

Concepts fondamentaux de l'analyse économique 2002-2003

*Dominique Strauss-Kahn
dskscpo@voila.fr*

- **Introduction**

11. L'objet de l'analyse économique

12. Le fondement de l'analyse économique

13. Une économie de marché

11. L'objet de l'analyse économique

➤ 111. Organisation du cours

- 1111. Objectifs et méthodes**
 - Pourquoi ?**
 - Comment ?**

□ **1112. Plan de cours** (1er semestre)

■ **1. Introduction**

- **L'objet de l'analyse économique**
- **Le fondement de l'analyse économique**
- **Une économie de marché**

■ **2. La production**

- **Le travail , la consommation, l'épargne**
- **Les rendements, l'innovation, la productivité**
- **Les marchés de clientèle, la qualité, le contrat**

■ **3. Les marchés**

- **La concurrence, les imperfections du marché**
- **Les marchés en déséquilibre : l'exemple du marché du travail**

- **4. Les choix publics**
 - **Les biens publics et les externalités**
 - **Les fondements éthiques de la fiscalité : imposition et équité**

□ 1113. Bibliographie de bas

■ Textbooks

N. Gregory Mankiw

**Principes de l'économie,
Economica, 1998**

Joseph E. Stiglitz

**Principes d'économie
moderne, De Boeck
Université, 2000**

***Paul A. Samuelson
Et William D.
Nordhaus***

**Economie,
Economica, 16ème édition,
2000**

Edmund S. Phelps

**Economie politique,
Fayard, *Les savoirs*, 1990**

➤ **112. Contenu du cours**

□ **1121. Qu'est ce qu'une économie ?**

- **La gestion des ressources rares**
- **Les avantages de l'échange, la spécialisation**

□ 1122. Qu'est ce que l'analyse économique ?

- Les choix individuels**
- L'exemple d'une société primitive**
- Le conflit entre les ressources et les aspirations**

□ 1123. Pourquoi étudier l'analyse économique ?

- Notre vie quotidienne est concernée
- Un impératif démocratique ?
- Les raisonnements intuitifs sont souvent faux

□ 1124. Comment étudier l'analyse économique ?

- Approche positive et approche normative
- Les modèles : causalité et corrélation
- L'analyse économique est-elle une science ?
- Accords et désaccords entre les économistes

*Questions posées à des économistes
universitaires au début des années 90*

en %

non oui avec
 réserve oui

- *Le déficit commercial d'un pays vient du manque de compétitivité de ses entreprises*
- *Les droits de douane sont nuisibles*
- *La redistribution monétaire est préférable aux transferts en nature*

52	30	18
8	21	71
16	26	58

[Source : Stiglitz (2000) p. 20]

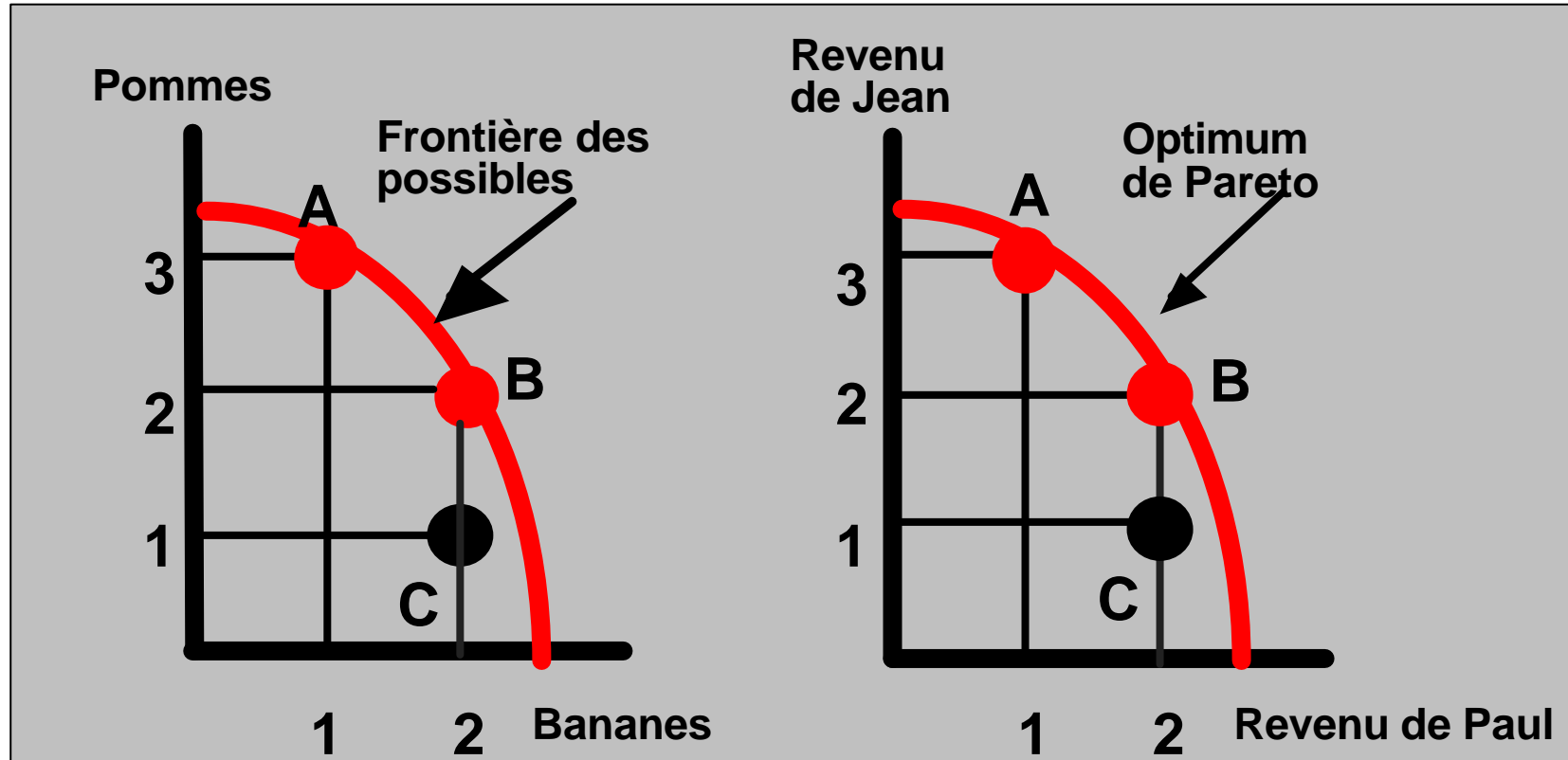
□ 1125. Comment allons-nous parler d'économie ?

- Rareté et rationalité
- Rareté et efficacité
- Rareté et marginalisme

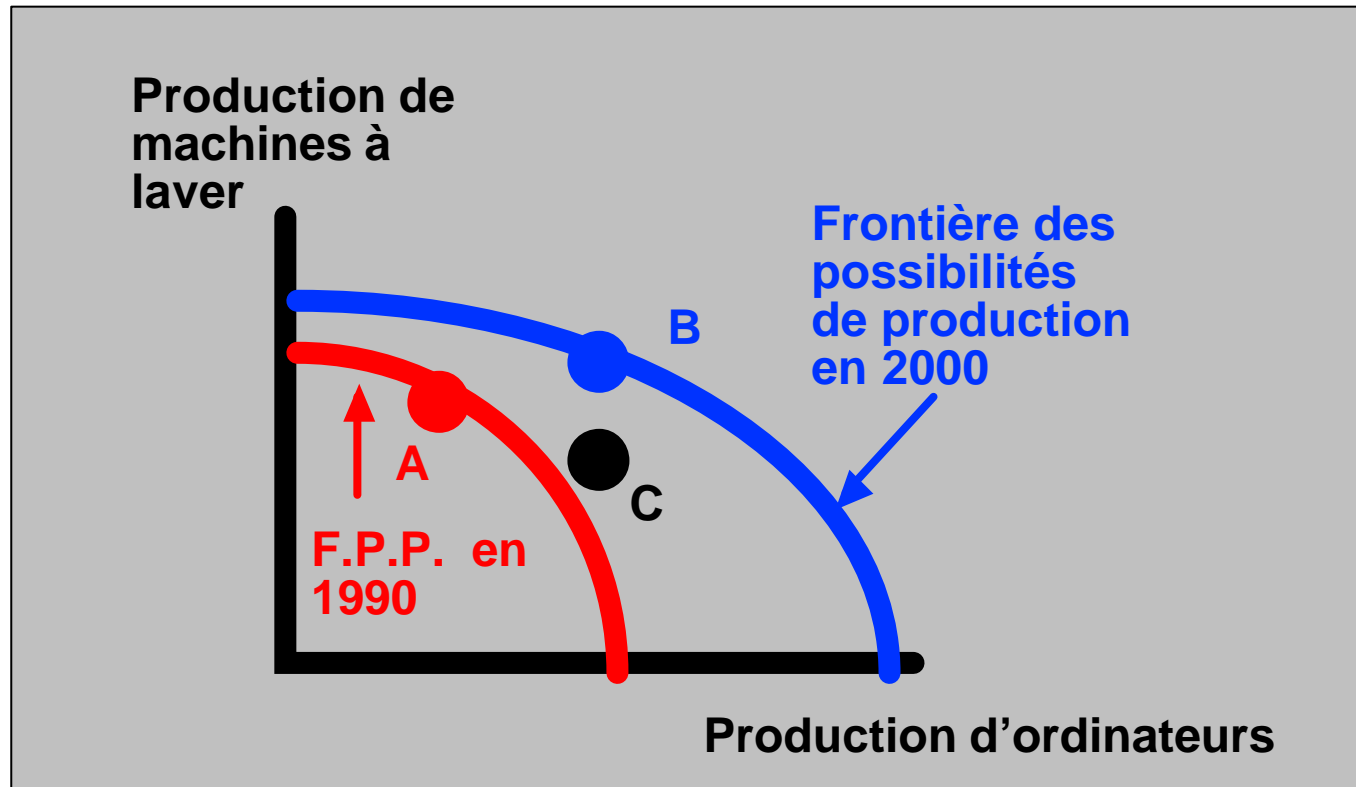
12. Le fondement de l'analyse économique

- **121. L'hypothèse de rareté**
 - ❑ **1211. Rareté et biens économiques**
 - ❑ **1212. Rareté et rationalité**

Coût d'opportunité et optimum de Pareto

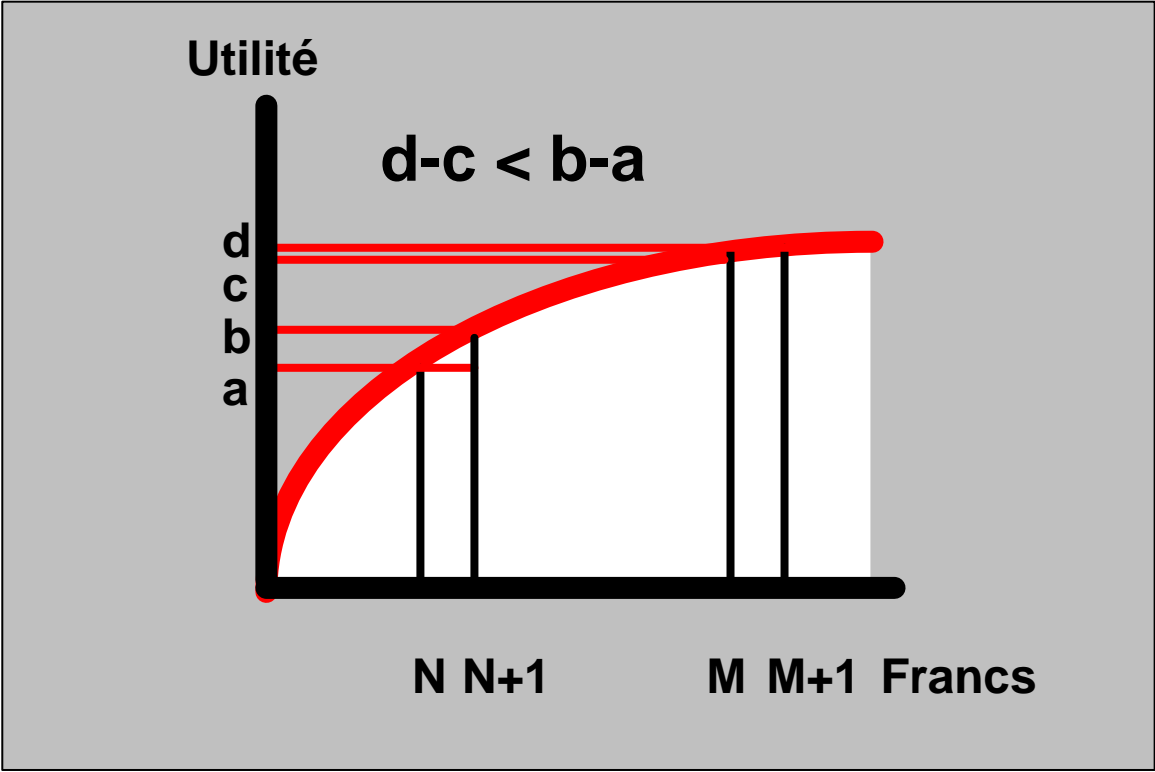


□ 1213. Rareté et efficacité



➤ **122. Rareté et analyse
à la marge**

- Le raisonnement marginal
et le problème de la valeur**
- La fonction d'utilité**



13. Une économie de marché

- **131. Les conditions de l'échange**
 - **1311. La révélation des préférences**

A veut vendre à 210 mais accepte à 100

B veut acheter à 120 mais accepte à 200

L'échange se fait à 140

Gain dans l'échange : $200-100=100$

Répartition du gain *A : 40*

B : 60

□1312. Les motivations de l'échange

- Les différences entre les dotations et les aspirations**
- La spécialisation : avantage absolu et avantage comparatif**

i) L'exemple historique

Nombre d'heures de travail pour produire

	1 m de drap	1 l de vin	Total
Portugal	10	4	70
Royaume Uni	5	3	80

Une répartition possible :

Portugal	5m de drap + 5l de vin = 70 h
Royaume Uni	10m de drap + 10l de vin = 80 h

En se spécialisant :

Portugal 0m de drap + 17,5l de vin = 70 h

Royaume Uni 16m de drap + 0l de vin = 80 h

**Puis en échangeant, (par exemple au taux 1m = 2l)
6m de drap contre 12l de vin :**

Portugal 6m de drap + 5,5l de vin

Royaume Uni 10m de drap + 12l de vin

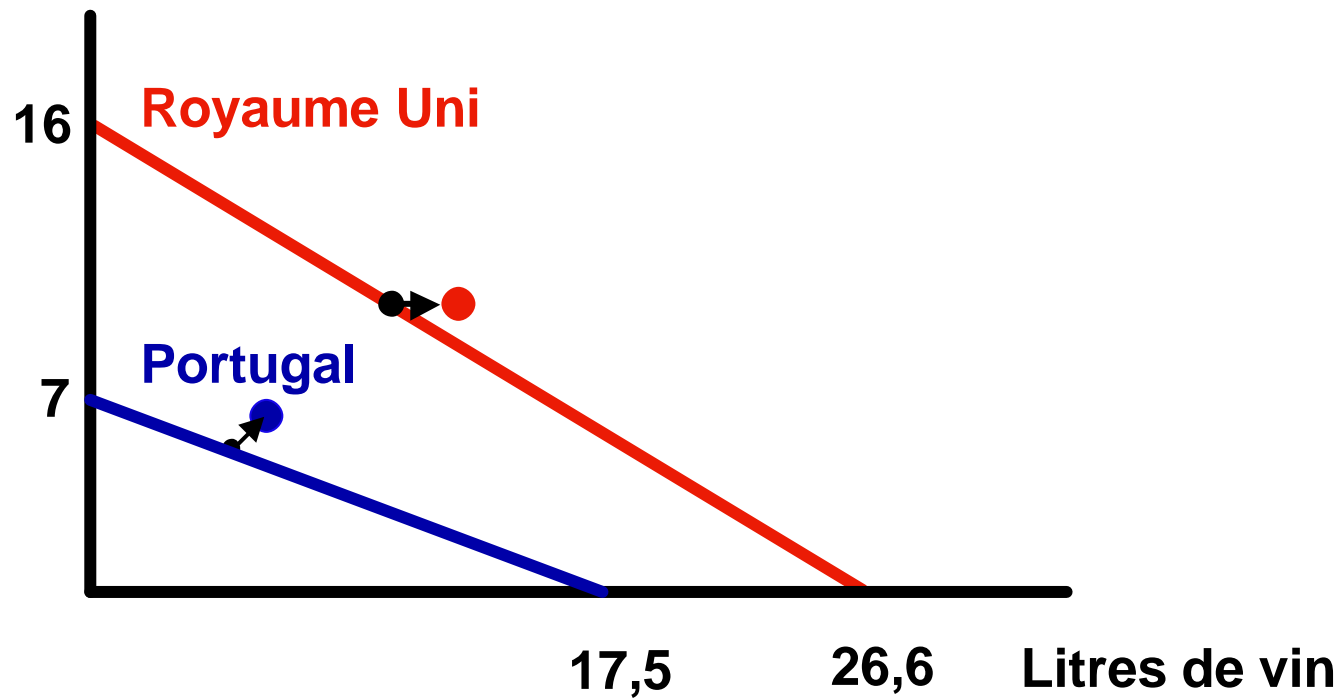
ii) Un exemple plus actuel, hors du champ international

iii) Discussion

- **Les dotations sont souvent acquises**
- **Le dépassement des frontières de production**
- **Pourquoi y a-t-il du protectionnisme ?**

Le dépassement des frontières de production par l'échange

Mètres de drap



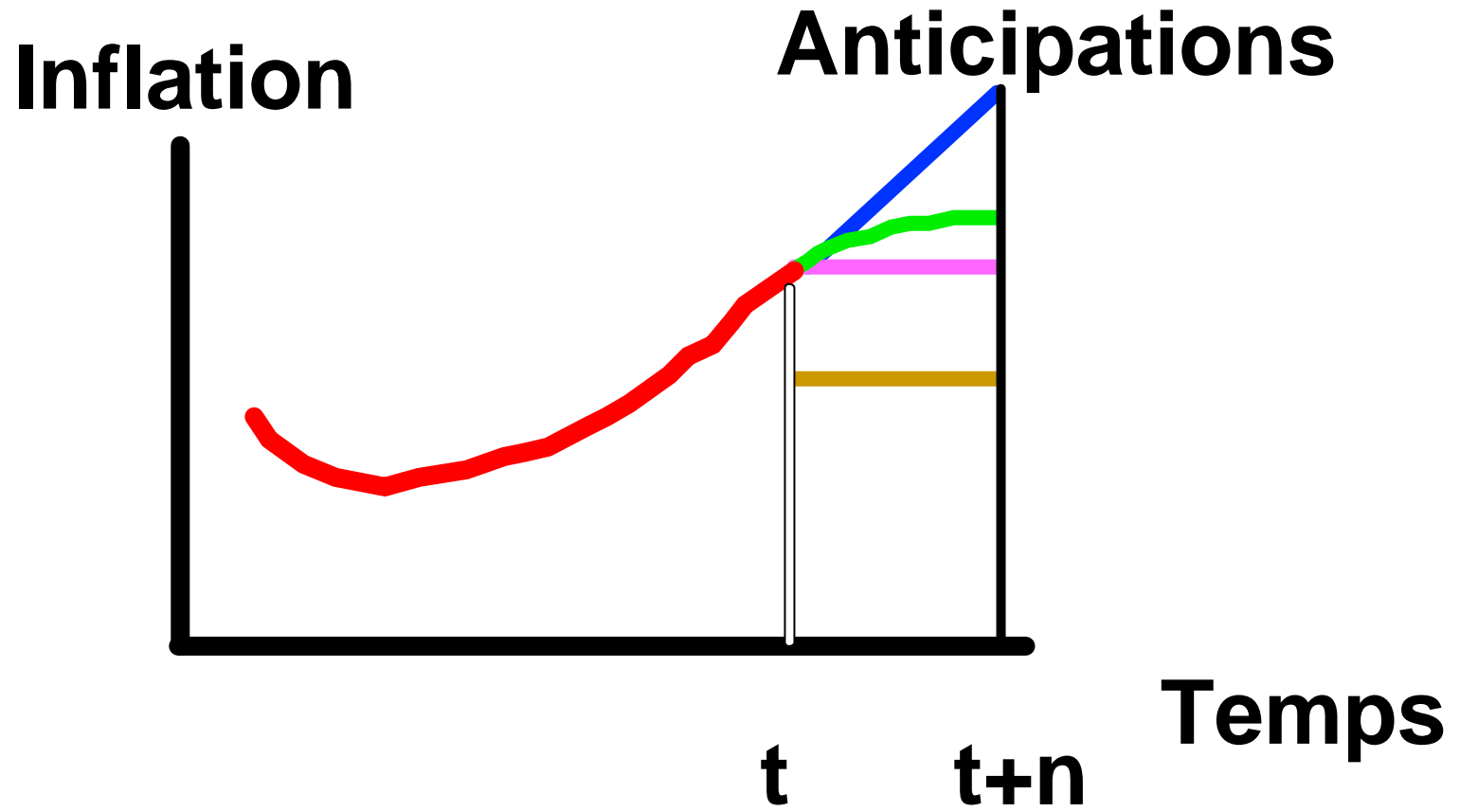
□ 1313. Le marché concurrentiel

- Biens identiques**
- Acheteurs et vendeurs en grand nombre**
- Information parfaite**

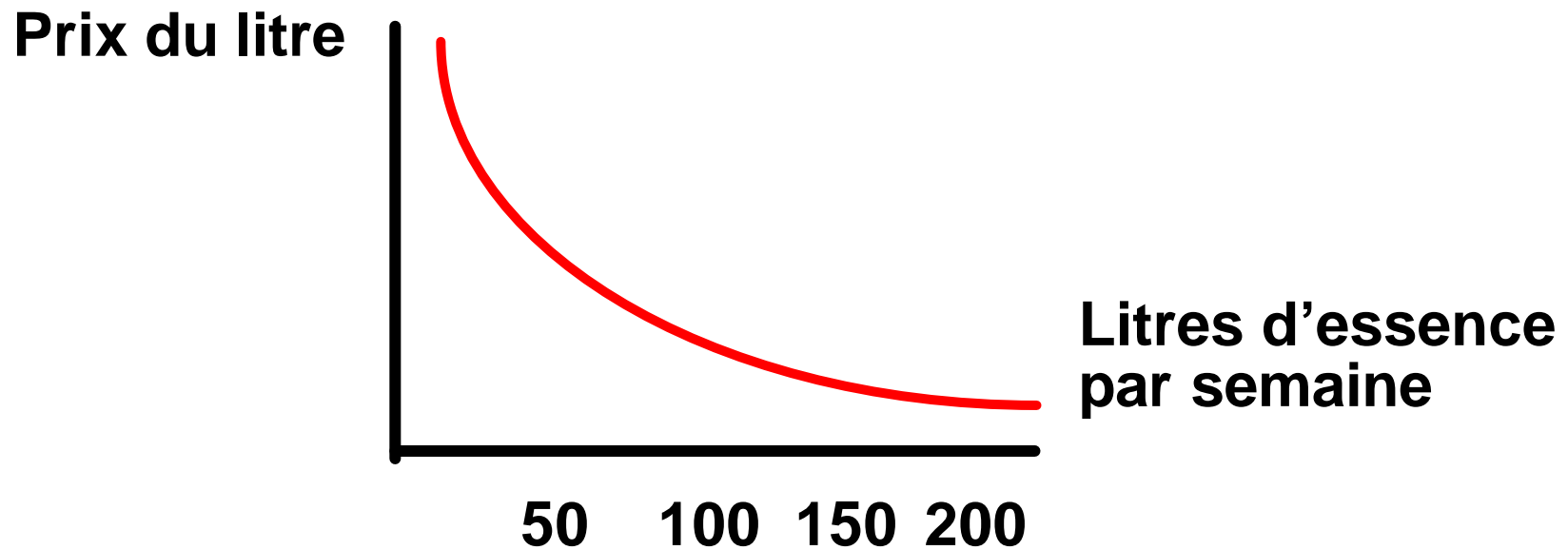
➤ **132. Les instruments d'analyse de l'échange**

□ **1321. Les déterminants de la demande individuelle**

- **Ressources, préférences, prix, anticipations**



- **Existe-t-il une courbe de demande individuelle ?**



□1322. L'équilibre entre l'offre et la demande

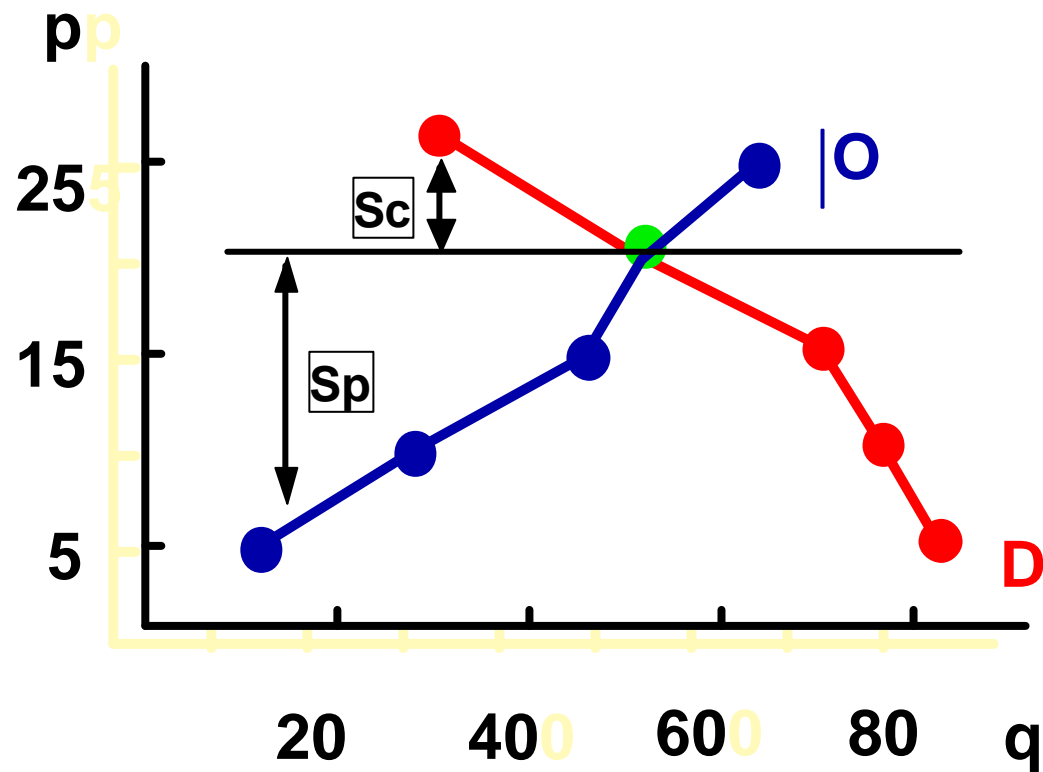
■ Construction de l'équilibre

■ Offres et demandes

Prix	Offreurs			Demandeurs		
	nb	q	O	nb	q	D
5	1	10	10	1	5	5
10	2	8	16	1	5	5
15	2	10	20	2	10	20
20	1	5	5	3	7	21
25	2	5	10	2	15	30

■ Offres et demandes cumulés

Prix	O	Oc	D	Dc
5	10	10	5	81
10	16	26	5	76
15	20	46	20	71
20	5	51	21	51
25	10	61	30	30

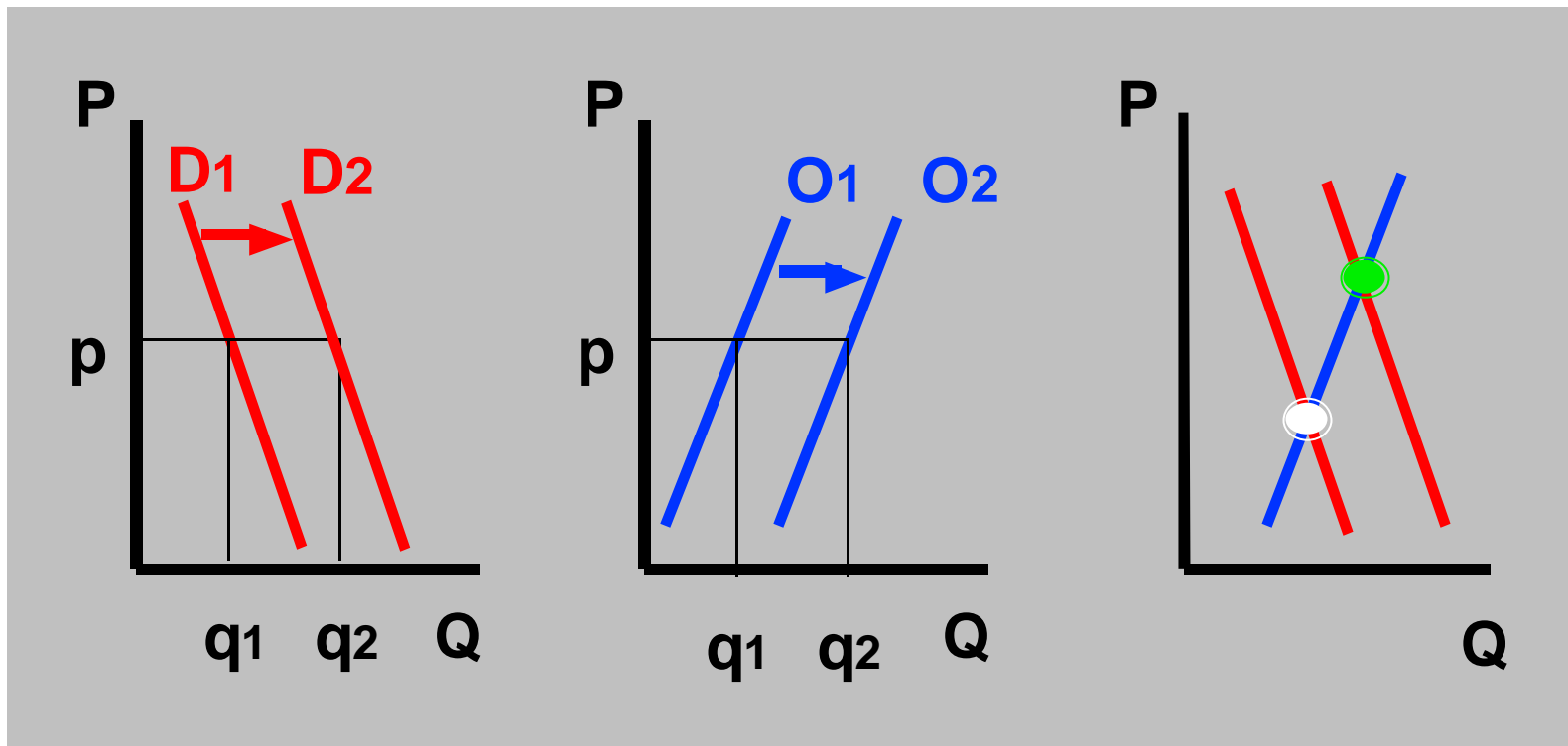


6 offreurs et 5 acheteurs pour $q = 51$ et $p = 20$

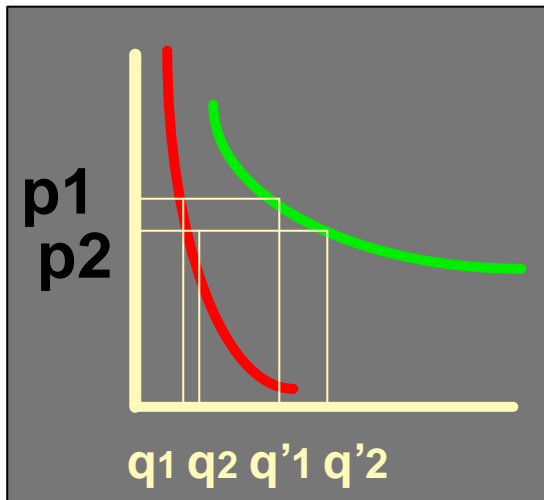
□ Trois concepts importants

- Les surplus**
- Déplacement sur la courbe et déplacement de la courbe**
- Elasticités**

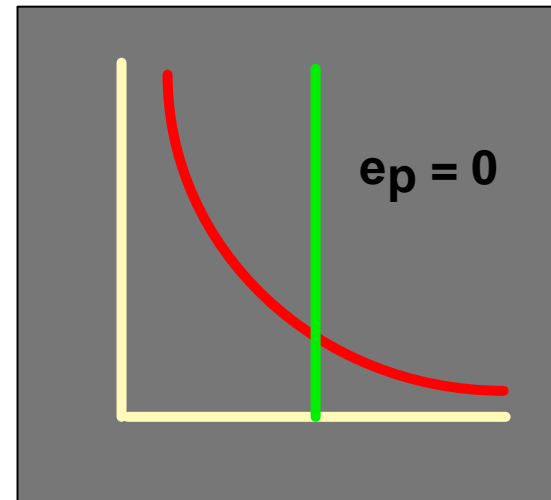
Déplacement de la courbe et sur la courbe



Elasticités



$$\begin{aligned} p1 &= 208 \\ p2 &= 200 \\ q1 &= 50 \\ q2 &= 51 \end{aligned}$$



$$e_p = \frac{Dq / q}{Dp / p} = \frac{1/50}{-8/208} \# -1/2$$

CONCEPTS FONDAMENTAUX DE L'ANALYSE ECONOMIQUE (I)

Cours de Dominique STRAUSS-KAHN

(Sciences Po / IEP de Paris : semestre d'automne 2002-2003)

Introduction 1 : l'objet de l'analyse économique

1. Sur la propriété

"Bien que la terre et toutes les créatures inférieures appartiennent en commun à tous les hommes, chacun garde la propriété de sa propre personne. Sur celle-ci, nul n'a droit que lui-même. Le travail de son corps et l'ouvrage de ses mains, pouvons-nous dire, sont vraiment à lui. Toutes les fois qu'il fait sortir un objet de l'état où la Nature l'a mis et l'a laissé, il y mêle son travail, il y joint quelque chose qui lui appartient et de ce fait, il se l'approprie. [...]

A présent que la propriété ne porte plus, au premier chef, sur les fruits de la terre et les bêtes qui vivent, mais sur la terre elle-même, en tant que celle-ci inclut et comporte tout le reste, il me paraît clair que cette propriété, elle aussi, s'acquiert comme la précédente. La superficie de terre qu'un homme travaille, plante, améliore, cultive et dont il peut utiliser les produits, voilà sa propriété. Par son travail, peut-on dire, il l'enclôt et la sépare des terres communes. [...]

La nature a bien réglé la mesure de la propriété, à l'échelle du travail des hommes et des commodités de la vie. Nul ne pouvait, par son travail, réduire tout en sa puissance ou se l'approprier, ni consommer, pour sa jouissance, plus qu'une portion exigüe ; il était donc impossible à tout homme d'empiéter sur les droits d'autrui, ou de devenir propriétaire pour son compte au préjudice de son voisin. Le même principe de propriété, c'est-à-dire que chacun doit avoir tout ce dont il peut se servir, serait resté valable partout sans causer de gêne à personne, car le monde contient assez de terre pour suffire au double de sa population, si l'invention de la monnaie et la convention tacite qui lui reconnaît une valeur n'avaient pas établi, par voie de consentement, des possessions plus vastes et le droit de les garder.

Comme l'or et l'argent, qui sont de peu d'utilité pour la vie humaine, si on les compare à la nourriture, au vêtement et aux moyens de transport, tirent leur valeur du seul consentement des gens, il est clair que la possession de la terre comporte des disproportions et des inégalités. [...] Là, en effet, par consentement mutuel, les hommes ont élaboré et adopté un procédé qui permet à chacun, légitimement et sans causer de tort, de posséder plus qu'il ne peut utiliser lui-même ; car pour le surplus, il reçoit de l'or et de l'argent, qu'on peut thésauriser sans nuire à personne ; car de tels matériaux ne se gâtent ni ne se détériorent entre les mains de leur possesseur."

John Locke, Deuxième Traité du gouvernement civil, 1690.

" La modernité avait fait du marché et de la propriété deux concepts pratiquement synonymes. De fait, l'économie capitaliste est fondée sur l'idée même d'échange de droits de propriété sur un marché. La première apparition du mot marché dans la langue anglaise remonte au XIII^e siècle et désigne l'espace physique réservé aux vendeurs et aux acheteurs échangeant des produits et des têtes de bétail. Vers la fin du XVIII^e siècle, ce terme avait perdu toute connotation spatiale et servait à décrire le processus abstrait de la vente et de l'achat de biens quelconques. Notre univers quotidien est tellement lié à cette conception de la vente et de l'achat sur un marché que nous pouvons difficilement imaginer une autre façon de structurer les échanges entre humains. Sa prospérité est la mesure de la nôtre. [...] Le marché est notre talisman et notre boussole, et parfois aussi la malédiction jetée sur notre existence. [...]

Mais ce fondement même de notre modernité est en train de s'écrouler. L'institution dont les partisans et les adversaires se sont livrés tant de batailles idéologiques, de guerres et de révolutions, est en train de dépérir sous l'impact de toute une constellation de nouvelles réalités économiques qui amènent la société à repenser le type de lien et de cadre qui définiront les relations humaines au cours du siècle qui commence.

Cette ère nouvelle voit les réseaux prendre la place des marchés et la notion d'accès se substituer à celle de propriété. Les entreprises et les consommateurs commencent à perdre contact avec la réalité fondamentale qui caractérisait la vie économique moderne - celle de l'échange de biens sur un marché de vendeurs et d'acheteurs. Cela ne veut pas dire que l'âge de l'accès est celui de la disparition pure et simple de la propriété. Bien au contraire, celle-ci reste une réalité centrale de l'activité économique, mais elle est de moins en moins l'objet d'un échange sur un marché. Les pourvoyeurs de l'offre continuent à être propriétaires de biens matériels ou

immatériels, mais ils en contrôlent désormais l'accès à travers diverses procédures de location, de leasing, de concession, de droits d'admission, d'adhésion ou d'abonnement qui en définissent l'usage provisoire. L'échange de biens entre vendeurs et acheteurs - caractéristique centrale de l'économie de marché moderne - est remplacé par un système d'accès à court terme opérant entre des serveurs et des clients organisés en réseaux. Les marchés classiques subsistent mais leur rôle a de moins en moins d'importance dans notre existence.

Dans la nouvelle économie en réseau, plutôt que d'échanger des biens matériels et immatériels, les entreprises en contrôlent et en régulent l'accès. La possession d'un capital physique, jadis solidement établie au cœur de la société industrielle, devient de plus en plus marginale pour la vie économique. Les entreprises y voient un coût de fonctionnement plutôt qu'un actif productif, et préfèrent louer des services qu'être propriétaires. En revanche, le capital intellectuel est le véritable moteur de cette ère nouvelle, et il est d'autant plus convoité. Ce sont les concepts, les idées, les images, et non plus les choses, qui ont une vraie valeur dans la nouvelle économie. Ce sont l'imagination et la créativité humaines, et non plus le patrimoine matériel, qui incarnent désormais la richesse. Or, il convient de souligner que le capital intellectuel n'obéit guère aux lois de l'échange. Il est étroitement associé à ses pourvoyeurs, qui peuvent en louer ou en concéder provisoirement l'accès à des tiers dans des conditions strictement définies.

Le monde des entreprises est déjà largement engagé dans cette transition de l'ère de la propriété à l'âge de l'accès. Les sociétés vendent leur patrimoine immobilier, réduisent leurs stocks, louent leur équipement et font sous-traiter leur activité dans une course à la survie qui passe par l'élimination du maximum de patrimoine matériel. La volatilité et le rythme effréné de la nouvelle économie rendent parfaitement désuète et inadéquate la possession de grandes quantités de biens matériels. L'essentiel de l'infrastructure matérielle du capitalisme contemporain n'a plus besoin d'être la propriété de ceux qui en font usage. [...]

Les consommateurs, de leur côté, commencent tout juste à expérimenter cette transition de la propriété à l'accès. Si les produits durables bon marché continueront à être vendus et achetés sur le marché, la plupart des biens et des équipements coûteux, comme les automobiles, les logements et certains appareils, seront fournis par les pourvoyeurs aux consommateurs sous forme de bail à court terme, de location, de droit d'adhésion et autres types de services.

On peut penser que d'ici à vingt-cinq ans l'idée même de propriété paraîtra singulièrement limitée, voire complètement démodée, à un nombre croissant d'entreprises et de consommateurs. [...] Dans un monde de production sur mesure, d'innovation et d'amélioration permanentes où le cycle de vie des produits est de plus en plus court, tout devient très rapidement obsolète. Avoir, posséder et accumuler n'ont plus guère de sens dans une économie où la seule constante est le changement. "

Jeremy Rifkin, L'âge de l'accès. La révolution de la nouvelle économie, 2000. Chapitre premier (extrait).

2. Nature et méthode de l'analyse économique

" Il y a une économie politique pure qui doit précéder l'économie politique appliquée, et cette économie pure est une science tout à fait semblable aux sciences physico-mathématiques.

L'économie politique pure doit emprunter à l'expérience des types d'échange, d'offre, de demande, de marché, de capitaux, de revenus, de services producteurs, de produits. De ces types réels, elle doit abstraire, par définition, des types idéaux, et raisonner sur ces derniers, pour ne revenir à la réalité que la science une fois faite et en vue des applications. Nous aurons ainsi, sur un marché idéal, des prix idéaux qui seront dans un rapport rigoureux avec une demande et une offre idéales. Et ainsi de suite. Ces vérités pures seront-elles d'une application fréquente ? A la rigueur, ce serait le droit du géomètre (et il en use tous les jours) d'étudier les propriétés les plus singulières de la figure la plus bizarre, si elles sont curieuses. Mais on verra que ces vérités d'économie politique pure fourniront la solution des problèmes les plus importants, les plus débattus et les moins éclaircis d'économie politique appliquée et d'économie sociale.

[...] Quant au langage, pourquoi s'obstiner à expliquer très péniblement et très incorrectement, comme l'a fait souvent Ricardo, comme le fait à chaque instant John Stuart Mill dans ses Principes d'économie politique, en se servant de la langue usuelle, des choses qui, dans la langue des mathématiques, peuvent s'énoncer en bien moins de mots, d'une façon bien plus exacte et bien plus claire ? "

Léon Walras, Eléments d'économie politique pure, 1874.

" [...] les idées, justes ou fausses, des philosophes de l'économie et de la politique ont plus d'importance qu'on ne le pense en général. A vrai dire le monde est presque exclusivement mené par elles. Les hommes d'action qui se croient parfaitement affranchis des influences doctrinales sont d'ordinaire les esclaves de quelque économiste passé. Les visionnaires influents, qui entendent des voix dans le ciel, distillent des utopies nées quelques années plus tôt dans le cerveau de quelque écrivain de la Faculté. Nous sommes convaincu qu'on exagère grandement la force des intérêts constitués, par rapport à l'empire qu'acquièrent progressivement les idées. A vrai dire, elles n'agissent pas d'une façon immédiate, mais seulement après un laps de temps. Dans le domaine de la philosophie économique et politique, rares sont les hommes de plus de vingt-cinq ou trente ans qui restent

accessibles aux théories nouvelles. Les idées que les fonctionnaires, les hommes politiques et même les agitateurs appliquent à la vie courante ont donc peu de chances d'être les plus neuves. Mais ce sont les idées et non les intérêts constitués qui, tôt ou tard, sont dangereuses pour le bien comme pour le mal. "

John Maynard Keynes, Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie, 1936. Chapitre 24 : " Notes finales sur la théorie sociale à laquelle la théorie générale peut conduire " (extrait).

" La théorie économique n'est ni assez esthétique ni assez profonde pour être enseignée pour elle-même, comme par exemple " l'art pour l'art ". L'économie est une discipline appliquée. Elle présente un intérêt parce qu'elle aide à comprendre, et peut-être à résoudre, les problèmes concrets auxquels nos économies sont confrontées. Les étudiants ont besoin d'apprendre comment trouver et améliorer les outils analytiques requis pour comprendre tel ou tel fait, ou ensemble de faits. Il leur faut acquérir cette capacité dès le début de leurs études pour s'intéresser à l'économie ; et ils doivent la maîtriser à la fin de leurs études car c'est en la mettant en œuvre que la plupart d'entre eux exerceront leur profession. [...]

L'économie appliquée consiste en une série de modèles - c'est-à-dire de représentations simplifiées de la réalité - adaptable à des contextes différents. La plupart de ces modèles sont rédigés en termes mathématiques. Lorsqu'on tente d'analyser une situation relativement complexe dont les principales caractéristiques sont numériques (prix, quantités produites, taux d'intérêt, emploi, degrés d'inégalité...) et que l'on essaie de respecter les règles de la logique, alors inévitablement les mathématiques sont un outil indispensable. Or les mathématiques requises en économie sont assez élémentaires, sans difficulté notable pour la majorité des étudiants qui les apprennent ou les utilisent.

Il existe une sous-culture de la discipline économique, qui vise à démontrer des théorèmes très généraux au moyen de mathématiques avancées ; cette sous-culture regroupe en fait une petite minorité d'économistes, et ironiquement elle est principalement d'origine française ! Les doléances à propos de la " mathématisation " de l'économie représentent soit une réaction exagérée face à ce groupe minoritaire, soit une attaque déguisée contre quelque chose d'autre.

Les étudiants font également part - de manière confuse et faiblement argumentée - de leur conviction de n'être confrontés qu'à l'économie " néoclassique ", à l'exclusion des " autres approches " d'analyse des problèmes économiques. [...] Je prends pour acquis que la théorie néoclassique est fondée sur un ensemble particulier d'hypothèses de base. [...] Ces hypothèses ont acquis le statut d'hypothèses standards précisément parce qu'elles sont pratiques, faciles à utiliser. Parfois, elles permettent d'obtenir des résultats utiles. Les relâcher s'avère difficile et implique le plus souvent des expressions théoriques plus complexes, des mathématiques plus avancées et des calculs plus compliqués. Mais des progrès sensibles ont été réalisés récemment, et l'on sait désormais comment se passer de certaines hypothèses traditionnelles. [...]

Peut-être [les étudiants] sont-ils convaincus qu'une approche entièrement différente résoudrait les problèmes les plus difficiles de façon plus expéditive et plus élégante. Toute tentative dans ce sens serait la bienvenue. Cependant, pour être sérieusement prise en compte, toute approche alternative doit obéir aux règles de la logique, respecter les faits et faire preuve de parcimonie. En clair : un bon modèle doit être à même d'expliquer un grand nombre de faits en ne faisant appel qu'à un nombre restreint d'hypothèses. [...] Je ne crois pas qu'une " approche alternative " quelconque ait satisfait, à ce jour, à ces critères. L'on peut s'étonner que les pourfendeurs de l'économie néoclassique n'aient pas formulé plus précisément des hypothèses alternatives qu'ils auraient pu tester empiriquement avec les meilleures techniques quantitatives disponibles. "

Robert Solow, " L'économie entre empirisme et mathématisation ", Le Monde, 3 janvier 2001.

Introduction 2 : le fondement de l'analyse économique

1. Le postulat de rationalité

" La mesure de la " rationalité " par l'économiste ne coïncide pas avec ce que le profane entend par ce terme. Dans le langage courant, la rationalité renvoie au fait que l'on agit avec raison et avec autant d'information que possible, ou en termes plus formalisés, au fait que l'on utilise avec cohérence des moyens adéquats pour atteindre des objectifs bien spécifiés. Pour l'économiste cependant la rationalité signifie que l'on choisit en fonction d'un ordre de préférence complet et transitif, avec une information parfaite et sans coût ; lorsque les revenus futurs sont incertains, la rationalité signifie que l'on maximise l'utilité attendue, c'est-à-dire l'utilité d'un revenu multiplié par la probabilité de l'obtenir.

La signification de la rationalité pour l'économiste est une invention relativement récente, datant des années 1930, mais héritée de la révolution marginaliste des années 1870. Pour les économistes classiques, la rationalité (ils n'employaient jamais ce terme) signifiait que l'on préfère plus à moins, que l'on choisit le taux de rendement le plus élevé, que l'on minimise les coûts unitaires, et, surtout, que l'on recherche son intérêt propre sans accorder

une attention explicite au bien-être des autres. Avec l'utilisation de la théorie de l'utilité marginale, la recherche de l'intérêt personnel fit peu à peu place à la maximisation d'un ordre de préférence cohérent sous hypothèse d'avenir certain et d'information complète [...]. Neumann et Morgenstern rajoutèrent le concept d'utilité attendue dans le cas de l'avenir incertain et, plus récemment, la nouvelle macro-économie classique a réinterprété le concept d'information parfaite en avenir incertain, lui donnant le sens d'information parfaite quant à la distribution de probabilité des prix futurs. Mais le fil conducteur dans tous ces développements du postulat de rationalité au cours des soixante dernières années est que l'on raisonne avec un ensemble de préférences stable et logique et une information parfaite et gratuite quant aux revenus futurs, entendue en termes probabilistes.

L'emprise du postulat de rationalité sur l'économie moderne a été si forte et si envahissante que l'on a pu penser qu'il est impossible de construire une théorie économique qui ne repose pas sur la maximisation de l'utilité. Manifestement, c'est faux puisque l'économie keynésienne, avec ses hypothèses de prix fixes, ne s'appuie pas sur la maximisation de l'utilité et peut difficilement être conciliée avec elle : une génération entière de macro-économistes a pensé pouvoir donner des fondations micro-économiques à la macro-économie keynésienne, c'est-à-dire à faire cadrer le multiplicateur keynésien avec le postulat de rationalité, et il n'y a pas unanimité sur le résultat de la démarche. De même, il est difficile de faire dériver la demande de monnaie de la maximisation rationnelle de l'utilité au sens habituel du terme, et Arrow [...] va jusqu'à affirmer : " Je ne connais aucune démonstration sérieuse de ce que la demande de monnaie s'explique par l'optimisation rationnelle ".

Enfin, l'économie marxiste, l'économie radicale et l'institutionnalisme américain ont tous évité le postulat de rationalité, et il serait absurde de nier qu'il s'agisse là d'analyses économiques.

[...] Le postulat de rationalité renvoie à la motivation individuelle, mais le comportement qui intéresse les économistes est le comportement agrégé des consommateurs et des producteurs sur différents marchés. En fait, le problème de l'agrégation est résolu par l'hypothèse tacite que tous les individus sont semblables et ont par conséquent la même fonction d'utilité (de même que toutes les entreprises sont semblables et ont la même technologie). Comme les individus ne sont manifestement pas semblables ni en ce qui concerne les préférences ni en ce qui concerne leurs dotations - si tel était le cas, il n'y aurait aucun commerce - il est évident que le succès dont les économistes ont fait preuve dans l'explication du comportement économique doit s'expliquer par le recours à des éléments autres que le postulat de rationalité. L'hypothèse de rationalité, en elle-même, est assez faible. Pour en tirer des explications intéressantes, il faut ajouter des hypothèses auxiliaires à la notion générale de rationalité, comme l'homogénéité des agents pour résoudre le problème classique de l'agrégation, ou, plus généralement, la connaissance parfaite, les résultats de l'équilibre, la concurrence parfaite [...].

Doit-on rejeter l'économie néo-classique tout entière parce qu'elle repose sur la fondation fragile du postulat de rationalité ? Céder à cette tentation serait devenir la proie de l' "infirmationnisme naïf ". Nous ne rejetons pas un programme de recherche simplement parce qu'il contient des " anomalies " tant qu'un programme alternatif de recherche ne se présente pas. Cependant de telles alternatives existent en fait, comme, par exemple, la théorie de Tversky et Kahneman (1986) qui est une théorie de la prise de décision en avenir incertain ne se basant pas sur l'utilité attendue, ou la théorie de Simon de la solution satisfaisante, qui peut être décrite comme une théorie de l'action individuelle non entièrement rationnelle en avenir à la fois certain et incertain. Il est vrai, bien sûr, qu'aucune de ces conceptions alternatives n'offre les mêmes implications rigoureuses que les modèles standard avec rationalité totale - pas encore au moins. Mais la rigueur peut être compensée par la pertinence : si le postulat de rationalité est vraiment faux, c'est peut-être l'une des raisons pour lesquelles la micro-économie est aussi impuissante à expliquer les comportements de consommation de nombreux ménages et les modes de fixation des prix par les entreprises sur de nombreux marchés. "

Mark Blaug, La méthodologie économique, 1994 (traduction française de la deuxième édition). Chapitre 15 (extrait).

2. Rareté, utilité, valeur

" Si la valeur des choses est fondée sur leur utilité, leur plus ou moins de valeur est donc fondée, l'utilité restant la même, sur leur rareté ou sur leur abondance, ou plutôt sur l'opinion que nous avons de leur rareté ou de leur abondance. Je dis l'utilité restant la même, parce qu'on sent assez qu'en les supposant également rares ou également abondantes, on leur juge plus ou moins de valeur, suivant qu'on les juge plus ou moins utiles.

Je dis donc que, même sur les bords d'un fleuve, l'eau a une valeur, mais la plus petite possible parce qu'elle y est infiniment surabondante par rapport à nos besoins. Dans un lieu aride, au contraire, elle a une grande valeur ; et on l'estime en raison de l'éloignement et de la difficulté de s'en procurer. En pareil cas un voyageur altéré donnerait cent louis d'un verre d'eau, et ce verre d'eau vaudrait cent louis. Car la valeur est moins dans la chose que dans l'estime que nous en faisons, et cette estime est relative à notre besoin : elle croît et diminue comme notre besoin croît et diminue lui-même. "

Etienne Bonnot de Condillac, Le Commerce et le Gouvernement considérés l'un relativement à l'autre, 1776. Première partie, chapitre premier (extrait).

" J'appelle richesse sociale l'ensemble des choses matérielles ou immatérielles (car la matérialité ou l'immatérialité des choses n'importe ici en aucune manière) qui sont rares, c'est-à-dire qui, d'une part, nous sont utiles, et qui, d'autre part, n'existent à notre disposition qu'en quantité limitée. [...] Je dis que les choses sont utiles dès qu'elles peuvent servir à un usage quelconque, dès qu'elles répondent à un besoin quelconque et en permettent la satisfaction. Ainsi, il n'y a pas à s'occuper ici des nuances par lesquelles on classe, dans le langage de la conversation courante, l'utile à côté de l'agréable entre le nécessaire et le superflu. Nécessaire, utile, agréable et superflu, tout cela, pour nous, est seulement plus ou moins utile. Il n'y a pas davantage à tenir compte ici de la moralité ou de l'immoralité du besoin auquel répond la chose utile et qu'elle permet de satisfaire. [...] Je dis que les choses n'existent à notre disposition qu'en quantité limitée du moment qu'elles n'existent pas en quantité telle que chacun de nous en trouve à sa portée à discrétion pour satisfaire entièrement le besoin qu'il en a. [...] On voit, d'après cela, quel est ici le sens des mots rares et rareté. C'est un sens scientifique, comme celui des mots de vitesse en mécanique et de chaleur en physique. "

Léon Walras, *Éléments d'économie politique pure*, 1874. Troisième leçon (extrait).

" 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. "

Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1776. Livre un, chapitre quatre (extrait).

" Le prix ou la valeur d'échange est déterminé en même temps que l'équilibre économique, et celui-ci naît de l'opposition entre les goûts et les obstacles. Celui qui ne regarde que d'un côté et considère uniquement les goûts, croit qu'ils déterminent exclusivement le prix, et trouve la cause de la valeur dans l'utilité (ophélimité). Celui qui regarde de l'autre côté, et ne considère que les obstacles, croit que ce sont eux exclusivement qui déterminent le prix et il trouve la cause de la valeur dans le coût de production. Et si parmi les obstacles il considère uniquement le travail, il trouve la cause de la valeur exclusivement dans le travail. [...] Si cette chose vague et indéterminée que les économistes littéraires nomment valeur a quelque rapport avec les prix, on peut affirmer qu'elle dépend de toutes les circonstances, aucune exceptée, qui influent sur la détermination de l'équilibre économique. [...] La chose indiquée par les mots de valeur d'échange, de taux d'échange, de prix, n'a pas une cause ; et l'on peut déclarer désormais que tout économiste qui cherche la cause de la valeur montre par là qu'il n'a rien compris au phénomène synthétique de l'équilibre économique. Autrefois on croyait généralement qu'il devait y avoir une cause de la valeur ; on discutait simplement de savoir quelle elle était. Il est bon de noter que la puissance de l'opinion selon laquelle il devait y avoir une cause de la valeur était si grande que même M. Walras n'a pu s'y soustraire entièrement, lui qui, en nous donnant les conditions de l'équilibre dans un cas déterminé, a contribué à montrer l'erreur de cette opinion. Il exprime deux notions contradictoires. D'une part il nous dit que " toutes les inconnues du problème économique dépendent de toutes les équations de l'équilibre économique ", et c'est là une bonne théorie ; d'un autre côté, il affirme qu'il " est certain que la rareté (ophélimité) est la cause de la valeur d'échange " et c'est là une réminiscence de théories dépassées, qui ne correspondent pas à la réalité (1). "

(1) [...] Il est probable que M. Walras s'est laissé tromper par les notations accessoires du mot rareté. Dans ses formules, comme il l'accorde lui-même, c'est le *Grenznutzen* des Allemands, le *final degree of utility* des Anglais, ou bien notre ophélimité élémentaire ; mais dans le texte, de-ci de-là, il s'y ajoute de façon peu précise cette idée que la marchandise est rare pour les besoins à satisfaire, par suite des obstacles à surmonter pour l'obtenir. On entrevoit ainsi vaguement une notion des obstacles, et cette proposition que " la rareté est la cause de la valeur d'échange " en devient moins inexacte. La faute de ces confusions n'est pas à ce savant éminent ; elle appartient entièrement au mode de raisonnement en usage dans la science économique ; mode de raisonnement que les travaux de M. Walras ont précisément contribué à rectifier.

Vilfredo Pareto, *Manuel d'économie politique*, 1906. Chapitre trois (extrait).

" Depuis son origine jusqu'à nos jours, le problème de la valeur a été considéré comme une des questions fondamentales de l'économie politique. Toutes les autres, comme celles du salaire, du capital, de la rente, de l'accumulation du capital, de la lutte entre grandes et petites entreprises, les crises, etc. se ramènent de façon directe ou indirecte à ce problème fondamental.

" La théorie de la valeur se trouve en quelque sorte au centre de toute la doctrine de l'économie politique " (1), note Böhm-Bawerk avec raison. Cela est bien compréhensible. Pour la production de marchandises en général, et en particulier pour la production capitaliste de marchandises dont dérive l'économie politique tout entière, le prix

- et par conséquent la norme de celui-ci, la valeur - constitue la catégorie fondamentale et universelle. Les prix des marchandises réglementent la répartition des forces productives de la société capitaliste, la forme de l'échange, qui présuppose la catégorie du prix et constitue la forme de répartition du produit social parmi les différentes classes.

Le mouvement des prix engendre une adaptation de l'offre de marchandises à la demande, la hausse et la baisse du taux de profit du capital amenant le capital à se porter d'une branche de production à l'autre ; les bas prix sont l'arme par laquelle le capitalisme se fraye un chemin vers la conquête du monde, et c'est grâce à eux que le capital élimine l'artisanat, et que la grande entreprise triomphe de la petite. "

(1) Böhm-Bawerk, „Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts", in Hildebrands Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, vol.13.

Nicolas Boukharine, L'économie politique du rentier. La théorie de la valeur et du profit de l'école autrichienne. Critique de l'économie marginaliste, 1919. Chapitre deux (extrait).

Introduction 3 : une économie de marché

1. De la division du travail

"Les plus grandes améliorations dans la puissance productive du travail et la plus grande partie de l'habileté, de l'adresse et de l'intelligence, avec laquelle il est dirigé ou appliqué, sont dues, à ce qu'il semble, à la division du travail.

On se fera plus aisément une idée des effets de la division du travail sur l'industrie générale de la société, si l'on observe comment ces effets opèrent dans quelques manufactures particulières [...].

Prenons un exemple dans ces manufactures de la plus petite importance, mais où la division du travail a été très souvent remarquée : le métier de fabricant d'épingles. Un homme qui ne serait pas façonné à ce travail (dont la division du travail a fait un métier particulier), ni accoutumé à se servir des instruments qui y sont en usage (dont la même division du travail a probablement convoqué l'invention), cet ouvrier, quelque adroit qu'il fût, pourrait peut-être à peine faire une épingle dans toute sa journée, et certainement il n'en ferait pas une vingtaine. Mais de la manière dont cette industrie est maintenant conduite non seulement l'ouvrage entier forme un métier particulier, mais même cet ouvrage est divisé en grand nombre de branches, dont la plupart constituent autant de métiers particuliers. Un ouvrier tire le fil, un autre le dresse, un troisième le coupe, un quatrième fait la pointe, un cinquième est employé à passer à la meule le bout qui doit recevoir la tête. Faire la tête requiert deux ou trois opérations séparées ; la placer est une besogne particulière ; blanchir les épingles en est une autre ; c'est même un métier indépendant que de les piquer sur un papier. De cette manière, l'important travail de faire une épingle est divisé en dix-huit opérations distinctes environ, lesquelles, dans certaines fabriques, sont remplies par autant de mains différentes, quoique, dans d'autres, le même ouvrier en remplisse quelquefois deux ou trois. J'ai vu une petite manufacture de ce genre qui n'employait que dix ouvriers et où, par conséquent, quelques-uns d'entre eux étaient chargés de deux ou trois opérations distinctes.

Mais, quoiqu'ils fussent très pauvres et, par cette raison, médiocrement pourvus de l'outillage nécessaire, quand ils étaient en pleine activité, ils venaient à bout de faire entre eux environ douze livres d'épingles par jour ; or, chaque livre contient au delà de quatre mille épingles de taille moyenne. Ainsi ces dix ouvriers pouvaient faire entre eux plus de quarante huit milliers d'épingles dans une journée ; donc, chaque ouvrier, faisant une dixième partie de quarante-huit mille épingles, peut être considéré comme faisant dans sa journée quatre mille huit cents épingles.

Mais s'ils avaient tous travaillé à part et indépendamment les uns des autres, et s'ils n'avaient pas été façonnés à cette besogne particulière, chacun d'eux assurément n'eût pas fait vingt épingles, peut-être pas une seule dans sa journée, c'est-à-dire pas, à coup sûr, la deux cent quarantième partie, et peut-être pas la quatre mille huit centième partie de ce qu'ils sont maintenant en état de faire, par suite d'une division et d'une combinaison convenables de leurs différentes opérations."

Adam Smith, Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, 1776. Livre un, chapitre un (extrait).

2. Sur l'avantage absolu

"C'est la maxime de tout chef de famille prudent de ne jamais tenter de faire à la maison ce qui lui coûtera plus cher à faire qu'à acheter. Le tailleur n'essaie pas de fabriquer ses propres chaussures, mais les achète à un cordonnier. Le cordonnier n'essaie pas de fabriquer ses vêtements, mais recourt au tailleur. Le fermier n'essaie de fabriquer ni les uns ni les autres, mais utilise les services de ces deux artisans. Tous trouvent qu'il est de leur

intérêt d'employer toute leur énergie dans une activité pour laquelle ils ont un avantage sur leurs voisins, et d'acheter avec une partie du produit de celle-ci ou, ce qui revient au même, avec le prix de cette partie, toutes les autres choses dont ils peuvent avoir besoin.

Ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille privée ne peut être folie dans la conduite d'un grand royaume. Si un pays étranger peut nous approvisionner en une marchandise à meilleur marché que nous ne pouvons le faire nous-mêmes, mieux vaut le lui acheter avec une partie du produit de notre propre activité, employée dans des productions pour lesquelles nous avons quelque avantage. L'activité générale d'un pays, étant toujours proportionnée au capital qui la met en oeuvre, ne sera pas diminuée pour cela, pas davantage que ne le sera celle des artisans mentionnés ci-dessus ; elle aura seulement à découvrir la façon dont elle peut s'employer avec le plus grand avantage. Elle n'est certainement pas employée avec le plus grand avantage quand elle est ainsi dirigée vers un objet qu'elle pourrait acheter à meilleur compte qu'elle ne le fabrique. La valeur de son produit annuel est certainement plus ou moins diminuée quand elle se trouve empêchée de produire des marchandises ayant une valeur évidemment plus élevée que les marchandises qu'elle est conduite à produire. [...] Les avantages naturels qu'un pays détient sur un autre dans la production de marchandises particulières sont parfois si grands qu'on reconnaît dans le monde entier qu'il serait vain de lutter contre eux [...]. Mais s'il y a une absurdité manifeste à affecter à un emploi quelconque trente fois plus de capital et de travail du pays qu'il n'en faudrait pour acheter à l'étranger la même quantité de marchandises qu'on veut avoir, il doit y avoir une absurdité, exactement de la même nature quoique moins éclatante, à affecter à un tel emploi un trentième, ou même un trois centième de plus de l'un et de l'autre. A cet égard, il importe peu que les avantages d'un pays sur un autre soient naturels ou acquis. Tant qu'un pays détient ces avantages, et qu'un autre ne les a pas, il est toujours plus avantageux pour le second d'acheter au premier que de fabriquer. C'est uniquement un avantage acquis qu'un artisan détient sur son voisin exerçant une autre activité, et pourtant ils trouvent tous deux plus avantageux d'acheter l'un à l'autre que de faire ce qui ne relève pas de leur métier particulier."

Adam Smith, Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, 1776. Livre quatre (extrait).

3. Sur l'avantage comparatif

"La règle qui détermine la valeur relative des marchandises dans un pays, ne détermine pas la valeur de celles échangées entre deux ou plusieurs pays.

Dans un système de parfaite liberté du commerce, chaque pays consacre naturellement son capital et son travail aux emplois qui lui sont le plus avantageux. La recherche de son avantage propre s'accorde admirablement avec le bien universel. En stimulant le travail, en récompensant l'esprit d'invention, et en tirant le meilleur parti des facultés particulières de la nature, cette recherche favorise la répartition du travail la plus efficace et la plus économe ; dans le même temps, en augmentant la masse totale des productions, elle répand partout le bien-être, et réunit par le lien de l'intérêt et du commerce réciproque, les nations du monde civilisé en une société universelle. C'est ce principe qui conduit à ce que la France et le Portugal cultivent du blé, ou encore que l'Angleterre fabrique les ustensiles et les autres biens manufacturés.

En règle générale, dans un seul et même pays, les profits sont toujours au même niveau ; ils ne peuvent différer que dans la mesure où l'emploi du capital est plus ou moins sûr et opportun. Mais il n'en va pas ainsi de pays à pays. Si les profits du capital employé dans le Yorkshire devaient excéder ceux du capital employé à Londres, le capital se déplacerait rapidement de Londres vers le Yorkshire, et les profits s'égaliseraient ; mais si une diminution des rendements sur les terres anglaises, consécutive à un accroissement du capital et de la population, devait entraîner une hausse des salaires et une baisse des profits, il ne s'ensuivrait pas nécessairement un déplacement du capital et de la population de l'Angleterre vers la Hollande, l'Espagne ou la Russie, où les profits pourraient être plus élevés.

Si le Portugal n'avait aucun lien commercial avec d'autres pays, au lieu d'employer une grande part de son capital et de son travail à produire du vin, grâce auquel il achète à d'autres pays le drap et les ustensiles dont il a besoin, il serait contraint de consacrer une part de ce capital à la fabrication de ces marchandises qu'il obtiendrait alors probablement en qualité et en quantité inférieures.

La quantité de vin offerte en échange du drap anglais n'est pas déterminée par les quantités de travail respectives consacrées à la production de chaque bien, comme cela serait le cas si les marchandises étaient toutes deux produites en Angleterre, ou toutes deux au Portugal.

La situation peut être telle en Angleterre que la production de drap exige le travail de cent hommes pendant un an ; mais, que ce pays tente de produire son vin, cela pourrait nécessiter le travail de cent vingt hommes pendant le même temps. L'Angleterre jugerait donc qu'elle a intérêt à importer son vin, et à le payer par ses exportations de drap.

Au Portugal, la production de vin pourrait n'exiger que le travail annuel de 80 hommes, et la production de drap le travail de 90 hommes pendant la même période. Il s'avérerait donc avantageux pour ce pays d'exporter du vin en échange de drap. Cet échange pourrait survenir quand bien même la marchandise importée par le Portugal pourrait être produite dans ce pays avec moins de travail qu'en Angleterre. Bien que le Portugal pût fabriquer le

drap en employant 90 hommes, il l'importerait d'un pays où cette production requiert le travail de 100 hommes, parce qu'il serait plus avantageux pour lui d'employer son capital à produire du vin contre lequel il obtiendrait davantage de drap anglais, que de fabriquer du drap en détournant une part de son capital de la culture des vignes pour le placer dans la manufacture du drap.

Ainsi, l'Angleterre offrirait le produit du travail de 100 hommes contre le produit du travail de 80. Un tel échange ne pourrait se faire entre individus d'un même pays. Le travail de 100 Anglais ne peut être échangé contre le travail de 80 Anglais ; par contre, le produit du travail de 100 Anglais peut être échangé contre le produit du travail de 80 Portugais, de 60 Russes ou de 120 habitants des Indes Orientales. La différence entre le cas d'un pays isolé, et celui où plusieurs pays sont en présence est facile à expliquer, il suffit pour cela de considérer la difficulté avec laquelle le capital se déplace d'un pays à un autre à la recherche d'un emploi plus profitable, et la facilité avec laquelle ce même phénomène se produit d'une province à l'autre dans un même pays."

David Ricardo, Des principes de l'économie politique et de l'impôt, troisième édition, 1821. Chapitre sept (extrait).

4. La « main invisible »

"Par conséquent, puisque chaque individu tâche, le plus qu'il peut, 1°) d'employer son capital à faire valoir l'industrie nationale, et 2°) de diriger cette industrie de manière à lui faire produire la plus grande valeur possible, chaque individu travaille nécessairement à rendre aussi grand que possible le revenu annuel de la société. A 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 qu'à se donner personnellement une plus grande sûreté ; et en dirigeant cette industrie de manière à ce que son produit ait le plus de 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, pour remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions ; et ce n'est pas toujours ce qu'il y a de plus mal pour la société, que cette fin n'entre pour rien 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."

Adam Smith, Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, 1776. Livre quatre, chapitre deux (extrait).

2. La production

21. Le travail, la consommation, l'épargne

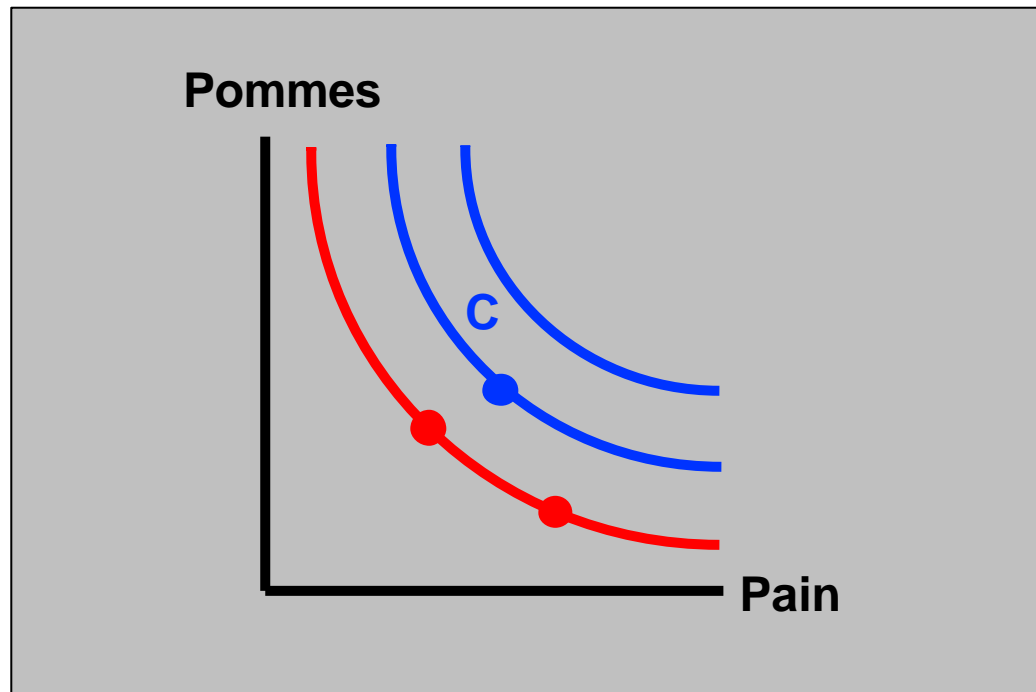
**22. Les rendements, l'innovation, la
productivité**

**23. Les marchés de clientèle, la qualité, le
contrat**

21. Le travail, la consommation, l'épargne

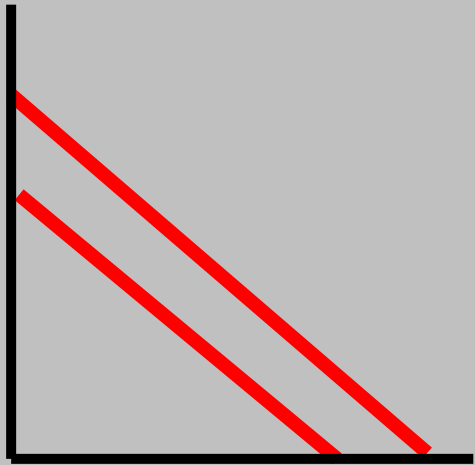
- **211. Le cadre d'analyse**
 - **2111. Classiques, néo - classiques : l'apparition de la micro-économie**
 - **2112. Les outils de l'analyse néo-classique**

■ Les courbes d'indifférence



Biens substituables

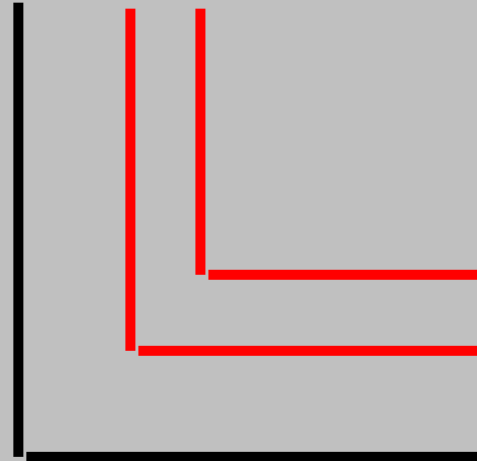
Pommes



Poires

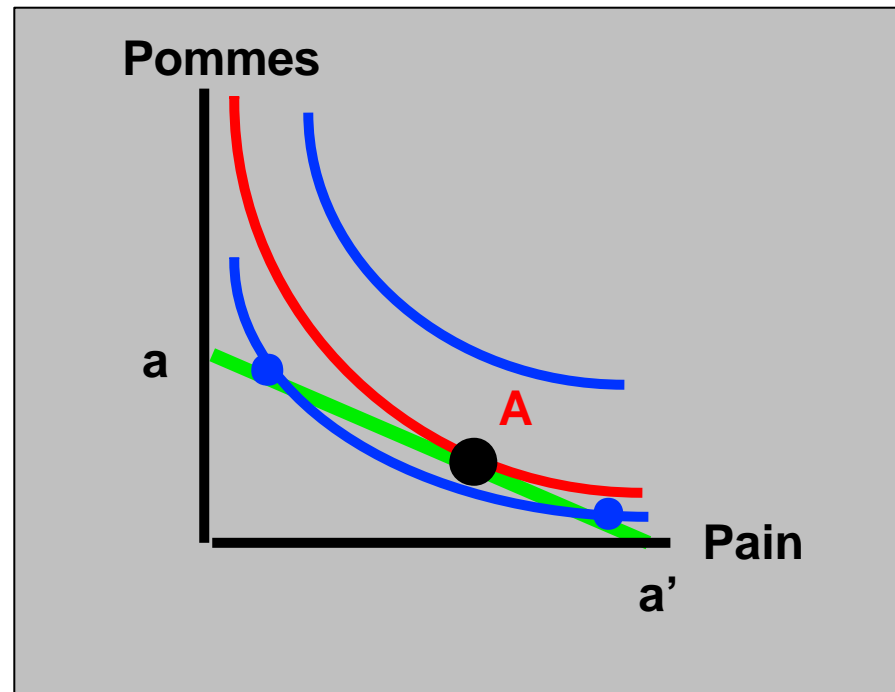
Biens complémentaires

Chaussures

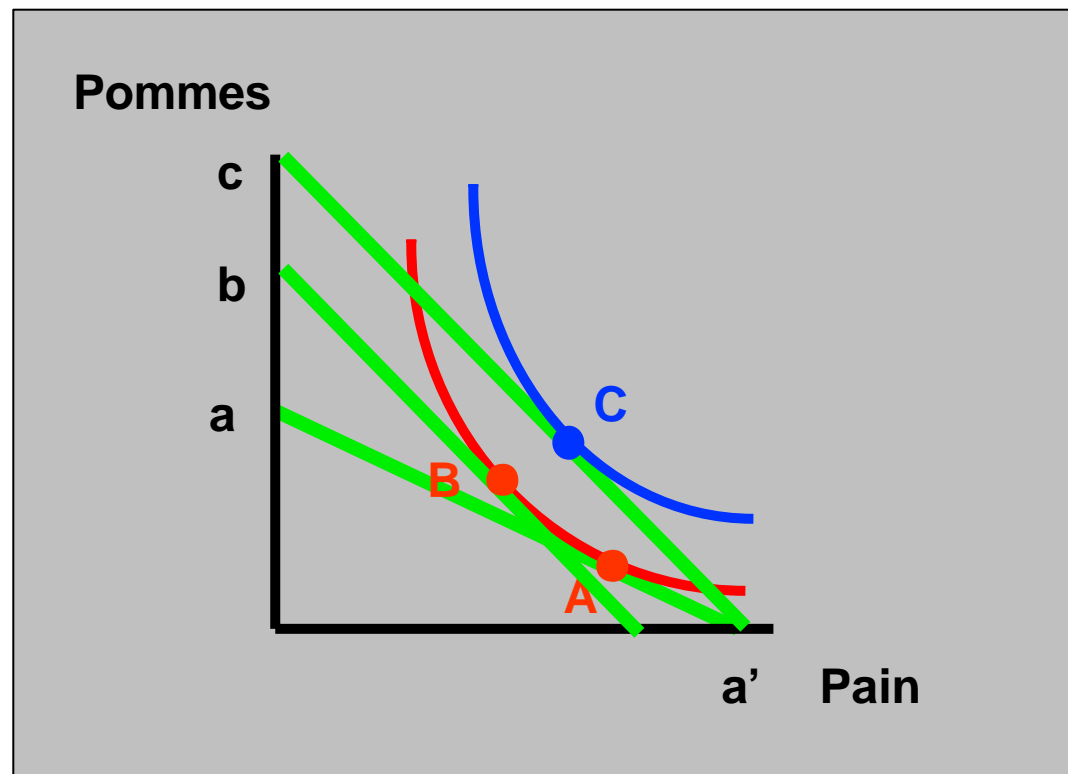


Lacets

■ La contrainte budgétaire



■ Effets de revenu et de substitution

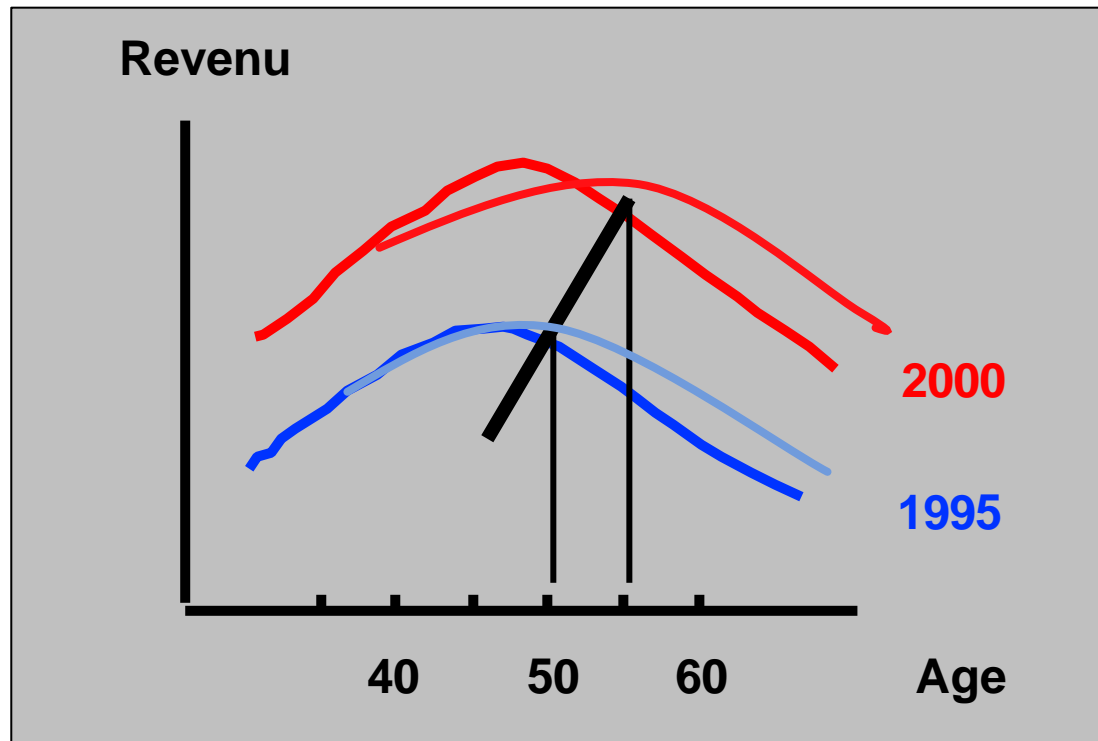


➤ **212. L'offre individuelle de travail**

□ **2121. Deux définitions**

- **Offre et demande de travail**
- **Effet d'âge et effet de génération**

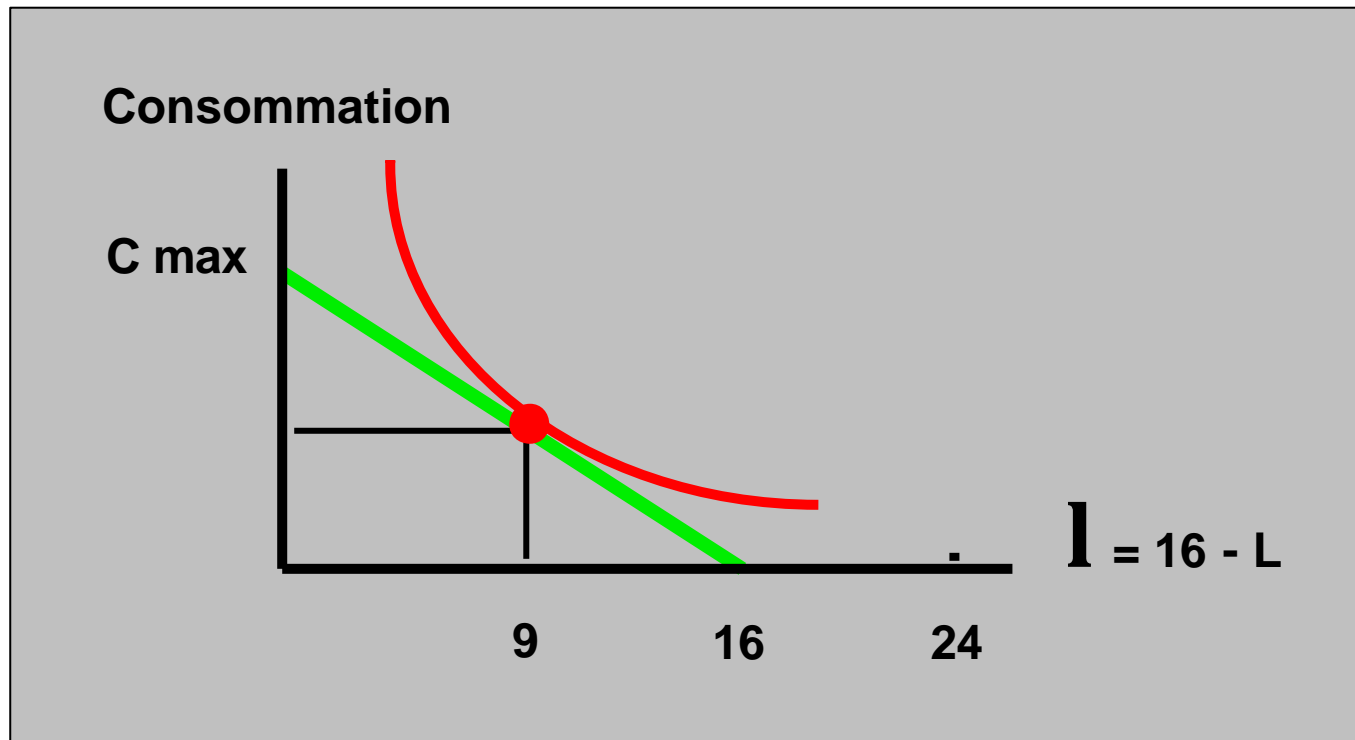
Revenu selon l'âge

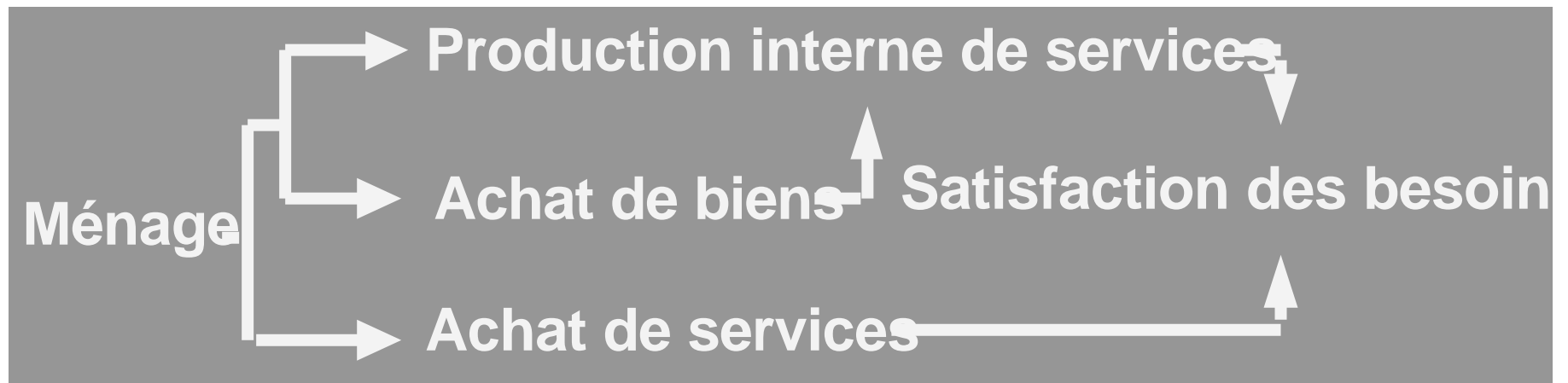


□2122. Le capital humain

- La productivité et le capital humain**
- Trois problèmes de politique économique**
 - La théorie du signal**
 - Le travail non qualifié**
 - Education et nombre d 'enfants**

□2123. L'arbitrage travail / loisir



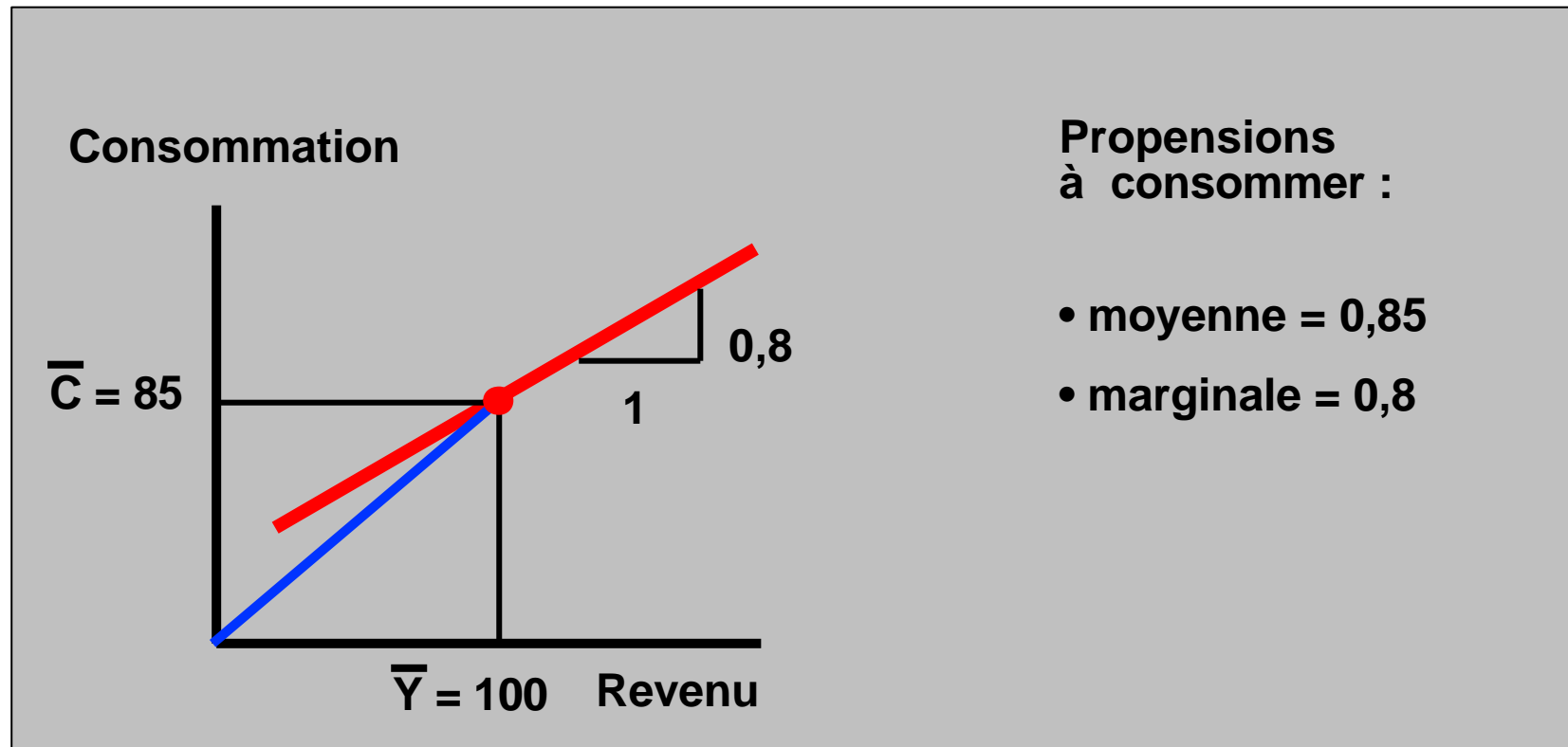


➤ **213. L'épargne et la consommation**

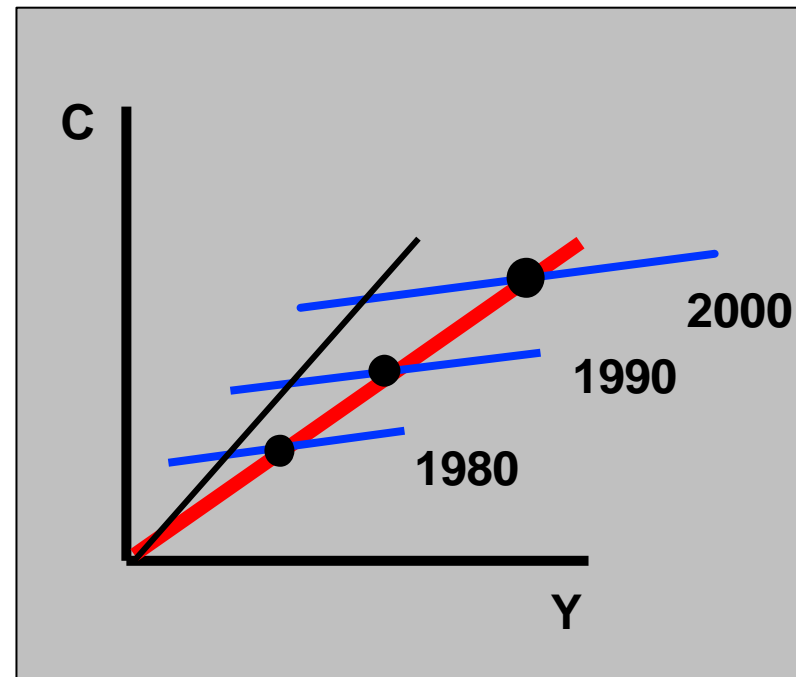
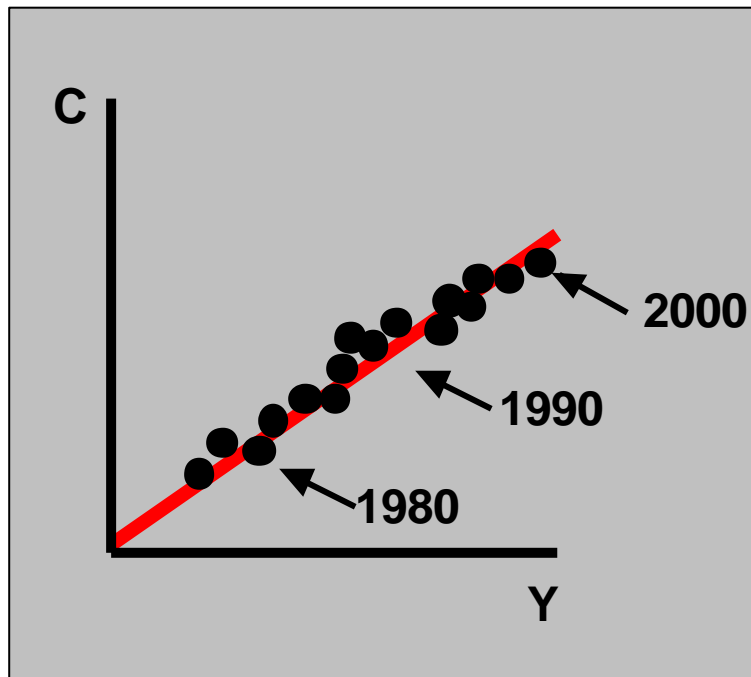
**□2131. L'approche classique :
le revenu futur**

**□2132. La révolution keynesienne :
le revenu absolu**

Consommation et revenu absolu



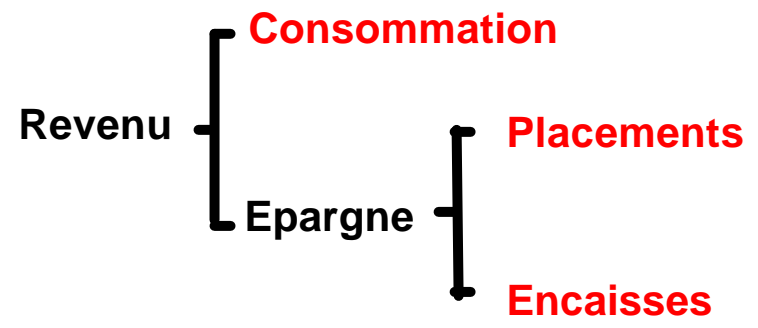
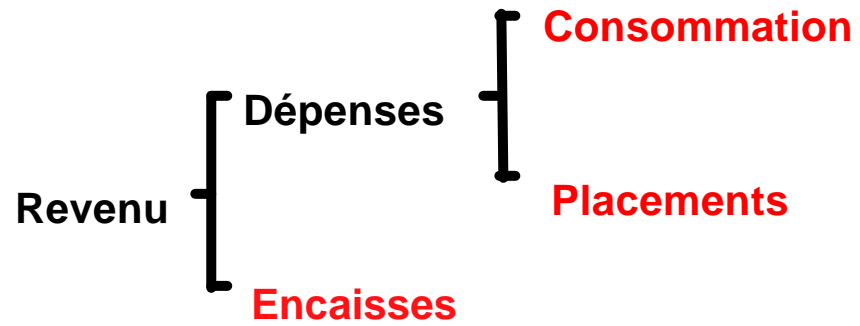
□ 2133. L'approche sociologique : le revenu relatif



□2134. La théorie du cycle de vie : le revenu permanent

□2135. Au delà du revenu

Néo - classique



La production 1 : le travail, la consommation, l'épargne

1. Sur l'épargne

"Ainsi toute augmentation ou diminution dans la masse des capitaux tend naturellement à augmenter ou à diminuer la quantité réelle de l'activité, le nombre des gens productifs, et par conséquent la valeur échangeable du produit annuel des terres et du travail du pays, la richesse et le revenu réel de tous ses habitants.

Les capitaux augmentent par l'économie, et diminuent par la prodigalité et la mauvaise conduite.

Tout ce qu'une personne épargne sur son revenu, elle l'ajoute à son capital, et soit elle l'emploie elle-même à entretenir un nombre additionnel de travailleurs productifs, soit elle permet à quelqu'un d'autre d'en faire autant, en lui prêtant ce capital moyennant un intérêt, c'est-à-dire une part des profits. Comme le capital d'un individu ne peut augmenter que par l'épargne qu'il réalise sur son revenu annuel ou sur ses gains annuels, le capital d'une société, qui n'est pas autre chose que celui de tous les individus qui la composent, ne peut augmenter que de la même manière.

C'est l'économie et non l'activité qui est la cause immédiate de l'augmentation du capital. L'activité, en vérité, fournit la matière que l'économie accumule. Mais quel que puisse être le produit de l'activité, s'il n'était épargné et amassé par l'économie, le capital n'augmenterait jamais."

Adam Smith, Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, 1776. Livre deux, chapitre trois (extrait).

2. Sur la propension à consommer

"Les principaux facteurs objectifs qui influent sur la propension à consommer semblent être les suivants :

1° Les variations de l'unité de salaire. - La consommation [...] est évidemment fonction (en un certain sens) du revenu réel beaucoup plus que du revenu nominal. L'état de la technique, les goûts du public ainsi que les conditions sociales qui fixent la répartition du revenu étant donnés, le revenu réel d'un homme croît et décroît en même temps que ses droits sur des unités de travail, c'est-à-dire en même temps que son revenu mesuré en unités de salaire, observation faite qu'à raison de la loi des rendements décroissants, lorsque la production globale croît, le revenu réel augmente dans une proportion moindre que le revenu mesuré en unités de salaire. Nous pouvons donc raisonnablement admettre, en première approximation, que, si l'unité de salaire varie, la dépense de consommation correspondant à un volume donné de l'emploi variera, de même que les prix, dans une proportion égale ; encore qu'il faille, dans certains cas, tenir compte des répercussions possibles sur la consommation globale du changement qu'entraînent les variations de l'unité de salaire dans la répartition du revenu réel entre les entrepreneurs et les rentiers. Ceci mis à part, nous avons déjà tenu compte des variations de l'unité de salaire, lorsque nous avons défini la propension à consommer sur la base du revenu mesuré en unités de salaire.

2° Les variations de l'écart entre le revenu et le revenu net. - Nous avons exposé précédemment que le montant de la consommation dépend du revenu net plus que du revenu, puisque, par définition, c'est son revenu net que chacun a surtout en vue lorsqu'il fixe le montant de sa consommation. Dans une situation donnée, il peut y avoir une relation assez stable entre les deux sortes de revenu, en ce sens qu'il existera une fonction biunivoque reliant les divers niveaux du revenu aux niveaux correspondants du revenu net. S'il n'en est pas ainsi, toute partie de la variation du revenu qui n'affecte pas le revenu net doit être négligée, puisqu'elle n'influe pas sur la consommation, et réciproquement les variations du revenu net qui ne traduisent aucune variation du revenu doivent être prises en considération. Toutefois nous doutons qu'en dehors de circonstances exceptionnelles un tel facteur ait une importance pratique. [...]

3° Les variations imprévisibles des valeurs en capital n'entrant pas dans le calcul du revenu net. - Ces variations ont une influence beaucoup plus importantes sur la propension à consommer, car elles ne sont pas liées au montant du revenu par une relation stable ou régulière. La consommation de la classe possédante peut être extrêmement sensible aux variations imprévues de la valeur nominale de ses biens. Ce facteur doit être rangé parmi les causes principales des variations de courte période de la propension à consommer.

4° Les variations du taux auquel on escompte le temps, c'est-à-dire du taux auquel les biens présents s'échangent contre les biens futurs. - Ce taux n'est pas tout à fait le même que le taux de l'intérêt, lequel incorpore les variations futures du pouvoir d'achat de la monnaie pour autant qu'elles sont prévues. Il tient compte d'autre part de toutes sortes de risques, comme celui de taxes spoliatrices ou celui de ne pas vivre assez vieux pour jouir des biens futurs. Néanmoins, à titre d'approximation, il peut être assimilé au taux de l'intérêt.

L'influence de ce facteur sur la proportion dans laquelle est dépensé un revenu donné est très incertaine. Dans la théorie classique du taux de l'intérêt, qui était fondée sur l'idée que le taux de l'intérêt constituait le facteur d'équilibre entre l'offre et la demande d'épargnes, il était commode de supposer que les dépenses de

consommation variaient, toutes choses égales d'ailleurs, en sens inverse du taux de l'intérêt de sorte que toute hausse du taux de l'intérêt réduisait la consommation dans une mesure appréciable. Mais il est depuis longtemps admis que l'influence complète des variations du taux de l'intérêt sur la propension à dépenser pour la consommation immédiate est complexe et incertaine, parce que fondée sur des tendances antagonistes ; certains penchants subjectifs à l'épargne sont plus volontiers satisfaits lorsque le taux de l'intérêt monte, tandis que les autres se trouvent affaiblis. Au cours d'une longue période, des variations notables du taux de l'intérêt déterminent probablement dans les habitudes sociales et partant dans la propension subjective à dépenser des modifications profondes, encore qu'il soit difficile d'en indiquer le sens, si ce n'est à la lumière de l'expérience. Mais les variations de courte période du taux de l'intérêt, du type habituel, ne sont pas de nature à exercer directement sur le montant de la dépense une influence sensible dans un sens ou dans l'autre. Rares sont les personnes qui modifient leur train de vie parce que le taux de l'intérêt baisse de 5 à 4%, si leur revenu global reste le même. Les effets indirects peuvent être plus nombreux bien qu'ils ne soient pas tous de même sens. Peut-être l'influence la plus importante qui, par les variations du taux de l'intérêt, s'exerce sur la propension à dépenser un revenu donné est-elle celle qui résulte de l'effet de ces variations sur la hausse ou la baisse du prix des valeurs mobilières et des autres biens. Car, lorsqu'une personne bénéficie d'une plus-value imprévisible de son capital, il est naturel que son inclination à la dépense courante soit renforcée même si en termes de revenu la valeur de son capital n'a pas augmenté et, lorsqu'elle subit une moins-value de son capital, que cette inclination soit affaiblie. Mais au §3 ci-dessus il a déjà été tenu compte de cette influence indirecte. Ceci mis à part, le principal enseignement qui se dégage de l'expérience est, à notre avis, que pendant la courte période l'influence du taux de l'intérêt sur la proportion dans laquelle les individus dépensent leur revenu est secondaire et d'une faible importance relative sauf, peut-être, si l'on a affaire à des variations d'une ampleur inaccoutumée. A vrai dire, lorsque le taux de l'intérêt tombe très bas, la hausse du rapport entre l'annuité qui s'achète au moyen d'une somme donnée et l'intérêt annuel de la même somme peut donner naissance à une importante épargne négative en incitant les individus à se prémunir contre la vieillesse par l'achat d'une annuité.

Peut-être devrait-on aussi classer dans ce paragraphe la situation anormale où la propension à consommer est notablement affectée par le développement d'une extrême incertitude quant à l'avenir et à ce qu'il cache.

5° Les variations de la politique fiscale. - Dans la mesure où la force qui pousse les individus à épargner est fonction des revenus futurs qu'ils attendent de l'épargne, il est évident qu'elle dépend non seulement du taux de l'intérêt mais encore de la politique fiscale des gouvernements. Les impôts sur le revenu, notamment lorsqu'ils sont discriminatoires contre les revenus "non gagnés", les taxes sur la plus-value du capital, les droits de succession et autres exercent autant d'influence que le taux de l'intérêt sur la formation de l'épargne ; les changements possibles de la politique fiscale peuvent même être, au moins dans les prévisions, plus importants que ceux du taux de l'intérêt. Si la politique fiscale est délibérément utilisée comme un moyen de répartir plus également les revenus, elle contribue d'autant plus à accroître la propension à consommer.

Il faut également tenir compte de l'influence exercée sur la propension globale à consommer par les fonds d'amortissement des dettes publiques qui sont alimentés par l'impôt ordinaire. Ces fonds représentent une sorte d'épargne collective et on doit, en des circonstances données, considérer une politique d'amortissements substantiels comme de nature à affaiblir la propension à consommer. C'est pour cela qu'un revirement de la politique du gouvernement, faisant succéder l'amortissement à l'endettement (ou vice versa), peut entraîner une contraction sévère (ou une notable expansion) de la demande effective.

6° Les changements dans les prévisions concernant le rapport entre les revenus futurs et les revenus présents. - Ce facteur doit être mentionné pour que l'énumération soit complète. Mais bien qu'il puisse agir fortement sur la propension à consommer d'un individu pris isolément, ses effets dans la communauté tout entière tendent sans doute à se compenser. En outre il est soumis, en général, à trop d'incertitude pour pouvoir exercer beaucoup d'influence.

On arrive donc à la conclusion que dans une situation donnée la propension à consommer peut être considérée comme une fonction assez stable, à condition qu'aient été éliminées les variations du montant nominal de l'unité de salaire. Les fluctuations imprévisibles des valeurs en capital peuvent la modifier. Des changements substantiels du taux de l'intérêt et de la politique fiscale peuvent y produire certaines différences. Mais les autres facteurs objectifs susceptibles de l'affecter, sans pouvoir être négligés, ont peu de chances d'agir beaucoup dans les circonstances ordinaires."

John Maynard Keynes, Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie, 1936. Livre trois, chapitre huit (extrait).

3. La loi psychologique de Keynes

"Le fait que, dans une situation économique générale déterminée, la dépense de consommation mesurée en unités de salaire dépend essentiellement du volume de la production et de l'emploi nous autorise à grouper les autres facteurs dans la fonction fourre-tout" propension à consommer". Car, bien que les autres facteurs puissent varier (il ne faut pas l'oublier), le revenu global mesuré en unité de salaire est, en règle générale, la variable

principale de laquelle dépend l'élément consommation de la fonction de la demande globale. Etant donc admis que la propension à consommer est une fonction assez stable, l'influence de ses variations propres étant considérée comme secondaire, et que par conséquent le montant de la consommation globale dépend essentiellement du montant du revenu global (les deux quantités étant mesurées en unités de salaire), quelle est la forme normale de cette fonction ?

La loi psychologique fondamentale, à laquelle nous pouvons faire toute confiance, à la fois a priori en raison de notre connaissance de la nature humaine et a posteriori en raison des enseignements détaillés de l'expérience, c'est qu'en moyenne et la plupart du temps les hommes tendent à accroître leur consommation à mesure que leur revenu croît, mais non d'une quantité aussi grande que l'accroissement du revenu. [...] Tel est particulièrement le cas lorsqu'on a en vue des courtes périodes, comme celles des fluctuations dites cycliques de l'emploi, pendant lesquelles les habitudes, en tant qu'elles se distinguent des propensions psychologiques plus durables, n'ont pas le temps de s'adapter aux changements des circonstances objectives. Le train de vie habituel des individus a généralement la priorité dans l'emploi de leurs revenus et ils ont tendance à épargner la différence qui apparaît entre leurs revenus effectifs et la dépense correspondant à leur train de vie habituel ; ou bien, s'ils ajustent leurs dépenses aux variations de leurs revenus, ils ne peuvent le faire qu'imparfaitement dans l'espace de courtes périodes. Aussi un revenu croissant est-il accompagné d'un accroissement plus marqué de l'épargne, et un revenu décroissant d'une diminution plus marquée de l'épargne, dans les premiers temps que plus tard.

Mais, en dehors des variations de courte période du revenu, il est encore évident qu'un haut niveau absolu du revenu contribue, en règle générale, à élargir l'écart entre le revenu et la consommation. Car les motifs des individus à satisfaire leurs principaux besoins actuels, personnels et familiaux, sont normalement plus puissants que leurs motifs à épargner, lesquels n'acquièrent une force réelle qu'au moment où un certain niveau de confort est atteint. Ces raisons font qu'en général une proportion de plus en plus importante du revenu est épargnée à mesure que le revenu réel croît. Mais, que la proportion du revenu épargné augmente ou non, nous considérons comme une loi psychologique fondamentale dans une communauté moderne que, lorsque son revenu réel croît, elle n'accroît pas sa consommation d'une quantité égale en valeur absolue de sorte qu'un montant absolu plus grand est nécessairement épargné, à moins que dans le même temps une variation d'une ampleur inaccoutumée n'affecte les autres facteurs. Comme nous le montrerons plus tard, la stabilité du système économique repose essentiellement sur la prédominance pratique de cette loi. Elle signifie que, si l'emploi et partant le revenu global croissent, l'emploi additionnel ne sera pas tout entier requis pour satisfaire les besoins de la consommation additionnelle.

En sens contraire un déclin du revenu résultant d'une contraction du volume de l'emploi peut très bien, au-delà d'une certaine limite, faire apparaître un excès de la consommation sur le revenu, non seulement chez les personnes physiques ou morales qui utilisent les réserves financières constituées en des temps meilleurs, mais encore chez les gouvernements, dont les budgets, qu'ils le veuillent ou non, ont des chances d'être en déficit, ou qui financent par l'emprunt des secours de chômage. Aussi, lorsque l'emploi tombe à un niveau faible, la consommation globale doit-elle baisser d'un montant moindre que la diminution du revenu, tant en raison du comportement habituel des individus que de la politique probable des gouvernements ; ce qui explique qu'une nouvelle position d'équilibre puisse généralement être atteinte sans fluctuation excessive. S'il en était autrement, la baisse de l'emploi et du revenu une fois amorcée pourrait prendre une ampleur extrême."

John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, 1936. Livre trois, chapitre huit (extrait).

4. Critique de la théorie keynésienne de la consommation et de l'épargne

"The relation between aggregate consumption or aggregate savings and aggregate income, generally termed the consumption function, has occupied a major role in economic thinking ever since Keynes made it a keystone of his theoretical structure in *The General Theory*. Keynes took it for granted that current consumption expenditure is a highly dependable and stable function of current income – that "the amount of aggregate consumption mainly depends on the amount of aggregate income (both measured in terms of wage units)". He termed it a "fundamental psychological rule of any modern community that, when its real income is increased, it will not increase its consumption by an equal absolute amount", and stated somewhat less definitely that "as a rule,... a greater proportion of income... (is) saved as real income increases".

Theoretical interest stimulated empirical work. Numerical consumption functions were estimated from two kinds of data : first, time series on consumption, savings, income, prices, and similar variables available mostly for the period after World War I ; second, budget data on the consumption, savings, and income of individuals and families available from numerous samples surveys made during the past century and a half. Both sources of data seemed at first to confirm Keynes's hypothesis. Current consumption expenditure was highly correlated with income, the marginal propensity to consume was less than unity, and the marginal propensity was less than the average propensity to consume, so the percentage of income saved increased with income. But then a serious conflict of evidence arose. Estimates of savings in the United States made by Kuznets for the period since 1899

revealed no rise in the percentage of income saved during the past half-century despite a substantial rise in real income. According to his estimates, the percentage of income saved was much the same over the whole of the period. The corresponding ratio of consumption expenditure to income – the constancy of which means that it can be regarded as both the average and the marginal propensity to consume – is decidedly higher than the marginal propensities that had been computed from either time series or budget data (1). Examination of budget studies for earlier periods strengthens the appearance of conflict. The average propensity to consume is roughly the same for widely separated dates, despite substantial differences in average real income. Yet each set of budget studies separately yields a marginal propensity decidedly lower than the average propensity. Finally, the savings ratio in the period after World War II was sharply lower than the ratio that would have been consistent with findings on the relation between income and savings in the interwar period. This experience dramatically underlined the inadequacy of a consumption function relating consumption or savings solely to current income. The conflict of evidence stimulated a number of more complex hypotheses. Brady and Friedman suggested that a consumer unit's consumption depends not on its absolute income but on its position in the distribution of income among consumer units in its community. They presented a good deal of evidence, mostly from budget data, in support of this relative income hypothesis (2). Duesenberry based the same hypothesis on a theoretical structure that emphasizes the desire to emulate one's neighbors and the demonstration by neighbors of the quality of hitherto unknown or unused consumption goods. In addition, he suggested that the relative income hypothesis could be used to interpret aggregate data by expressing the ratio of current income to the highest level previously reached (3). Duesenberry computed such a regression for the United States for 1929-1941 and obtained reasonably good results. Modigliani independently made essentially the same suggestion for the analysis of aggregate data, submitted it to extensive and detailed statistical tests, and concluded that it gave excellent results."(4)

Milton Friedman, *A Theory of the Consumption Function*, 1957. Introduction (extrait).

5. Sur la théorie du cycle de vie

"On the basis of the received theory of consumer's choice, plus one major assumption as to the properties of the utility function, we have been able to derive a simple model of individual saving behavior which is capable of accounting for the most significant findings of many cross-section studies. Inasmuch as this model has been shown elsewhere to be equally consistent with the major findings of time-series analysis, we seem to be near the ultimate goal of a unified, and yet simple, theory of the consumption function.

The results of our labor basically confirm the propositions put forward by Keynes in *The General Theory*. At the same time, we take some satisfaction in having been able to tie this aspect of his analysis into the mainstream of economic theory by replacing his mysterious psychological law with the principle that men are disposed, as a rule and on the average, to be forward-looking animals. We depart from Keynes, however, on his contention of "a greater proportion of income being saved as real income increases". We claim instead that the proportion of income saved is essentially independent of income ; and that systematic deviations of the saving ratio from the normal level are largely accounted for by the fact that short-term fluctuations of income around the basic earning capacity of the household, as well as gradual changes in this earning capacity, may cause accumulated savings to get out of line with current income and age. The common sense of our claim rests largely on two propositions : (a) that the major purpose of saving is to provide a cushion against the major variations in income that typically occur during the life cycle of the household as well as against less systematic short-term fluctuations in income and needs ; (b) that the provisions the household would wish to make, and can afford to make, for retirement as well as for emergencies, must be basically proportional, on the average, to its basic earning capacity, while the number of years over which these provisions can be made is largely independent of income levels"

Franco Modigliani et Richard Brumberg, "Utility Analysis and the Consumption Function : An Interpretation of Cross-Section Data". In *Post Keynesian Economics*, édité par Kenneth K. Kurihara, Rutgers University Press, 1954.

6. Sur le revenu permanent

"Let y represent a consumer unit's measured income for some time period, say a year. I propose to treat this income as the sum of two components : a permanent component (y_p), corresponding to the permanent income of the theoretical analysis, and a transitory component (y_t), or

$$y = y_p + y_t.$$

The permanent component is to be interpreted as reflecting the effect of those factors that the unit regards as determining its capital value or wealth : the nonhuman wealth it owns ; the personal attributes of the earners in

the unit, such as their training, ability, personality ; the attributes of the economic activity of the earners, such as the occupation followed, the location of the economic activity, and so on. The transitory component is to be interpreted as reflecting all "other" factors, factors that are likely to be treated by the unit affected as "accidental" or "chances" occurrences, though they may, from another point of view, be the predictable effect of specifiable forces, for example, cyclical fluctuations in economic activity. In statistical data, the transitory component includes also chance errors of measurement ; unfortunately, there is in general no way to separate these from the transitory component as viewed by the consumer unit.

Some of the factors that give rise to transitory components of income are specific to particular consumer units, for example, illness, a bad guess about when to buy or sell, and the like ; and, similarly, chance errors of measurement. For any considerable group of consumer units, the resulting transitory components tend to average out, so that if they alone accounted for the discrepancies between permanent and measured income, the mean measured income of the group would equal the mean permanent component, and the mean transitory component would be zero. But not all factors giving rise to transitory components need be of this kind. Some may be largely common to the members of the group, for example, unusually good or bad weather, if the group consists of farmers in the same locality ; or a sudden shift in the demand for some product. If such factors are favorable for any period, the mean transitory component is positive ; if they are unfavorable, it is negative. Similarly, a systematic bias in measurement may produce a nonzero mean transitory component in recorded data even though the transitory factors affecting consumer units have a zero effect on the average.

Similarly, let c represent a consumer unit's expenditure for some time period, and let it be regarded as the sum of a permanent component (cp) and a transitory component (ct), so that

$$c = cp + ct.$$

Again, some of the factors producing transitory components of consumption are specific to particular consumer units, such as unusual sickness, a specially favorable opportunity to purchase, and the like ; others affect groups of consumer units in the same way, such as an unusually cold spell, a bountiful harvest, and the like. The effects of the former tend to average out ; the effects of the latter produce positive or negative mean transitory components for groups of consumer units ; the same is true with chance and systematic errors of measurement.

[...] In its most general form our hypothesis about the consumption function, which we shall hereafter refer to as the permanent income hypothesis, is given by the three equations (2.6), (3.1), and (3.2) :

$$(2.6) \quad cp = k(i,w,u) \quad yp,$$

$$(3.1) \quad y = yp + yt,$$

$$(3.2.) \quad c = cp + ct.$$

Equation (2.6) defines a relation between permanent income and permanent consumption. It specifies that the ratio between them is independent of the size of permanent income but does depend on other variables, in particular : (1) the rate of interest (i) or sets of rates of interest at which the consumer unit can borrow or lend ; (2) the relative importance of property and nonproperty income, symbolized by the ratio of nonhuman wealth to income (w) ; and (3) the factors symbolized by the portmanteau variable u determining the consumer unit's tastes and preferences for consumption versus additions to wealth. The most significant of the latter factors probably are (a) the number of members of the consumer unit and their characteristics, particularly their ages, and (b) the importance of transitory factors affecting income and consumption, measured, for example, by the "spread" or standard deviation of the probability distributions of the transitory components relative to the size of the corresponding permanent components. Equations (3.1) and (3.2) define the connection between the permanent components and the measured magnitudes."

Milton Friedman, *A Theory of the Consumption Function*, 1957. Chapitre III : "The permanent Income Hypothesis" (extrait).

(1) Simon Kuznets, "Proportion of Capital Formation to National Product", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, XLII (May 1952), pp. 507-526.

(2) Dorothy S. Brady and Rose D. Friedman, "Savings and the Income Distribution", *Studies in Income and Wealth*, X (New York : National Bureau of Economic Research, 1947), pp. 247-265.

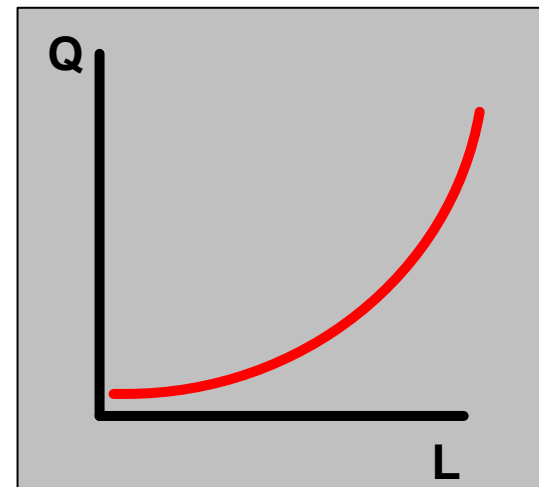
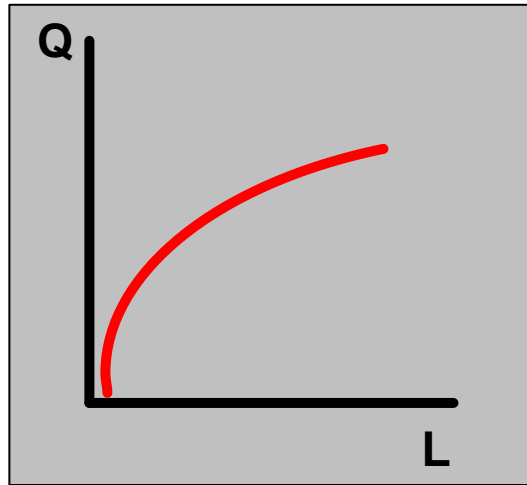
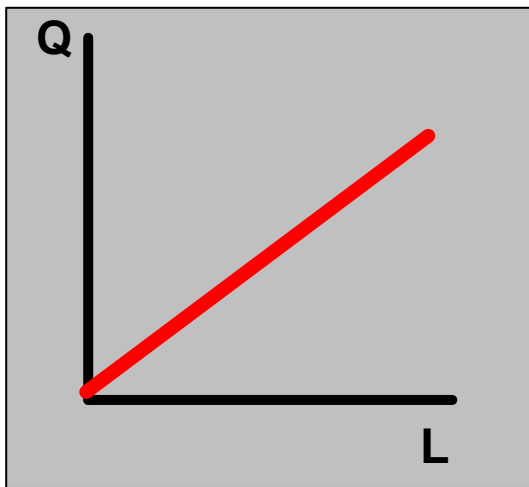
(3) James S. Duesenberry, *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior* (Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1949).

(4) Franco Modigliani, "Fluctuations in the Saving-Income Ratio : A Problem in Economic Forecasting", *Studies in Income and Wealth*, XI (New York : National Bureau of Economic Research, 1949), pp. 371-441.

22. Les rendements, l'innovation et la productivité

➤ 221. Les concepts de base

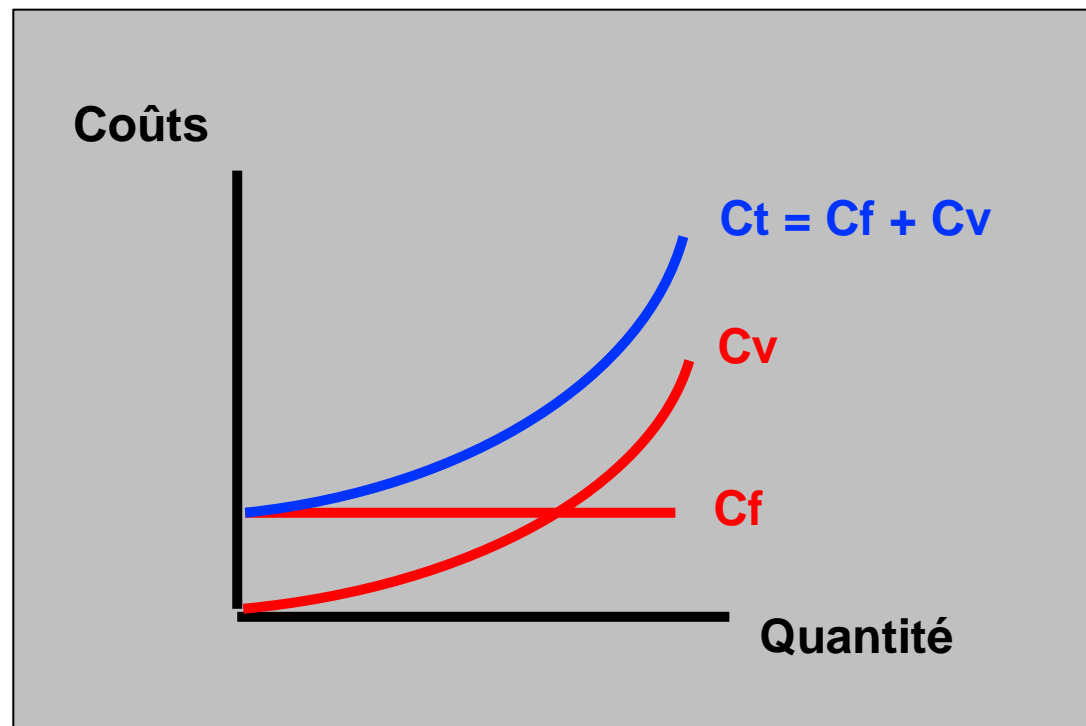
□ 2211. Les rendements



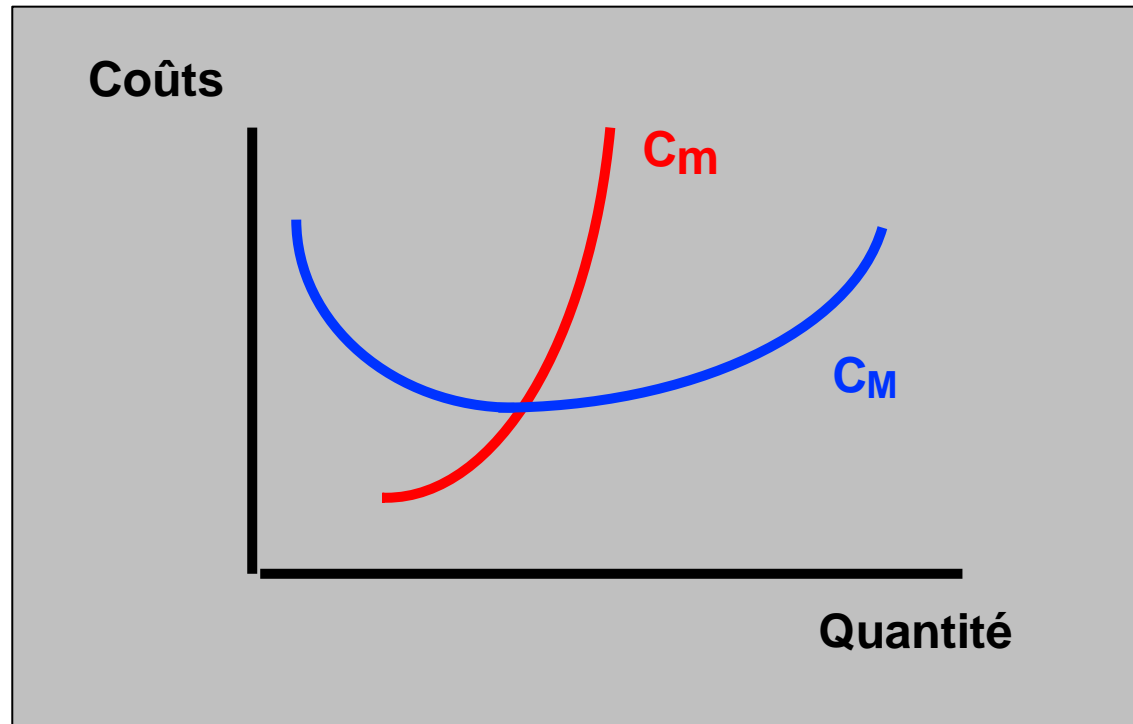
□ 2212. Les différents types de coût

- Coût fixe et coût variable**
- Coût moyen et coût marginal**
- Coût de court terme et coût de long terme**

Coût fixe et coût variable



Coût moyen et coût marginal

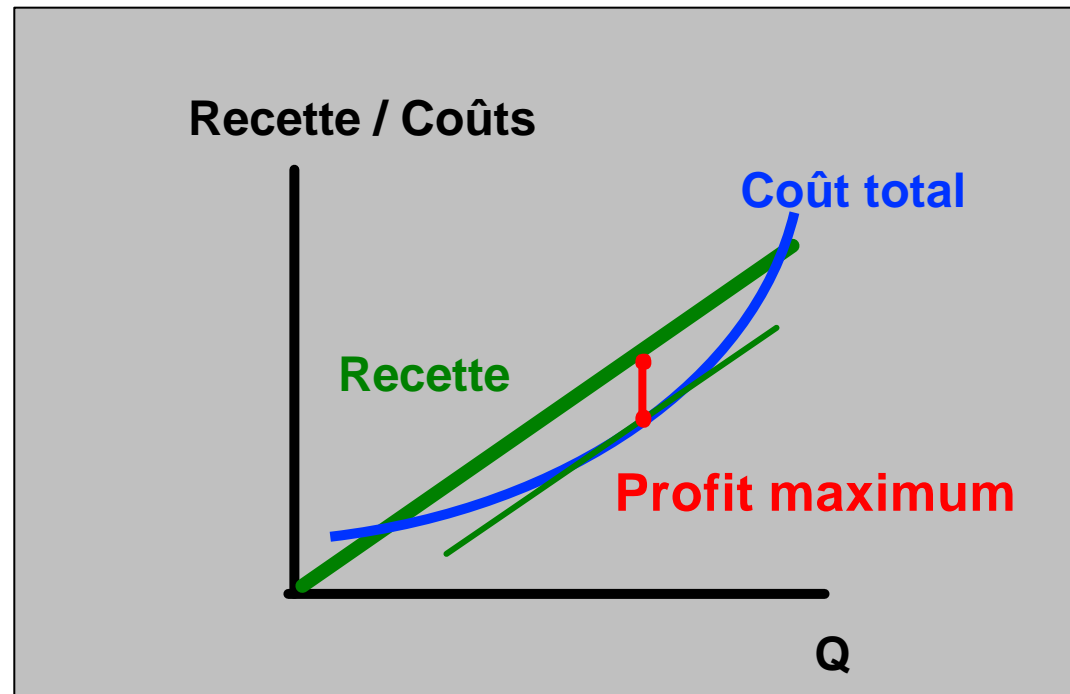


- **Coût de court terme et coût de long terme**

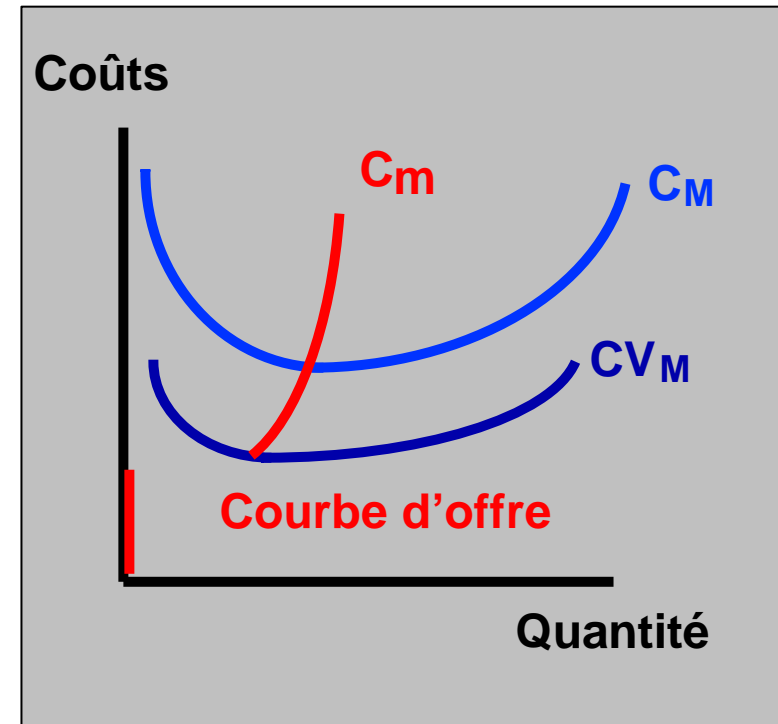
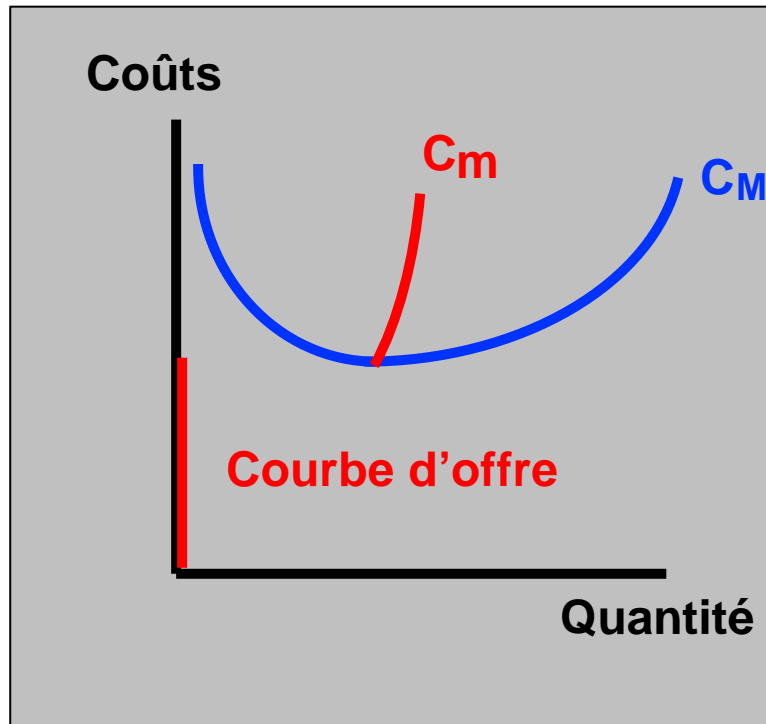
□ **2213. Première approche du profit**

- **La maximisation du profit**
- **Entrée et sortie du marché**

La maximisation du profit



Entrée et sortie du marché



- **Profit comptable et profit économique**
 - **Le profit nul**
 - **La rente**

□ **2214. Retour sur la fonction de production**

➤ **222. L'entrepreneur et l'innovation**

2221. L'entrepreneur, agent économique mal aimé

□2222. Retour sur le profit

- Profit et incertitude**
- Profit et innovation**

□2223. Le progrès technique

□2224. Conclusion

23. Les marchés de clientèle, la qualité, le contrat

➤ 231. L'entreprise néo- classique confrontée à la réalité

**□ 2311. Caractéristiques des marchés
néo-classiques**

□ 2312. L'entreprise du coin de la rue

➤ **232. Les marchés de clientèle**

□ **2321. Caractéristiques de base**

- **L'information**
- **La vente**
- **Le prix**

□2322. La qualité

- L'argument néo-classique**
- Le prix est-il un bon indicateur de la qualité ?**
- La réglementation**

□2323. Le contrat

□2324. Financement et contrôle

La production 2 : les rendements, l'innovation et la productivité

1. La loi des rendements décroissants

" Les dépenses de la culture consistent à donner aux terres les préparations les plus propres à les rendre fécondes. Or il s'en faut de beaucoup que le succès de ces préparations, dont dépend la production, soit proportionné à la dépense. [...] La production suppose des avances ; mais des avances égales dans des terres d'inégale fécondité donnent des productions très différentes, et c'en est assez pour faire sentir que les productions ne peuvent être proportionnelles aux avances ; elles ne le sont même pas, placées dans le même terrain, et l'on ne peut jamais supposer que des avances doubles donnent un produit double. La terre a certainement une fécondité bornée, et en la supposant labourée, fumée, marnée, fossoyée, arrosée, sarclée autant qu'elle peut l'être, il est évident que toute dépense ultérieure serait nuisible. Dans ce cas, les avances seraient augmentées sans que le produit le fût. [...] En accordant à l'auteur du Mémoire que, dans l'état de la bonne culture ordinaire, les avances rapportent 250 p. 100, il est plus que probable qu'en augmentant par degré les avances, depuis ce point où elles rapportent 250 p. 100 jusqu'à celui où elles ne rapporteraient rien, chaque augmentation serait de moins en moins fructueuse. [...] La semence, jetée sur une terre naturellement fertile, mais sans aucune préparation, serait une avance presque entièrement perdue. Si on y joint un seul labour, le produit sera plus fort ; un second, un troisième labour pourront peut-être, non pas doubler et tripler, mais quadrupler et décupler le produit qui augmentera ainsi dans une proportion beaucoup plus grande que les avances n'accroissent, et cela, jusqu'à un certain point où le produit sera le plus grand possible, comparé aux avances. Passé ce point, si on augmente encore les avances, les produits augmenteront encore, mais moins, et toujours de moins en moins jusqu'à ce que, la fécondité de la nature étant épuisée et l'art n'y pouvant rien ajouter, un surcroît d'avances n'ajouterait absolument rien au produit. "

Turgot, Observations sur le mémoire de M. de Saint-Pérvy en faveur de l'impôt indirect, 1768 (extrait).
" La limitation de la production résultant des qualités du sol ne ressemble pas à l'obstacle que nous oppose un mur, qui reste immobile dans une place particulière et n'offre qu'un obstacle au mouvement, celui de l'arrêter entièrement. Nous pouvons plutôt la comparer à un tissu très élastique et très susceptible d'extension qui ne peut guère être étiré avec tant de force, qu'on ne puisse l'étirer encore davantage, mais dont cependant la pression se fait sentir longtemps avant que la limite soit atteinte, et se fait sentir d'autant plus fort qu'on approche davantage de cette limite.

Après une certaine période, peu avancée dans le progrès de l'agriculture, aussitôt qu'en réalité l'espèce humaine s'est adonnée à la culture avec quelque énergie et y a appliqué des instruments passables ; depuis ce moment, la loi de la production résultant de la terre est telle, que dans tout état donné d'habileté et d'instruction agricole, le produit ne s'accroît pas dans une proportion égale ; en doublant le travail, on ne double point le produit ; ou, pour exprimer la même chose en d'autres termes, tout accroissement de produit s'obtient par un accroissement plus que proportionnel dans l'application du travail à la terre.

Cette loi générale de l'industrie agricole est la proposition la plus importante de l'économie politique. Si la loi était différente, presque tous les phénomènes de la production et de la distribution des richesses seraient autres qu'ils ne sont ; les erreurs les plus fondamentales qui prévalent encore à ce sujet résultent de ce qu'on ne remarque pas l'action de cette loi à travers les influences plus superficielles sur lesquelles l'attention se fixe ; mais qu'on prend à tort ces influences pour les causes actives des effets, dont elles peuvent modifier la forme et le mode, mais dont cette loi seule détermine l'essence.

[...] Tous les agents naturels dont la quantité est bornée, non seulement sont limités dans leur puissance productive, mais longtemps avant que cette puissance ait atteint ses dernières limites, ils ne satisfont les nouvelles demandes qu'à des conditions de plus en plus pénibles. Cette loi peut, cependant, être suspendue ou maîtrisée temporairement par tout ce qui augmente la puissance générale de l'homme sur la nature ; et particulièrement par tout progrès dans ses connaissances et par l'empire qu'il acquiert ainsi sur les propriétés et l'action des agents naturels. "

John Stuart Mill, Principes d'économie politique, 1848. Livre I, chapitre XXII (extrait).

2. De la rente

" [...] dans les pages qui suivent, chaque fois qu'il sera question de rente de la terre, je souhaite que l'on entende bien cette rétribution versée au propriétaire foncier pour l'usage des facultés productives originelles et indestructibles de sa terre.

Lors d'un premier établissement dans un pays où abondent les terres riches et fertiles, seule une très faible proportion d'entre elles est mise en culture, compte tenu de la population à entretenir, ou encore du capital dont

celle-ci peut disposer. Il n'y aura alors pas de rente, car personne ne paiera pour l'usage du sol, alors que nombre de terres ne sont pas encore appropriées et restent disponibles pour quiconque décide de les cultiver.

Suivant les principes généraux de l'offre et de la demande, aucune rente ne pourra être versée pour une telle terre au même titre que l'on ne paiera pas pour l'usage de l'air, de l'eau ou de tout autre don de la nature existant en quantité illimitée. [...]

Si la terre présentait partout les mêmes propriétés, si son étendue était illimitée et sa qualité uniforme, rien ne pourrait être exigé pour son usage, à moins que sa localisation n'offre quelques avantages particuliers. On ne paie donc toujours une rente pour l'usage de la terre que parce que sa quantité est limitée et sa qualité variable, et parce que le progrès de la population oblige à mettre en culture des terres moins fertiles et moins bien situées. Lorsque la société progresse, des terres de seconde qualité sont mises en culture, la rente apparaît immédiatement sur les terres de première qualité, et son montant dépend de la différence de qualité entre ces deux terres.

Lorsque l'on met en culture des terres de troisième qualité, la rente apparaît immédiatement sur celles de seconde qualité et est déterminée, comme précédemment, par la différence entre leurs facultés productives respectives. Dans le même temps, la rente des terres de première qualité augmentera, car elle doit toujours être supérieure à la rente des terres de seconde qualité, du fait du produit différent qu'on y obtient avec une quantité donnée de capital et de travail. Chaque nouveau progrès de la population obligera un pays à recourir à des terres de moindre qualité qui lui permettront d'accroître la quantité de nourriture, la rente de toutes les terres plus fertiles s'en trouvera donc augmentée. [...]

La terre la plus fertile et la mieux située sera la première cultivée, et la valeur d'échange de son produit sera déterminée de la même façon que la valeur d'échange de toutes les autres marchandises, c'est-à-dire par la quantité totale de travail nécessaire, quel qu'il soit, de la production à la mise sur le marché. Lorsque l'on met en culture une terre de qualité moindre, la valeur d'échange des produits bruts augmente car leur production exige plus de travail.

Qu'elles soient des produits de la manufacture, de la mine ou de la terre, toutes les marchandises ont une valeur d'échange qui est toujours déterminée non par la plus petite quantité de travail qui suffit pour les produire dans des circonstances très favorables – dont ne bénéficient que les producteurs disposant de facilités de production particulières –, mais par la plus grande quantité de travail que doivent nécessairement consacrer à leur production ceux qui ne disposent pas de ces facilités, et qui continuent à produire dans les circonstances les plus défavorables. Par ces dernières, j'entends : les circonstances les plus défavorables dans lesquelles il faut continuer à produire pour obtenir la quantité de produit nécessaire. [...]

La cause de la hausse de la valeur relative des produits bruts réside donc dans la nécessité d'employer plus de travail pour produire la dernière part, et non dans la nécessité de payer une rente au propriétaire foncier. La valeur du blé est déterminée par la quantité de travail consacrée à la production sur la terre – ou sur la part de capital – qui ne paie pas de rente. Ce n'est pas parce que l'on paie une rente que le blé est cher, c'est au contraire parce que le blé est cher que l'on paie une rente. On a remarqué avec raison que le prix du blé ne diminuerait pas, même si les propriétaires fonciers renonçaient à la totalité de leur rente (1). Un tel renoncement ne ferait que permettre à quelques fermiers de vivre comme des gentilshommes, mais ne réduirait pas la quantité de travail nécessaire à la culture des produits bruts sur la terre la moins productive. "

David Ricardo, Des principes de l'économie politique et de l'impôt, 1821. Chapitre deux (extrait).

3. La critique de la fonction de production par l'école de Cambridge

" La fonction de production a été un instrument d'abêtissement très efficace. On enseigne à l'étudiant en théorie économique la formule $Q = f(L, K)$ où L est une quantité de travail, K une quantité de capital et Q un niveau de production de marchandises. On lui dit que tous les travailleurs doivent être supposés semblables, et que L doit être mesuré en quantité d'heures de travail ; on lui dit quelque chose sur le problème d'indices que pose le choix d'une unité de produit ; et puis on se dépêche de passer à la question suivante dans l'espoir qu'il oubliera de demander dans quelle unité on mesure K. Avant qu'il ne pose cette question, il sera devenu professeur et c'est ainsi que les habitudes de paresse d'esprit se transmettent d'une génération à l'autre. "

Joan Robinson, " La fonction de production et la théorie du capital ", Review of Economic Studies, vol.21, 1953-1954 (extrait).

4. Le rôle de l'entrepreneur

" [...] le rôle de l'entrepreneur consiste à réformer ou à révolutionner la routine de production en exploitant une invention ou, plus généralement, une possibilité technique inédite (production d'une marchandise nouvelle, ou nouvelle méthode de production d'une marchandise ancienne, ou exploitation d'une nouvelle source de matières premières ou d'un nouveau débouché, ou réorganisation d'une branche industrielle, et ainsi de suite). La

construction des chemins de fer dans ses premiers stades, la production d'énergie électrique avant la première guerre mondiale, la vapeur et l'acier, l'automobile, les entreprises coloniales fournissent des exemples frappants d'une vaste catégorie d'affaires qui en comprend une quantité innombrable de plus modestes - jusqu'à celles consistant, au bas de l'échelle, à faire une réussite d'une saucisse ou d'une brosse à dent d'un type spécifique. C'est à ce genre d'activités que l'on doit primordialement attribuer la responsabilité des " prospérités " récurrentes qui révolutionnent l'organisme économique, ainsi que des " récessions " non moins récurrentes qui tiennent au déséquilibre causé par le choc des méthodes ou produits nouveaux. La mise en oeuvre de telles innovations est difficile et constitue une fonction économique distincte, en premier lieu parce qu'elles se détachent des besognes de routine familières à quiconque et, en deuxième lieu, parce que le milieu économique y résiste par des moyens divers, allant, selon les conditions sociales, du refus pur et simple d'acquiescer ou de financer un nouvel objet à l'agression physique contre l'homme qui tente de le produire. Pour agir avec confiance au-delà de la zone délimitée par les balises familières et pour surmonter ces résistances du milieu, des aptitudes sont nécessaires qui n'existent que chez une faible fraction de la population et qui caractérisent à la fois le type et la fonction d'entrepreneur. Cette fonction ne consiste pas essentiellement à inventer un objet ou à créer des conditions exploitées par l'entreprise, mais bien à aboutir à des réalisations. "

Joseph Schumpeter, Capitalisme, socialisme et démocratie, troisième édition (1961). Deuxième partie, chapitre douze (extrait).

(1) Malthus, Inquiry, 1815, p. 57 (note du traducteur).

La production 3 : les marchés de clientèle, la qualité, le contrat

1. De la nature de l'entreprise

"Our task is to attempt to discover why a firm emerges at all in a specialized exchange economy. [...] The main reason why it is profitable to establish a firm would seem to be that there is a cost of using the price mechanism. The most obvious cost of "organizing" production through the price mechanism is that of discovering what the relevant prices are. This cost may be reduced but it will not be eliminated by the emergence of specialists who will sell this information. The costs of negotiating and concluding a separate contract for each exchange transaction which takes place on a market must also be taken into account. Again, in certain markets, e.g., produce exchanges, a technique is divided for minimizing these contract costs ; but they are not eliminated. It is true that contracts are not eliminated when there is a firm, but they are greatly reduced. A factor of production (or the owner thereof) does not have to make a series of contracts with the factors with whom he is co-operating within the firm, as would be necessary, of course, if this co-operation were a direct result of the working of the price mechanism. For this series of contracts is substituted one. At this stage, it is important to note the character of the contract into which a factor enters that is employed within a firm. The contract is one whereby the factor, for a certain remuneration (which may be fixed or fluctuating), agrees to obey the directions of an entrepreneur within certain limits. The essence of the contract is that it should only state the limits to the powers of the entrepreneur. Within these limits, he can therefore direct the other factors of production.

There are, however, other disadvantages - or costs - of using the price mechanism. It may be desired to make a long-term contract for the supply of some article or service. This may be due to the fact that if one contract is made for a longer period instead of several shorter ones, then certain costs of making each contract will be avoided. Or, owing to the difficulty of forecasting, the longer the period of the contract is for the supply of the commodity or service, the less possible and, indeed, the less desirable it is for the person purchasing to specify what the other contracting party is expected to do. It may well be a matter of indifference to the person supplying the service or commodity which of several courses of action is taken, but not to the purchaser of that service or commodity. But the purchaser will not know which of these several courses he will want the supplier to take. Therefore, the service which is being provided is expressed in general terms, the exact details being left until a later date. All that is stated in the contract is the limits to what the person supplying the commodity or service is expected to do. The details of what the supplier is expected to do are not stated in the contract but are decided later by the purchaser. When the direction of resources (within the limits of the contract) becomes dependent on the buyer in this way, that relationship which I term a "firm" may be obtained. A firm is likely, therefore, to emerge in those case where a very short-term contract would be unsatisfactory. [...] We may sum up this section of the argument by saying that the operation of a market costs something and that, by forming an organization and allowing some authority (an "entrepreneur") to direct the resources, certain marketing costs are saved. The entrepreneur has to carry out his function at less cost, taking into account the fact that he may get factors of

production at a lower price than the market transactions which he supersedes, because it is always possible to revert to the open market if he fails to do this."

Ronald H. Coase, "The Nature of the Firm", *Economica*, 1937, vol.4 (extrait).

2. Du contrat

"As compared with vertical integration, outside procurement also is good in eliciting cost control for steady-state supply. Problems, however, arise when adaptability and contractual expense are considered. Whereas internal adaptations can be effected by fiat, outside procurement involves effecting adaptations across a market interface. Unless the need for adaptations had been contemplated from the outset and expressly provided for by the contract, which often is impossible or prohibitively expensive, adaptations across a market interface can be accomplished only by mutual, follow-on agreements. In as much as the interests of the parties will commonly be at variance when adaptation proposals (originated by either party) are made, a dilemma is evidently posed.

On the one hand, both parties have an incentive to sustain the relationship rather as to permit it to unravel, the object being to avoid the sacrifice of valued transaction-specific economies. On the other hand, each party appropriates a separate profit stream and cannot be expected to accede reality to any proposal to adapt the contract. What is needed, evidently, is some way for declaring admissible dimensions for adjustment such that flexibility is provided under terms in which both parties have confidence. This can be accomplished partly by recognizing that the hazards of opportunism vary with the type of adaptation proposed, and restricting adjustments to those where the hazards are least. But the spirit within which adaptations are effected is equally important.

Quantity adjustments have much better incentive compatibility properties than do price adjustments. For one thing, price adjustments have an unfortunate zero-sum quality, whereas proposals to increase, decrease or delay delivery do not. Also, except as discussed below, price adjustments proposals involve the risk that one's opposite is contriving to alter the terms within the bilateral monopoly trading gap to his advantage. By contrast, a presumption that exogenous events rather than strategic purposes are responsible for quantity adjustments is ordinarily warranted. Given the mixed nature of the exchange, a seller (or buyer) simply has little reason to doubt the representations of his opposite when a quantity change is proposed.

Thus buyers will neither seek supply from other sources nor divert products obtained (at favourable prices) to other uses (or users) - because other sources will incur high set-up costs and an idiosyncratic product is non-fungible across uses and users. Likewise, sellers will not withhold supply because better opportunities have arisen, since the assets in question have a specialized character. The result is that quantity representations for idiosyncratic products are ordinarily be taken at face value. Since inability to adapt both quantity and price would render most idiosyncratic exchanges non-viable, quantity adjustment occur routinely."

Oliver E. Williamson, *Economic Organization. Firms, Markets and Policy Control*, 1986. Deuxième partie, chapitre sept (extrait).

3. Technostructure et contrôle managérial

" Dans le passé, la direction de l'entreprise s'identifiait avec l'entrepreneur, c'est-à-dire l'individu qui joignait au contrôle du capital la capacité d'organiser les autres agents de production et, dans la plupart des cas, une aptitude à l'innovation. Avec la croissance des grosses sociétés, avec l'apparition de l'organisation qu'exigent la technologie et la planification modernes, et avec le divorce survenu entre la propriété du capital et la direction effective de l'entreprise, l'entrepreneur n'existe plus en tant que personne individuelle dans la firme industrielle évoluée. Les conversations quotidiennes, contrairement aux manuels d'économie, reconnaissent ce changement. Elles ont substitué à l'entrepreneur, force dirigeante de l'entreprise, " la direction " - le " management ". C'est une entité collective et imparfaitement définie ; dans les grosses sociétés, elle englobe le président, l'administrateur délégué, les directeurs généraux ou directeurs ayant la responsabilité d'effectifs ou de départements importants, les titulaires des autres principaux postes d'état-major, et peut-être les chefs de divisions ou de services non inclus parmi les précédents. Elle ne comprend cependant qu'une petite proportion de ceux qui contribuent, en y participant, à l'information des groupes de décision. L'ensemble de ceux-ci est beaucoup plus vaste : il va des responsables les plus élevés de la firme jusqu'à sa périphérie, au contact des travailleurs à col blanc et à col bleu dont la fonction est de se conformer plus ou moins mécaniquement aux instructions ou aux routines ; il englobe tous ceux qui apportent des connaissances spécialisées, du talent, ou de l'expérience aux groupes de prise de décision. C'est lui et non plus l'étroit groupe directorial qui est l'intelligence directrice - le cerveau - de l'entreprise. Il n'y a pas de nom pour l'ensemble de ceux qui participent aux prises de décision de groupe ni pour l'organisation qu'ils constituent. Je propose d'appeler cette organisation la Technostructure. "

John Kenneth Galbraith, Le nouvel Etat industriel. Essai sur le système économique américain, troisième édition (1978). Chapitre six (extrait).

4. Capitalisme managérial et capitalisme patrimonial

" Avec l'électricité, l'automobile et le taylorisme, c'est la prophétie de Galbraith qui s'est accomplie : un capitalisme managérial s'est installé. Face à face, dans les entreprises : une bureaucratie gestionnaire et des syndicats puissants établissant ensemble un accord sur la répartition de la valeur ajoutée entre l'autofinancement destiné à gager les investissements et la masse salariale, dirigeants et syndicalistes témoignant par ailleurs d'une même indifférence aux intérêts des actionnaires. Ce mécanisme a fonctionné d'autant plus efficacement au niveau microéconomique qu'il reproduisait les relations contractuelles entre le patronat et les syndicats, à l'abri de l'intervention tutélaire de l'Etat, pour la répartition, à l'échelle du pays entier, des surplus dégagés par la croissance. Triomphant pendant les " trente glorieuses ", ce capitalisme managérial a essayé de survivre aux à-coups des crises pétrolières et de la récession et à l'irrésistible ascension du chômage de masse. Mais ses difficultés à les surmonter et l'absence de perspectives alternatives ont joué, pour beaucoup, dans le désarroi des années quatre-vingt.

Depuis une dizaine d'années se sont manifestés, aux Etats-Unis naturellement en premier lieu, les indices d'un nouvel âge du capitalisme. Apparaissant les uns après les autres, de façon empirique, ces signaux ne permettaient pas de comprendre le message dans son intégralité. Celui-ci est désormais lisible : à la révolution née de la mondialisation et de l'émergence d'une nouvelle ère technologique, correspond un autre capitalisme. Ce " capitalisme patrimonial ", dominé par les actionnaires, est là pour longtemps : il durera autant que la phase actuelle du cycle Kondratiev, laquelle est à peine entamée. Puis, le moment venu, suivant une logique bien rodée qui fait de l'économie de marché " l'horizon indépassable " de nos sociétés, une mutation aujourd'hui imprévisible obligera un autre capitalisme à germer qui démodera à son tour le modèle patrimonial avec la même force que celui-ci la version managériale. Ce sera alors au tour des actionnaires, aujourd'hui maîtres incontestés des managers, de se trouver sur la sellette...

[...] La toute-puissance du capital apparaît désormais irrésistible car elle fait corps avec les phénomènes structurants de l'économie de marché contemporaine. Le vieillissement de la population des pays riches au premier chef, qui survalorise naturellement l'obsession de l'épargne. Au-delà du débat convenu sur le renforcement des mécanismes de retraite par capitalisation aux dépens de la répartition, c'est le principe d'accumulation, cher à Marx, qui prévaut. Énoncé en termes plus frustes, le phénomène est limpide : les vieux sont plus riches, consomment moins, thésaurisent davantage et sont particulièrement sensibles aux exigences de rentabilité.

Autre phénomène structurant : l'évolution des paramètres macroéconomiques qui font, nous le savons, du capital une variable désormais clef de l'équilibre entre l'offre et la demande. Autrefois, les deux réalités, le stock et le flux - suivant le vocabulaire des comptables nationaux -, n'avaient rien de commun. La demande résultait simplement du revenu disponible, une fois effectués les prélèvements fiscaux. Désormais elle est influencée, de manière significative, par la perception que les individus ont de leur richesse virtuelle, telle qu'elle résulte de l'évaluation quasi quotidienne de leur portefeuille boursier. C'est, nous le savons, cette réalité immatérielle qui façonne, à la marge, le niveau de la consommation, le tonus de la demande et, suivant les bonnes vieilles règles keynésiennes, le moteur de la croissance.

Structurante aussi, la révolution technologique qui réserve un rôle plus important au capital que ses prédécesseurs : à l'époque du chemin de fer et de l'électricité, les concessionnaires de services publics devaient naturellement mobiliser de l'épargne, mais le ressort entrepreneurial demeurait l'apanage de grandes institutions peu nombreuses, tant les besoins de fonds étaient massifs. A l'âge du web et du multimédia, à côté des Bertelsmann, Time Warner ou Vivendi, qui jouent le même rôle qu'autrefois la Compagnie des Mines d'Anzin ou tel producteur d'électricité nationalisé en 1945, l'efflorescence capitaliste est sans limite. A travers le mythe des " start-up " se noue un lien intime entre l'initiative technique, l'idée commerciale et l'espérance de plus-value. [...]

Structurant toujours, le développement de l'actionnariat salarié qui ne relève désormais ni de l'anecdote ni de l'alibi inventé par les " classes dominantes " comme ont voulu longtemps le croire les dernières vestales du marxisme. [...] Il a trouvé, au-delà de toutes arrières-pensées, son propre rythme. C'est, en effet, un moyen empirique de répondre à l'écart croissant entre les rémunérations du capital et du travail. Pour un salarié d'Elf ou de la BNP, dont le salaire a augmenté, au plus, de 2 à 3% par an, et qui a souscrit au programme d'achat d'actions ouvert au moment de la privatisation, l'amélioration de son niveau de vie tient, pour plus de 90%, à la plus-value enregistrée, en cinq ans, sur son capital. Il est, à sa manière, un des bénéficiaires du capitalisme patrimonial [...].

Une nouvelle logique est, dans ces conditions, à l'oeuvre : elle infléchit les critères de gestion des entreprises ; elle change leur mode de gouvernement ; elle soulève une interrogation sur leur nature même. [...] Une fois en place, les managers croyaient n'avoir de comptes à rendre qu'à Dieu, en aucun cas à leurs administrateurs ou à leurs actionnaires ; ils sentent désormais sur leur nuque le souffle des grands fonds d'investissement. Ceux-ci

donnent chaque jour leur verdict à travers le cours de Bourse. Pour un président de société, c'est une élection en temps réel, quasi quotidienne, beaucoup plus contraignante que peut l'être, pour un homme politique, la litanie des sondages.

De là, dans l'esprit des gestionnaires, une inversion des obsessions. Jusqu'ici, ils craignaient leurs syndicats davantage que l'Etat et l'Etat davantage que leurs banquiers. Désormais, ils ont l'oeil rivé sur une seule " ligne bleue des Vosges " : le cours de leur action [...].

Dans ce nouvel univers, le temps devient la variable cardinale. L'avantage va à " ceux qui tirent les premiers ". Les rationalisations s'accroissent. Les restructurations se précipitent. Mais la vraie bataille est ailleurs. A un moment où se conjuguent la force du marché et un bouleversement technologique, elle se porte sur la capacité d'anticiper : les évolutions techniques, les modifications de comportements, les inflexions sociologiques, les rapports de forces industriels, les volte-face stratégiques. [...]

Encore clandestine en France, cette révolution patrimoniale a suscité en Grande-Bretagne un large débat d'opinion entre les tenants des " shareholders " et les croisés des " stakeholders ". Pour les premiers, l'entreprise n'appartient qu'à ses actionnaires ; leur satisfaction prime sur tout objectif et les autres intervenants, clients, sous-traitants, salariés, environnement humain, Etat régulateur, imposent des contraintes dont il faut s'accommoder mais qui ne leur confèrent aucun droit spécifique. Aux yeux des seconds, l'entreprise est un être beaucoup plus complexe ; il existe un ensemble de droits et de devoirs qui régissent ses relations non seulement avec les actionnaires, mais aussi avec les autres partenaires, sans que cette catégorie se limite aux seuls salariés et à l'Etat. On est loin de l'approche social-démocrate traditionnelle, fondée sur le compromis classique entre les trois joueurs, patronat, syndicats, puissance publique. Sont aussi " stakeholders " les consommateurs, les riverains des usines, les sous-traitants, les pays d'accueil... Aux gestionnaires de hiérarchiser l'ensemble de ces liens et de voir quels droits ils feront prévaloir même si, mezza voce, chacun s'accorde à reconnaître une forme de primogéniture aux détenteurs du capital. Autant la dynamique actionnariale s'inscrit naturellement dans les règles de droit de l'économie de marché, autant la transcription juridique des " stakeholders " est floue, hormis aux Pays-Bas où la définition même d'une société anonyme confère à celle-ci une existence indépendante de ses actionnaires. Les faits ont rapidement tranché entre les deux philosophies : les " shareholders " ne cessent de triompher des " stakeholders ". La disparition accélérée du capitalisme rhénan en témoigne : la volonté du chancelier Schröder, au moment de l'OPA de Vodafone sur Mannesmann, de s'ériger en garant des " stakeholders ", c'est-à-dire des intérêts autres que ceux des actionnaires, a fait long feu. Mais, même avorté, le débat a eu dans les pays anglo-saxons une relative importance. Aussi faut-il le susciter en France. "

Alain Minc, www.capitalisme.fr, 2000. Chapitre deux (extraits).

5. Financement de l'entreprise

"Only recently have economists begun to face up seriously to the problem of the cost of capital cum risk. In the process they have found their interests and endeavors merging with those of the finance specialist and the managerial economist who have lived with the problem longer and more intimately. In this joint search to establish the principles which govern rational investment and financial policy in a world of uncertainty two main lines of attack can be discerned. These lines represent, in effect, attempts to extrapolate to the world of uncertainty each of the two criteria - profit maximization and market value maximization - which were seen to have equivalent implications in the special case of certainty. With the recognition of uncertainty this equivalent vanishes. In fact, the profit maximization criterion is no longer even well defined. Under uncertainty there corresponds to each decision of the firm not a unique profit outcome, but a plurality of mutually exclusive outcomes which can at best be described by a subjective probability distribution. [...] The utility approach undoubtedly represents an advance over the certainty or certainty-equivalent approach. It does at least permit us to explore (within limits) some of the implications of different financing arrangements, and it does give some meaning to the "cost" of different types of funds. [...]

On the basis of our propositions with respect to cost of capital and financial structure (and for the moment neglecting taxes), we can derive the following simple rule for optimal investment policy by the firm :

Proposition III. If a firm in class k is acting in the best interest of the stockholders at the time of the decision, it will exploit an investment opportunity if and only if the rate of return on the investment, say r^* , is as large as or larger than r_k . That is, the cut-off point for investment in the firm will in all cases be r_k and will be completely unaffected by the type of security used to finance the investment. Equivalently, we may say that regardless of the financing used, the marginal cost of capital to a firm is equal to the average cost of capital, which in turn is equal to the capitalization rate for an unlevered stream in the class to which the firm belongs. [...] Proposition III seems to imply that the capital structure of a firm is a matter of indifference ; and that, consequently, one of the core problems of corporate finance - the problem of the optimal capital structure for a firm - is no problem at all."

Franco Modigliani et Merton H. Miller, "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment", *American Economic Review*, juin 1958 (extraits).

3. Les marchés

**31. La concurrence, les
imperfections du marché**

**32. Les marchés en déséquilibre :
l'exemple du marché du travail**

31. La concurrence, les imperfections du marché

➤ 311. Introduction

□ 3111. Les positions en présence

- Il y a des théoriciens des marchés parfaits**
- La plupart des économistes reconnaissent que les marchés sont imparfaits**

□3112. Les imperfections du marché

- Le modèle concurrentiel fait l'impasse sur l'évolution technologique**
- Il suppose que le coût de l'information est nul**
- Il ignore le pouvoir de contrôle**
- Il nie le chômage involontaire**
- Il néglige les externalités**
- Il suppose que la production existe toujours**
- Il ne s'intéresse pas à la répartition**

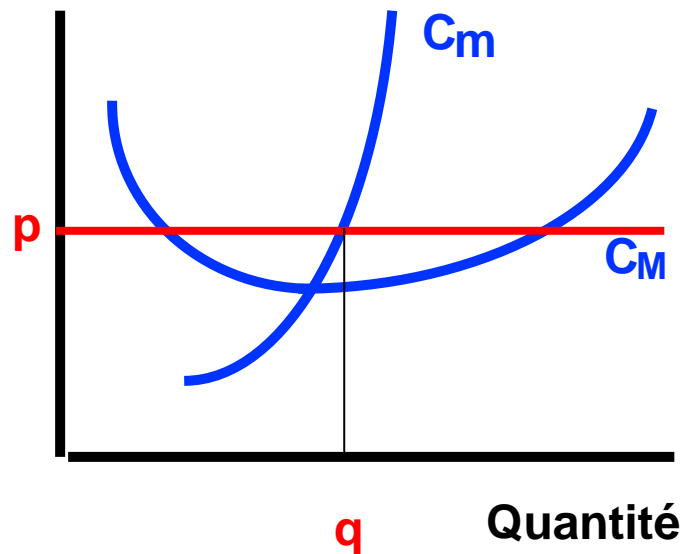
□3113. La structure des marchés

- Le monopole**
- La concurrence monopolistique**
- L'oligopole**

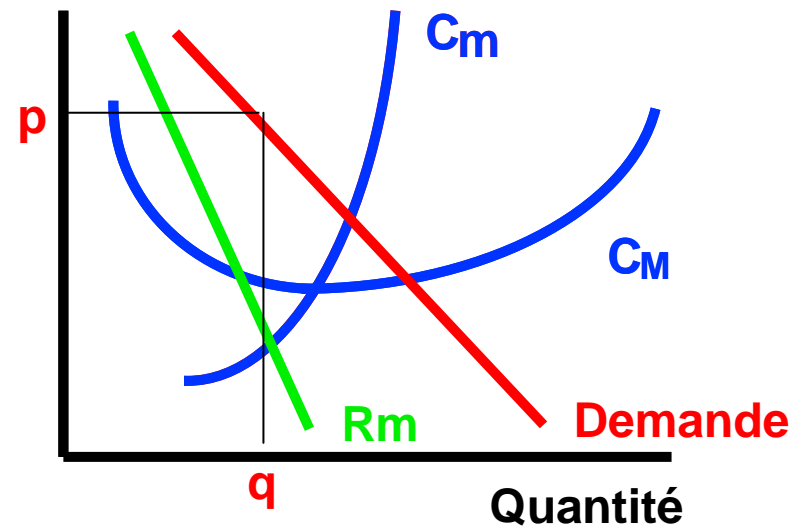
➤ 312. Le monopole

□ 3121. Le monopole maximise son profit

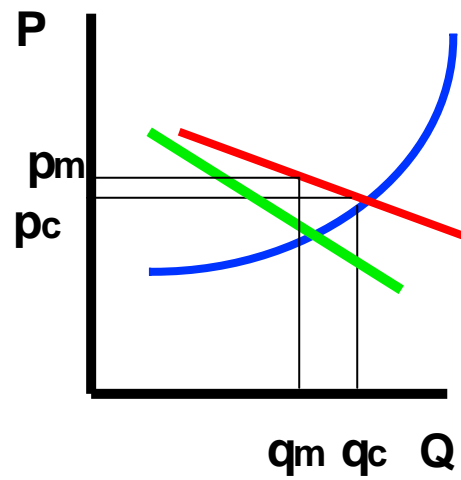
Prix/Coûts



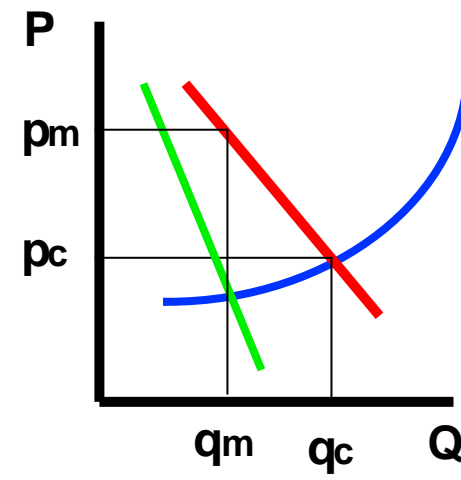
Prix/Coûts



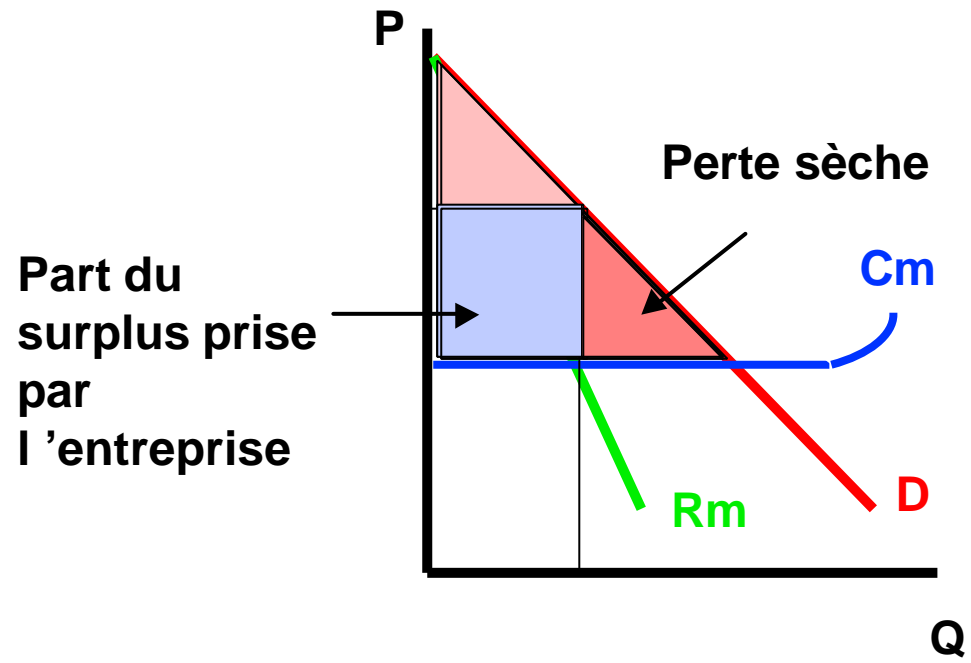
Demande très élastique



Demande peu élastique



- **3122. Les inconvénients du monopole**
 - **La restriction de la production**
 - **La limitation de l'innovation**
 - **Le gaspillage des ressources**



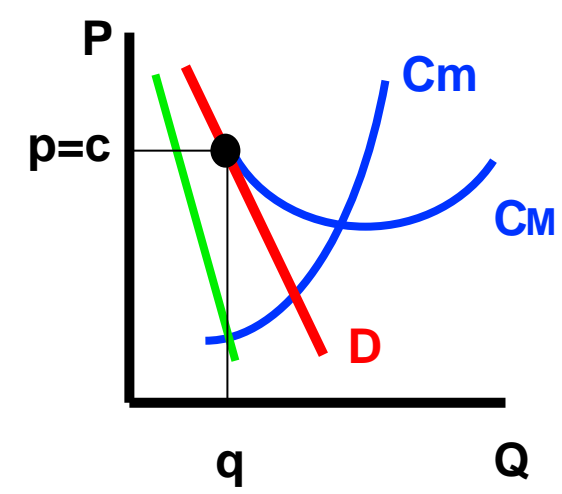
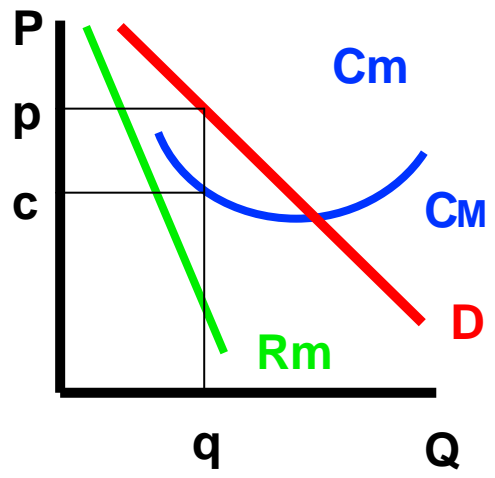
- ❑ **3123. Les politiques de lutte contre le monopole**
 - **Politiques de nationalisation**
 - **Politiques de régulation**
 - **Existence d'autorités garantissant la concurrence**

➤ **313. La concurrence monopolistique**

3131. Définition

3132. La concurrence schumpeterienne

3133. Barrières à l'entrée



➤ **314. L'oligopole**

□ **3141. L'entente**

- **Le passager clandestin**
- **Les lois anti-trust**
- **L'approche par la théorie des jeux**

Entreprise I

accepte

refuse

accepte

Entreprise II

refuse

I : 10 II : 10	I : 15 II : 4
I : 4 II : 15	I : 7 II : 7

□ 3142. Les oligopoles agressifs

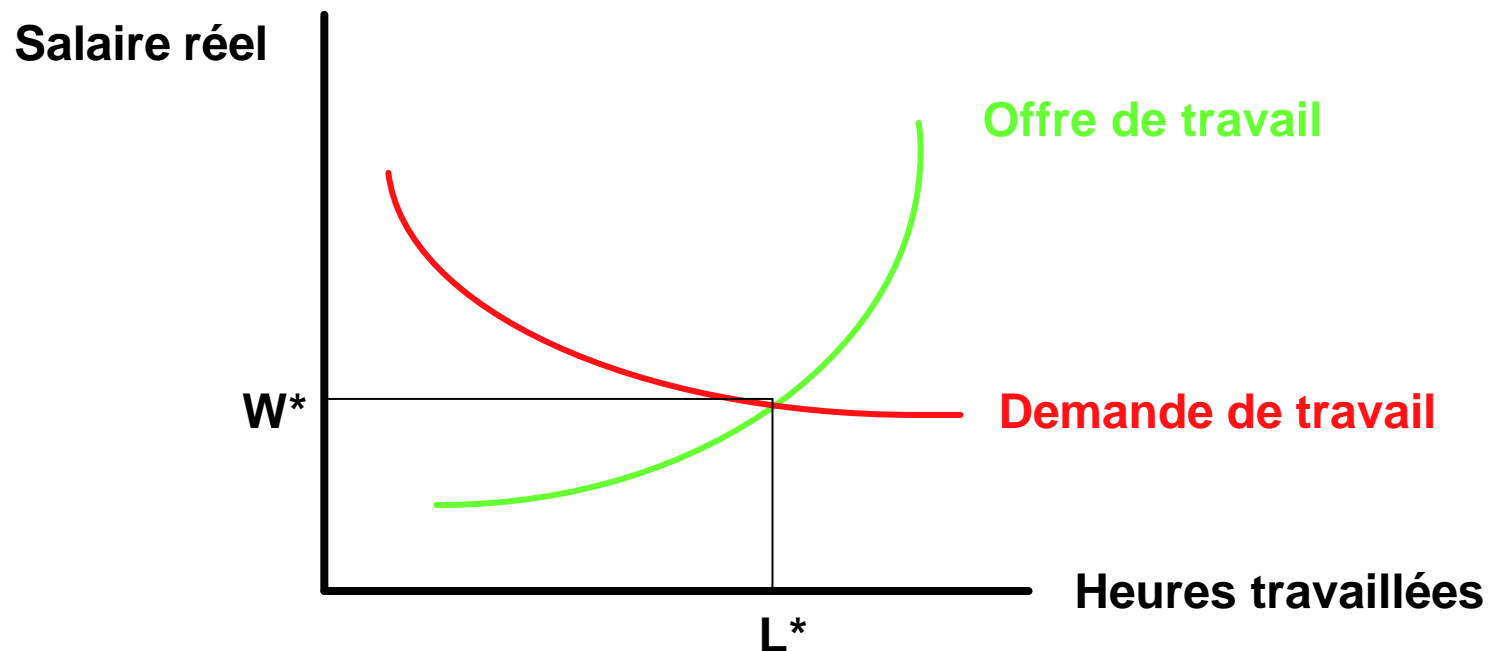
- L'oligopole de Cournot**
- L'oligopole de Bertrand**

32. Les marchés en déséquilibre : l'exemple du marché du travail

- **321. Equilibre et déséquilibre**
 - ❑ **3211. L'équilibre néoclassique**
 - ❑ **3212. Exemples de rationnement**

➤ 322. Le marché du travail

□ 3221. L'équilibre sur le marché du travail : l'approche classique



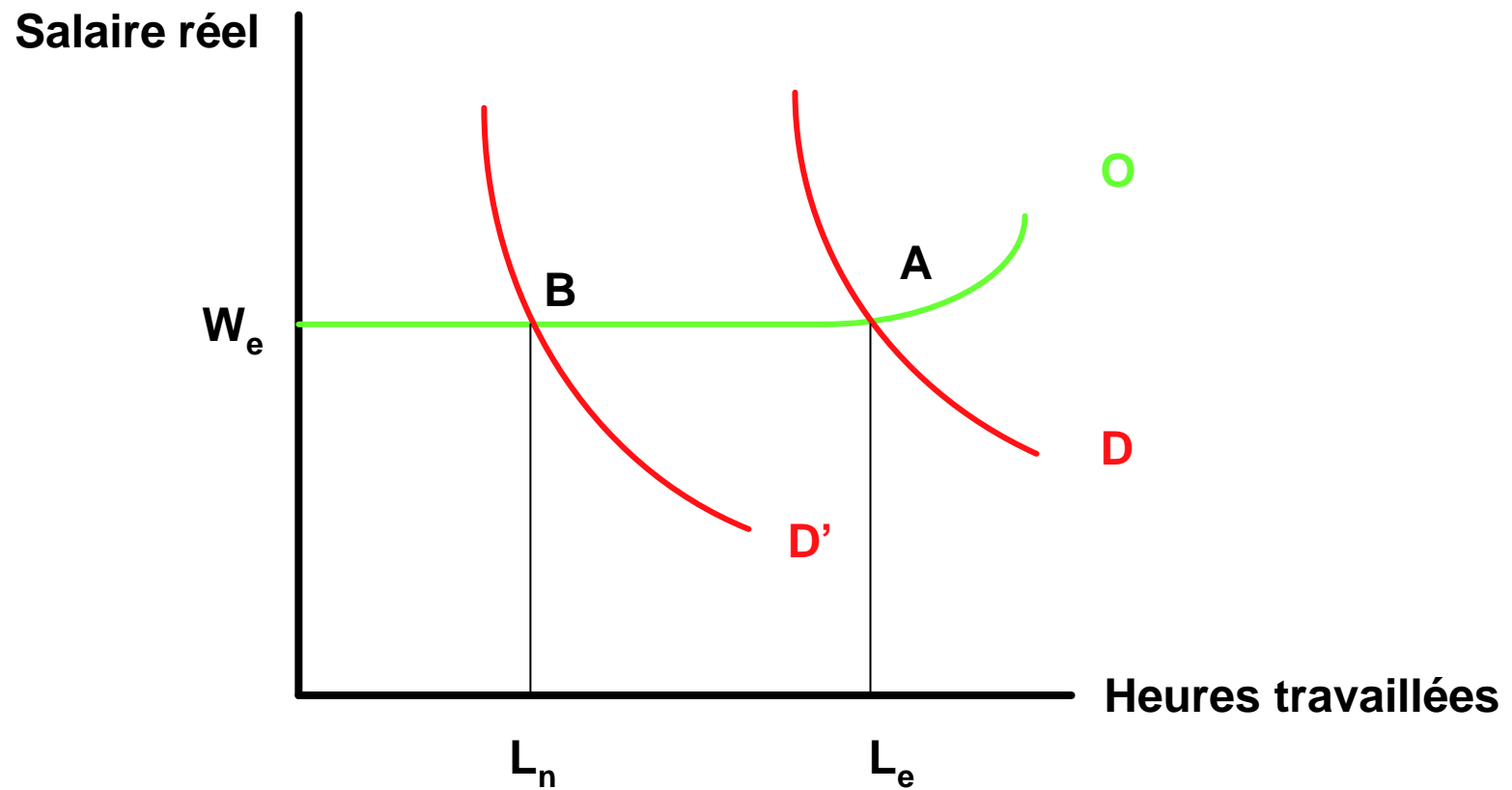
- **L'explication classique du chômage**

- ✓ **Les rigidités institutionnelles :
l'action des syndicats,
l'indemnisation du chômage, le
salaire minimum**

- ✓ **La théorie de la recherche d'emploi
: le chômage frictionnel**

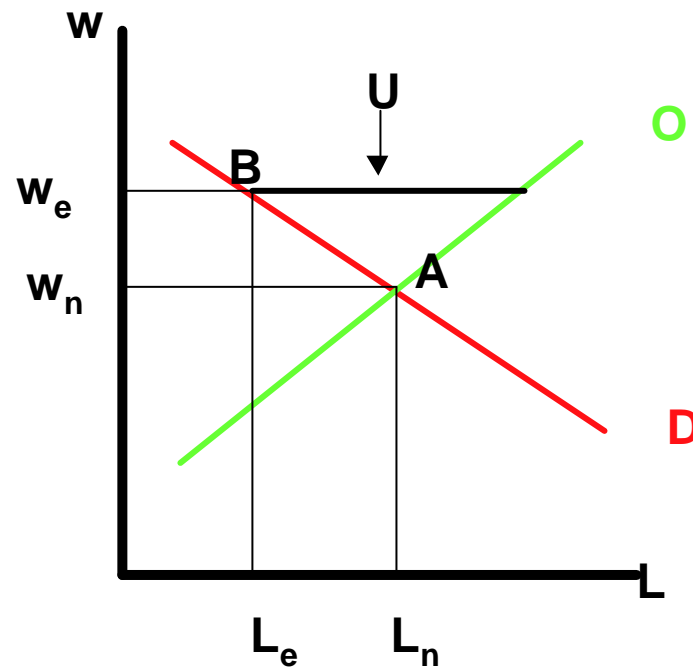
- ✓ **Les mutations du système
productif : le chômage structurel**

□ 3222. L'équilibre de sous-emploi : l'approche keynésienne



□ 3223. Les fondements microéconomiques de la rigidité des salaires

■ Déséquilibre et incitation



- **Déséquilibre et recrutement**
 - ✓ **Contrats implicites**
 - ✓ **Imperfection de l'information et coûts d'ajustement**

□ **3224. Conclusion**

Les marchés 1 : la concurrence, les imperfections du marché

1. De la concurrence

" La pensée classique péchait par une relative imprécision parce qu'elle visait la société en général plus que le fonctionnement d'un marché en particulier. Cournot, en 1838, puis l'école néo-classique, enfin tout particulièrement Alfred Marshall (1890-1920) ont fait accomplir d'importants progrès à la théorie de la libre concurrence dans le cadre d'une étude des marchés. Trois points communs réunissent ces auteurs.

a) Tout d'abord, ces économistes admirent moins la philosophie de la société que la concurrence reflète, qu'ils n'y voient le concept indispensable pour déterminer avec une rigueur toute mathématique les prix normaux. N'offre-t-elle pas en effet un terrain approprié à l'application de la loi des grands nombres ? Comme l'avait espéré J.S. Mill, " c'est grâce au principe de concurrence que l'Economie Politique peut avoir la prétention de se considérer comme une science " [...]. Quand par exemple Cournot part du monopole pour raisonner ensuite en augmentant progressivement le nombre des vendeurs, il débouche sur la " concurrence illimitée " : cette dernière a la propriété remarquable d'interdire à quiconque agit isolément de perturber l'équilibre du marché et de fausser le prix ; il définit par là même les conditions de marché requises pour affranchir les prix de l'arbitraire et pour les rendre mieux prévisibles [...].

b) Ensuite, l'analyse de ce que Chamberlin appellera plus tard la " concurrence pure " - pour l'opposer à la concurrence monopolistique - gagne en tranchant et en précision. Cournot montre en effet que la concurrence repose sur un " principe de stratégie exclue " [...]. En vertu de ce principe, l'équilibre de concurrence exclut toute possibilité que l'offreur manipule les prix et se serve d'eux comme d'un outil de stratégie commerciale : car, soit il serait instantanément imité, soit il tomberait en faillite du fait de ventes à pertes ou d'un prix dissuasif car supérieur à celui de la concurrence. Le prix anonyme du marché s'impose donc à tous par le seul effet du nombre des offreurs. Jevons introduisit par la suite la loi d'indifférence d'après laquelle un marché est parfait si, à tout moment, un prix unique prévaut pour chaque bien homogène - absence de discrimination tarifaire. Avec l'exclusion de la stratégie de prix et l'unité du prix de marché, le concept de libre concurrence trouva pour la première fois une définition rigoureuse.

c) Enfin, contrairement aux classiques qui privilégiaient le rôle de la quantité de travail consacrée à la fabrication des produits pour en déterminer la valeur, ce deuxième courant de pensée attribua à la suite de Dupuit un rôle non moins important à l'utilité ressentie par les consommateurs dans la fixation des prix relatifs des biens. Walras et Pareto vont faire de la libre concurrence la pièce centrale de l'équilibre général des marchés. Ils sont de ceux qui ont le plus fait progresser la théorie sous une forme axiomatique. [...]

Dans sa vision épurée de l'économie de marché, Walras (1874-1900) met face à face des entreprises et des ménages, c'est-à-dire des individus producteurs et consommateurs en leur assignant un double rôle symétrique d'offreurs et de demandeurs de biens et de facteurs de production. La libre concurrence oblige les producteurs à aligner dans l'immédiat leurs prix sur leurs coûts marginaux ; et à terme, les nouveaux concurrents abaisseront le prix au niveau du minimum de leurs coûts moyens, cependant que chacun sera incité à opter pour la technique de fabrication la plus efficiente, la même pour tous, sous peine de disparaître. Etant donné que l'économie dominée par une contrainte inexorable de rareté est supposée fonctionner en plein emploi, l'intérêt du consommateur concorde avec celui du producteur ; il faut et il suffit que chacun exerce librement sa volonté de contracter. Le salarié licencié par son employeur trouve sans difficulté un emploi de substitution au salaire du marché. La concurrence se déroule librement mais sous la contrainte technique des coûts croissants et des rendements d'échelle constants et sous la contrainte de solvabilité des débiteurs.

Cependant plus une théorie gagne en cohérence logique et en précision dans ses formulations, plus son statut devient ambigu. Le nombre des hypothèses dont l'équilibre général des marchés de concurrence pure est assorti réduit la portée empirique des résultats. Trop de faits les contredisent. Le repli du théoricien sur la seule cohérence de l'explication laisse sur sa faim plus d'un observateur et peut faire douter de sa pertinence. Quelle qu'en soit la validité logique, inégalée jusqu'à présent, la popularité de ce modèle qui continue de figurer en très bonne place dans les enseignements de base de l'économie, risque d'entretenir des idées fausses sur ladite économie. Ainsi le principe de stratégie exclue minimise le rôle de l'entreprise comme entité collective sui generis assujettie à des risques d'un type particulier [...]; or, l'entreprise conçue à la fois pour produire et pour vendre, pour produire afin de vendre, peut difficilement se passer d'une politique commerciale si l'on admet qu'elle ait une politique de production. De surcroît, on encourage l'opinion d'après laquelle l'économie se résumerait entièrement à des activités d'échange ; les contraintes liées à la continuité des processus de

production, à la connexité des techniques de fabrication pourraient être tenues pour quantité négligeable alors qu'elles sont le pain quotidien des usines et des bureaux. Bref, la concurrence pure et parfaite élude paradoxalement toutes les caractéristiques de la concurrence et des concurrents, hormis leur nombre. Le concept perdit ainsi en pertinence pratique ce qu'il gagnait en rigueur scientifique.

Et pourtant, en dépit de ses limitations, le modèle néo-classique fut fécond. Ainsi Alfred Marshall (1890-1920) reprit et développa l'idée de Turgot et de Dupuit sur l'utilité spécifique des échanges en élaborant le concept de surplus du consommateur. D'autre part, le droit de la concurrence né aux Etats-Unis manifeste d'évidentes affinités avec ce modèle. Or ce droit marqué par le Sherman Act (1890), le Clayton Act et le Federal Trade Commission Act (1914) était nettement moins flou, moins velléitaire et timide que le droit des affaires français d'avant l'ordonnance de 1986 ; de plus, la législation anti-trust américaine a été appliquée avec grande rigueur jusqu'à la fin des années 1970, dans un esprit conforme à la théorie de l'équilibre de marché de libre concurrence.

Enfin, par ses limitations mêmes, le modèle suggéra à Marshall de nombreuses voies de dépassement. Ce remarquable observateur mit d'abord en doute que la concurrence conduise en toute circonstance à maximiser l'efficacité économique et le bien-être du consommateur. Indépendamment des inégalités imputables à des excès de concurrence qu'il critiquait, il nota que lorsque le prix unique concurrentiel était associé à des coûts croissants, certains producteurs privilégiés à un titre ou à un autre en tiraient des rentes ; ces rentes ne disparaissent que dans le cas à ses yeux improbable où les coûts seraient constants et égaux d'un concurrent à l'autre. Mais surtout, Marshall démontra que la concurrence pure - de tout élément de monopole - n'est plus optimale quand les industries sont le siège d'économies d'échelle. De plus, en présence d'économies externes, les coûts des entreprises diminuent en fonction de la croissance de leur environnement régional et industriel ; ils ne dépendent donc plus seulement des initiatives prises sous l'aiguillon de la concurrence. En revanche, avec le temps, la concurrence incite les firmes à adapter leurs équipements, leurs dimensions de manière à réduire leurs coûts fixes. De sorte que si la concurrence n'est pas aussi bénéfique pour le consommateur dans la courte période que Walras a étudiée, elle redevient avantageuse lorsque toutes les forces correctrices auront eu le temps de jouer. Marshall ne reste donc pas prisonnier d'un cas limite et raisonne sur des situations de marché hybrides plus proches de la réalité. Dans son esprit, les libertés économiques sont favorables surtout aux intérêts à long terme du consommateur, ce qui ouvre la voie à certains accommodements avec leurs intérêts immédiats.

Le concept de concurrence a connu un nouvel avatar quand les économistes consentirent à s'aventurer au-delà de l'arène des marchés abstraitement définis pour scruter les phénomènes de production et le comportement spontané des entreprises. Les propriétés particulières de l'entreprise comme agent économique distinct d'un individu rationnel quelconque, voire d'un simple particulier finirent par attirer l'attention. Marshall avait amorcé cette évolution en donnant à l'entreprise ses lettres de noblesse et en montrant comment une firme individuellement considérée s'attache à conquérir un marché spécial, y manœuvre et le perd. Il renouait de la sorte avec l'idée que l'opinion courante se fait de la concurrence : un processus houleux, conflictuel, fragile où chaque rival s'efforce d'attirer la clientèle aux dépens des autres. De nos jours et dans le droit fil de la réflexion de Marshall, on considère que la compétition révèle des champions ; des champions qui, au moins pour un temps, restent inimitables (Kay). L'entreprise compétitive par définition fait mieux que les autres ; par conséquent, elle détonne dans le monde éthéré de la concurrence pure où chacun est condamné à faire comme les autres.

Entre temps, au cours des années 1930, se sont inscrits dans la nouvelle lignée Chamberlin (concurrence monopolistique), J. Robinson (concurrence imparfaite) et Schumpeter (l'entrepreneur innovateur). Il revient à J.M. Clark de résumer en deux mots la philosophie nouvelle, ceux de " concurrence praticable " (1940). Puis, quarante ans plus tard, W. Baumol a proposé une esquisse de synthèse qui réduit la concurrence parfaite à un cas particulier dans un ensemble plus général de marchés contestables. Cet auteur, à la suite de Bain, insiste, comme en France Pascal Salin, sur la liberté d'accès, les coûts d'entrée et les coûts de sortie des concurrents.

Un nouveau chapitre s'est ainsi ouvert. Il intègre des notions devenues indispensables aujourd'hui pour apprécier la substance des comportements économiques. Citons ici les anticipations, la rationalité limitée, les asymétries d'information, l'aléa moral ou incertitude sur le comportement d'autrui, l'irréversibilité des décisions passées qui obèrent les bilans d'entreprise, les coûts irrécouvrables, la différenciation des produits et des marques, le choix des technologies et des sites d'activité... Insensiblement, le lien apparent entre les intérêts du consommateur et la concurrence envisagée sous ces nouvelles perspectives allait se relâcher ; il est devenu moins immédiat et d'une nature plus complexe. Certes, rien n'autorise à penser que la concurrence praticable entre opérateurs normalement soucieux d'assurer leur survie nuise systématiquement aux consommateurs, mais il y faut une condition ; la nature humaine étant ce qu'elle est, un code de bonne conduite s'avère indispensable pour que Goliath n'écrase pas David et que le consommateur isolé ne se perde ni dans la jungle des marchés ni dans le

labyrinthe des administrations. Tel est bien le rôle assigné au droit de la concurrence dans des économies industrielles où le développement ramifie à l'extrême les rapports sociaux et multiplie à l'infini les sujets de revendication. La concurrence praticable se déroule dans un monde bien plus divers et dispersé que celui de la concurrence pure et nécessite donc une vision moins réductrice de la vie sociale. Bref, la relation devient indirecte entre la dynamique de concurrence et un intérêt général qui cesse de pouvoir être confondu avec celui des seuls consommateurs. "

Alain Bienaymé, Principes de concurrence, 1998. Chapitre un (extrait).

2. Le monopole : l'exemple des monopoles de service public

" L'accaparement du marché, c'est bien, au plan économique, la principale menace qui pèse sur le bon fonctionnement de la concurrence. Il importe donc de lutter contre les cartels et de bannir les monopoles, ces monopoles qui pourraient rançonner les consommateurs pour s'enrichir, ou pour enrichir leur personnel, ou pour se laisser aller à la mollesse et au conservatisme, ou pour tout cela à la fois.

Encore faut-il que le monopole ne s'impose pas par nature, comme c'est le cas des " monopoles naturels " .

Dans le cas de l'électricité, par exemple, doubler la distribution des kwh sur un même territoire n'augmente le coût des réseaux que de 40% - soit un coût total passant de 100 à 140 - alors que si l'on est deux pour faire face à la même demande doublée, le coût total sera de 200. On a donc tout intérêt, si l'on est deux, à se rassembler en un seul le plus tôt possible - ce qui implique le monopole. Et si l'on vous en empêche, pour maintenir le choix entre deux fournisseurs concurrents, le coût du service est considérablement alourdi.

Ce phénomène de " rendement croissant ", qui conduit au monopole naturel, se rencontre dans la plupart des industries de réseaux - eau, gaz, électricité, chemin de fer, télécoms, etc. -, lesquelles sont généralement chargées d'un service public. D'où le problème des " monopoles de service public " qui a fait couler tant d'encre dans les universités mondiales, les grandes capitales européennes et les bureaux bruxellois.

Puisque monopole il y a par la nature des choses, comment éviter, en effet, que ces monopoles abusent de leur position, comment les empêcher de rançonner leur clientèle pour s'enrichir ou se mal gérer ?

Bien que systématique aujourd'hui, c'est une grossière erreur que de mettre tous ces monopoles de service public dans le même sac. On peut, grossièrement, en distinguer trois catégories.

La première, c'est celle des entreprises de service public pour lesquelles le monopole du produit implique aussi celui du service rendu. Le cas typique est celui de la distribution de l'eau. La concurrence du puits ou de l'eau en bouteille est si lointaine que le distributeur d'eau est libre de ses tarifs, donc libre de s'enrichir grassement si rien ne l'en empêche. L'électricité aussi peut être placée dans cette catégorie : pour l'éclairage, la concurrence de la bougie ne s'exerce plus que pour quelques dîners en ville, " à la chandelle ". Pour la force motrice fixe, la concurrence du moteur à essence ou du muscle animal est sans effet. Quant aux traitements thermiques un peu subtils, en atmosphère contrôlée ou distribués le long d'une chaîne de fabrication, l'électricité est pratiquement irremplaçable. Reste le seul secteur de la chaleur " bête ", celui où il s'agit uniquement de fournir des calories sans services annexes réellement significatifs ; là, le gaz, le fuel, autrefois le charbon, sont de vrais concurrents, et le monopole du produit -l'électricité - n'implique pas celui du service rendu : le chauffage.

La deuxième catégorie est précisément celle des monopoles de service public qui ont le monopole de leur produit, mais pas celui du service rendu. C'est le cas de la SNCF, durement concurrencée par la Route et l'Air, qu'il s'agisse de voyageurs ou de marchandises. C'est aussi le cas des distributeurs de gaz, qui sont concurrencés sur toute la gamme des services qu'ils rendent : cuisine, chauffage, climatisation, etc. Dans l'un et l'autre cas, les prix sont commandés par la concurrence, et le pouvoir tarifaire qu'est censé conférer à ces entreprises le monopole dont elles jouissent est nul, ou quasi nul.

La troisième catégorie, enfin, est formée des monopoles qui ont cessé d'être des monopoles naturels. Le cas typique est celui des lignes aériennes. Du temps de Mermoz, quand il y avait un avion par jour entre deux capitales, remplacer cet avion quotidien par deux avions en concurrence, plus petits ou à moitié vides, était parfaitement exclu : il y avait monopole naturel par effet d'indivisibilité. Une bonne centaine d'avions reliant aujourd'hui Nice à Paris et il n'y avait plus aucune raison, depuis nombre d'années déjà, de maintenir un monopole au profit d'une seule compagnie d'aviation, fût-elle nationale.

Le cas des télécoms vient de rejoindre en une dizaine d'années les monopoles qui ont cessé d'être naturels. D'abord parce que se sont développés des réseaux dont la concurrence est fondée sur l'apparition de nouvelles techniques : le réseau hertzien est aujourd'hui confronté aux liaisons par satellite et aux câbles optiques. D'autre part, dans la mesure - faible - où subsiste une pincée de monopole naturel dans la gestion conjointe de ces divers réseaux, la dissociation entre le message et le réseau, donc entre l'entreprise qui gère les messages et celle qui gère les réseaux, a permis de livrer totalement à la concurrence la gestion des messages et, pour partie, celle des réseaux.

Il est bien clair que la régulation de ces trois catégories de monopoles se présente de façon fondamentalement différente.

A/ Pour la troisième catégorie, où la concurrence peut jouer son rôle de régulateur comme elle le fait sur tous les marchés, la solution est claire : il faut laisser jouer la compétition et supprimer les dispositions légales ou réglementaires qui conféraient aux entreprises du secteur un monopole dépourvu aujourd'hui de justification. Sans doute subsiste-t-il entre petites villes des lignes aériennes peu rentables, où la concurrence est exclue, et dont les collectivités locales intéressées exigent le maintien : à ces collectivités de mettre aux enchères la liaison, le gagnant étant la compagnie qui acceptera de prendre le service en charge avec la subvention la plus faible. Quant aux télécoms, leur entrée dans le monde de la concurrence est plus récente, le secteur est en pleine mutation, et il importe qu'un organe régulateur veille au bon fonctionnement de ce jeune marché. Mais, dès lors qu'on mise sur la concurrence, le régulateur principal c'est le marché. Le régulateur nommé n'est pas là pour se substituer au marché et fixer arbitrairement prix et tarifs, mais pour s'en inspirer et faire fonctionner la concurrence aussi équitablement que possible : ce n'est pas un régulateur tarifaire, c'est un " régulateur de marché ".

B/ La deuxième catégorie porte sur les monopoles dont l'existence reste justifiée au titre des monopoles naturels, mais dont les tarifs sont réglés par la concurrence.

Dès lors que celle-ci joue son rôle bénéfique de compression des coûts et d'abaissement des prix - et donc d'incitation à l'imagination, à la bonne gestion et à la vénération du client -, il n'y a rien d'autre à faire que de laisser jouer les forces du marché entre le monopole et ses compétiteurs, tout en veillant au bon fonctionnement de la concurrence. Seule subsiste entre les mains des pouvoirs publics la tâche de supprimer les pans d'activité non rentables, dès lors que le statut public de l'entreprise en cause exclut la faillite et bloque le système de desquamation-régénération sur lequel repose le dynamisme d'une économie.

Et c'est là que le bât blesse, au moins pour la SNCF. La concurrence y perd toute vertu incitatrice dès lors que le déficit est normal puisque, la loi du marché ne jouant pas son rôle naturel de desquamation, des activités non rentables subsistent qui excluent l'équilibre des comptes. La solution normale serait de décomposer la SNCF en quasi-filiales, une pour chaque grande ligne issue de la capitale, une pour chaque grande transversale, une ou plusieurs autour de chaque grande ville pour les réseaux et artéριοles qui desservent les alentours. La SNCF déclarerait les filiales qu'elle estime rentables et qu'elle aurait la fierté de garder sous sa coupe. Les autres seraient mises aux enchères par les collectivités intéressées, le gagnant étant celui qui accepte de prendre l'affaire en charge pour la subvention la plus faible .

La SNCF, favorisée par ses installations principales, gagnerait nombre de ces enchères, et aurait ainsi à gérer - infrastructures incluses - la totalité du réseau qu'elle aurait déclaré rentable, soit avec soit sans subvention. Désormais responsable de ses comptes et de leur équilibre, et menacée d'amputations systématiques par remise aux enchères en cas de déficit, elle pourrait plus aisément mobiliser son personnel, échapper aux innombrables interventions qui entravent ses libertés, et connaître enfin un sort à la hauteur de ses mérites. [...]

C/ La première catégorie, enfin, est celle des monopoles naturels, non ou peu concurrencés, qui ont le réel pouvoir de fixer leurs tarifs à des niveaux abusifs, et donc de s'enrichir sans mérite ou de se mal gérer.

C'est le cas des distributions d'eau. Il s'agit généralement d'entreprises ou de filiales locales, pour une ville ou pour un ensemble de villages faisant appel à la même compagnie. Le principe, là encore, est la mise aux enchères par l'autorité concédante, le concessionnaire gagnant étant celui qui s'engage à pratiquer les tarifs les plus bas. Le problème, c'est qu'il est impossible de garantir des tarifs sur vingt ou trente ans, d'où des latitudes de révision susceptibles de fausser complètement le jeu... au point que la certitude d'être toujours gagnant, dès lors qu'on a la concession, vaille tous les sacrifices pour obtenir celle-ci.

Le régime de la concession était aussi, en France, celui des réseaux électriques d'avant-guerre. La lourdeur des investissements, la durée de leur amortissement, l'unicité naturelle des réseaux nationaux d'interconnexion comme des réseaux régionaux de transport, et la couverture quasi intégrale du territoire, ont conduit en 1946 à opter pour le système du monopole nationalisé.

Là il s'agit clairement, comme pour l'eau, d'un vrai monopole jouissant d'un réel pouvoir tarifaire. Qu'il suffise de rappeler que les tarifs allemands étaient en moyenne supérieurs de 25 à 30% aux tarifs français, sans effet notable sur l'étendue du marché local de l'électricité : cela donne une mesure de la rente de monopole que l'EDF aurait pu encaisser si elle avait pleinement exploité son pouvoir tarifaire.

Il y a donc, pour l'électricité, à organiser une régulation tarifaire, et non plus une simple régulation de marché, pour empêcher l'entreprise d'abuser. "

Marcel Boiteux, " Services publics : monopole ou concurrence ? ", Commentaire, numéro 88, hiver 1999-2000 (extrait).

3. La concurrence monopolistique

" Monopolistic competition is evidently a different thing from either pure monopoly or pure competition. As for monopoly, as ordinarily conceived and defined, monopolistic competition embraces it and takes it as a starting point. It is possible to do this where it would not be possible to take competition as a starting point, for the reason which has just been set forth at such length : that the theory of monopoly at least recognizes both elements in the problem, whereas the theory of competition, by regarding monopoly elements as "imperfections", eliminates them.

The theory of monopoly, although the opening wedge, is very soon discovered to be inadequate. The reason is that it deals with the isolated monopolist, the demand curve for whose product is given. Although such a theory may be useful in cases where substitutes are fairly remote, in general the competitive interrelationships of groups of sellers preclude taking the demand schedule for the product of any one of them as given. It depends upon the nature and prices of the substitutes with which it is in close competition. Within any group of closely related products (such as that ordinarily included in one imperfectly competitive market) the demand and cost conditions (and hence the price) of any one are defined only if the demand and cost conditions with respect to the others are taken as given. Partial solutions of this sort, yielded by the theory of monopoly, contribute nothing towards a solution of the whole problem, for each rests upon assumptions with respect to the others. Monopolistic competition, then, concerns itself not only with the problem of an individual equilibrium (the ordinary theory of monopoly), but also with that of a group equilibrium (the adjustment of economic forces within a group of competing monopolists, ordinarily regarded merely as a group of competitors). In this it differs both from the theory of competition and from the theory of monopoly.

The matter may be put in another way. It has already been observed that, when products are differentiated, buyers are given a basis for preference, and will therefore be paired with sellers, not in random fashion (as under pure competition), but according to these preferences. Under pure competition, the market of each seller is perfectly merged with those of his rivals ; now it is to be recognized that each is in some measure isolated, so that the whole is not a single large market of many sellers, but a network of related markets, one for each seller. The theory brings into the foreground the monopoly elements arising from ubiquitous partial independence. These elements have received but fragmentary recognition in economic literature, and never have they been allowed as a part of the general explanation of prices, except under the heading of "imperfections" in a theory which specifically excludes them. It is now proposed to give due weight to whatever degree of isolation exists by focusing attention on the market of the individual seller. A study of "competition" from this point of view gives results which are out of harmony with accepted competitive theory."

Edward H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition. A Re-orientation of the Theory of Value*, 1956. Chapitre quatre (extrait).

4. Les choix publics

41. Biens publics et externalités

42. Imposition et équité

41. Biens publics et externalités

➤ 411. Les biens publics et les ressources naturelles

□ 4111. Les biens publics purs

▪ Définition

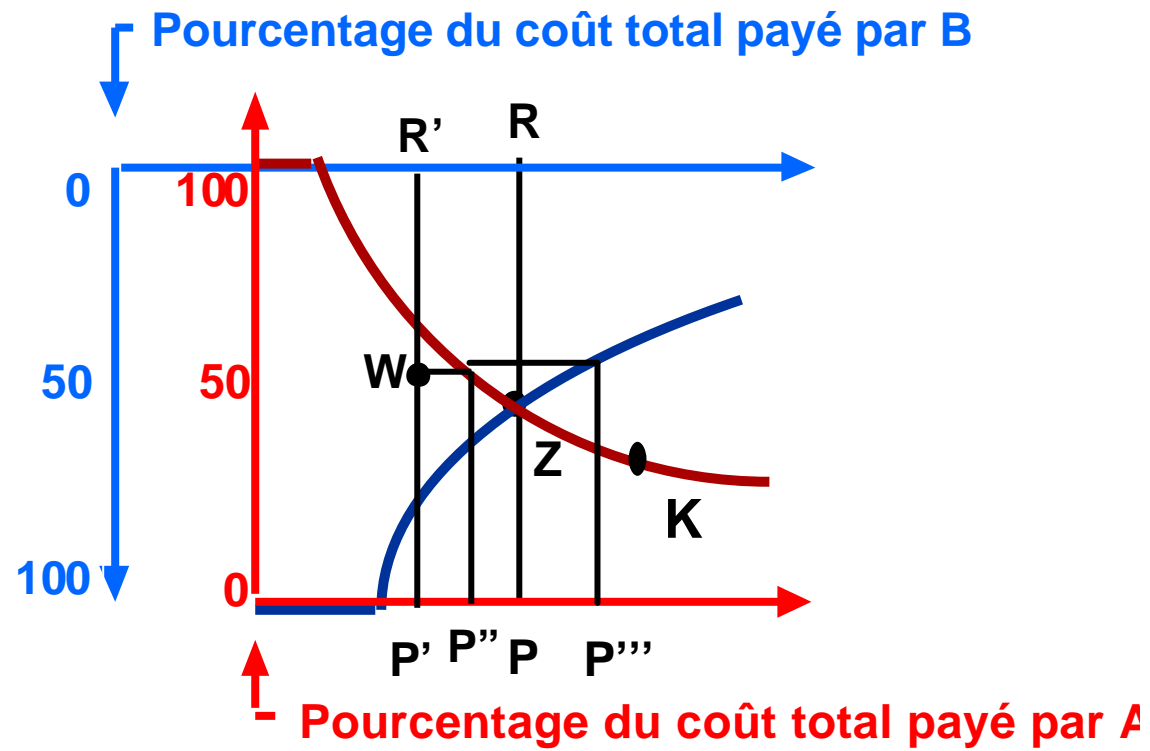
✓ Non limité

✓ Non exclusif

Paul Samuelson : « The pure theory of public expenditure », Review of economics and statistics, 11/1954

- **Exemples**

- **Problèmes posés par les biens publics**
 - ✓ **Le passager clandestin**
 - ✓ **Quelle production de biens publics ?**
 - **L'analyse coût-bénéfice**
 - **Le modèle de Lindahl**



□4112. Les ressources naturelles

- **Définition**
 - ✓ **Non exclusif**
 - ✓ **Limité**

- **Exemples**

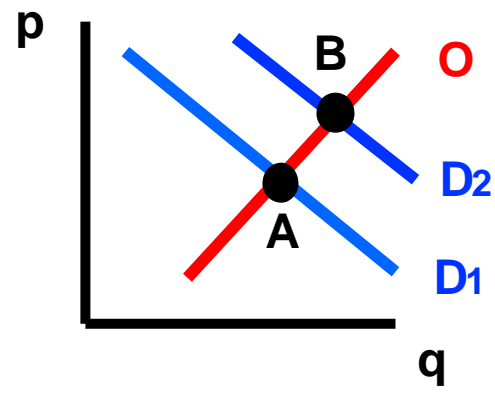
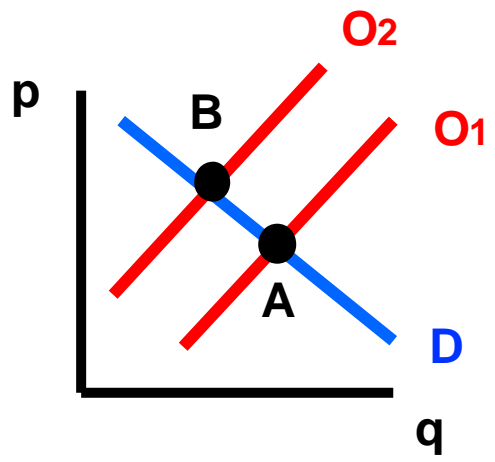
➤ **412. Les externalités**

□ **4121. Définition et exemples**

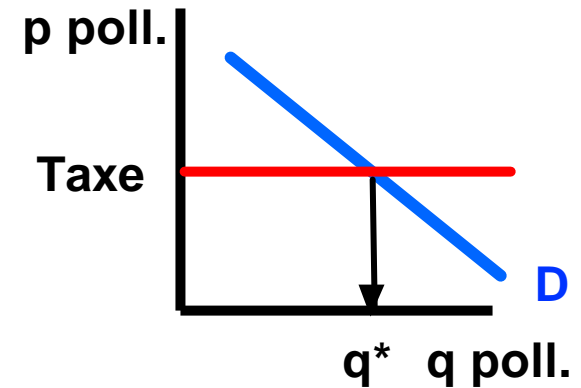
- **Définitions**
- **Exemples**

□ **4122. L'internalisation**

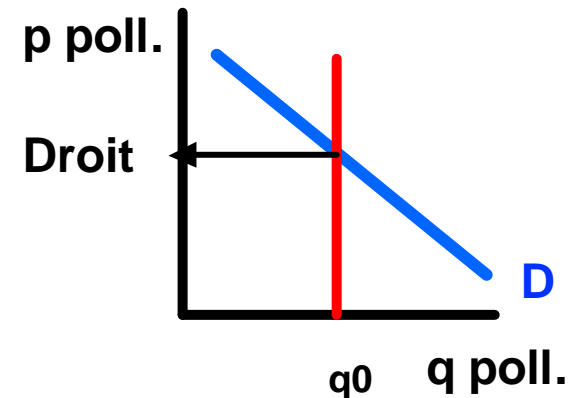
- **Autoritaire**
- **Taxes et subventions**



✓ **Taxes pigoviennes**



✓ **Permis négociables**



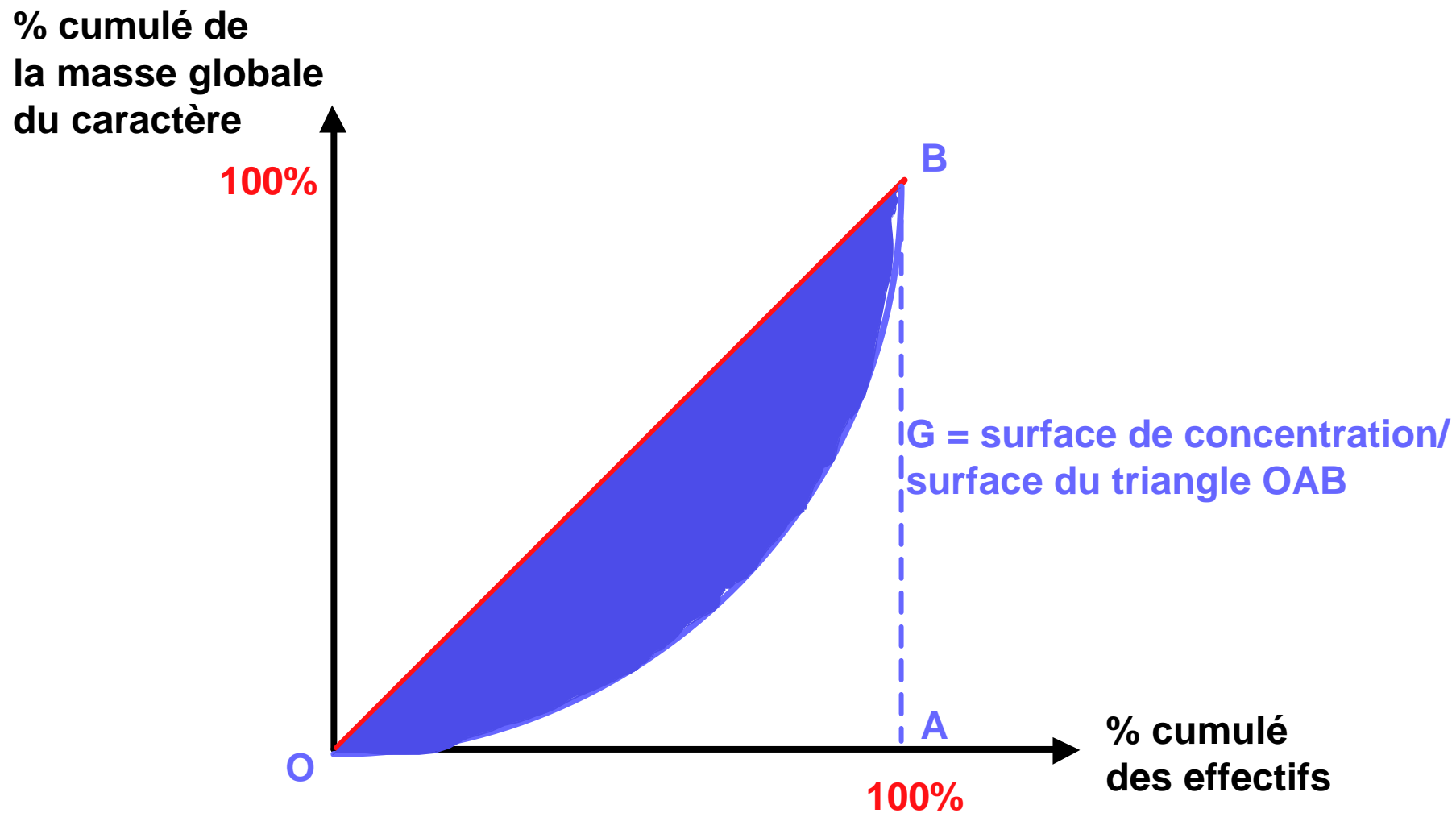
▪ **Retour au marché : le théorème de Coase**

42. Imposition et équité

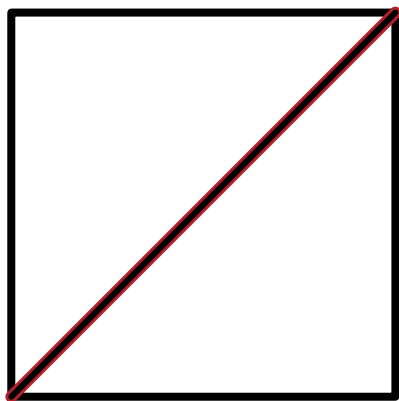
➤ 421. Mesure et source des inégalités

□ 4211. La mesure des inégalités

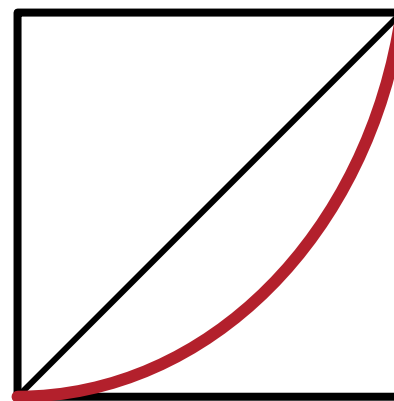
- **Courbe de Lorenz et coefficient de Gini**



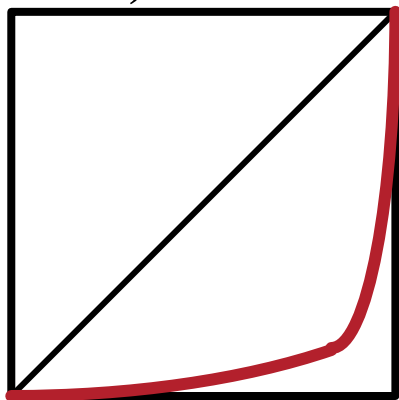
Egalité parfaite
G=0



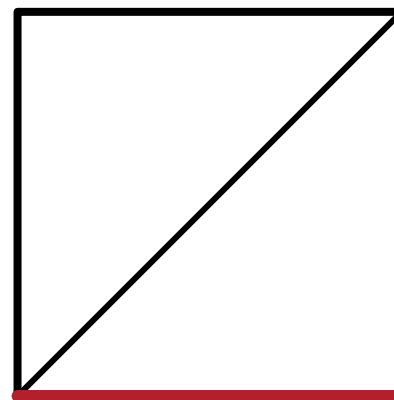
Faible inégalité
G=0,3



Forte inégalité
G=0,8



Inégalité absolue
G=1



- 4212. Les inégalités de revenu et de patrimoine**

- 4213. Les autres inégalités**

➤ **422. Deux écoles de pensée**

4221. Le principe du bénéfice

4222. Les facultés contributives

➤ **423. Différentes conceptions de la justice fiscale**

- 4231. L'égalité de l'*input* et l'égalité de l'*output***
- 4232. L'équité horizontale et l'équité verticale**
- 4233. La justice compensatrice et la justice distributive**

□ 4234. Trois principes de justice distributive

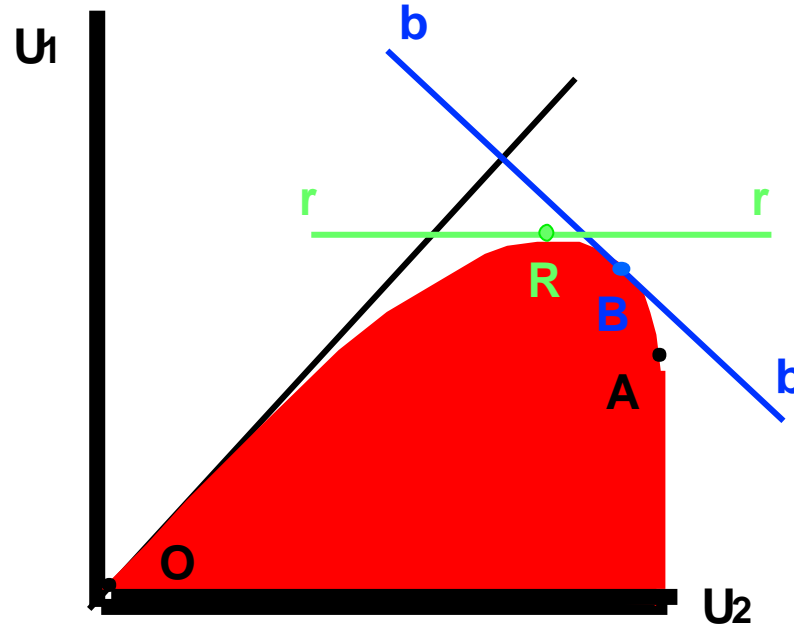
- **Le principe d'universalité**
- **Le principe d'impersonnalité**
- **Le principe d'équité**

□ 4235. L'agrégation des préférences

- **Les fonctions d'utilité collective**
- **Les procédures de vote**

➤ 424. Problèmes posés par les capacités contributives

□ 4241. La frontière efficacité/justice



4242. La définition des critères

➤ **425. Deux questions de politique économique**

4251. L'incidence fiscale

4252. Le taux de prélèvement obligatoire