situation où la société exploite au mieux les ressources dont elle dispose. Cette organisation, la concurrence parfaite, constitue le cadre de référence de la micro-économie traditionnelle. Certains économistes, d'inspiration libérale, ont pu soutenir que l'économie fonctionnerait efficacement, selon une logique de concurrence parfaite, si l'État n'intervenait pas dans les relations marchandes et se limitait à assurer ses fonctions régaliennes. Ainsi, la microéconomie traditionnelle est quelquefois considérée comme la théorie du libéralisme économique.

C'est à ce point précis que la nouvelle microéconomie crée une rupture : en critiquant certaines hypothèses de base de la théorie microéconomique traditionnelle, la nouvelle microéconomie soutient que la parfaite efficacité des mécanismes concurrentiels, loin d'être la règle, constitue l'exception.

La microéconomie traditionnelle

La microéconomie traditionnelle est une théorie. A ce titre, elle propose une représentation du fonctionnement de la société, qui repose sur un ensemble d'hypothèses censées tenir compte de caractéristiques considérées comme importantes. Les hypothèses ont pour but de décrire l'échange marchand ; elles reposent sur deux principes : la rationalité individuelle et la concurrence parfaite.

- En économie, le principe de rationalité signifie que les individus agissent en utilisant au mieux les ressources dont ils disposent, compte tenu des contraintes qu'ils subissent. Cette définition appelle trois commentaires. Tout d'abord, l'individu rationnel, ou encore l'Homo oeconomicus, est égoïste : il tient compte uniquement de son propre intérêt. Il constitue en outre une unité de décision autonome : son comportement n'est pas déterminé par des habitudes sociales consciemment ou inconsciemment assimilées. Son comportement est défini indépendamment de toute contrainte macrosociale. La définition de la rationalité est donc a-historique. Enfin, l'individu rationnel est maximisateur, il effectue des choix qui maximisent sa satisfaction.

- Un marché est en concurrence parfaite s'il présente quatre caractéristiques. Premièrement, l'atomicité des participants : il comprend un grand nombre de vendeurs et d'acheteurs dont le volume des échanges individuels est négligeable par rapport au volume global des échanges. Deuxièmement, l'homogénéité du produit : les agents échangent des biens rigoureusement identiques de telle sorte que les acheteurs sont indifférents à l'identité du vendeur. Troisièmement, la libre entrée, pour que les vendeurs ne puissent pas mettre en place une collusion. Quatrièmement, la transparence : les agents sont parfaitement informés du prix et de la qualité du produit.

La microéconomie traditionnelle se borne à étudier l'échange marchand entre des individus rationnels en situation de concurrence parfaite. Encore faut-il expliquer comment peut concrètement fonctionner un marché de concurrence parfaite. Tel est l'objet du modèle walrassien du marché [Walras, 1874]. Selon le modèle walrassien du marché, archétype des marchés boursiers, le prix est annoncé par un commissaire-priseur. Les agents sont preneurs de prix: ils considèrent le prix comme donné. En effet, les individus ont une importance négligeable par rapport à l'ensemble du marché. Ils ne peuvent donc agir sur le prix en modifiant le volume de leur demande ou de leur offre individuelle. Le commissaire-priseur trouve le prix qui égalise l'offre et la demande grâce à un processus de tâtonnement qui peut se décrire de la manière suivante : le commissaire-priseur annonce un prix pour lequel tous les agents lui communiquent leurs offres et demandes. Le commissaire confronte l'offre et la demande pour ce prix et propose ensuite un nouveau prix, plus élevé si la demande est supérieure à l'offre, et plus faible dans le cas contraire. Ce processus continue jusqu'à ce que le prix égalise l'offre et la demande (lorsque cela est possible). Notons qu'il n'y a aucun échange durant le tâtonnement, les agents se contentent de communiquer leurs offres et demandes pour les prix annoncés, les échanges ont lieu seulement lorsque l'offre est égale à la demande.

Concrètement, tous les biens sont transmis à une chambre de compensation et sont répartis entre les différents agents lorsque l'offre est égale à la demande.

Le modèle d'équilibre général walrassien

La microéconomie traditionnelle montre que si tous les marchés fonctionnent selon la logique décrite par le modèle walrassien, les décisions individuelles, égoïstes et calculatrices aboutissent, comme l'affirmait Smith en 1776, dans certaines conditions, à un équilibre caractérisé par une utilisation efficace des ressources. Cela signifie qu'il est impossible d'améliorer la satisfaction d'au moins un agent sans diminuer celle d'un autre agent (ce critère d'optimalité de l'équilibre est l'optimum de Pareto). Ce résultat, connu sous le nom de premier théorème de l'économie du bien-être, tient au fait que le commissaire-priseur coordonne parfaitement, grâce au système de prix, des décisions individuellement rationnelles qui évitent tout gaspillage de ressources.

Les conditions qui permettent d'assurer l'efficacité de l'équilibre général walrassien sont de deux ordres.

Les premières concernent l'existence même de l'équilibre. Elles ont été définies rigoureusement par Arrow et Debreu

dans les années cinquante. Ces conditions, relativement techniques, concernent essentiellement les préférences des consommateurs et la technologie des firmes qui doit être notamment à rendements décroissants.

Les secondes concernent l'organisation des marchés et la nature des biens échangés. L'équilibre concurrentiel n'est plus efficace dès lors qu'il existe des monopoles, des biens indivisibles (biens collectifs) comme l'éclairage public, l'armée, ou la police, des effets externes (comme la pollution), ou encore des coûts de transaction qui empêchent de mettre en place un système complet de marchés (cf. encadré).

Le caractère très restrictif de l'hypothèse de concurrence parfaite, l'existence d'effets externes, de biens collectifs, de monopoles, de coûts de transaction montrent que le fonctionnement des marchés est généralement inefficace. Par conséquent, contrairement à une opinion souvent avancée, la microéconomie traditionnelle n'est pas la théorie du laisser-faire ; elle montre que la concurrence est inefficace. Cependant, la microéconomie est souvent utilisée pour soutenir que la concurrence reste, malgré tout, plus efficace que la gestion étatique. De telles prises de position relèvent d'une démarche qui consiste à assimiler le fonctionnement réel de la société à celui du modèle abstrait d'équilibre général walrasien. C'est d'une telle démarche qu'a participé un courant qui a renouvelé la théorie microéconomique durant les années soixante et soixante-dix. Ce courant a été quelquefois qualifié de nouvelle microéconomie. Afin de souligner que sa démarche relève d'une logique profondément différente de celle du courant que nous présentons dans cet ouvrage, nous le qualifierons de « nouvelle microéconomie à l'ancienne ».

La nouvelle microéconomie à l'ancienne

Pourquoi limiter l'hypothèse de comportement rationnel aux échanges marchands? Pourquoi ne pas considérer qu'il existe implicitement des mécanismes concurrentiels pour des biens qui ne s'échangent pas explicitement sur un marché : ne peut-on pas, par exemple, considérer qu'il existe un marché du mariage ou un marché politique ?

Ces deux types d'interrogation sont à l'origine d'un courant qui a renouvelé la problématique de la théorie microéconomique, dans les années soixante et soixante-dix. L'objet de cette « nouvelle microéconomie » était d'utiliser les hypothèses de comportement rationnel et de concurrence parfaite pour étudier des phénomènes non marchands. Sa méthode consiste à appliquer au non-marchand l'appareil analytique servant auparavant à étudier le champ de l'échange marchand. Les domaines d'application d'une telle méthode sont très nombreux. Ils concernent le crime, la politique, la famille, l'éducation, la drogue, le terrorisme... Nous nous limiterons à présenter les extensions concernant les interventions de l'État.

De l'économie du bien-être à la nouvelle économie publique

L'existence de biens collectifs et d'effets externes a suscité deux types de réaction. Le premier consiste à étudier les modalités de l'intervention de l'État qui permettent de pallier les dysfonctionnements du marché. Cela constitue l'objet de l'économie publique traditionnelle. Selon cette approche, l'État a pour but de maximiser le bien-être social et l'économie du bien-être constitue un instrument analytique qui permet de guider son action. Cependant, cette démarche pose un problème théorique important. Toute politique publique doit nécessairement désigner des bénéficiaires. Or, Arrow a montré que de tels choix ne pouvaient se déduire des préférences individuelles selon un processus démocratique (théorème d'impossibilité d'Arrow [1963]). L'État doit donc effectuer des arbitrages qui ne peuvent se déduire des préférences des agents dont il est censé maximiser le bien-être. Il n'est donc pas possible, dans le strict cadre de l'économie du bien-être, de fonder rationnellement l'intervention étatique. Un tel constat a suscité un second type de réaction se donnant pour objet d'expliquer le comportement de l'État à partir du comportement rationnel des agents qui le constituent. Cette approche caractérise la nouvelle économie publique.

L'inefficacité du marché politique

La nouvelle économie publique, dite école du public choice (cf. Breton [1996] pour une présentation générale), analyse de manière positive le fonctionnement de l'État à partir des instruments analytiques de la microéconomie. Les interventions de l'État ne sont pas le fait d'individus désintéressés, habités d'un esprit de « service public », mais d'agents rationnels qui répondent à des demandes issues de groupes de pression. Dans cette optique, les interventions publiques sont déterminées sur un marché politique. Sur ce marché, l'offre provient des bureaucrates et des politiciens, et la demande de groupes de pression qui représentent des intérêts particuliers. Sur la base de ce schéma théorique, la nouvelle économie publique critique l'intervention étatique. En effet, après avoir assimilé la sphère politique à un marché, elle montre que le marché politique ne fonctionne pas comme un marché de concurrence parfaite. Il est donc caractérisé par une allocation inefficace des ressources, qui conduit généralement à un interventionnisme excessif. Les bureaucrates et les hommes politiques disposent de rentes de situation : les contribuables les contrôlent très imparfaitement, par le biais d'élections espacées, qui concernent le plus souvent de vagues programmes insérant de très nombreuses déclarations d'intention. Le développement de l'Etat Providence est donc un produit de l'inefficacité du marché politique.

Cette conception du fonctionnement de l'État conduit à un libéralisme économique absolu. La référence aux mécanismes concurrentiels comme unique source d'efficacité économique détermine entièrement le contenu des propositions normatives de cette approche. Ainsi, les représentants les plus excessifs de la nouvelle économie publique,

comme James Buchanan [1975], prix Nobel d'économie en 1989, ont proposé de supprimer l'Etat Providence en instituant un nouveau contrat social au terme duquel les riches obtiendraient des pauvres la fin de l'interventionnisme contre une compensation monétaire. La « nouvelle économie à l'ancienne » a une portée ambivalente. Elle a permis d'étudier les conséquences de comportements rationnels maximisateurs dans des domaines habituellement négligés par la théorie économique et par la sociologie. La théorie du capital humain, la théorie de la bureaucratie constituent à ce titre des innovations conceptuelles importantes.

Cependant, la « nouvelle microéconomie à l'ancienne » a souvent utilisé les hypothèses de rationalité et de concurrence parfaite dans des domaines où de telles hypothèses ont une pertinence douteuse. De ce fait, ses conclusions sont souvent limitées, tant d'un point de vue théorique que normatif. Tout d'abord, la concurrence constitue l'unique mode d'allocation efficace des ressources, et le contenu des propositions normatives de la nouvelle microéconomie à l'ancienne relève nécessairement du libéralisme économique. En outre, ces branches de la microéconomie, se contentant le plus souvent d'adapter mécaniquement les mêmes raisonnements à des domaines nouveaux, n'ont pas suscité d'importantes innovations permettant de renouveler la conception du fonctionnement des marchés ou de l'État. Au contraire, une telle hégémonie réductrice tend à appauvrir les représentations théoriques des phénomènes sociaux en limitant les explications légitimes à un modèle unique.

Une démarche différente consiste à étudier précisément l'échange marchand dans le cadre d'hypothèses moins restrictives que celles de la concurrence parfaite, afin de tenir effectivement compte des conséquences des coûts de transactions liés aux carences informationnelles, de la décentralisation des décisions en l'absence d'un commissaire-priseur fictif, des monopoles... Tel est l'objet de la nouvelle microéconomie.

La nouvelle microéconomie

Le but de la nouvelle microéconomie est d'étudier le comportement d'individus rationnels, dans un monde où l'information n'est pas parfaitement disponible, et où les décisions individuelles ne sont pas coordonnées par un commissaire-priseur. La nouvelle microéconomie s'est constituée progressivement, à partir de critiques éparses, souvent initialement isolées, du modèle walrassien. En ce sens, notre définition du programme de recherche de la nouvelle microéconomie est rétrospective : il n'y a pas d'école ni de programme institué, la nouvelle microéconomie est née, à la fin des années soixante-dix, de la conjonction d'un nombre croissant de travaux qui avaient pour objectif d'étudier les comportements individuels en intégrant les interactions stratégiques et les imperfections informationnelles, tout en conservant l'hypothèse traditionnelle de rationalité. Une telle évolution a suscité un profond renouvellement des outils analytiques.

De nouveaux outils d'analyse : la théorie des jeux et l'économie de l'information

La microéconomie traditionnelle représente des situations d'isolement stratégique : les décisions individuelles transmises au commissaire-priseur n'affectent pas directement le bien-être d'autres individus, car chaque individu a une importance négligeable par rapport à la taille des marchés (hypothèse d'atomicité de la concurrence parfaite). Supprimer l'hypothèse d'atomicité et de commissaire-priseur conduit nécessairement à étudier les interactions stratégiques. Si l'étude systématique des problèmes soulevés par les interactions stratégiques est récente, il existe des travaux déjà anciens ayant étudié de manière relativement isolée ces problèmes. Cournot [1838] et Bertrand [1883] ont posé les premiers jalons d'une analyse des marchés oligopolistiques. Cependant, comme nous le verrons dans la suite de cet ouvrage (chapitre III), leurs contributions concernent des cas très particuliers.

- La théorie des jeux étudie la manière dont les individus rationnels règlent des situations conflictuelles. Elle analyse donc la signification de l'hypothèse de rationalité, lorsque la satisfaction d'un individu est directement affectée par les décisions d'autres agents, et elle définit des concepts de solution afin de prédire les situations auxquelles aboutissent les différentes configurations conflictuelles.

La méthode développée par la théorie des jeux a vocation à s'appliquer à toutes les situations dans lesquelles les décisions individuelles sont directement interdépendantes, qu'elles relèvent du domaine de la science politique, de la théorie économique, de la stratégie militaire ou même de la biologie. Cette théorie a été introduite en économie par von Neumann et Morgenstern en 1944 dans l'ouvrage intitulé *Theory of Games and Economic Behavior*. Mais ce n'est que depuis le début des années quatre-vingt, après une longue période de maturation, marquée par les travaux de Nash [1951], Luce et Raiffa [1957] et Shapley [1953], que l'ensemble des problèmes soulevés par les interactions stratégiques sont systématiquement analysés dans le cadre de la théorie des jeux (comme en témoignent les manuels de Friedman [1986], Kreps [1990], Fudenberg et Tirole [1991], Mas-Colell et al. [1995]).

- L'économie de l'information étudie les comportements d'agents confrontés à des problèmes d'acquisition d'information. On peut la dater d'un article d'Akerlof, publié en 1970, traitant des problèmes liés à l'inobservabilité de la qualité des voitures d'occasion. L'économie de l'information fait largement appel aux résultats acquis par l'économie de l'incertain. Celle-ci étudie la forme que prend l'hypothèse de rationalité lorsque les agents sont en situation d'incertitude. Elle permet de préciser le concept de risque, et d'étudier le comportement d'individus rationnels face au risque. L'économie de l'information utilise les résultats de l'économie de l'incertain, car un agent confronté à des problèmes d'acquisition d'information doit gérer des situations risquées. Par exemple, un consommateur qui décide

d'acheter un produit dans un magasin sans prospecter dans d'autres points de vente prend le risque de payer un prix relativement élevé. L'objectif de l'économie de l'information est de définir des structures d'information, caractérisées par des formes de risque, et d'analyser systématiquement les problèmes qui émergent dans chaque structure.

Théorie des jeux et économie de l'information se sont initialement développées de façon relativement autonome. Mais elles sont étroitement interdépendantes, dans la mesure où les agents sont souvent à la fois en situation de risque et de conflit. En fait, comme la théorie des jeux permet d'étudier les conséquences des relations conflictuelles en situation de risque, elle constitue la véritable matrice de la nouvelle microéconomie.

En définitive, la théorie des jeux et l'économie de l'information permettent d'étudier les comportements individuels dans un univers beaucoup plus complexe et plus riche que celui de la microéconomie traditionnelle. Fondée initialement sur l'analyse exclusive d'une institution très particulière — le marché walrasien —, la microéconomie est maintenant capable d'étudier le fonctionnement d'institutions très diverses.

Un nouveau programme de recherche

Dans la sphère de l'échange, la nouvelle microéconomie remplace la fiction du marché walrasien par le concept de contrat. En l'absence de commissaire-priseur, les agents qui pratiquent des échanges doivent passer des contrats, écrits ou non, dont ils peuvent discuter les termes. L'élaboration de ces contrats suppose des coûts de transaction. En effet, les individus doivent s'assurer que les contrats prévoient le maximum d'éventualités possibles à moindre coût ; et se donner en outre les moyens de faire respecter les clauses des contrats. La nouvelle microéconomie analyse les échanges en étudiant la manière dont sont formés les contrats, par des agents rationnels, dans différents environnements informationnels et pour différents modes de coordination des décisions individuelles. A ce titre, la nouvelle microéconomie reçoit quelquefois le qualificatif de « nouvelle économie institutionnaliste » [Simon, 1991].

De ce point de vue, la microéconomie montre que le marché walrasien est une forme d'institution très particulière et que l'objet de la théorie économique doit être d'étudier à la fois l'efficacité et la manière dont sont formées les différentes institutions. Certes, une telle préoccupation a motivé des travaux déjà anciens.

Au plan de la régulation de l'ensemble de la société, les débats portant sur les possibilités d'une économie socialiste ont conduit à élaborer des modèles de planification et à comparer leurs performances avec des modèles décentralisés.

A un niveau plus microéconomique, Coase, en 1937, a critiqué la fiction de la firme dans la théorie microéconomique traditionnelle, qui assimile sans justification l'entreprise à un « producteur », sans expliquer pourquoi les individus ne se contentent pas de produire pour leur propre compte. Selon Coase, une firme est un lieu où l'allocation des ressources s'effectue par voie hiérarchique plutôt que par le marché. S'il existe des coûts de transaction pour toute procédure d'allocation des ressources, il peut être en effet moins coûteux de coordonner les activités par la hiérarchie que par un système de prix. La constitution de firmes répond alors au souci d'utiliser une procédure d'allocation qui minimise les coûts de transaction. Plus récemment, Williamson [1975] a systématisé cette approche en analysant la très grande diversité des contrats que peuvent signer les entreprises. Simon [1951], dans une optique légèrement différente, a insisté sur la différence fondamentale entre les contrats d'achat et de vente ordinaires et les contrats de travail qui servent à gérer une relation hiérarchique. Cependant, les travaux de Coase, Simon et Williamson ont longtemps fait figure de contributions, sinon hétérodoxes, du moins marginales, car très difficiles à intégrer dans un cadre théorique unifié. Quant aux débats sur la planification, ils se contentent de comparer les performances de deux formes très particulières d'institutions. La nouvelle microéconomie est donc novatrice, parce qu'elle constitue un cadre conceptuel général qui permet d'expliquer l'émergence et les conséquences de coûts de transaction.

Incertitude et système complet de marchés

L'introduction de l'incertitude pose un problème difficile qui montre l'extrême fragilité de la correspondance entre équilibre concurrentiel et optimum de Pareto. Arrow [cf. Arrow et Hahn, 1971] a montré que l'extension de l'analyse du modèle sans incertitude au cas avec incertitude nécessite l'introduction de contrats prévoyant le prix de chaque bien dans chaque situation possible (ou « état de la nature »). On dit qu'il existe alors un système complet de marchés. Une telle hypothèse est très forte, car elle revient à multiplier artificiellement le nombre de biens. En effet, dans un tel cadre, un même bien physique (par exemple, une bouteille d'eau minérale), est un bien différent du point de vue économique, puisqu'il n'a pas la même utilité, et donc le même prix, dans les différents états de la nature (on considérera donc, par exemple, que la bouteille en cas de sécheresse est un bien différent de la bouteille en cas de pluie).

Pour comprendre l'importance de l'hypothèse de système complet de marchés, considérons un exemple simple. Supposons qu'une économie (une île) comprend deux agents identiques 1 et 2 qui ne disposent initialement d'aucune dotation (deux naufragés rationnels et pacifiques) et un bien (une bouteille de whisky). Les agents sont en situation d'incertitude, car il y a deux « états de la nature » envisageables : dans l'état $i = 1, 2$, le bien est alloué à l'agent i (chaque naufragé part rechercher la bouteille de son côté avec la même probabilité de réussite égale à $1/2$). Supposons en outre que les agents ont de l'aversion pour le risque (des naufragés qui ont de l'aversion pour le risque préfèrent obtenir la moitié de la bouteille avec certitude que sa totalité avec une probabilité $1/2$ et rien avec une probabilité $1/2$). Si les agents ne s'engagent pas à échanger le bien préalablement à la réalisation de l'état de la nature, l'allocation est clairement sous-optimale au sens de Pareto. En effet, l'agent chanceux qui a obtenu le bien n'a aucun intérêt à en céder

une part, puisque l'autre agent ne dispose d'aucune contrepartie. Ils ont intérêt à s'engager au préalable à effectuer un transfert de l'agent chanceux (qui peut être soit l'agent

1 soit l'agent 2 selon l'état de la nature) vers l'individu non chanceux. Cela est possible en signant des contrats contingents du type: si l'état 1 se réalise, l'agent 1 transférera une partie du bien à l'agent

2 et, en contrepartie, si l'état 2 se réalise, l'agent 2 transférera une partie du bien à l'agent 1. Dans un tel cas, il existe un système complet de marchés, car les agents s'engagent ex ante (c'est-à-dire avant de connaître la réalisation de l'état de la nature) à échanger le bien conditionnellement à la réalisation de chaque état de la nature. Cet exemple montre que l'existence d'un système complet de marchés est en général nécessaire pour que les agents puissent s'assurer contre le risque autant qu'ils le souhaitent.

Dans cet exemple, il n'est pas difficile de signer des contrats contingents, puisqu'il n'existe qu'un bien et deux états de la nature. L'intuition suggère en effet que les naufragés préfèrent s'engager à partager la bouteille. Cependant, dans la pratique, il existe en général, pour chaque transaction, un très grand nombre de situations envisageables. Les coûts associés à la signature de contrats conditionnels à tous les cas envisageables seraient exorbitants. L'introduction de l'incertitude dans le modèle d'équilibre général walrasien souligne donc encore une fois le caractère extrêmement restrictif des hypothèses qui permettent d'assurer l'efficacité du mécanisme concurrentiel.

P. Cahuc. *La nouvelle microéconomie.* La Découverte, coll. « Repères », 1998.

Document 32 //

Théorie des jeux et économie expérimentale

Exemple 1 //

Vous jouez avec un partenaire anonyme qui joue en même temps que vous et avec lequel vous ne pouvez pas communiquer (il s'agit d'un jeu non coopératif et statique). Le but du jeu est de maximiser les gains (payoffs). Vous devez choisir entre deux couleurs : le rouge (R) ou le noir (N). Le tableau ci-dessous présente la matrice des gains (il s'agit par conséquent d'un jeu où l'information est complète et parfaite). Vous êtes le joueur A ; dans chaque case, le chiffre de gauche correspond à votre gain pour les actions correspondant à la ligne et à la colonne afférant à la case. Le chiffre de droite correspond au gain du joueur B. Que jouez-vous ??

		Joueur B	
		Rouge (R)	Noir (N)
Joueur A	Rouge (R)	2 ; 2	0 ; 3
	Noir (N)	3 ; 0	1 ; 1

Exemple 2 //

Vous jouez avec un partenaire anonyme qui joue en même temps que vous et avec lequel vous ne pouvez pas communiquer (il s'agit d'un jeu non coopératif et statique). Le but du jeu est de maximiser les gains (payoffs). Vous devez choisir entre deux couleurs : le rouge (R) ou le noir (N). Le tableau ci-dessous présente la matrice des gains (il s'agit par conséquent d'un jeu où l'information est complète et parfaite). Vous êtes le joueur A ; dans chaque case, le chiffre de gauche correspond à votre gain pour les actions correspondant à la ligne et à la colonne afférant à la case. Le chiffre de droite correspond au gain du joueur B. Que jouez-vous ??

		Joueur B	
		Rouge (R)	Noir (N)
Joueur A	Rouge (R)	7 ; 3	7 ; 4
	Noir (N)	3 ; 4	10 ; 5

Exemple 3 //

Vous jouez avec un partenaire anonyme qui joue en même temps que vous et avec lequel vous ne pouvez pas communiquer (il s'agit d'un jeu non coopératif et statique). Le but du jeu est de maximiser les gains (payoffs). Vous devez choisir entre deux couleurs : le rouge (R) ou le noir (N). Le tableau ci-dessous présente la matrice des gains (il s'agit par conséquent d'un jeu où l'information est complète et parfaite). Vous êtes le joueur A ; dans chaque case, le chiffre de gauche correspond à votre gain pour les actions correspondant à la ligne et à la colonne afférant à la case. Le chiffre de droite correspond au gain du joueur B. Que jouez-vous ??

		Joueur B	
		Rouge (R)	Noir (N)
Joueur A	Rouge (R)	1 ; 1	3* ; 2*
	Noir (N)	2 ; 2	2 ; 1

Exemple 4 // Le jeu des « matching pennies »

Vous jouez avec un partenaire anonyme qui joue en même temps que vous et avec lequel vous ne pouvez pas communiquer (il s'agit d'un jeu non coopératif et statique). Le but du jeu est de maximiser les gains (payoffs). Vous devez choisir entre deux couleurs : le rouge (R) ou le noir (N). Le tableau ci-dessous présente la matrice des gains (il s'agit par conséquent d'un jeu où l'information est complète et parfaite). Vous êtes le joueur A ; dans chaque case, le chiffre de gauche correspond à votre gain pour les actions correspondant à la ligne et à la colonne afférant à la case. Le chiffre de droite correspond au gain du joueur B. Que jouez-vous ??

		Joueur B	
		Rouge (R)	Noir (N)
Joueur A	Rouge (R)	1 ; -1	-1 ; 1
	Noir (N)	-1 ; 1	1 ; -1

Exemple 5 // Le jeu de la « guerre des sexes »

Vous êtes un homme ou une femme (il faut choisir !). Vous jouez avec votre compagne ou compagnon qui joue en même temps que vous et avec lequel vous ne pouvez pas communiquer (il s'agit d'un jeu non coopératif et statique). Vous devez décider de l'endroit où vous allez passer la soirée (stade pour un match de Rugby ou Opéra). Si vous êtes l'homme vous souhaiteriez voir le match de rugby ; si vous êtes la femme vous souhaiteriez aller à l'Opéra. Mais vous savez que, l'un comme l'autre, dans tous les cas, vous préférez être ensemble plutôt que séparés.

Le tableau ci-dessus représente la matrice des payoffs associés aux différentes stratégies possibles. Le premier chiffre de chaque case correspond au niveau de satisfaction de l'homme, le second à celui de la femme. Que jouez-vous ??

		Joueur B	
		Rouge (R)	Noir (N)
Joueur A	Rouge (R)	2 ; 1	0 ; 0
	Noir (N)	0 ; 0	1 ; 2

D'après N. Eber. La théorie des jeux. Dunod, 2004

Document 33 //

Le dilemme du prisonnier

D'où viennent ce jeu et son appellation ? Le premier jeu ayant une structure de dilemme du prisonnier est le jeu expérimental proposé par deux mathématiciens, Melvin Dresher et Merrill Flood, en janvier 1950, afin d'évaluer la robustesse du concept d'équilibre que leur collègue John Nash vient juste d'inventer. Mais c'est Albert Tucker, un autre mathématicien, qui popularisera le jeu en question en le nommant « dilemme du prisonnier ». Cette appellation vient simplement de l'anecdote que raconte Tucker pour l'introduire lors d'un séminaire au département de psychologie de l'Université de Stanford en mai 1950 (Tucker [1950]) :

« Deux hommes, accusés d'avoir conjointement enfreint la loi, sont détenus séparément par la police. Chacun est informé que :

1. si l'un des deux avoue et que l'autre non, le premier aura une récompense (payoff + 1) alors que le second sera lourdement condamné (payoff - 2),
2. si les deux avouent, ils subiront tous les deux une peine légère (payoff- 1).

En même temps, chacun a de bonnes raisons de croire que

3. si aucun des deux n'avoue, chacun repartira libre (payoff 0). »

La formulation originale du dilemme du prisonnier a donc la structure suivante :

La stratégie d'aveu (A) est une stratégie dominante pour les deux prisonniers. Le seul équilibre de Nash du jeu est donc

le couple de stratégies (A, A), qui entraîne une peine légère (payoff égal à - 1, correspondant, par exemple, à une année de prison) pour les deux prisonniers, alors qu'en « coopérant », c'est-à-dire en jouant la stratégie NA, ils seraient tous les deux repartis libres. On voit bien le dilemme : la situation de chacun est meilleure si aucun n'avoue, mais aucun des deux ne prendra le risque de ne pas avouer car chacun comprend que s'il n'avoue pas, il est de l'intérêt de l'autre de le faire. Le dilemme du prisonnier illustre particulièrement bien le conflit qui peut exister entre les incitations sociales à coopérer et les incitations privées à ne pas le faire.

	Avoue (A)	N'avoue pas (NA)
Avoue(A)	-1,-1	1,-2
N'avoue pas (NA)	- 2,1	0, 0

À titre anecdotique, on notera que l'histoire originale des deux prisonniers souffre d'un problème de logique, soulevé par Holm [1995]. En effet, la stratégie d'aveu (A) apparaît comme une stratégie dominante pour chacun des deux prisonniers. Ainsi, chaque prisonnier doit logiquement avouer (jouer A), qu'il soit coupable ou innocent. Le problème est alors évident. Sachant les conditions dans lesquelles ont été interrogés les deux prisonniers et, par conséquent, le jeu que la police leur a fait jouer, le jury doit comprendre que, coupables ou non, ils ont été amenés à avouer en raison de la structure même du jeu. Par conséquent, les aveux n'ont plus aucune valeur et la seule chose que la police a vraiment réalisée dans l'histoire, c'est de mettre le jury dans une situation particulièrement délicate en dépréciant de manière radicale la valeur des aveux. Autrement dit, le dilemme du prisonnier se mue en un dilemme du jury !

La popularité du dilemme du prisonnier s'explique en grande partie par l'extraordinaire diversité de ses applications. Cela est tellement vrai que certains n'ont pas hésité à dire qu'il représentait le problème social fondamental, un concept universel qui engloberait virtuellement toutes les situations envisagées en sciences sociales. Nous n'en présenterons ici que trois exemples.

Dans le domaine militaire, deux puissances ont tendance à opter pour la prolifération d'armes alors que toutes deux seraient dans une situation meilleure (moins de risque en cas de conflit, moins d'argent dépensé) si elles coopéraient pour freiner la course aux armements. L'un des exemples de dilemme du prisonnier les plus fréquemment mis en avant dans le domaine militaire est celui de la course aux armements nucléaires entre les Etats-Unis et l'URSS pendant la guerre froide :

		URSS	
		Désarmement	Armement
États-Unis	Désarmement	Économies et protection pour chaque pays	Risque et faiblesse pour les États-Unis Protection et puissance pour l'URSS
	Armement	Protection et puissance pour les États-Unis Risque et faiblesse pour l'URSS	Coûts et risque pour chaque pays

Dans le domaine économique, deux entreprises ont tendance à se faire une concurrence très dure (sur les quantités produites, sur les prix, sur la publicité, etc.) alors qu'elles seraient toutes les deux dans une situation meilleure en coopérant et en s'entendant sur un partage du marché (ce qui est d'ailleurs interdit par la loi dans un certain nombre de cas) :

		Entreprise 2 (e2)	
		Politique « accommodante »	Politique « agressive »
Entreprise 1 (e1)	Politique « accommodante »	Profit moyen pour chacune	Profit faible pour et Profit élevé pour e2
	Politique « agressive »	Profit élevé pour e1 Profit faible pour e2	Profit faible pour chacune

Dans le domaine du sport, deux athlètes ont tendance à recourir au dopage même si tous les deux préféreraient un monde sans dopage. En supposant que les deux athlètes sont intrinsèquement de force égale, on a le dilemme du prisonnier suivant :

		Athlète 2 (a2)	
		Ne pas se doper	Se doper
Athlète 1 (a1)	Ne pas se doper	al et a2 se partagent les honneurs sans risque pour leur santé	A1 ne gagne rien gagne tout
	Se doper	al gagne tout a2 ne gagne rien	A1 et a2 se partagent les honneurs avec un risque pour leur santé

Notons que, dans tous les exemples considérés, des solutions coopératives sont envisageables. Les deux nations en conflit peuvent signer un accord de désarmement. De même, les deux entreprises pourraient s'entendre et parvenir à un accord de coopération (forcément « tacite » car interdit par la loi sur la concurrence). Enfin, en modifiant la structure du sport professionnel (moins d'argent, moins de compétitions, plus de tests, plus de prévention, etc.), la stratégie du dopage peut devenir si coûteuse (risque de se faire prendre, coût pour la santé) qu'aucun des deux athlètes n'ait plus intérêt à se doper, quel que soit le choix de son adversaire.

On voit donc que des solutions sont recherchées pour éviter le « piège » du dilemme du prisonnier. Dans le cas des deux nations faisant la course aux armements ou dans celui des deux entreprises en concurrence, c'est des joueurs eux-mêmes que vient la recherche de coopération, via un accord, signé pour les nations, tacite pour les entreprises. Dans l'exemple du dopage, c'est l'intervention d'un « régulateur » (une fédération sportive, en l'occurrence) qui va changer les règles du jeu afin de faire disparaître la situation de dilemme du prisonnier.

D'une manière très générale, on peut considérer que c'est bien pour éviter les problèmes de dilemme du prisonnier et promouvoir la coopération qu'ont été mises en place un grand nombre des conventions et des institutions qui régissent aujourd'hui nos sociétés : État, lois, éthique, etc.

N. Eber. Théorie des jeux. Dunod, 2004.

Document 34 //

La Nouvelle Ecole Keynésienne et l'inefficacité de la concurrence : l'exemple de l'antisélection

Le terme antisélection désigne un effet pervers du fonctionnement des marchés dû à des problèmes informationnels particuliers. Par exemple, lorsque les acheteurs observent imparfaitement la qualité des biens qu'ils désirent acquérir, les vendeurs ont intérêt à surestimer la qualité de leurs produits afin de les vendre au prix le plus élevé possible. Les acheteurs ne peuvent donc ni avoir confiance dans les déclarations des vendeurs, ni déduire qu'un prix élevé signifie une bonne qualité. Dans un tel cadre, les vendeurs de biens de bonne qualité, qui valent effectivement un prix élevé, peuvent être dans l'impossibilité de vendre leur produit à leur véritable prix dans la mesure où les acheteurs doutent de sa qualité.

Plus généralement, des problèmes d'antisélection surviennent lorsqu'il y a inobservabilité d'une caractéristique inaltérable du bien échangé par l'un des partenaires. L'information est donc incomplète et asymétrique. Dans ces conditions, le mécanisme concurrentiel n'est généralement pas efficace. Le prix n'est plus un parfait signal de la valeur du bien, puisque, pour un même prix, il est possible d'obtenir des biens de qualités différentes. Cela a des conséquences néfastes non seulement pour les acheteurs, mais aussi pour les « bons » vendeurs qui disposent de produits de bonne qualité et qui ne peuvent le signifier gratuitement de manière crédible. Il existe cependant des mécanismes, comme la discrimination ou le signal, qui peuvent améliorer le fonctionnement du marché lorsque la qualité des biens est imparfaitement observable.

Dans un premier temps, nous étudierons précisément l'émergence des phénomènes d'antisélection sur le marché des voitures d'occasion. Dans un deuxième temps, en étudiant le fonctionnement du marché des assurances, nous montrerons comment les agents n'ayant pas accès à une information privée sur la qualité de leur partenaire peuvent les discriminer. Enfin, dans une dernière étape, nous analyserons les circonstances dans lesquelles les individus peuvent envoyer des signaux pour révéler de manière crédible leur information privée.

L'inefficacité de la concurrence sur le marché des voitures d'occasion

L'analyse du fonctionnement des marchés dans lesquels les acheteurs ne peuvent observer la qualité des biens date d'un article d'Akerlof [1970] sur le marché des voitures d'occasion, qui a été à l'origine d'une grande partie des développements de l'économie de l'information. Supposons que seuls les vendeurs connaissent la qualité de leur véhicule. En théorie des jeux, cela signifie que la « nature » joue en premier en choisissant la qualité, notée Q , du véhicule de chaque vendeur, inobservable pour les acheteurs qui connaissent néanmoins la fonction de distribution des qualités. S'il existe seulement deux types de qualités (mauvaise-bonne), cela signifie que les acheteurs connaissent la proportion de voitures de bonne qualité. Les voitures sont échangées au prix P unique, car nous supposons pour l'instant que les vendeurs ne disposent d'aucun moyen pour signifier gratuitement la qualité de leur véhicule de manière crédible. Quel est alors le prix d'équilibre ?

Supposons que tous les acheteurs sont identiques et retirent de leur achat une utilité $U_a = Q - P$ égale à la différence entre la qualité et le prix, et les vendeurs une utilité $U_v = P - Q$ de la vente. La moitié des voitures est de bonne qualité et procure une utilité correspondant à $Q = 20\ 000$ euros (l'utilité d'un acheteur est donc égale à $20\ 000 - P$ et celle d'un vendeur à $P - 20\ 000$). L'autre moitié est de mauvaise qualité et « vaut » $10\ 000$ euros. En situation d'information symétrique, les bonnes voitures seraient échangées à $20\ 000$ francs et les mauvaises à $10\ 000$ francs. Cet équilibre correspond à un optimum de premier rang.

En situation d'information asymétrique, les acheteurs refusent de payer une voiture $20\ 000$ euros, car ils savent que la moitié des voitures est de mauvaise qualité, et qu'elle peut donc être de mauvaise qualité avec une probabilité $0,5$. L'espérance d'utilité retirée de l'achat au prix P est donc égale à $(0,5)(10\ 000) + (0,5)(20\ 000) - P$ ou encore à $(15\ 000 - P)$. Cependant, pour un prix de $15\ 000$ euros, les acheteurs savent que les vendeurs de véhicules de bonne qualité font des pertes (leur utilité est égale à $-5\ 000$) et refusent de vendre. Par conséquent, pour un prix de $15\ 000$ euros, seules les voitures de mauvaise qualité sont vendues. Conscients de cet état de fait, les acheteurs refusent de payer ces voitures plus de $10\ 000$ euros, et seules les voitures de mauvaise qualité sont échangées à ce dernier prix. Les véhicules de bonne qualité sont donc évincés du marché. L'antisélection correspond à un effet pervers qui élimine des échanges les produits de bonne qualité.

L'antisélection peut empêcher, dans certains cas, la réalisation de tout échange. Supposons que, parmi les véhicules de mauvaise qualité, quelques voitures, dangereuses, procurent une utilité correspondant à $Q = -10\ 000$ pour l'acheteur, qui n'est pas informé de leur état, et égale à zéro pour le vendeur, informé de leur état, qui ne peut l'utiliser. Le prix de $10\ 000$ euros n'est clairement plus un équilibre. Les acheteurs font des pertes à ce prix, car la probabilité d'obtenir un véhicule dangereux diminue leur espérance d'utilité. Par conséquent, le prix doit être inférieur à $10\ 000$ euros, ce qui implique que seules les voitures dangereuses seront vendues. Conscients de cela, les acheteurs refusent tout achat, et la seule situation d'équilibre correspond à l'absence d'échange.

Le modèle d'Akerlof peut s'appliquer à de très nombreuses situations. Il montre que le laisser-faire peut avoir des conséquences désastreuses : élimination des bons produits, voire absence d'échange. Dans ce cadre, une réglementation, assurant la révélation de tout ou partie de l'information, ou encore instituant des procédures de recours efficaces contre les ventes de produits de mauvaise qualité, permet d'améliorer le fonctionnement des marchés.

La possibilité d'acquérir l'information privée grâce à la discrimination sur le marché des assurances

Le marché des assurances constitue, depuis les travaux d'Arrow et de Rothschild et Stiglitz [1976], un cadre privilégié pour étudier les problèmes posés par les asymétries d'information. Le terme d'antisélection provient d'ailleurs de la théorie des assurances. Des phénomènes d'antisélection existent dans des situations où les assureurs ne connaissent pas les caractéristiques objectives de chaque assuré. Par exemple, un conducteur peut être objectivement dangereux, car il maîtrise mal son véhicule. Il y a alors asymétrie d'information, puisque les assureurs ne peuvent observer la « qualité » de chaque conducteur assuré.

La situation du marché des assurances est différente de celle du marché des véhicules d'occasion car les contrats d'assurance sont plus complexes que les contrats usuels d'achat et de vente. En effet, les contrats d'assurance ne stipulent pas un seul, mais deux prix : un prix payé pour contracter la police (la prime) et une indemnité versée si un dommage prévu par le contrat survient. Cette indemnité est inférieure au montant du dommage subi lorsque les contrats stipulent généralement une franchise. Dans certains cas, ces deux termes permettent aux assureurs de séparer les agents à haut risque des agents à bas risque. Plus généralement, un agent non informé peut acquérir une information privée sur le type d'un joueur si le nombre de variables stipulées par le contrat est supérieur au nombre de variables inobservées. Pour bien comprendre ce phénomène, considérons un modèle très simple représentant le fonctionnement du marché des assurances. Chaque agent a de l'aversion pour le risque et connaît sa propre probabilité de subir un dommage. Les assureurs ne connaissent que la fonction de distribution des types d'agents. Par exemple, si les agents sont à haut risque (avec une probabilité de dommage égale à π_h) ou à bas risque (probabilité de dommage égale à $\pi_b < \pi_h$), les assureurs connaissent seulement les proportions d'agents à haut et bas risque. Comme pour le marché des voitures d'occasion, cela se traduit en termes de théorie des jeux par le fait que la « nature » joue en premier, en déterminant le type de chaque agent désirant s'assurer. Chaque agent, contrairement aux assureurs, connaît son propre type. On peut distinguer deux cas de figure.

Si tous les assureurs sont contraints de proposer des contrats sans franchise, c'est-à-dire avec une indemnisation à 100 % en cas de dommage, on retrouve une situation similaire à celle rencontrée sur le marché des voitures d'occasion. Les assureurs ne proposent que des contrats avec une prime permettant de couvrir au moins l'espérance des indemnités versées avec le risque moyen des agents assurés. Les agents à bas risque supportent donc le surcoût dû à l'existence d'individus à haut risque. Les agents à bas risque peuvent accepter de payer une prime relativement élevée, ou tout simplement refuser de s'assurer s'ils estiment que le coût de l'assurance est trop élevé par rapport à leur risque de dommage.

Dans le second cas de figure, les assureurs peuvent proposer des contrats avec franchise qui permettent de ne pas indemniser à 100 %. La franchise peut constituer un moyen de discriminer les agents à bas risque et à haut risque. Pour ne pas payer de franchise, les agents à haut risque sont prêts à payer une prime d'assurance plus élevée que celle qu'accepteraient de payer les agents à bas risque. L'espérance de coût de la franchise est en effet plus élevée pour les agents à haut risque qui ont une plus forte probabilité de la payer. Ainsi, les assureurs peuvent proposer deux types de contrats : un contrat avec une franchise élevée et une prime faible, qui sera choisi par les agents à bas risque ; et un contrat avec une prime élevée et une faible franchise, qui sera choisi par les individus à haut risque. Les agents peuvent ainsi révéler leur information privée en choisissant un contrat de type particulier. Il peut donc exister des équilibres séparateurs, où les différentes catégories d'agents choisissent des contrats différents, et des équilibres mélangeants, où les agents choisissent tous le même contrat.

Il est important de remarquer que la révélation de l'information dans le cadre d'un équilibre séparateur ne permet généralement pas d'atteindre un optimum de premier rang, car il est impossible de proposer aux agents à bas risque un contrat aussi bon que celui qu'ils obtiendraient dans une situation d'information symétrique. De tels contrats, qui stipulent une indemnisation à 100 % et une prime relativement faible, seraient immédiatement choisis par les agents à haut risque. En d'autres termes, la révélation de l'information ne s'opère pas sans coût. On montre que s'il existe un équilibre séparateur, les individus à haut risque sont parfaitement assurés, dans une situation identique à celle de l'optimum de premier rang, tandis que les individus à faible risque, qui souffrent de ne pouvoir être identifiés immédiatement, obtiennent un niveau d'utilité inférieur à celui de l'optimum de premier rang. L'asymétrie d'information sur le type des agents entraîne donc ici aussi un phénomène d'antisélection, néfaste pour les « bons » agents.

P. Cahuc. La nouvelle microéconomie. La Découverte, coll. « Repères », 1998.

Vocabulaire du chapitre

▪ Mercantilisme, libéralisme économique, libéralisme politique, valeur d'usage, valeur d'échange, valeur travail, individualisme méthodologique, holisme méthodologique, microéconomie, macroéconomie, valeur utilité, rationalité économique, homo oeconomicus, rationalité substantive, rationalité limitée, rationalité procédurale, concurrence, concurrence pure et parfaite, équilibre partiel, équilibre général, boîte d'Edgeworth, loi de Walras, optimum de

Pareto, concurrence imparfaite, concurrence monopolistique, concurrence impersonnelle, concurrence personnalisée, taux d'intérêt, demande effective, équilibre de sous-emploi, chômage involontaire, théorème de Sonnenschein, jeu non coopératif, jeu coopératif, équilibre de Nash, trappe de Nash, anticipation rationnelle, anticipation adaptative, revenu permanent, risque, incertitude, asymétrie informationnelle, opportunisme, aléa moral, sélection adverse

Sujets de colles potentiels

1. A. Smith et le mercantilisme
2. Valeur d'usage, valeur d'échange, valeur travail chez les économistes classiques
3. En quoi les économistes classiques peuvent ils être qualifiés de libéraux ?
4. La pertinence de la métaphore de la main invisible selon A. Smith
5. D. Ricardo et la théorie de la valeur
6. Comment les économistes classiques expliquent-ils la formation des revenus primaires ?
7. L'école marginaliste en économie : continuité ou rupture ?
8. Faut-il rejeter le modèle de la concurrence

- pure et parfaite ?
9. Qu'est ce que la concurrence imparfaite ?
 10. L'Homo oeconomicus est-il rationnel ?
 11. Marché et concurrence imparfaite
 12. Peut-on parler d'une révolution keynésienne ?
 13. En quoi la théorie des jeux a-t-elle transformé les théories économiques ?
 14. J.-M. Keynes : incertitude et équilibre de sous emploi
 15. Rationalité des agents et efficience des marchés
 16. Marchés et asymétries informationnelles

Bibliographie du chapitre

Manuel d'ESH Armand Colin :

Chapitre 1 « *Les fondements de l'économie – Les grands courants de l'analyse économique depuis le XVIème siècle* » : pages 40 à 61.

Manuel « Aide-mémoire » :

▪ **Beitone A. et alii.** *Economie*. Dalloz / Sirey, 2012.

Chapitres 13 et 14

Lectures complémentaires :

- Albertini. J-M., Silem. A. (2011). Comprendre les théories économiques. Seuil, coll. « Points ».
- Cahiers français n°363 (2011). La pensée économique contemporaine. La documentation française.

- Combemale P. (2010), Introduction à Marx, La Découverte, Coll. Repères.
- Dostaler. G. (2001). Le libéralisme de Hayek, La Découverte, coll. « Repères ».
- Mignon V. (2010). La macroéconomie après Keynes. La Découverte. Coll. « Repères ».
- Boncoeur J. ; Thouément H. (2009). Histoire des idées économiques (tome 1 et 2). Armand Colin, coll. « Circa ».
- Eber N. (2007). Théorie des jeux. Dunod. Coll. « Topos ».
- Colliard J-E. ; Travers E. (2009), Les prix Nobel d'économie, La Découverte, Coll. Repères.
- Poulon F. (2011) – La pensée économique de Keynes, Dunod, Coll. Topos. → S'il ne faut en lire qu'un seul, c'est celui-ci !

Sur la toile :

- Le site Internet de **l'École normale supérieure de Lyon** est particulièrement riche en documents relatifs aux théories économiques : <http://www.touteconomie.org/index.php?arc=bv0>
 - Voir notamment la page consacrée à l'histoire de la pensée économique contenant de nombreux documents dont des vidéos faciles d'accès :
<http://www.touteconomie.org/index.php?arc=bv3&theme=10>
- Le site Internet « dessine moi l'éco » présente des courtes vidéos ludiques de 3 minutes sur un thème. Cela fonctionne sur le principe « l'économie pour les nuls ! » et donc cela manque parfois de rigueur, mais cela peut quand même être utile selon vos besoins :
<http://dessinemoileco.com/videos/>

Bon travail et bon courage !
