

**Thèse de Doctorat en
SCIENCES ÉCONOMIQUES**

Présentée et soutenue publiquement par

Jordan MELMIÈS

le 17 mai 2011

**PRIX, MARGES ET ACCUMULATION,
UNE THÉORIE DYNAMIQUE DE LA CONCURRENCE**

Membres du jury :

M. Laurent CORDONNIER, Maître de conférences, Université Lille 1, directeur de thèse.

M. Marc LAVOIE, Professeur, Université d'Ottawa, rapporteur.

M. Edwin LE HÉRON, Maître de conférences, I.E.P. de Bordeaux.

M. Jean-Sébastien LENFANT, Professeur, Université Lille 1.

M. Jacques MAZIER, Professeur, Université Paris 13, rapporteur.

M. Franck VAN DE VELDE, Maître de conférences, Université Lille 1, co-directeur.

**Thèse de Doctorat en
SCIENCES ÉCONOMIQUES**

Présentée et soutenue publiquement par

Jordan MELMIÈS

le 17 mai 2011

**PRIX, MARGES ET ACCUMULATION,
UNE THÉORIE DYNAMIQUE DE LA CONCURRENCE**

Membres du jury :

M. Laurent CORDONNIER, Maître de conférences, Université Lille 1, directeur de thèse.

M. Marc LAVOIE, Professeur, Université d'Ottawa, rapporteur.

M. Edwin LE HÉRON, Maître de conférences, I.E.P. de Bordeaux.

M. Jean-Sébastien LENFANT, Professeur, Université Lille 1.

M. Jacques MAZIER, Professeur, Université Paris 13, rapporteur.

M. Franck VAN DE VELDE, Maître de conférences, Université Lille 1, co-directeur.

À mon père, parti trop tôt...

Là où tout commence... et tout finit

Autant que je me souviens, cela fait dix ans que je pense à l'instant où j'écrirai ces lignes. Celles de la délivrance, du clap de fin. Ces quelques mots qui, bien qu'étant les premiers de ce document, marquent de manière symbolique la fin d'un parcours, commencé il y a exactement dix ans, en mai 2001, sur les bancs du lycée. C'est là qu'est né mon intérêt pour l'économie, intérêt qui ne s'est plus démenti depuis. Sur cette route qui m'a amené jusqu'à l'« épreuve ultime » que représente la rédaction de cette thèse, j'ai bénéficié du soutien de nombreuses personnes dont la rencontre ou la simple présence a forgé de manière indélébile le souvenir que je garderai de cette période de ma vie. Ces quelques lignes ne sauront jamais suffire à rendre ce que leur soutien m'a apporté durant ces années.

Parmi ces personnes, il y a d'abord Christian Elleboode et Hédi Dhifallah, mes professeurs d'économie et de philosophie au lycée, véritable « duo de choc » responsable de l'instant initial de mon parcours. Sans leur présence rien de tout ce que j'ai vécu durant ces dix années ne serait arrivé. Qu'ils soient assurés de mon amitié et de ma reconnaissance « à perpétuité et sans sursis ».

C'est ensuite la rencontre avec un autre « duo de choc » qui m'a amené sur les voies de la recherche : mes directeurs de thèse Laurent Cordonnier et Franck Van de Velde. Je suis fier d'avoir été leur doctorant et tiens à leur exprimer, à travers ces quelques mots, ma gratitude pour leur soutien et leurs conseils avisés depuis maintenant près de sept ans, et plus particulièrement durant ces trois ans et demi de thèse et quelques semaines...

Je tiens ensuite à remercier Messieurs les membres du jury Marc Lavoie, Jacques Mazier, Jean-Sébastien Lenfant et Edwin le Héron pour avoir accepté de participer à l'évaluation de cette thèse. C'est un immense honneur que de présenter ce travail devant eux.

Mes remerciements vont également aux enseignants-chercheurs croisés pendant cette période. Au premier rang de ces rencontres qui ont marqué ma mémoire au fer rouge, je remercie Edwin Le Héron pour son accueil alors que je n'étais encore qu'un étudiant de licence. Je tiens également à remercier Frederic Lee de l'Université de Kansas City. Au niveau local, je remercie infiniment le « noyau dur » Florence, Nicolas, Richard et Sandrine pour avoir rendu ces années plus légères et plus souriantes.

Au chapitre du quotidien, je ne sais ce qu'aurait été ce parcours sans la présence de mes collègues doctorants et docteurs. Je remercie à ce titre l'ensemble de ces collègues et

ami(e)s du bâtiment SH1 pour l'ambiance qui a régné dans les bureaux depuis mon arrivée en 2007 jusqu'à ce jour. Parmi eux, je réserve une mention spéciale à mes deux comparses Thomas et Fabien, qui ont dû composer trois ans durant avec mon rythme de travail somme toute assez particulier. On dit souvent que l'économiste est celui qui voit fonctionner les choses en pratique et se demande si elles peuvent fonctionner en théorie. Nous avons été, de ce point de vue, de vrais économistes. Je remercie également l'ensemble de mes relecteurs, en particulier Vince et Cécé pour avoir eu à faire « le » plus important.

Je tiens également à remercier l'emblématique directeur du Clersé Nicolas Vaneecloo et, à travers lui, l'ensemble de l'équipe du laboratoire (notamment Sophie Goyat et Dominique Mosbah) pour les conditions de travail dont j'ai bénéficié durant cette thèse.

La famille du doctorant est souvent très perplexe quand il s'agit d'imaginer ce en quoi consiste le travail de thèse. Tenir concrètement la thèse finie entre les mains ne la rend en général pas moins perplexe. Que les membres de ma famille sachent cependant que leur présence fut une arme précieuse pour ne jamais abandonner. À ma mère Nicole, à mes grands-parents Jean et Palmyre, à mes frères Josseran, Jocelyn et Cédric, à Nathalie, Valérie, et Béatrice, à Clémentine, Thomas, Antoine, Paul, Étienne, Flavian, Inès et Isis, je dédie cette thèse.

Merci à Julien, le « frère que j'ai choisi » et à Mélanie, pour leur amitié et les moments passés en leur compagnie. Merci à Sophie et Mathieu, Albane et Sylvain, Noémi et Ivan qui ont été les témoins de mon parcours. Merci à mes amis rencontrés à la *summer school* de Berlin, Antonio, Petra, Till, Lidia, Bruno, pour avoir, un soir de juillet 2008, redonné du goût à mes rêves.

Enfin, je dédie cette thèse à Marion, la meilleure des copilotes, sans qui cette thèse n'aurait jamais été ce qu'elle est, sur le fond comme sur la forme. Sa patience, ses longues heures de relecture, son soutien, et tout simplement sa présence auront rendu au quotidien la route moins tortueuse et les virages plus doux.

De 2001 à 2011, c'est ici que se termine cette « folle décennie ». Le temps qui passe m'a joué un tour : mon rêve d'hier est devenu réalité. Je peine encore à réaliser ce qui m'est arrivé. Les bancs du lycée sont loin désormais, et à travers ces lignes c'est une « première vie » qui s'achève. Sur les routes que j'emprunterai à l'avenir je me souviendrai toujours de vous qui avez fait de ce long parcours un « bout d'histoire où j'ai marché du côté chance »...

Table des matières

Table des matières	9
Liste des tableaux	13
Liste des figures	14

Introduction générale	17
-----------------------------	----

Première partie : Marges, <i>price making</i> et concurrence.....	33
---	----

Chapitre 1. NOUVEAUX KEYNÉSIENS ET POSTKEYNÉSIENS, LA CONCURRENCE IMPARFAITE EN COMMUN ? 37

Introduction	37
---------------------------	-----------

Section 1. La théorie des prix chez les nouveaux keynésiens	39
--	-----------

1.1. La résurrection des keynésiens.....	39
--	----

1.1.1. Price making et concurrence imparfaite.....	39
--	----

1.1.2. Les théories de la rigidité	44
--	----

1.2. Les études empiriques	47
----------------------------------	----

1.2.1. L'étude originelle de Blinder	48
--	----

1.2.2. La généralisation des études.....	51
--	----

Section 2. Les postkeynésiens et la concurrence imparfaite.....	55
--	-----------

2.1. Prix et concurrence chez Keynes	56
--	----

2.1.1. Keynes et le degré de concurrence	56
--	----

2.1.2. La formation des prix chez Keynes.....	57
---	----

2.2. Cambridge et la concurrence imparfaite	60
---	----

2.2.1. Sraffa et la critique de la théorie marshallienne.....	60
---	----

2.2.2. Joan Robinson et la sous-utilisation des capacités.....	63
--	----

2.2.3. Kalecki et le degré de monopole	64
--	----

2.3. Une impression d'héritage commun	65
---	----

Conclusion.....	67
------------------------	-----------

Chapitre 2. UNE CONVERGENCE EN TROMPE-L'ŒIL : LES POSTKEYNÉSIENS EN QUÊTE D'UN HÉRITAGE ... 69

Introduction	69
---------------------------	-----------

Section 1. Les postkeynésiens et la concurrence imparfaite : une erreur de parcours....	71
--	-----------

1.1. Le groupe d'Oxford et la controverse marginaliste	72
--	----

1.1.1. Les résultats du groupe et l'interprétation de Hall et Hitch	72
---	----

1.1.2. Les critiques de la courbe de demande coudée	74
---	----

1.2. Keynes et l'intuition de la politique de prix	78
--	----

1.2.1. Les critiques de la théorie des prix de Keynes	78
---	----

1.2.2. La découverte de la politique de prix	79
--	----

1.3. Quand Joan Robinson abjure.....	80
--------------------------------------	----

1.3.1. La renonciation, trente ans après.....	80
---	----

1.3.2. Quelle alternative ?.....	82
1.4. Kalecki, une évolution modérée et ambivalente	83
1.4.1. Une évolution modérée	83
1.4.2. Une double indétermination	86
Section 2. De Means à Wood, l'héritage perdu.....	87
2.1. Gardiner Means et la décentralisation des marchés	87
2.1.1. La tentation « imperfectionniste ».....	87
2.1.2. Que reste t-il de Gardiner Means ?.....	91
2.2. L'hypothèse « Means-Eichner-Wood »	93
2.2.1. Intuition théorique	94
2.2.2. Les Megacorps à la Eichner	99
2.2.3. La synthèse par Wood	105
Conclusion.....	113

Chapitre 3. LES KEYNÉSIENS, UNE FAMILLE DÉSUNIE..... 115

Introduction	115
Section 1. Une lecture postkeynésienne des résultats nouveaux keynésiens	117
1.1. Rigidité des prix et projet keynésien	117
1.1.1. Rigidité des prix et demande effective	117
1.1.2. Commissaire-priseur et rationalité de commissaire-priseur	118
1.2. Retour sur les théories de la rigidité.....	120
1.2.1. Rigidité contrainte et rigidité délibérée	120
1.2.2. Retour critique sur les théories	127
Section 2. Les vices cachés de la NEK	132
2.1. Le problème de Blinder	132
2.2. Une théorie de la concurrence imparfaite remaniée	139
Conclusion.....	143

Deuxième partie : Les effets macroéconomiques de la concurrence 145

Chapitre 4. LA CONCURRENCE, DE LA THÉORIE À L'IDÉOLOGIE PRATIQUE..... 149

Introduction	149
Section 1. De la théorie scientifique à l'idéologie pratique	151
1.1. Concurrence, rentes de monopole et théorie économique.....	152
1.1.1. Concurrence et profit en économie néoclassique	152
1.1.2. De la tradition néoclassique... aux postkeynésiens !	157
1.1.3. La fusion dans le paradigme SCP	159
1.2. Politiques de la concurrence et « idéologie pratique ».....	160
1.2.1. Les politiques de la concurrence	161
1.2.2. Des économies de plus en plus... concurrentielles !	165
1.2.3. La justification des politiques de la concurrence	170
Section 2. Les forces de résistance à la concurrence	175
2.1. La concurrence tenue en échec ?	175
2.1.1. Évolution du taux de marge et définition du taux de profit	175

2.1.2. Une contrainte concurrentielle...immobilière !.....	182
2.1.3. Le retour de l'actionnaire	186
2.2. Comment se fait-on concurrence ?.....	188
2.2.1. Conflit, négociation et report de contrainte.....	188
2.2.2. Salaires, coûts et qualité : une illustration par l'exemple.....	197
Conclusion.....	202

Chapitre 5. CONCURRENCE, REPORT DE CONTRAINTE EN AMONT ET DISCRIMINATION BANCAIRE : UNE PERSPECTIVE MACROÉCONOMIQUE 203

Introduction.....	203
Section 1. Relations inter-firmes et rapport de force.....	206
1.1. Un point de vue sur les relations inter-firmes	206
1.1.1. Le rapport de force avec les firmes en amont	206
1.1.2. La sous-traitance comme rapport de force approfondi.....	209
1.2. La discrimination bancaire comme domination	213
Section 2. Une modélisation micro-macro du report de contrainte.....	218
2.1. Un modèle SFC avec relations inter-firmes	218
2.1.1. Développement de la modélisation SFC	218
2.1.2. Structure du modèle	220
2.1.3. Comportements des agents.....	226
2.2. Simulations.....	233
2.2.1. Choc unique sur le prix des biens de consommation	234
2.2.2. Le report de contrainte en amont.....	241
2.2.3. Synthèse	254
Conclusion.....	258

Chapitre 6. LE SEIGNEURIAGE INDUSTRIEL, UNE NOUVELLE MANIÈRE D'ENVISAGER LA CONCURRENCE..... 261

Introduction.....	261
Section 1. Le principe du « seigneurage industriel ».....	263
1.1. Débusquer les pratiques	264
1.1.1. Origines de la notion, et traces dans l'histoire de la pensée.....	264
1.1.2. David Caplovitz : The Poor Pay More	266
1.1.3. Les pratiques révélées par la DGCCRF	268
1.1.4. Des pratiques illégales à la légalisation des pratiques : trois exemples de directives de l'Union européenne.....	270
1.1.5. Le seigneurage industriel au quotidien	272
1.1.6. Modification à la marge de la qualité chez Wood.....	276
1.2. Comment cela est-il possible ? Quelques éléments d'une théorie postkeynésienne du consommateur.....	277
1.2.1. Rappels et état des lieux	277
1.2.2. Niveau d'utilité cible et incapacité d'évaluation de la qualité	279
1.2.3. Les contraintes de revenu et de liquidité.....	282
Section 2. Les effets macroéconomiques du seigneurage.....	284
2.1. Présentation du modèle	284

2.1.1. Structure générale.....	284
2.1.2. Comment se déroule le processus concurrentiel ?	296
2.2. Simulations.....	298
2.2.1. Effets d'un choc de concurrence	300
2.2.2. Effet d'une baisse générale des salaires	308
2.2.3. Synthèse	313
Conclusion : une loi de Gresham industrielle.....	314
Conclusion générale.....	315
Bibliographie.....	323
Annexes.....	337
Annexe n°1 Extrait du Traité instituant la Communauté Européenne.....	338
Annexe n°2 Liste des autorités de la concurrence dans le monde	341
Annexe n°3 Sous-domaines de l'indicateur PMR (Product Market Regulation).....	343
Annexe n°4 Modèle du chapitre 5.....	346
Annexe n°5 Étude du CRIOC (Belgique)	351
Annexe n°6 Modèle du chapitre 6.....	353
Résumé.....	360
Abstract	360

Liste des tableaux

Tableau 1.1. Nombre de changements de prix dans une année typique.....	49
Tableau 1.2. Résultats des classements	50
Tableau 1.3. Révisions et changements de prix	52
Tableau 1.4. Théories de la rigidité.....	53
Tableau 2.1. Distribution des prix de marché et administrés par groupes de produits	92
Tableau 3.1. Taux d'impact réel déduit des données de Blinder <i>et al.</i> (1998).....	122
Tableau 3.2. Facteurs de hausse des prix	122
Tableau 3.3. Facteurs de baisse des prix	123
Tableau 3.4. Élasticité de la recette totale dans l'étude de Blinder <i>et al.</i> (1998).....	133
Tableau 3.5. Élasticité-prix implicite dans l'étude de Blinder <i>et al.</i> (1998)	136
Tableau 3.6. Élasticité-prix de la recette totale en Belgique	137
Tableau 3.7. Élasticité-prix de la recette totale en Italie	137
Tableau 4.1. Lexicométrie de l'Autorité de la concurrence	173
Tableau 4.2. Lexicométrie comparée de l'Autorité de la concurrence	196
Tableau 4.3. Répartition des stratégies de profit	198
Tableau 4.4. Statistiques sur les stratégies de profit des restaurateurs lillois.....	199
Tableau 5.1. Données comparatives sous-traitance / industrie	211
Tableau 5.2. Constructeurs et équipementiers automobiles en 2005	211
Tableau 5.3. Les façonniers de l'habillement et leurs donneurs d'ordres.....	212
Tableau 5.4. Matrice des transactions	224
Tableau 5.5. Matrice des stocks	225
Tableau 5.6. Caractéristiques de l'état stationnaire initial du modèle	233
Tableau 5.7. Principales caractéristiques du modèle.....	257
Tableau 6.1. Pratiques frauduleuses révélées par la DGCCRF.....	269
Tableau 6.2. Le seigneurage industriel au quotidien.....	273
Tableau 6.3. Matrice des transactions	287
Tableau 6.4. Matrice des stocks	288
Tableau 6.5. Caractéristiques de l'état stationnaire initial du modèle	299

Liste des figures

Figure 1.1. Variation de la demande et variation du prix en monopole.....	43
Figure 2.1. Courbe de demande coudée	74
Figure 2.2. Influence « détournée » des caractéristiques du produit.....	93
Figure 2.3. Chaîne causale de Courbis (1968)	97
Figure 2.4. Diagramme à 4 cadrans d'Eichner (1973, 1976)	101
Figure 2.5. Courbes d'offre de fonds internes et externes.....	102
Figure 2.6. Le diagramme à quatre cadrans (complet) d'Eichner (1973, 1976)	103
Figure 2.7. La frontière des possibilités ou contrainte concurrentielle d'Adrian Wood.....	108
Figure 2.8. La frontière financière ou contrainte financière d'Adrian Wood	110
Figure 2.9. Point optimal de la firme chez Wood (1975).....	112
Figure 3.1. Effet d'une hausse du coût du travail pour la firme en analyse woodienne	125
Figure 3.2. Effet d'une baisse du prix (par baisse de la marge) des concurrents.....	126
Figure 3.3. Effet d'une baisse du coût des matériaux de la firme	127
Figure 3.4. Distribution mensuelle des modifications de prix au Portugal	130
Figure 3.5. Loi de l'offre de la demande chez l'EPK et chez la NEK	142
Figure 4.1. Entrée dans la branche, baisse du prix et annulation du profit chez Walras.....	154
Figure 4.2. Éléments de base du paradigme <i>Structure Conduct Performance</i>	160
Figure 4.3. Ossature de l'indicateur de régulation des marchés de produits de l'OCDE.....	166
Figure 4.4.a. Indicateur PMR, groupe 1	167
Figure 4.4.b. Indicateur PMR, (suite et fin), groupe 2	167
Figure 4.5.a. Barrières à la concurrence, groupe 1	168
Figure 4.5.b. Barrières à la concurrence (suite et fin), groupe 2	169
Figure 4.6. Les effets perçus de la concurrence	173
Figure 4.7. Les avantages perçus de la concurrence	174
Figure 4.8. Les inconvénients perçus de la concurrence.....	174
Figure 4.9. Taux de marge brute des sociétés non-financières en France.....	176
Figure 4.10.a. Taux de marge des SNF dans six pays de l'OCDE.....	177
Figure 4.10.b. Taux de marge dans six autres pays de l'OCDE	177
Figure 4.11.a. Taux d'épargne nette des SNF, groupe 1 (taux à la hausse).....	180
Figure 4.11.b. Taux d'épargne nette des SNF, groupe 1 (taux à la hausse, suite et fin).....	180
Figure 4.12. Taux d'épargne nette des SNF, groupe 2 (taux en diminution).....	181
Figure 4.13. Taux d'épargne nette des SNF, groupe 3 (taux stable et/ou erratique).....	181
Figure 4.14. Effet d'une fluidification de la demande	183
Figure 4.15. Fluidification de la demande et redressement de la contrainte financière de la firme	184
Figure 4.16. Fluidification de la demande et redressement généralisé de la contrainte financière	185
Figure 4.17. Effet d'un relèvement des exigences de distribution des actionnaires	187
Figure 4.18. Effet d'une baisse des coûts de production de l'entreprise B	191
Figure 4.19. Rémunération des salariés dans la valeur ajoutée nette des SNF en France.....	192
Figure 4.20.a. Part des salaires des SNF, groupe 1 (taux d'épargne nette en hausse)	193
Figure 4.20.b. Part des salaires des SNF, groupe 1 (taux d'épargne nette en hausse)	193
Figure 4.21. Part des salaires des SNF, groupe 2 (taux d'épargne nette en baisse).....	194
Figure 4.22. Part des salaires des SNF, groupe 3 (taux d'épargne nette stable)	194
Figure 4.23. Structuration concurrentielle.....	201
Figure 5.1. Interprétation de la situation des sous-traitants dans le diagramme de Wood.....	217
Figure 5.2. Structure de l'économie artificielle.....	222
Figure 5.3. Équation cachée du modèle	234

Figure 5.4. Effet d'une baisse de P_c sur les taux d'utilisation sectoriels	235
Figure 5.5. Effet sur les taux d'accumulation sectoriels	236
Figure 5.6. Effet sur les taux de profit.....	237
Figure 5.7. Effet sur le taux de croissance de l'emploi	237
Figure 5.8. Évolution du salaire réel des ménages	238
Figure 5.9. Effets sur la situation financière des firmes de chaque secteur	240
Figure 5.10. Facteur d'endettement de chaque secteur	240
Figure 5.11. Effet sur les taux d'utilisation sectoriels d'une baisse de P_c reportée sur P_m	242
Figure 5.12. Effet sur les taux d'accumulation	243
Figure 5.13. Effet sur les taux de profit.....	243
Figure 5.14. Effet sur le taux de croissance de l'emploi	244
Figure 5.15. Effet sur les salaires réels.....	245
Figure 5.16. Effets sur les situations financières des firmes	246
Figure 5.17. Facteur d'endettement de chaque secteur	247
Figure 5.18. Effet sur les taux d'utilisation d'une baisse de P_c reportée sur P_m , puis sur w_m	249
Figure 5.19. Effet sur les taux d'accumulation	250
Figure 5.20. Effet sur les taux de profit.....	250
Figure 5.21. Effet sur le taux de croissance de l'emploi	251
Figure 5.22. Effet sur les inégalités de revenus.....	252
Figure 5.23. Effet sur la situation financière des firmes	252
Figure 5.24. Effet sur les facteurs d'endettement.....	253
Figure 5.25. Synthèse du processus concurrentiel avec report de contrainte.....	255
Figure 5.26. Effet comparé des trois scénarios sur le taux de croissance de l'emploi.....	258
Figure 6.1. Le seignuriage industriel dans le diagramme de Wood	277
Figure 6.2. Effet d'un taux d'autofinancement supérieur à la cible	297
Figure 6.3. Équation cachée du modèle	300
Figure 6.4. Effet sur les parts de marché.....	301
Figure 6.5. Évolution du prix des biens de consommation	302
Figure 6.6. Évolution de la situation productive des firmes A et B	302
Figure 6.7. Effet sur les taux d'autofinancement	303
Figure 6.8. Effet sur la qualité des biens	303
Figure 6.9. Effet sur l'emploi	304
Figure 6.10. Effet sur les marges unitaires.....	305
Figure 6.11. Évolution des secteurs M et I.....	307
Figure 6.12. Effet sur les salaires nominaux d'une baisse du pouvoir de négociation des salariés	309
Figure 6.13. Effet sur les taux d'utilisation et d'accumulation	309
Figure 6.14. Évolution du taux de croissance de l'emploi.....	310
Figure 6.15. Effet sur les prix des biens de consommation.....	311
Figure 6.16. Évolution des coefficients d' <i>input</i>	311
Figure 6.17. Partage du marché.....	312

Introduction générale

La concurrence n'est pas celle que l'on croit. Ainsi pourrait-on résumer, en une phrase, le propos central de cette thèse, qui part d'un constat simple et pourtant paradoxal : les économies capitalistes dans lesquelles nous vivons sont présentées comme toujours plus concurrentielles, mais les entreprises y réalisent cependant des profits historiquement élevés. Le questionnement initial de cette thèse émerge donc d'un paradoxe observé. Que l'on en juge : les pays développés ont mis en œuvre, depuis trente ans, nombre de politiques économiques dans le but de libérer l'expression de la concurrence au sein de leurs économies respectives, et ce, progressivement, à tous les niveaux. À l'échelon international, d'abord, avec par exemple la création de l'OMC, dont le but est le parachèvement de l'ouverture des économies à la concurrence internationale initiée par le GATT après la Seconde Guerre mondiale. À l'échelon régional, ensuite, avec des accords de libre échange entre zones privilégiées, comme par exemple l'Aléna pour l'Amérique du Nord, le Mercosur en Amérique du Sud mais surtout l'Union européenne, qui constitue l'un des cas les plus aboutis en la matière. À l'échelon national, enfin, avec le développement de mesures d'interdiction et de répression des cartels, ententes et autres abus de positions dominantes, mais aussi la libéralisation de secteurs autrefois réglementés et réservés à des monopoles publics. Bien que ces politiques de la concurrence existaient aux États-Unis au début du 20^{ème} siècle, et sont désormais engagées dans de nombreux pays émergents, c'est l'Union européenne (UE) qui est, en ce domaine, l'exemple sans nul doute le plus représentatif. C'est dans les années 80 que l'UE a inauguré cette ère nouvelle de la concurrence avec l'Acte Unique Européen de 1986. Pour mener à bien ces politiques de la concurrence, les États concernés se sont dotés des institutions adéquates. En Europe, ces institutions ont désormais le pouvoir d'enquête et de sanction. Nous vivons donc dans des économies de plus en plus concurrentielles, ou, à tout le moins, qui sont *censées* être de plus en plus concurrentielles. Témoin de la récente prédominance de ce nouvel impératif de politique économique, l'indicateur synthétique de régulation des marchés de produits construit par l'OCDE depuis 1998 (estimé tous les cinq ans, pour 37 pays désormais) montre une tendance universelle à la baisse de la régulation des marchés depuis 1998¹. L'existence même de cet indicateur témoigne de l'importance accordée au caractère plus ou moins concurrentiel des économies.

Dans le même temps, les entreprises réalisent, dans ces économies, des profits historiquement élevés. Depuis trente ans désormais, pour l'ensemble des pays industrialisés, la tendance est à un redressement marqué des taux de marge et des taux d'épargne des

¹ Nous reviendrons dans cette thèse sur le contenu de cet indicateur.

sociétés non financières. Nous vivons donc bien dans des sociétés dont les économies affichent à la fois plus de concurrence et plus de profit. Ce constat que nous disions simple est, au regard de la théorie économique traditionnelle, fondamentalement contre-intuitif.

Le paradoxe qui nous pose question invite donc à réfléchir de nouveau à la détermination des prix et des marges de profit. En réalité, ce paradoxe n'en est un que pour l'économiste qui a en tête la théorie traditionnelle : la concurrence assurerait des prix les plus bas possibles tout en éliminant les « rentes de monopole », assurant ainsi le plus grand bien-être pour le consommateur et pour l'économie dans son ensemble. Pour le dire brièvement, notre thèse avancera l'idée que cette conception repose sur deux erreurs qui se complètent dans une interprétation, du même coup, doublement fautive. Tout d'abord, cette conception traditionnelle considère que la concurrence influence les prix par rapport à des coûts qui constituent une sorte de palier technique immobile : la concurrence pousse les prix vers cet attracteur, et finit donc par annuler les profits. De ce fait, elle considère, deuxièmement, que les marges de profit sont déterminées par l'état de la concurrence à court terme sur le marché des biens et services. De manière imagée, on peut dire que les marges se situent, selon la théorie traditionnelle, entre le marteau et l'enclume : entre le marteau des prix et l'enclume des coûts. Que l'on regarde l'une ou l'autre de ces deux pièces complémentaires, elles ne nous permettent pas de lever le paradoxe qui retient notre attention. Il va donc nous falloir reconsidérer la théorie de la concurrence, des prix et des marges de profit sous un autre angle.

C'est ce que propose cette thèse : fournir un point de vue alternatif sur le phénomène de concurrence, ou plutôt sur le lien entre concurrence, prix et marges de profit. Ce point de vue prendra essentiellement appui sur les idées postkeynésiennes. Pour ce faire, il faut préalablement avoir à l'esprit une définition très générale de la concurrence. Nous envisagerons globalement la concurrence comme la *lutte entre plusieurs entreprises pour s'accaparer des parts de marché d'une demande dont la croissance est limitée*, et donc comme l'ensemble des efforts que peuvent fournir les entreprises pour tenter de conquérir ou d'accroître ces parts de marché.

Le thème de la concurrence est somme toute assez absent des analyses postkeynésiennes contemporaines, ce qui constitue également un paradoxe à double titre. C'est un paradoxe, car notre époque est marquée par une insistance constante sur les bienfaits supposés de la concurrence, lesquels justifient la mise en œuvre effective de politiques allant en ce sens, alors que l'école postkeynésienne, qui a pourtant toujours affiché un fort attachement à l'analyse du monde réel, n'en fait que peu de cas. C'est un paradoxe également

eu égard au fait que cette école postkeynésienne a, depuis dix ou quinze ans, recentré ses efforts et ses travaux sur l'analyse de la politique économique. Il est donc doublement paradoxal que les postkeynésiens insistent aussi peu sur un phénomène qui à la fois comporte une forte implication réelle, et prend la forme de politiques économiques concrètes. C'est ce vide que cette thèse ambitionne de combler. L'une des raisons de l'existence de cette lacune tient sans doute au fait que l'examen des effets de la concurrence sur la détermination des prix et des marges de profit nécessite une analyse au moins en partie microéconomique. Sauf à supposer que les chefs d'entreprise, les « capitalistes », suivent un comportement de classe lorsqu'ils fixent leurs prix et leurs marges, ce qui paraît peu probable, il est impossible d'échapper à une analyse des décisions et comportements individuels de la firme. Or les postkeynésiens ont toujours privilégié, à l'instar de Keynes lui-même, les phénomènes macroéconomiques. Non qu'ils ne s'intéressent pas à l'influence des décisions microéconomiques, mais ils considèrent que les agents agissent dans un cadre institutionnel qui est au moins aussi déterminant que leur comportement individuel. En insistant de cette manière sur les fondements macroéconomiques de la microéconomie, les postkeynésiens peuvent, parfois, donner l'impression de négliger l'analyse microéconomique.

C'est par conséquent en terrain peu connu que nous nous engageons. Peu connu ne signifie pas pour autant inconnu, car la microéconomie existe au sein du champ postkeynésien contemporain, notamment à travers l'un de ses principaux représentants actuels : Frederic Lee. Néanmoins, pour autant qu'elle existe, elle n'est pas encore en mesure de tenir l'échange avec ce que l'on pourrait appeler l'« autre microéconomie keynésienne », celle qui vient spontanément à l'esprit lorsque sont évoqués la théorie des prix et le qualificatif de keynésien : la théorie des « nouveaux keynésiens ». C'est en effet cette branche du keynésianisme qui tient le haut du pavé sur ces questions ces dernières décennies. Ce courant de pensée est en quelque sorte le produit du balancier des idées économiques. Après la Seconde Guerre mondiale, la synthèse néoclassique avait fini par interpréter le système keynésien et le modèle IS/LM comme une représentation de l'économie dans le cadre de laquelle la rigidité/fixité des prix et des salaires nominaux bloque la route vers le plein emploi. Dans les années 60/70, la nouvelle macroéconomie classique critiqua les partisans de ce modèle précisément sur cette hypothèse qu'elle jugeait théoriquement infondée. C'est sur la base de cette attaque qu'émergea la nouvelle école keynésienne (ci-après NEK), qui tenta de fournir une explication théorique rationnelle à l'existence d'une rigidité dans les prix et les salaires. L'objectif des nouveaux keynésiens était en effet de déduire l'absence d'ajustement

des prix (aux déséquilibres entre l'offre et la demande) du comportement rationnel des firmes. Les explications apportées, qui sont multiples, reposent sur des coûts ou des contrats qui empêchent les firmes d'ajuster leurs prix face à une variation de la demande. En ce sens, la théorie des prix de la NEK est une théorie de la *rigidité contrainte*.

En arrière-plan de ces théories de la rigidité des prix se trouve cependant une autre idée, celle qui implique que les firmes fixent elles-mêmes leurs prix, qu'elles sont en situation de *price making*. Une firme qui est *price taker* ne se pose en effet pas la question de modifier ou non son prix face à une variation de la demande, car son prix lui est en quelque sorte dicté par la concurrence. En d'autres termes, les théories de la rigidité expliquent pourquoi les firmes choisissent de maintenir ou non leurs prix, mais elles ne clarifient pas pourquoi, au départ, elles sont en mesure de faire ce choix, de se poser cette question. Pour l'expliquer, les nouveaux keynésiens ont eu recours au cadre théorique dit de la « concurrence imparfaite ». Dans ce cadre, les entreprises sont confrontées à une concurrence limitée ou « imparfaite », qui leur donne un pouvoir sur leurs prix : elles sont *price maker*. Le choix de ce cadre théorique par la NEK va au-delà du simple constat empirique de l'existence de monopoles, duopoles et autres oligopoles. La NEK infère le choix de ce cadre à partir de ses conséquences observées. C'est une « déduction hypothético-inductive » : puisque l'on observe des firmes qui maintiennent leurs prix face à une variation de la demande, c'est donc qu'elles ont un pouvoir sur leurs prix, et c'est donc que la concurrence est imparfaite.

Ces théories de la rigidité ont eu un succès bien au-delà des cercles purement académiques, car ces économistes ont tenté de valider ces théories en les proposant à l'appréciation des firmes elles-mêmes. Le premier à le faire fut l'économiste et ancien banquier central américain Alan Blinder. Avec l'aide de quelques collègues, il demanda directement à des *managers* ce qu'ils pensaient de ces théories. Les résultats furent doubles : ils (re)confirmèrent l'existence d'une rigidité effective des prix, et firent apparaître certaines théories comme plus répandues et acceptées que d'autres. À tel point qu'il est possible de considérer cette étude comme un réel précédent en la matière, une jurisprudence. En témoigne le nombre de banques centrales dans le monde qui réalisèrent à la suite le même type d'enquête pour leur propre pays. Ce mouvement de contagion culmina avec le réseau de recherche *Inflation Persistence Network*, mis en place par la Banque centrale européenne, et qui comprend une étude de cette sorte pour chaque pays de la zone euro. C'est donc d'un éventail assez large de résultats empiriques dont disposent à présent les économistes pour apprécier ces théories. Notre travail va donc devoir se positionner par rapport à ces travaux de

la NEK, lesquels constituent notre point de départ. Il pourrait paraître surprenant de prétendre fournir une analyse postkeynésienne des prix en partant d'abord des nouveaux keynésiens, car les postkeynésiens ne sont pas responsables des développements établis par des économistes issus d'une autre branche. Pour autant, ils n'en sont pas moins comptables, et ce, à double titre. Au titre de l'Académie d'abord, car ce sont bien les nouveaux keynésiens qui constituent l'école keynésienne dominante à l'heure actuelle. Les postkeynésiens ne peuvent, à ce titre, les ignorer et faire *comme si* ces développements n'existaient pas.

Au titre de l'histoire de la pensée ensuite, car les théories de la rigidité de la NEK s'appuient, nous l'avons dit, sur le cadre de la concurrence imparfaite. En pratique, il s'agit d'une mobilisation et non d'un apport de leur part. Ce cadre théorique remonte en effet aux travaux de Cournot et Bertrand, et avait acquis ses lettres de noblesse dans la première moitié du 20^{ème} siècle sous la plume... des premiers auteurs postkeynésiens, notamment Piero Sraffa, Joan Robinson et Michal Kalecki. Ces trois auteurs, qui ont en commun d'avoir croisé et côtoyé Keynes à Cambridge, avaient commencé à douter, au tournant des années 20, de la pertinence du modèle de concurrence parfaite et de la théorie des prix de Marshall (et Pigou) qui constituait à l'époque « la » référence à Cambridge. C'est d'abord avec Sraffa que cette citadelle se fissure, avec comme question centrale celle des rendements non proportionnels et de la théorie symétrique de la valeur de Marshall. Robinson poursuit le mouvement avec la publication de *L'économie de la concurrence imparfaite*, ouvrage qu'elle écrit dans le but de rendre compte de manière plus réaliste d'un phénomène observé mais contraire à la logique de Pigou : l'existence et la persistance d'entreprises en situation de sous-utilisation de leurs capacités productives. Avec Kalecki enfin, qui développe sa théorie du degré de monopole à la fois sur la base de l'observation de l'existence de monopoles et dans le but plus lointain de fonder une théorie du cycle. Bien que suscitée par des objectifs différents, et prenant des formulations qui le sont tout autant, la théorie de la concurrence imparfaite possède un profond ancrage du côté keynésien, la NEK mobilisant un cadre que les postkeynésiens avaient contribué à établir. À tel point qu'il n'est pas incongru de considérer la NEK comme le prolongement de l'école postkeynésienne (ci-après école PK ou encore EPK), et de considérer que ces deux courants sont la « même chose » à quelques décennies d'intervalle. Ce rapprochement pourrait se fonder sur deux éléments : la NEK utilise d'une part un cadre théorique initialement développé par l'EPK, qu'elle enrichit de théories de la rigidité pour tenter de rendre compte de phénomènes observés. D'autre part, l'EPK contemporaine a fréquemment recours au caractère imparfait de la concurrence pour justifier le fait que les

firmes soient *price maker*. Il serait donc possible de voir, en première instance, ces deux courants de pensée comme issus d'un même socle et relevant d'un même projet.

Toutefois, conclure à cette assimilation théorique serait succomber à une illusion d'optique, qui se doublerait d'une méconnaissance des carrières intellectuelles des trois auteurs mentionnés plus haut. Ce serait en effet oublier vite, trop vite, que le point commun de ces auteurs postkeynésiens, à savoir la participation à l'émergence de la théorie de la concurrence imparfaite, n'a d'égal que leur commun abandon de cette même piste à un moment ou à un autre de leur carrière. Ce temps des renoncements culmine sans doute avec la Préface de la seconde édition de *L'économie de la concurrence imparfaite* de Joan Robinson en 1969. Cet abandon ne va cependant pas sans poser problème, car renoncer à une explication est une chose, mais la remplacer en est une autre. Le renoncement à la théorie de la concurrence imparfaite laisse en effet place à une vacuité dérangeante à deux niveaux, qui correspondent aux deux « comforts » qu'amenait la théorie de la concurrence imparfaite : elle explique non seulement ce qui fonde le pouvoir des firmes sur les prix, mais aussi la détermination des marges de profit. Concernant le premier élément, le mouvement d'affranchissement avait déjà commencé au tournant des années 30 avec la théorie des prix administrés de Gardiner Means, auteur quelque peu inclassable, souvent considéré comme institutionnaliste mais qui ne s'est jamais défini comme tel. La théorie des prix administrés de Gardiner Means repose sur l'idée que les entreprises disposent d'un « pouvoir administratif » sur leurs prix, qu'elles fixent préalablement à toute transaction et qu'elles maintiennent pour des périodes de temps déterminées et ce, indépendamment des variations de la demande durant cette période. C'est en quelque sorte à une reconstruction intellectuelle que nous procédons, car Gardiner Means a d'abord eu la « tentation imperfectionniste » : écartant la distinction entre le monopole et les autres structures concurrentielles pour fonder l'existence de ce pouvoir administratif, il retint néanmoins comme critère de ce pouvoir le degré de concentration, puis la taille des entreprises et finalement les caractéristiques des produits. Ce n'est que plus tard que des auteurs montrèrent que ses conclusions étaient erronées, car fondées sur une mauvaise interprétation des données, lesquelles ne contenaient qu'une seule caractéristique déterminante : le caractère centralisé ou non, organisé ou non, des marchés. En d'autres termes, nous avancerons l'idée que la théorie postkeynésienne doit s'appuyer sur le caractère décentralisé des marchés pour expliquer le fait que les firmes doivent afficher elles-mêmes leurs prix. Elles sont donc en position de *price making indépendamment du niveau de la concurrence*. Les prix ne sont plus donnés par un commissaire-priseur qui égalise les plans

d'offre et de demande mais par les firmes elles-mêmes. Une seconde question émerge alors immédiatement : comment choisissent-elles le prix affiché ? À nouveau, une réponse avait émergé au tournant des années 30, sous l'impulsion, notamment, des travaux du « groupe d'Oxford », groupe d'économistes qui avait réalisé des entretiens auprès d'hommes d'affaires, et qui avait mis au jour le fait que les firmes utilisent, pour afficher leurs prix, une formule de calcul simple appelée « politique de prix » : elles ajoutent une marge de profit à une mesure du coût de production. Cette notion de politique de prix est un concept fondamental qui permet, une fois posé le caractère décentralisé des marchés, de comprendre comment est établi le prix. Keynes lui-même intégrera ce concept dans son analyse après la *Théorie Générale*, et Robinson et Kalecki se l'approprièrent également.

En rester à cette explication de l'utilisation d'une politique de prix par le caractère décentralisé des marchés serait cependant oublier un problème, et de taille : quelle marge les firmes appliquent-elles dans leur politique de prix ? C'est ici que le bât blesse, car presque simultanément au développement de la notion de politique de prix, des auteurs montrèrent que ce type de comportement était tout à fait compatible avec le principe de maximisation du profit en concurrence imparfaite, la marge de profit pouvant être exprimée en fonction de l'élasticité-prix de la demande à laquelle la firme est confrontée. Sans explication de la marge, utiliser la notion de politique de prix en univers décentralisé ne permet pas de s'affranchir définitivement de la théorie de la concurrence imparfaite. Les postkeynésiens vont alors converger vers une explication alternative des marges de profit, initiée par Alfred Eichner (1973) et synthétisée par Adrian Wood (1975), mais dont on peut trouver trace avant eux, notamment chez un auteur français comme Raymond Courbis (1968). Cette explication, sans rejeter l'idée que les marges de profit, qui sont un élément constitutif du prix, ont bien un rôle « concurrentiel », les place néanmoins au centre d'un second enjeu crucial pour l'entreprise capitaliste : l'autofinancement de l'investissement. Alors que la concurrence pousse les entrepreneurs à abaisser leurs prix (donc leurs marges) pour vendre leurs produits, la nécessité d'autofinancer l'investissement qui est requis pour répondre à la demande (investissement de capacité) et pour améliorer la position de la firme parmi ses concurrentes (investissement de rentabilité) les pousse au contraire à les augmenter. Cette théorie est la théorie postkeynésienne des prix au sens où elle fournit une vision de la détermination des prix et des marges en économie monétaire de production, dont elle relie à ce titre toutes les composantes : les firmes doivent proposer un prix suffisamment bas pour écouler leur production. Le maintien d'un prix bas assure la croissance des ventes à moyen/long terme.

Mais pour répondre à la croissance de ces ventes, il est indispensable que les firmes réalisent des dépenses d'investissement, et elles ne pourront indéfiniment financer ces dépenses de manière externe : elles vont devoir s'autofinancer au moins en partie. Cela signifie donc la nécessité de dégager, en interne, les fonds nécessaires. Les marges ne peuvent donc être trop faibles, car c'est la viabilité même de la firme qui se retrouverait, à *terme*, en jeu. Cette théorie peut ainsi expliquer le cas des entreprises qui connaissent des « crises de croissance » et qui font faillite alors même qu'elles se trouvent en plein essor.

C'est à ce stade que les différences fondamentales apparaissent entre la théorie de l'EPK et celle de la NEK. En réalité, si la NEK a abandonné le commissaire-priseur en tant qu'institution chargée d'annoncer les prix, elle n'a pas renoncé à la *rationalité de type commissaire-priseur*, c'est-à-dire à la détermination des prix par confrontation d'une offre et d'une demande, *hic et nunc*, sur un marché. Seule l'existence du commissaire-priseur a disparu chez la NEK. Mais elle n'est parvenue à se passer de son existence qu'au prix du transfert de son « esprit » dans la tête des entrepreneurs, où il est venu directement siéger. La NEK continue de se référer à cet « arrière-monde » de la détermination des prix sur un marché centralisé, arrière-monde dont la théorie postkeynésienne s'est définitivement affranchie. Cette « émancipation » lui permet d'évacuer des problèmes majeurs qu'ont toujours rencontré les tenants de la théorie de la concurrence imparfaite, au premier rang desquels le problème de la valeur de l'élasticité-prix de la demande à la firme. Dans les études empiriques, les chefs d'entreprise révèlent en général des valeurs pour cette élasticité inférieures à 1 (en valeur absolue), c'est-à-dire incompatibles avec la maximisation du profit. Tous ces éléments amènent à énoncer la conclusion qui a fait office de première phrase de ce travail : la concurrence n'est pas celle que l'on croit.

Cette conclusion fait cependant germer un souci de taille dans l'entreprise intellectuelle qui est la nôtre : quand bien même la concurrence ne serait pas celle que l'on croit, et que la théorie postkeynésienne ne serait plus la théorie de la concurrence imparfaite, il n'empêche que c'est cette théorie de la concurrence imparfaite, sous la formulation de la NEK mais plus généralement de la théorie *mainstream*, qui s'est imposée sur le plan académique. Elle s'est notamment imposée sous l'égide de ce qui fut appelé le paradigme SCP (*Structure Conduct Performance*) qui a réalisé la jonction entre la concurrence parfaite et la concurrence imparfaite, en les intégrant dans un *continuum* de structures de marchés qui déterminent l'efficacité respective de ceux-ci. Il n'empêche également que c'est sur la base

de cette théorie qu'ont été mises en place un grand nombre de politiques économiques de la concurrence dans la seconde moitié du 20^{ème} siècle et notamment en Europe, qui est sans doute l'une des zones du monde les plus impliquées en la matière au cours de cette période. L'ensemble de ces politiques économiques reprend ce qu'il convient d'appeler un « fond commun » de l'économie politique, en insistant sur la nécessité d'instaurer une concurrence « libre et non faussée » au sein de nos économies. La justification de la mise en œuvre de ces politiques, tout en se basant sur les conclusions de la théorie économique, a cependant pris une forme qui n'est plus celle du discours scientifique mais celle de maximes, de raccourcis et d'évidences qui ne rappellent plus les limites et les hypothèses de la théorie. En un mot, ce fond commun de la théorie économique sur la concurrence a été « remodelé » en ce qu'il convient d'appeler une « idéologie pratique », qui prend comme allant de soi les bienfaits de la concurrence sur nos économies et pour les consommateurs que nous sommes tous. Il s'agit d'une « idéologie » au sens où elle représente l'ensemble des idées, croyances et représentations propres à une période, et « pratique » au sens où elle vise à l'action et à la transformation du réel.

Dès lors, il faut expliquer pourquoi l'intensification de la concurrence n'a pas réussi à comprimer les marges de profit. C'est ici que se situe le tournant de notre thèse : en renonçant à expliquer la détermination des marges par le degré de concurrence à court terme sur le marché des biens et services, nous abandonnons l'idée de faire de ces marges un « résidu » (c'est-à-dire simplement l'excès du prix sur le coût) que les firmes extirpent du marché grâce à leur pouvoir de monopole. Les marges deviennent au contraire une variable stratégique choisie, au centre de différentes contraintes impliquant différents acteurs, et deviennent surtout nécessaires à la survie à long terme des firmes. Sans marges de profit (au-dessus des coûts de production) il n'est point de survie possible à long terme. Les firmes doivent donc défendre leurs marges, car l'intensification de la concurrence ne modifie en rien les marges qu'il est *nécessaire* d'appliquer dans le calcul du prix d'un produit particulier. Elles ont dû d'autant plus les défendre qu'elles ont eu à faire face à un mouvement qui les pousse nettement à la hausse : le retour de l'actionnaire, qui a imposé aux firmes de dégager des rentabilités plus élevées et des distributions de revenus plus importantes. Si l'intensification de la concurrence ne modifie pas les marges de profit que les firmes doivent dégager, on finit par conclure qu'une des manières pour les firmes de se faire concurrence par les prix est tout simplement de reporter la contrainte liée à la baisse des prix sur d'autres agents, surtout ceux qui représentent un coût pour la firme. Cela est difficile à concevoir dans le cadre de l'analyse

traditionnelle, qui a tendance à considérer les coûts de production comme une donnée purement technique. Comme nous l'avons dit, les marges de profit sont, dans cette conception, « coincées » entre le marteau des prix et l'enclume des coûts. C'est le deuxième point que cette thèse viendra remettre en cause. Parce que les théories hétérodoxes ne considèrent pas les firmes comme des boîtes noires qui maximisent leur profit sous contrainte technologique et concurrentielle donnée, mais plutôt comme des entités complexes où se rencontrent et s'affrontent différents acteurs (actionnaires, *managers*, banquiers, salariés, clients) avec des objectifs mais aussi et surtout des capacités à imposer leurs objectifs qui leur sont propres, nous considérerons que les coûts de production sont le résultat de compromis dans des conflits entre ces différents acteurs, à l'instar de Dallery et Van Treeck (2011). Comme les firmes sont au centre de conflits, on peut, de surcroît, spontanément penser que ces conflits ne sont pas indépendants les uns des autres. Au contraire, cette thèse adoptera une vision de rétroaction mutuelle des issues de conflits entre groupes d'acteurs : la modification de l'équilibre des forces au sein d'un conflit peut rétroagir sur celui qui prévalait au sein d'un autre conflit. Les prix sont le résultat d'un équilibre de forces, tout comme les coûts de production, le taux d'utilisation des capacités productives, le taux d'autofinancement, le taux de distribution de dividendes... Les coûts de production ne sont donc pas, en ce sens, une donnée purement technique sur laquelle la concurrence finirait par écraser les marges de profit. C'est la seconde grande conviction que portera cette thèse : les firmes peuvent se défausser de la contrainte liée à la concurrence par les prix en la reportant sur d'autres agents, parfois *au nom même* de cette concurrence (ou au nom même des actionnaires). La concurrence peut ainsi devenir un *argument* qui modifie le rapport de force des *managers* dans le conflit qui les oppose aux « parties prenantes » du coût de production. En d'autres termes, nous avancerons l'idée que l'enclume peut s'abaisser en même temps que le marteau s'avance vers elle. En s'affranchissant de cette nature purement technique et immuable des coûts, c'est alors l'ensemble des conclusions de la théorie de la concurrence traditionnelle qui tombent, tant il est possible de considérer que les *managers* ont la possibilité de mobiliser le renforcement de la concurrence en prix à laquelle ils font face (c'est-à-dire la perte de pouvoir sur le marché des biens et services) pour faire supporter la charge de l'ajustement à d'autres acteurs et défendre ainsi les marges de profit.

L'accroissement de la concurrence peut ainsi remettre en cause, à un moment donné, l'équilibre des forces précédemment atteint sur le marché du travail. C'est une conception qui a été fréquemment mise en lumière, principalement pour le cas des salariés. La diminution du

pouvoir des *managers* sur le marché des capitaux tout autant que la hausse de la concurrence sur le marché des biens et services *réarment* en quelque sorte leur position face aux salariés. Au contraire, cependant, de ce cas de figure qui est le plus fréquemment analysé au sein des hétérodoxes, et plus particulièrement des postkeynésiens, cette thèse envisagera deux autres cas de report : sur les « firmes en amont », qu'elles soient fournisseurs et/ou sous-traitantes, et sur le consommateur lui-même, *via* la qualité et/ou l'identité des biens et services. Nous analyserons toutefois ces deux modes de report au niveau de leurs conséquences *macroéconomiques*. À la différence des promoteurs des politiques de la concurrence, qui ont tendance à raisonner (un peu à l'instar de la théorie traditionnelle depuis les critiques adressées à la théorie de l'équilibre général) par superposition d'équilibres partiels qui ne rétroagissent pas les uns sur les autres, cette thèse analysera les conséquences macroéconomiques des reports de contraintes qui trouvent leur source au niveau microéconomique.

Le premier des deux cas de figure examinés est un conflit peu analysé chez les postkeynésiens puisqu'il s'agit d'un conflit au départ purement interne au capital : celui qui oppose les firmes à leurs fournisseurs et/ou sous-traitants. Ce conflit d'intérêt, qui se joue au niveau des relations inter-firmes, peut prendre de multiples formes selon les périodes et les configurations. En incorporant cependant des rapports de domination inter-firmes, mais également des comportements de discrimination bancaire et de rationnement du crédit entre types de firmes, nous montrerons que la concurrence devient un mode de répartition des contraintes, avant même d'atteindre le salarié.

Le second cas de figure va sans doute encore plus loin dans la remise en cause des vertus traditionnellement prêtées à la concurrence. Si la concurrence peut retomber sur les épaules des acteurs en présence, alors il n'y a aucune raison de penser qu'elle ne se retournera pas, à un moment donné, sur celui-là même qu'elle est censée protéger et favoriser : le consommateur, *via* une baisse de la qualité ou, à tout le moins, une modification de l'identité des biens et services produits, sans pour autant qu'il y ait eu entre temps baisse des marges. Affirmer que la concurrence exploite le consommateur, c'est aller à l'encontre de quasiment toutes les traditions économiques. Considérer ainsi que les entreprises, face à la concurrence, parviennent à défendre leurs marges et leurs parts de marché en abaissant la qualité des biens et services qu'elles produisent pourrait apparaître comme relevant de l'insensé. C'est pourtant ce à quoi nous a inexorablement conduit notre recherche. En particulier, en mettant en évidence l'existence de pratiques consistant à modifier *à la marge* la composition des biens et

services produits, notamment en substituant les intrants ou en les mixant avec des produits de « coupe » moins onéreux, nous montrerons comment l'entrepreneur peut altérer l'identité et la qualité des biens et services. Tenir ce genre de propos nécessite cependant de comprendre quels éléments de comportement du consommateur permettent la mise en œuvre de ce genre de pratiques. Sur ce point, c'est sur la difficulté, pour le consommateur, à procéder à une vraie évaluation de la qualité des biens et services que nous insisterons.

Ces deux incursions vers une théorie du report de contrainte n'ont pas pour vocation, nous l'avons dit, de fournir une analyse purement microéconomique. Elles ont au contraire pour dessein de fournir une vision relativement globale. Nous mènerons donc une analyse « micro-macro ». Pour ce faire, il est nécessaire de choisir une classe de modèles qui semble la plus appropriée. Notre choix s'est porté vers la modélisation macroéconomique dite « Stocks-Flux Cohérente » (*Stock-Flow Consistent*, ci-après SFC). Cette classe de modèles, remise au goût du jour par Lavoie et Godley (2001), se fonde sur une comptabilisation des opérations économiques en partie double qui maintient la cohérence entre les flux et les stocks : chaque flux doit provenir de quelque part et partir quelque part. Ce type de modélisation a été développé dans l'objectif de fournir une analyse des phénomènes avant tout financiers et monétaires, afin de garder la cohérence entre flux et stocks de multiples actifs. Ce n'est pourtant pas le principal avantage qui fait que nous l'utilisons ici. Ce type de modèles est adapté à l'examen de tout problème faisant intervenir un trop grand nombre de variables et d'équations pour pouvoir fournir une solution analytique. Rappelons de surcroît que la cohérence entre les stocks et les flux n'est pas une simple contrainte théorique : c'est le monde économique dans son ensemble qui est *stock flow consistent*, avant même ces modèles. Dans cette perspective, utiliser un modèle SFC permet de conserver une structure comptable fidèle à ce qui existe dans le monde réel.

Plan de la thèse

La thèse sera organisée en deux grandes parties, chacune dévolue à l'étude des deux grandes questions qui sont abordées : quels sont les facteurs déterminant les marges de profit, et quels sont les effets envisageables d'un renforcement de la concurrence tel que mis en place par différentes politiques économiques ? Trois chapitres seront nécessaires pour répondre à la première question. Dans le **chapitre 1**, nous reviendrons sur la théorie des prix des nouveaux keynésiens, fondée sur la concurrence imparfaite enrichie de théories de la rigidité, et détaillerons les raisons pour lesquelles il serait possible, en première instance, de relier ce

courant de pensée à la théorie postkeynésienne dont les fondateurs étaient précisément à l'origine de ces travaux sur la concurrence imparfaite.

Ce n'est qu'au cours du **chapitre 2** que nous montrerons le caractère superficiel et artificiel de ce lien, qui ne résiste pas à l'examen de l'histoire de la pensée et vole en éclats aussitôt examinée l'évolution des premiers postkeynésiens sur la question. Il nous faudra alors mettre en lumière, dans la deuxième section de ce chapitre, la voie alternative sur laquelle se fonde la théorie postkeynésienne des prix. Cette voie se base à la fois sur la décentralisation des marchés et la théorie des prix administrés de Gardiner Means, ainsi que sur la détermination des marges de profit à la croisée de deux contraintes, l'une concurrentielle et l'autre financière, théorie que nous emprunterons à Alfred Eichner et Adrian Wood.

Dans le **chapitre 3** nous montrerons que la prise en compte de cette voie alternative rend la NEK et l'EPK irréconciliables, tant la conception des deux écoles est différente en ce qui concerne le rôle du marché dans la détermination des prix. Alors que la NEK continue de se référer à cet arrière-monde que constitue la détermination des prix sur un marché, *hic et nunc*, l'EPK considère la détermination des prix comme un compromis entre un impératif commercial et un impératif financier, les deux se déployant dans un moyen/long terme dynamisé qui nécessite de s'affranchir de la rationalité de type « commissaire-priseur ».

Trois autres chapitres seront nécessaires pour répondre à notre seconde grande question. Dans le **chapitre 4**, nous reviendrons tout d'abord sur le fond commun de la théorie économique, fond commun allant des orthodoxes aux postkeynésiens originaux, et qui considèrent la concurrence comme la garantie de régulation du capitalisme. Nous montrerons comment ce fond commun s'est remodelé en un ensemble de maximes et d'évidences dont le bien-fondé n'est plus questionné et que nous qualifierons d'« idéologie pratique ». Nous montrerons alors que nous vivons bel et bien dans des économies qui se veulent de plus en plus concurrentielles tandis que les firmes y réalisent des taux de profit historiquement élevés. C'est alors que le dénouement commencera à se mettre en place, en montrant dans le cadre de la théorie postkeynésienne que l'intensification de la concurrence ne modifie pas, *per se*, les marges de profit, alors que le retour de l'actionnaire les pousse à la hausse. Nous poursuivrons l'analyse en montrant que les firmes peuvent néanmoins se faire concurrence par les prix, mais en faisant supporter le poids de l'ajustement à d'autres agents (salariés, fournisseurs et consommateurs), c'est-à-dire en reportant la contrainte. Nous l'illustrerons à partir d'un exemple simple concernant le milieu de la restauration lilloise.

Dans le **chapitre 5** nous fournirons une analyse du report de contrainte sur les « firmes en amont », qu'elles soient fournisseurs et/ou sous-traitantes. Cette analyse sera menée en deux temps. Dans une première section nous mènerons une discussion sur les fondements des positions de force relatives dans ce conflit interne au capital. Dans une seconde section, nous construirons un modèle macroéconomique SFC désagrégé à trois secteurs productifs afin d'analyser les effets macroéconomiques des comportements de transfert de contrainte qui prennent leur source au niveau microéconomique.

Le **chapitre 6** sera également basé sur un modèle du même type, mais dans le but, cette fois, d'analyser l'impact macroéconomique du report de contrainte sur le consommateur lui-même, à travers une modification de la composition des produits, pratique que nous appelons « seigneurage industriel ». Il nous faudra d'abord mettre en évidence l'existence dans les faits de ce procédé, puis poser les bases d'une théorie du consommateur qui rende compte de ce phénomène, avant de pouvoir construire le modèle SFC nous permettant d'analyser les conséquences macroéconomiques des réactions des firmes à une attaque concurrentielle.

Première partie :

Marges, *price making* et concurrence

Introduction

La première partie de cette thèse a pour but l'exploration des déterminants des prix et des marges de profit sur le marché des biens et services. Comme nous l'avons dit au cours de l'introduction générale, le point de départ de cette partie est la similitude souvent affirmée entre le courant nouveau keynésien et celui postkeynésien en matière de théorie des prix. Cette similitude tient principalement au fait que les nouveaux keynésiens, qui tiennent le haut du pavé en matière de microéconomie keynésienne ces dernières décennies avec leurs théories de la rigidité des prix (défaut de coordination, contrats implicites, coûts de menus, etc.), mobilisent, en arrière-plan, un cadre théorique de la détermination des prix qui avait émergé sous la plume des fondateurs du courant postkeynésien : la théorie de la concurrence imparfaite. Toutefois, seule la mobilisation de ce cadre est commune aux deux courants de pensée : les motifs de cette mobilisation sont en réalité différents. Si les postkeynésiens originels avaient des raisons qui leur étaient propres de développer une théorie des prix basée sur l'imperfection de la concurrence (la critique de la loi des rendements non proportionnels pour Sraffa, les excès de capacités pour Robinson, le degré de monopole et la théorie du cycle pour Kalecki), les nouveaux keynésiens la mobilisent afin de donner un fondement au fait que les firmes soient en situation de *price making*. Il convient donc, tout d'abord, de revenir sur l'émergence de la théorie des prix au sein de ces deux courants de pensée, dont une analyse en surface pourrait faire croire à une convergence analytique sur la question (**chapitre 1**).

Il demeure pourtant impossible de ne pas prendre en considération le fait que les postkeynésiens ont fini par émettre de sérieux doutes sur leur propre construction intellectuelle. Robinson est sans aucun doute celle qui est allée le plus loin, dans la seconde édition de son ouvrage *The Economics of Imperfect Competition* (1933). Leurs doutes cachent cependant mal leurs hésitations quant au remplacement de la théorie de la concurrence imparfaite ou du degré de monopole. Le paradigme postkeynésien offre néanmoins une théorie de remplacement en la matière. Cette théorie se base sur deux piliers : le caractère décentralisé des marchés pour expliquer le fait que les firmes soient en situation de *price setting* ou *price making*, et la nécessité d'autofinancer l'investissement pour expliquer le montant des marges de profit. C'est avec les travaux et les intuitions de Gardiner Means qu'il est possible de fonder le premier pilier, et avec la théorie d'Alfred Eichner et surtout la

synthèse réalisée par Adrian Wood de fonder le second. Pris ensemble, ces deux piliers forment la « véritable » théorie postkeynésienne des prix (**chapitre 2**).

Une fois mise en évidence sur la base de l'histoire de la pensée, cette théorie que nous pensons être celle que les postkeynésiens doivent revendiquer en lieu et place de la théorie de la concurrence imparfaite fait immédiatement émerger une question : en quoi l'histoire de la pensée nourrit-elle l'analyse économique ? En d'autres termes, en quoi cette théorie postkeynésienne permet-elle de répondre à des questions que l'ancienne (la théorie de la concurrence imparfaite) laissait sans réponse ? Il nous sera donc nécessaire de montrer qu'il est tout à fait possible de fournir une interprétation postkeynésienne des théories de la rigidité des prix des nouveaux keynésiens, et que cette théorie postkeynésienne permet de contourner l'un des problèmes majeurs de la théorie de la concurrence imparfaite, problème qui persiste dans les études des nouveaux keynésiens, à savoir celui de la valeur de l'élasticité-prix de la demande. La théorie postkeynésienne permet donc de faire émerger, elle aussi, une loi de l'offre et de la demande, mais différente de celle communément admise (**chapitre 3**).

Chapitre 1

NOUVEAUX KEYNÉSIENS ET POSTKEYNÉSIENS, LA CONCURRENCE IMPARFAITE EN COMMUN ?

Introduction

Lorsque l'on évoque, aujourd'hui, les termes « théorie des prix » et « keynésianisme », ce n'est généralement pas le courant postkeynésien qui vient à l'esprit en premier lieu. Non que les postkeynésiens ne s'intéressent pas à la théorie des prix, mais plutôt que le haut de l'affiche est tenu par un autre courant. Les développements théoriques les plus connus en matière de théorie des prix dans la « famille keynésienne » sont en effet issus, depuis plusieurs décennies, d'économistes se réclamant de Keynes, économistes appelés « nouveaux keynésiens ». Ce courant est issu de la critique que la nouvelle école classique (ci-après NEC) formulait dans les années 70 à l'encontre des économistes dits de la « synthèse néoclassique », lesquels avaient fini par imputer à la rigidité des prix les effets de demande effective et l'absence de plein emploi. La NEC reprochait aux partisans de ce modèle théorique de postuler la rigidité (voire la fixité) des prix à court terme sans la fonder de manière rationnelle.

C'est ainsi qu'émergea un courant de travaux dans le but de répondre à cette critique dévastatrice, courant dont les partisans furent bientôt nommés les « nouveaux keynésiens ». Le but de la nouvelle école keynésienne (ci-après NEK) est de dériver le phénomène de rigidité des prix de comportements rationnels des firmes. Pour cela, les partisans de cette école développèrent tout un ensemble de théories de la rigidité, certaines plus connues que d'autres (coûts de menus, défauts de coordination...) qui expliquent pourquoi les firmes, face à une variation de la demande, préfèrent *par choix rationnel* ne pas modifier leurs prix. Ainsi, sous l'égide de la NEK, la rigidité des prix n'est plus postulée mais dérivée théoriquement, fournissant ainsi une réponse à la NEC.

Ces théories de la rigidité impliquent, en arrière-plan, que ce sont les firmes elles-

mêmes qui choisissent leurs prix. La NEK mobilise donc, de manière sous-jacente, un cadre d'analyse qui perçoit les firmes comme « faiseuses de prix » ou *price makers* : le cadre de la concurrence imparfaite. Pour la NEK, si l'on observe une rigidité des prix face à des variations de la demande – rigidité qu'elle rend rationnelle du point de vue des firmes à l'aide de nouveautés théoriques – c'est que les firmes ne se trouvent pas dans une situation de concurrence parfaite, mais qu'elles ont au contraire un pouvoir sur les prix issu de l'imperfection de la concurrence (elles sont en position de monopole, d'oligopole...).

La mobilisation de la théorie de la concurrence imparfaite n'est cependant pas, en elle-même, un apport de la NEK. Ce cadre théorique, que l'on peut faire initialement remonter à Cournot et Bertrand, avait acquis ses lettres de noblesse sous la plume d'autres auteurs, revendiquant eux aussi l'appellation de keynésiens : les postkeynésiens. Ces économistes avaient commencé à douter, dans les années 20, à Cambridge, de la pertinence du cadre de concurrence parfaite pour décrire le monde économique. Ils avaient participé, chacun à leur manière, à la construction d'éléments théoriques qui relâchent cette hypothèse de concurrence parfaite. Les trois principaux économistes en cause sont Piero Sraffa, Joan Robinson et Michal Kalecki. Les objectifs initiaux de ces trois auteurs étaient divers, mais n'étaient pas d'expliquer le pouvoir des firmes sur les prix. Sraffa critiquait la théorie marshallienne de la valeur, Robinson souhaitait développer une théorie plus réaliste du monde économique, et Kalecki avait comme objectif la fondation d'une théorie du cycle. Ils n'en ont pas moins laissé leur signature sur le lien entre *price making* et imperfection de la concurrence. Au point qu'aujourd'hui encore un grand nombre de postkeynésiens se réfèrent à l'imperfection de la concurrence pour expliquer que les entreprises ne sont pas « preneuses de prix ».

Si l'on regarde les choses en surface, il est donc possible de croire à une convergence analytique, sur le thème de la détermination des prix, entre les nouveaux et les postkeynésiens. Ceci explique sans doute en partie le fait que ces deux courants soient souvent assimilés dans l'esprit de certains économistes. Même si nous prendrons dans les chapitres ultérieurs nos distances avec cette idée de convergence, il est utile de revenir sur l'histoire de la théorie des prix au sein de ces courants de pensée, qui revendiquent tous deux l'appellation « keynésienne » et qui mobilisent également tous deux, bien qu'en vue d'objectifs différents, le cadre théorique de la concurrence imparfaite. Ce chapitre aboutira à la conclusion qu'on pourrait constater, en première instance, une convergence analytique entre

les deux courants : une sorte de « grand consensus ». Ce n'est qu'au cours des chapitres ultérieurs que nous verrons qu'il n'en est rien.

Ce premier chapitre sera ainsi composé de deux sections. La première retracera l'émergence et le développement de la théorie des prix proposée par la NEK, en insistant d'abord sur le contenu théorique, puis en examinant les succès respectifs des diverses théories sur le plan empirique. Dans la seconde, après avoir souligné le fait que Keynes lui-même est quelque peu étranger à l'affaire – car raisonnant pour un degré de concurrence donné –, nous reviendrons sur l'émergence de la théorie de la concurrence imparfaite chez les trois auteurs postkeynésiens que nous avons retenus : Sraffa qui fut précurseur dans le domaine avec sa critique de la théorie marshallienne, puis Robinson avec *L'économie de la concurrence imparfaite* (1933) et enfin Kalecki avec la notion de degré de monopole.

Section 1. La théorie des prix chez les nouveaux keynésiens

La théorie des prix est, nous allons le voir, un élément fondateur de la NEK. Développée en réaction aux critiques de la NEC, son succès est en partie dû à sa capacité à théoriser sous une forme satisfaisante les comportements de prix observés dans la réalité. Nous soulignerons les deux traits principaux de cette théorisation : l'appel à la concurrence imparfaite pour expliquer ce qu'on appelle communément le *price making* ainsi que le développement de théories diverses et variées pour expliquer pourquoi les firmes ont des raisons rationnelles de maintenir leurs prix face à des variations de la demande. Au-delà de l'aspect théorique, le succès de la NEK tient aux études empiriques qui ont été menées sur le sujet dans les années 1990-2000.

1.1. La résurrection des keynésiens

1.1.1. Price making et concurrence imparfaite

La décennie 90 aura été le témoin du retour sur le devant de la scène d'économistes se réclamant de Keynes : les « nouveaux keynésiens ». Lorsqu'en 1937 Hicks publie son célèbre « Mr Keynes and the Classics », il fonde le courant de la synthèse néoclassique (encore appelé néokeynésianisme), qui se base sur le modèle IS/LM. Ce modèle, qui restera dominant pendant près de trente ans, est souvent présenté comme se basant sur une hypothèse

fondamentale à son fonctionnement : la rigidité/fixité des prix, de tous les prix, y compris, donc, du salaire nominal. En réalité, le modèle développé par Hicks en 1937 ne pose aucune hypothèse particulière en ce domaine. Le taux de salaire monétaire y est *donné*, mais le prix d'un bien y est égal à son coût marginal, et les prix sont *flexibles*. Comment le modèle IS/LM est-il donc devenu un modèle à prix fixes ? Un des éléments de réponse est que les économistes de la synthèse néoclassique ont *fini* par interpréter le système keynésien comme un système à prix fixes. Colander et Landreth, dans leur ouvrage publié en 1996, *The Coming of Keynesianism to America: Conversations with the Founders of Keynesian Economics*, donnent la parole à des auteurs considérés comme les fondateurs du keynésianisme américain. Samuelson y explique de manière directe que deux choses ont influencé sa pensée. La première fut le McCarthisme qui s'abattait alors sur toute théorie jugée hérétique, comme ce fut le cas avec le manuel de Lori Tarshis, lequel était basé sur les notes de cours que ce dernier avait suivi auprès de Keynes à Cambridge. Ce manuel disparut des étals après qu'un des chapitres fut jugé comme étant d'inspiration communiste, ce qui poussa Samuelson à écrire son propre manuel « *carefully and lawyer like* » (Colander et Landreth, 1996, p. 172). Le deuxième élément était que Samuelson, comme d'autres à l'époque, avait trouvé l'ouvrage de Keynes « particulièrement indigeste » (*unpalatable*), peu détaillé (*ibid.*, p. 159) et qu'il finit par arrêter de se soucier de la compréhension de ce livre : « *I was content to assume that there was enough rigidity in relative prices and wages to make the keynesian alternative to Walras operative* » (*ibid.*, p. 160). Quand bien même le modèle de la synthèse néoclassique ne contenait pas cet élément au départ, il a *fini* par n'être envisagé que sous cet angle. Cela implique que les ajustements du marché se réalisent par les quantités, et permet de créer des effets de demande et des équilibres de sous-emploi. Cela induit, en outre, un effet positif possible des politiques de stimulation de la demande globale. Bien que corroborée par les observations de l'époque, cette fixité des prix n'est néanmoins qu'une hypothèse. En tant que telle, elle constitue le talon d'Achille de la synthèse néoclassique, qui vola en éclat dans les années 70 face à la critique des économistes de la NEC. Ces derniers reprochèrent à la synthèse néoclassique de n'avoir aucun fondement théorique rationnel pour fonder une hypothèse comme celle de la fixité des prix. Selon eux, faire une telle hypothèse revient à considérer, comme le répète à l'envi Robert Barro, que les agents ne réalisent pas tous les gains à l'échange, ou, de manière plus imagée selon Robert Lucas, qu'ils voient des billets de

500 dollars sur le bord de la route sans les ramasser. La critique fut réellement dévastatrice pour le keynésianisme, car elle pointait son incompatibilité totale avec les fondements microéconomiques (Ball et Mankiw, 1994). Les années qui suivirent furent donc des années de modélisation fondée sur l'apurement des marchés, c'est-à-dire sur la reprise du postulat d'équilibre, puisque pour la NEC les marchés sont toujours et partout à l'équilibre. Le changement de paradigme fut tellement profond que Robert Lucas, interviewé par Snowdon *et alii* (1994) sur la nécessité pour les étudiants de continuer à lire Keynes, répondit simplement par la négative.

Il semble cependant que ces économistes avaient enterré les keynésiens un peu rapidement, et avaient sans doute négligé un détail : il persistait à l'époque des études empiriques certes un peu datées mais qui confirmaient bien l'existence d'une grande inertie des prix. Certains auteurs, qui continuaient de croire en cette rigidité des prix, considérèrent la critique des nouveaux classiques comme un défi, un appel aux armes, plus que comme un acte de décès. Au lieu de renoncer à leur foi keynésienne sur la base de la faiblesse des fondements microéconomiques de celle-ci, ils essayèrent de fonder la rigidité des prix sur des comportements rationnels : le nouveau keynésianisme était né. La résurrection des keynésiens est donc liée, sous cet angle, à la réponse que ces auteurs apportèrent à la nouvelle école classique : la rigidité des prix peut être dérivée de comportements tout à fait rationnels. Comme souvent expliqué par Mankiw lui-même, la NEK est une réponse à Lucas. Ce qui signifie qu'au passage, les nouveaux keynésiens ont adopté les outils utilisés par la NEC, à savoir l'hypothèse d'anticipations rationnelles et la maximisation sous contrainte : puisqu'il s'agissait de répondre à la NEC, il fallait le faire avec le langage de cette dernière. En d'autres termes, la NEK est l'art de retrouver des résultats keynésiens dans un cadre d'analyse nouveau classique.

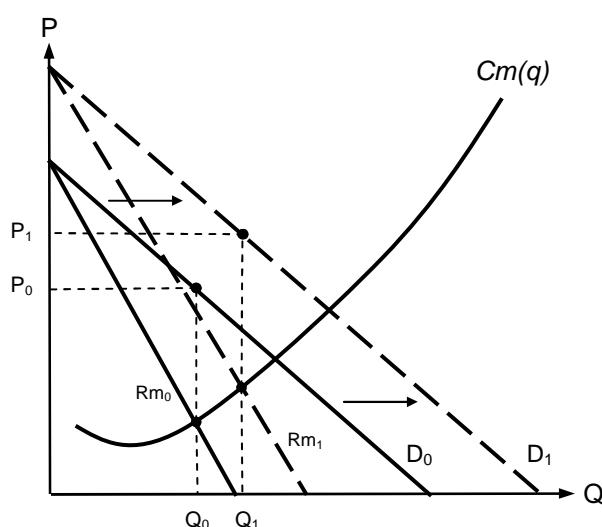
Comment donc expliquer la rigidité des prix ? Nous pouvons insister ici sur le fait que la NEK cherche à expliquer la rigidité et non pas la fixité. Ceci pourrait pousser à croire que ces économistes ne cherchent pas à expliquer la même chose que les tenants de la synthèse néoclassique. La compatibilité est néanmoins conservée si nous adoptons une définition courante et conventionnelle de la rigidité : des prix rigides sont des prix qui ne réagissent que lentement et incomplètement à des variations de l'offre et de la demande, des prix fixes n'y réagissent pour leur part pas du tout. Or, puisque qu'il s'agit pour la NEK d'expliquer la

rigidité à court terme, cela se confond finalement avec la notion de fixité. À court terme, un prix rigide est fixe et un prix fixe est forcément rigide. Pour expliquer cette rigidité, la NEK a dû se baser sur une théorie déjà bien développée, la théorie de la concurrence imparfaite. En effet, si les conditions de la concurrence parfaite (ou pure et parfaite selon les appellations) étaient opérantes, alors les firmes seraient contraintes et forcées d'accepter le prix issu du marché sur lequel elles n'auraient aucun pouvoir. Sitôt que l'on s'éloigne de l'une des hypothèses, c'est-à-dire dès lors que la concurrence devient imparfaite, les firmes acquièrent un pouvoir de marché et deviennent plus ou moins *price makers*, faiseuses de prix. Or, si dans la réalité on observe des firmes qui fixent les prix (agents *price setters*) et qui les maintiennent face à une variation de la demande, c'est forcément, selon ces auteurs, que la concurrence est imparfaite, que la structure de marché permet aux firmes de fixer leurs prix. Pour les nouveaux keynésiens, l'économie est souvent composée de monopoles, duopoles ou oligopoles. Le modèle de base généralement cité est celui développé par Blanchard et Kiyotaki en 1987, qui analyse les effets de la concurrence imparfaite sur la demande agrégée. Dès la première phrase de leur article, les auteurs soulignent que « [L]a concurrence monopolistique fournit un cadre conceptuel adéquat dans lequel penser les décisions de prix et semble décrire beaucoup de marchés de manière plus précise que la concurrence parfaite » (Blanchard et Kiyotaki, 1987). Pour Hart (1982), une manière d'expliquer pourquoi des équilibres non-walrasiens avec prix fixés peuvent perdurer est de relâcher l'hypothèse de concurrence parfaite entre les agents, c'est-à-dire de relâcher l'hypothèse de parfaite élasticité des courbes de demande. Pour Robert Hall enfin, les firmes observées décident de fixer le prix à un niveau qui excède systématiquement le coût marginal, et cela n'est possible que si elles peuvent influencer les prix par leurs niveaux de production, c'est-à-dire qu'elles sont en situation de concurrence imparfaite (Hall, 1986). Pour Gordon (1990) enfin, il faut « partir de la concurrence imparfaite ou monopolistique, et non de la concurrence parfaite, parce que les agents keynésiens sont intrinsèquement des *price setters* ».

Nous sommes donc en présence d'une théorie qui explique que les firmes sont *price setters* parce qu'elles opèrent en situation de concurrence imparfaite. Les nouveaux keynésiens vont cependant rapidement comprendre que ceci n'est pas suffisant pour expliquer que les entreprises ne modifient pas leurs prix. La concurrence imparfaite est insuffisante en elle-même pour faire apparaître un défaut d'ajustement des prix face à une variation de la

demande (Gordon, 1990). Si l'on considère en effet le cas d'un monopole simple, tel celui qui est enseigné dans n'importe quel cursus universitaire d'économie, le prix varie tout autant qu'en situation de concurrence parfaite face à une variation de la demande (figure 1.1) : quand la courbe de demande se déplace de D_0 à D_1 , le prix varie de P_0 à P_1 .

Figure 1.1. Variation de la demande et variation du prix en monopole



Ainsi, dans le cadre de la NEK, la théorie de la concurrence imparfaite est une condition nécessaire mais non suffisante à la rigidité des prix. Blanchard et Kiyotaki (1987) aboutissent à la conclusion que la concurrence imparfaite ne peut, à elle seule, expliquer pourquoi les changements dans l'offre nominale de monnaie (que la NEK assimile à la demande globale) ont des effets réels. Car telle est leur intention : montrer que les changements d'offre de monnaie (donc, pour la NEK, de demande globale) ont des effets sur l'*output*. Fonder au niveau microéconomique la rigidité des prix leur permet d'expliquer pourquoi la monnaie n'est pas neutre à court terme : dans l'équation quantitative $M \cdot V = P \cdot Y$, M a des effets sur Y car P est rigide, donc fixe à court terme. Les nouveaux keynésiens ont donc dû, en plus de ce cadre de la concurrence imparfaite, mobiliser d'autres éléments théoriques pour expliquer pourquoi des firmes qui ont un pouvoir de marché ne modifient pas leurs prix face à un changement de la demande.

1.1.2. Les théories de la rigidité

La NEK a développé un certain nombre de théories. Nous en brosserons ici un large panorama, en revenant sur leur histoire et leurs fondements.

La première théorie que nous aborderons, qui est sans doute l'une des plus connues en plus d'avoir été l'une des premières développées historiquement, est la théorie dite des « coûts de l'ajustement des prix », « coûts de menus », « coûts de catalogues » ou encore d'« étiquettes ». L'idée est simple : il s'agit de considérer que les firmes font face à des coûts liés aux changements de prix. Ainsi, face à une variation de la demande, les firmes ne changent pas leurs prix car le gain retiré d'une variation adéquate des prix affichés serait plus que compensé par le coût inhérent à ce changement. Le terme « coûts de menus » vient du fait qu'un des meilleurs exemples en la matière est celui des restaurants qui doivent imprimer un prix sur leurs menus, et qu'à chaque changement de prix il leur serait nécessaire de réimprimer tous les menus. Il en va de même avec les catalogues pour les firmes vendant leur production à partir de ce genre de support, ou des commerces qui doivent mettre en place des étiquettes pour afficher les prix. Changer chaque étiquette à chaque variation de la demande impliquerait des coûts importants, qui empêchent les entreprises de changer leurs prix. À notre connaissance, cette théorie se retrouve pour la première fois, au sein de la NEK, chez Barro (1972) puis Sheshinski et Weiss (1977). Le problème de cette théorie est, comme le note Gordon (1990), qu'elle fut très vite critiquée car ce type de coûts est en général très faible. Les nouveaux keynésiens ont donc dû, très rapidement, s'attacher à montrer comment, dans un cadre de concurrence imparfaite, de faibles coûts de menus peuvent avoir un impact macroéconomique important. C'est sans doute Mankiw (1985) qui y a le mieux contribué, en plus d'être l'un des plus grands promoteurs de cette théorie². On retrouve en outre ce genre de coûts de menus chez Akerlof et Yellen (1985), Parkin (1986) ou encore Blanchard et Kyotaki (1987).

Une seconde explication de la rigidité des prix avancée par la NEK est la théorie du défaut de coordination. Dans cette théorie, qui émerge dans la littérature avec Stiglitz (1984) mais surtout Cooper et John (1988) puis Ball et Romer (1991), les firmes ne changent pas leurs prix face à une variation de la demande parce qu'elles ne veulent pas être les premières à

² Mankiw explique sur son blog personnel que son article de 1985 figure parmi ses trois articles les plus cités.

le faire. Les firmes ne veulent tout d'abord pas déclencher des guerres de prix qui pourraient se révéler finalement destructrices pour tout le monde, et craignent, de plus, de perdre des marchés si elles augmentent leurs prix en premier et que les autres firmes ne les suivent pas. Chaque firme individuelle attend donc, face à une hausse de la demande globale, que l'autre fasse le premier pas. Ce faisant, aucune firme ne change ses prix, même s'il eut été socialement optimal que toutes le fassent. Dans ce cadre, la rigidité des prix est due à l'incapacité des firmes à se coordonner. En arrière-fond de cette notion de défaut de coordination se trouve celle de complémentarité stratégique, telle que développée par Cooper et John (1988). La complémentarité stratégique fait référence à des situations où les incitations des agents dépendent positivement de l'action d'autres agents. Chez Ball et Romer (1991), la flexibilité des prix d'une firme va accroître l'incitation pour d'autres à flexibiliser les leurs. En d'autres termes, face à une variation de la demande, une firme va modifier ses prix si elle s'attend à ce que les autres en fassent autant, et ne va pas les modifier si elle s'attend à ce que les autres ne le fassent pas.

La troisième explication que nous présentons est celle dite des « contrats implicites ». Comme noté par Blinder *et al.* (1998), cette théorie fut développée par Gordon (1974) et Azariadis (1975) dans le but d'expliquer la rigidité du salaire nominal. Cette théorie avance l'idée selon laquelle les firmes essaient d'établir des relations de long terme avec leurs salariés, en stabilisant les salaires et en laissant varier le niveau de l'emploi. Les salariés acceptent ce genre d'arrangement car ils sont plus riscophobes que les entreprises. Le premier à avoir appliqué cette analyse à la théorie des prix fut Arthur Okun en 1981. Selon lui les producteurs cherchent à bâtir des relations de long terme avec leurs clients, et ne changent pas les prix à chaque variation de la demande car cela pourrait déclencher un comportement de comparaison et de recherche de nouveaux producteurs de leur part. Les firmes et les clients concluent des arrangements implicites afin de stabiliser les prix, ou, selon les mots d'Okun lui-même, des « poignées de mains invisibles ». Cela amène Okun à distinguer deux causes de changement de prix : une variation des coûts et une variation de la demande. Les clients considèrent la première comme « normale », justifiée, alors qu'ils considèrent la seconde comme injustifiée. On retrouve ainsi cette théorie dans d'autres travaux, notamment ceux sur le *fair pricing* à la Rotemberg (2004).

La théorie suivante explique également la rigidité des prix par l'existence de contrats, mais des contrats d'un autre genre. Ces contrats ne sont plus informels, implicites, mais bien formels et explicites. Introduite par Fischer (1977) et Taylor (1979), la théorie des contrats nominaux stipule que les firmes utilisent fréquemment des contrats écrits pour réaliser leurs transactions avec leurs fournisseurs/clients. Dès lors qu'un contrat de vente est conclu pour un prix, une quantité, et une échéance donnés, l'entreprise ne peut modifier le prix en vigueur avant que le contrat n'arrive à échéance. La rigidité des prix est alors causée par une contrainte juridico-économique : quand bien même la firme souhaiterait réviser son prix face à un déséquilibre entre l'offre et la demande, elle ne le peut pas pour des raisons légales. Cette explication pourrait sembler relativement faible *a priori*, car les firmes contractent rarement pour des durées très longues. Elles peuvent donc procéder à la révision du prix lorsque le contrat arrive à échéance, fréquemment au bout de quelques mois, voire une année. Blanchard (1983) a cependant mis en évidence le fait que même si des firmes s'engagent dans un processus de modification, mais de manière échelonnée, une inertie dans les niveaux de prix apparaît. Il est donc possible d'entrevoir un lien entre cette théorie et celle du défaut de coordination, car dans ce cas, l'inertie des prix au niveau agrégé apparaît lorsque les firmes ne révisent pas leurs prix en même temps.

Une autre théorie explorée par la NEK est celle dite du *cost-based pricing*, parfois appelée en français « fixation du prix sur la base des coûts avec retards ». Comme nous aurons l'occasion de le voir, cette théorie n'est pas une « création » de la NEK, car elle existait bien avant. Elle a néanmoins reçu un véritable « rafraîchissement » sous la plume de Gordon (1981) qui a montré que les délais qui existent entre le changement des coûts et les changements de prix (délais dus aux différentes étapes du processus de production, aux procédures de collecte des coûts, aux périodes comptables...) sont responsables de l'inertie des niveaux de prix.

Une manière supplémentaire d'expliquer la rigidité des prix réside dans la constance du coût marginal. L'idée de base est que lorsque la demande varie, si le coût marginal reste le même, alors le prix restera lui aussi à son niveau antérieur. En réalité il faut de surcroît, comme noté par Blinder *et al.* (1998), que les courbes de demande soient isoélastiques, c'est-à-dire que l'élasticité-prix de la demande soit la même tout le long de la courbe de demande, mais aussi que tout déplacement de la courbe de demande préserve la valeur de cette

élasticité-prix. Si toutes ces hypothèses sont réunies, alors il est aisé de déduire que les prix sont constants sur un cycle économique.

Il reste un certain nombre de théories de la rigidité, que nous aborderons de manière plus succincte que les précédentes car leur succès dans la production académique fut moins évident, ou tout au moins leur intégration dans des modèles formels est restée plus rare. Citons notamment la théorie de l'élasticité procyclique (lorsque la demande chute, les firmes perdent les clients dont l'élasticité-prix est la plus forte, permettant de maintenir un prix constant face aux clients restants dont l'élasticité-prix est plus faible : la baisse de la demande s'accompagne donc d'une baisse de l'élasticité-prix moyenne) ; les chocs temporaires (les firmes craignent qu'un choc de demande ne soit que temporaire et ne s'inverse très rapidement) ; le lien entre qualité et prix (une baisse de prix peut être interprétée comme une baisse de qualité par les clients) ; la théorie du coût de l'information (obtenir l'information sur l'évolution de la demande est coûteux) ; la concurrence hors-prix (les entreprises préfèrent se concurrencer sur autre chose que le prix face à une variation de la demande – délais de livraison, services associés) ; et enfin les paliers psychologiques (les firmes fixent un prix à un niveau psychologique pour le consommateur – par exemple 9,99€ – ce qui empêche de le faire varier face à un choc de demande).

1.2. Les études empiriques

Nous venons de passer en revue les différentes théories qui ont été mobilisées par la NEK pour expliquer de manière rationnelle la rigidité des prix. Il s'agit assurément là d'un arsenal théorique très important, à la fois robuste et séduisant. La NEK a rencontré un vif succès depuis les années 90, comme en atteste l'attribution du Prix de la Banque de Suède en mémoire d'Alfred Nobel en économie à Stiglitz, Akerlof et Spence en 2001. L'analyse se révélerait néanmoins incomplète si l'on devait uniquement attribuer au nombre et à la beauté de ces théories le succès rencontré par la NEK. En réalité, un élément de poids est venu renforcer considérablement ce succès : la réalisation d'enquêtes empiriques cherchant à valider ces théories. Ces études ont été menées en deux étapes : une première enquête initiale indépendante, pour les États-Unis, sous la houlette d'Alan Blinder. Puis la réalisation du même genre d'étude par tout un ensemble de banques centrales dans le monde. C'est donc l'univers des « praticiens » de l'économie qui a contribué au succès de ces théories.

1.2.1. L'étude originelle de Blinder

L'ensemble des théories que nous venons de détailler, pour séduisantes qu'elles sont, posent néanmoins un problème à l'économiste traditionnel : elles demeurent en grande partie invérifiables empiriquement par les outils économétriques usuels. Quand bien même il serait possible de mettre au point certaines expressions mathématiques du concept sous-jacent de chacune de ces théories afin d'en produire une équation potentiellement testable (et ce fut effectivement le cas avec certaines d'entre elles), l'économètre buterait tout simplement sur l'inexistence des données nécessaires à ce genre de test empirique. C'est alors qu'au milieu des années 90, un économiste de Princeton, Alan Blinder, ancien membre du bureau des gouverneurs du *Federal Reserve System* (ce détail aura son importance pour la suite des événements) va remettre au goût du jour une méthode ancienne mais oubliée de validation empirique : le questionnaire direct, encore appelé entretien. En un mot : le sondage. L'idée de Blinder est la suivante : puisqu'il est en pratique quasi-impossible de tester ces théories avec les outils traditionnels des économistes, pourquoi ne pas demander directement aux protagonistes ? Si ces théories sont exactes et que les personnes en charge des décisions de prix au sein des firmes se comportent effectivement selon l'une ou l'autre de ces théories, alors elles doivent en avoir au moins un minimum conscience, et ce sera chose aisée de leur « tirer les vers du nez ».

Si l'idée est séduisante, elle ne va pas de soi au niveau académique. Ce type de méthode est à l'époque laissé de côté, voire méprisé par bon nombre d'économistes. Pourtant la méthode des sondages avait connu en quelque sorte son heure de gloire, notamment avec les travaux du célèbre « groupe d'Oxford », qui avait réuni des économistes et des chefs d'entreprise autour de repas informels afin de les interroger sur leurs pratiques en matière de prix (mais aussi d'investissement). L'avènement de l'économétrie et son développement après la Seconde Guerre mondiale viendra néanmoins éclipser cette méthode. Il est donc intéressant de voir réapparaître ce genre de validation empirique dans les années 90. Blinder, entouré de collègues et assistants, va construire un questionnaire susceptible de produire des résultats solides. Toute la difficulté de l'exercice réside dans la formulation des questions en langage courant afin de ne pas dérouter les chefs d'entreprises interrogés. Les résultats obtenus furent en réalité réellement « surprenants » pour l'époque.

Les premières questions avaient pour but de confirmer de nouveau l'existence de la rigidité des prix. Des études en laissaient l'intuition, mais elles avaient le double handicap d'être soit anciennes (1937 pour le groupe d'Oxford) soit concentrées sur un secteur très précis, soit les deux (ainsi est-il fréquemment fait référence à l'étude de Cecchetti (1986) qui analyse l'ajustements des prix des magazines dans les kiosques à journaux). Le tableau 1.1 (traduit par nos soins) présente les résultats obtenus pour les États-Unis concernant le nombre de changements de prix réalisés par les firmes au cours d'une année « typique ». Les résultats de ce tableau sont sans appel : les prix sont bel et bien rigides. Près d'une firme sur deux modifie son prix au plus une fois par an, 77,9 % le modifient au plus quatre fois par an, c'est-à-dire trimestriellement. Les résultats viennent donc confirmer que les faits eux-mêmes n'ont pas évolué depuis l'époque de la synthèse néoclassique. La NEC avait donc bien, du point de vue de la NEK, tort.

Tableau 1.1. Nombre de changements de prix dans une année typique

Fréquence	Pourcentage de firmes (sur 186 réponses)	Pourcentage cumulé
< 1	10,2 %	10,2 %
1	39,2	49,4
1,01 à 2	15,6	65,0
2,01 à 4	12,9	77,9
4,01 à 12	7,5	85,4
12,01 à 52	4,3	89,7
52,01 à 365	8,6	98,6
Plus de 365	1,6	100,0
Médiane = 1,4		

Source : *Blinder et al. (1998), p. 84.*

La seconde partie du questionnaire visait à prouver définitivement l'erreur de la NEC, en demandant aux chefs d'entreprises s'ils se reconnaissaient dans les différentes théories qui leur étaient proposées. Il s'agissait d'abord de dire si oui ou non la théorie concernait l'entreprise puis, en cas de réponse positive, de classer ces théories jugées pertinentes pour la firme en quatre catégories : très important, important, plutôt sans importance, ou sans aucune importance pour expliquer le non-ajustement des prix. Nous reproduisons l'essentiel des résultats sous forme de classement dans le tableau 1.2. Le pourcentage d'acceptation donne le pourcentage de firmes qui ont affirmé se reconnaître dans la théorie qui leur était énoncée, et

le rang moyen d'arrivée est construit à partir des scores issus des classements (c'est pourquoi la théorie du *cost-based pricing* arrive deuxième alors que son pourcentage d'acceptation est inférieur à la théorie de la concurrence hors-prix : le classement moyen qu'elle a obtenu pour les firmes s'y reconnaissant est supérieur). Le tableau fait apparaître trois catégories de théories : les « gagnantes » (pourcentage d'acceptation supérieur à 50), les « intermédiaires » (pourcentage compris entre 20 et 50) et les « perdantes » (score inférieur à 20 %).

Tableau 1.2. Résultats des classements

Théorie	Rang d'arrivée	Pourcentage d'acceptation
Défaut de coordination	1	61,9%
<i>Cost-based pricing</i>	2	56,8
Concurrence hors-prix	3	56,9
Contrats implicites	4	51,0
Contrats nominaux	5	37,2
Coûts de l'ajustement des prix	6	31,0
Elasticité procyclique	7	31,3
Paliers psychologiques	8	25,0
Coût marginal constant	9	19,7
Stock d'inventaires	10	21,4
Délais hiérarchiques	11	14,1
Lien qualité/prix	12	10,5

Source : *ibid.*, p. 110.

C'est le défaut de coordination qui l'a emporté aux États-Unis, aussi bien en rang de classement qu'en pourcentage d'acceptation. Le *cost-based pricing*, la concurrence hors-prix ainsi que les contrats implicites suivent dans un mouchoir de poche. La théorie des coûts de menus atteint un score intermédiaire, alors que le lien qualité/prix obtient la lanterne rouge. Les résultats d'ensemble constituent une validation empirique des théories mises en avant par la NEK afin d'expliquer la rigidité des prix : plus de 60 % des firmes sondées se reconnaissent dans le défaut de coordination, plus de 50 % dans le *cost-based pricing*, la concurrence hors-prix ou les contrats implicites³.

³ Les firmes pouvaient bien entendu approuver plusieurs théories à la fois.

1.2.2. La généralisation des études

L'étude menée par Blinder et ses collègues va faire grand bruit aux États-Unis, et bien au delà⁴. Pour la première fois, une étude fournit non seulement une mise en évidence de la rigidité des prix mais également un test empirique des théories qui sont susceptibles d'expliquer de manière rationnelle cette rigidité observée. Même si certaines réactions furent sceptiques quant à la méthode employée (parfois même dans le propre camp de la NEK : voir par exemple le commentaire de Blanchard (1994) suite aux premiers résultats de Blinder (1991)), il nous semble que Blinder a pris toutes les précautions nécessaires pour rendre le questionnaire compréhensible et intelligible, de sorte que les résultats disent bien quelque chose sur la réalité des pratiques de prix. Et ce d'autant plus que cette étude va susciter des « vocations ».

Nous avons précisé que l'ancienne appartenance d'Alan Blinder au monde des banques centrales était un détail important. Bien que cela ne soit pas, à notre connaissance, prouvé, il est très probable que ses relations aient pesé dans la diffusion de son étude. De très nombreuses banques centrales, surprises autant qu'intéressées par les résultats de cette étude (car garantes de la stabilité des prix), décidèrent en effet de faire mener le même type d'étude pour leur propre pays. La Banque d'Angleterre en 1997, puis celle du Japon en 2000, furent les premières à emboîter le pas à Blinder (1991), en confiant à des économistes une étude du même genre. Intervint alors une étape décisive : la décision de la Banque centrale européenne de faire réaliser cette étude dans neuf pays de la zone euro à partir de 2004, dans le cadre d'un réseau de recherche appelé *Inflation Persistence Network* (IPN). Ces banques centrales, concernées par l'inflation (certaines d'entre elles étant intégralement en régime de ciblage d'inflation) ne pouvaient que l'être également par la manière dont les prix sont formés dans les entreprises. Ces études vont insister un peu plus sur la distinction entre deux aspects des décisions de prix : le processus de « révision » et le processus de « modification ». Dans le cas de la *révision*, il s'agit de reconsidérer le prix que les firmes pratiquaient jusqu'alors, et de se poser la question d'un éventuel *changement*, qui peut avoir lieu ou non. Les résultats de la zone euro peuvent être consultés en un seul ensemble dans Fabiani *et al.* (2007). Les tableaux que nous présentons ci-après sont une compilation effectuée par nos soins qui rassemble ces

⁴ L'article préliminaire et l'ouvrage totalisent à ce jour 828 citations académiques.

résultats ainsi que ceux du Royaume-Uni, du Canada, de la Suède, du Japon et bien entendu ceux initiaux des États-Unis.

Au vu du tableau 1.3, on peut affirmer que la rigidité des prix est un phénomène assez universel. Pour la première fois dans l'histoire de la théorie économique, des études empiriques permettent de mettre en évidence ce phénomène pour la plupart des pays développés, où un nombre relativement important de firmes a été interrogé à chaque fois⁵, et sur une période relativement large (la première étude date de 1991, la dernière de 2007). La médiane de *révision* des prix oscille entre une fois et douze fois par an (pour l'Angleterre). La pratique modale est de réviser le prix une fois par an. Concernant le *changement* de prix, la médiane oscille entre une et quatre fois par an (Canada). Le changement modal intervient quasiment partout une fois par an (sauf au Luxembourg où il s'agit de deux fois par an). Le pourcentage de firmes affirmant reconsidérer leur prix à intervalles réguliers dans le temps (*time dependent reviewing*) va de 5,4 % pour l'Italie (cas extrême) à 79 % pour le Royaume-Uni. Bien qu'indiquant une diversité des pratiques, ces pourcentages se situent au-dessus de 50 % pour six pays et entre 30 et 40 % pour quatre autres.

Tableau 1.3. Révisions et changements de prix

PAYS	Nombre de firmes sondées	Fréquence des révisions de prix (par an)		Fréquence des changements de prix (par an)		1 changement l'année précédente	Pourcentage de révision à intervalles réguliers
		Médiane	Mode	Médiane	Mode		
AUTRICHE (2007)	873	4	4	1	1	54,2%	68,0%
CANADA (2006)	170	-	-	4	1	27,0%	66,5%
ROYAUME-UNI (1997)	654	12	1	2	1	37,0%	79,0%
BELGIQUE (2005)	1979	1	1	1	1	51,2%	65,7%
ALLEMAGNE (2006)	1200	3	-	1	-	-	43,0%
ITALIE (2004)	333	1	1	1	1	29,8%	5,4%
SUÈDE (2005)	600	1	1	1	1	40,3%	23,1%
PORTUGAL (2005)	1370	2	1	1	1	-	55,0%
PAYS-BAS (2006)	1246	4	-	1	1	-	30,4%
ESPAGNE (2005)	2905	1	1	1	1	56,8%	33,4%
ÉTATS-UNIS (1991)	200	2	1	1,5	1	-	60,0%
LUXEMBOURG (2006)	367	2	1	2	2	28,0%	20,0%
FRANCE (2004)	1662	4	1	1	1	46,3%	39,0%
JAPON (2000)	630	-	-	-	-	-	-

Source : compilation de l'auteur

⁵ Les échantillons étaient représentatifs dans chaque pays, bien que des différences existent (200 firmes aux États-Unis, 1979 en Belgique).

Le tableau 1.4 présente quant à lui les résultats qui sont ressortis des classements des différentes théories. Il convient d'insister à présent sur une difficulté méthodologique. Regrouper ces études pose le problème de comparer des pays aux structures économiques parfois différentes (bien qu'étant tous des pays industrialisés), à des dates différentes, donc avec des conjonctures différentes, des tailles et des ouvertures économiques différentes. Cependant, comme nous le verrons, il ne semble pas apparaître de différences fondamentales (mis à part quelques statistiques qui peuvent parfois diverger pour tel ou tel pays), si bien que ces données peuvent permettre de révéler un fond commun de comportement des firmes de tous ces pays. La deuxième difficulté méthodologique de la comparaison entre pays est le fait que le nombre de théories proposées au classement diffère d'un pays à l'autre, et donc que certaines théories ont été proposées dans un pays et non dans d'autres. Ainsi la théorie du coût marginal constant fut proposée aux États-Unis, mais pas en Espagne ni au Canada. Nous avons néanmoins choisi d'harmoniser, autant que faire se peut, ces classements afin de pouvoir en sortir une sorte de moyenne internationale. Il conviendra de ne pas prendre ce classement moyen pour ce qu'il n'est pas, et de n'y voir qu'un reflet d'une plus ou moins grande popularité des théories.

Tableau 1.4. Théories de la rigidité

	PAYS														RANG MOYEN
	AUT. (2007)	CAN. (2006)	R-U (1997)	BEL. (2005)	ALL. (2006)	ITA. (2004)	SUÈ. (2005)	PORT. (2005)	HOL. (2006)	ESP. (2006)	USA (1991)	LUX. (2006)	FRA. (2004)	JAP. (2000)	
Contrats implicites	1	7	3	1	-	-	1	1	1	1	4	1	4	2	2,3
Contrats explicites	2	3	4	2	1	1	3	5	2	3	5	3	3	3	2,9
Cost-based pricing	3	1	2	-	-	-	-	-	-	-	2	-	1	-	1,8
Chocs temporaires	9	-	-	10	6	3	-	7	4	4	-	11	5	-	6,6
Défaut de coordination	5	5	9	5	2	2	4	2	5	2	1	9	2	1	3,9
Coût de l'information	6	-	-	14	-	-	13	12	-	8	-	15	-	-	11,3
Coûts de menus	7	10	11	16	8	4	11	10	8	6	6	13	10	7	9,1
Concurrence hors-prix	8	4	7	11	-	-	-	-	6	7	3	14	-	5	7,2
Coût marginal constant	-	-	1	3	7	-	2	4	-	-	9	2	-	-	4,0
Paliers psychologiques	10	-	6	13	-	5	7	11	7	5	8	10	8	4	7,8
Lien qualité/prix	-	-	10	8	-	-	-	9	3	9	12	7	-	8	8,3

Source : compilation de l'auteur

Même si ce tableau doit donc être pris avec toutes les précautions de rigueur, un phénomène apparaît de manière significative⁶ : les contrats implicites semblent être la théorie

⁶ Les différences de notes dans ce tableau n'ont pas fait l'objet de tests de significativité, néanmoins chaque étude nationale testait la significativité ou non de chaque théorie par rapport à sa suivante.

gagnante. Sur douze pays où cette théorie a été proposée, elle arrive sept fois en première position. Elle est en réalité suivie de près par les contrats explicites, proposés dans tous les pays mais qui n'arrivent qu'à deux reprises en première position. Notons que le meilleur classement moyen reviendrait logiquement au *cost-based pricing*. Cette théorie n'a néanmoins été proposée que dans cinq pays, où elle arrive certes deux fois en première position, mais nous avons jugé que le faible taux de proposition en faisait une théorie qui, bien que *challenger* de poids, ne peut prétendre à la première place. La troisième place du podium revient au défaut de coordination, placé un peu en deçà mais qui se maintient au-dessus des autres théories, juste devant la théorie du coût marginal constant. Toutes les autres théories obtiennent globalement des scores médiocres. Il est intéressant de noter que la grande perdante est la théorie même qui avait contribué à révéler la NEK, à savoir la théorie des coûts de menus, qui obtient sa meilleure place en Italie (4^{ème}), mais frôle quasiment toujours le fond du classement. Si l'on devait donc établir un palmarès, il pourrait être le suivant, en excluant le *cost-based pricing* :

- | | | |
|-----------------------------|---|----------------|
| 1. Contrats implicites ; | } | Gagnantes |
| 2. Contrats explicites ; | | |
| 3. Défaut de coordination ; | | |
| 4. Coût marginal constant ; | } | Intermédiaires |
| 5. Choc temporaire ; | | |
| 6. Concurrence hors-prix ; | } | Perdantes |
| 7. Paliers psychologiques ; | | |
| 8. Lien qualité/prix ; | | |
| 9. Coûts de menus ; | | |
| 10. Coûts de l'information. | | |

Le projet académique de la NEK fut donc un projet aux dimensions théoriques et empiriques à la fois. La plupart des auteurs cités plus haut ont diffusé leurs idées dans les revues considérées comme les meilleures de la discipline, et occupent des fonctions dans les

plus prestigieuses universités américaines (Mankiw et Blanchard au MIT pour ne citer qu'eux). Très concrètement, même si la tâche qui nous incombera dans les chapitres ultérieurs sera de montrer les failles de ces théories – et nous montrerons que ces failles sont sérieuses et même, de notre point de vue, irréparables – force est de constater que sur le plan académique ces économistes ont apporté une réponse sérieuse à la nouvelle école classique.

Section 2. Les postkeynésiens et la concurrence imparfaite

Nous venons de revenir sur l'histoire de la NEK, qui mobilise le cadre de la concurrence imparfaite pour expliquer une partie des comportements des firmes en matière de décisions de prix. Nous avons vu que, couplée à des théories (aussi diverses que variées) de la rigidité, la théorie de la concurrence imparfaite a permis à ces auteurs d'apporter une réponse à la NEC, en montrant que la rigidité des prix peut être analysée comme un comportement rationnel. La concurrence imparfaite est, dans ce cadre, une condition nécessaire mais non suffisante. Non suffisante car elle ne permet pas, à elle seule, de faire émerger des prix rigides ; mais nécessaire quand même au sens où elle permet d'expliquer que les agents sont *price makers* ou *price setters*, en français : faiseurs de prix. Pour autant, la théorie de la concurrence imparfaite n'a pas été inventée par la NEK. Cette théorie, qui émerge avec les travaux de Cournot puis Bertrand, a été consolidée par des économistes se réclamant également de Keynes : les postkeynésiens. Les fondateurs de cette école sont principalement des auteurs ayant côtoyé Keynes à Cambridge, et parmi lesquels on trouve, en matière de théorie des prix : Piero Sraffa, Joan Robinson, Michal Kalecki et également, parfois, Roy Harrod. Comme il y a une génération d'écart entre les tenants de la NEK et ces postkeynésiens originaux, on pourrait parler d'héritage commun entre les postkeynésiens d'aujourd'hui et les nouveaux keynésiens, car ils ont en commun cette référence au cadre conceptuel de la concurrence imparfaite. Cette section reviendra sur les raisons de l'émergence de la concurrence imparfaite à Cambridge sous l'égide de ces premiers postkeynésiens, c'est-à-dire sur les causes qui les poussent à délaisser la concurrence parfaite. Ces causes étaient spécifiques à chaque auteur *mais n'avaient pas vocation à expliquer le pouvoir des firmes sur leurs prix*. Avant cela, nous soulignerons que Keynes est quelque peu étranger à l'affaire, car raisonnant pour un degré donné de concurrence et n'ayant donc consacré que peu d'encre à la concurrence imparfaite en elle-même.

2.1. Prix et concurrence chez Keynes

2.1.1. Keynes et le degré de concurrence

Lorsque Keynes publie, en 1936, la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, son but premier est de convaincre ses collègues économistes que l'analyse classique qui domine l'Académie de l'époque, et au sein de laquelle il a lui-même été formé, est inapte à expliquer le monde réel dans lequel vivent ses contemporains. Et pour convaincre les économistes qui, comme lui, ont été élevés dans la « citadelle », Keynes va tenter, tout au long de son ouvrage, de s'éloigner le moins possible de cette doctrine orthodoxe pour mieux l'attaquer de l'intérieur. Proposer d'emblée une analyse radicale et extérieure l'aurait immédiatement exposé à toutes sortes de critiques, au premier rang desquelles celle de ne pas avoir compris l'analyse classique et de ne pas en maîtriser l'essence. Pour éviter cela, Keynes sera tenu, comme le montre Lavoie (1985), à un incessant « bal de compromis » avec la théorie classique. Ces compromis commencent dès le premier chapitre, lorsqu'il examine ce qu'il considère être les deux postulats de l'économie classique : l'égalité entre le salaire réel et le produit marginal du travail, et l'égalité entre l'utilité du salaire et la désutilité marginale du travail. Keynes accepte le premier comme pour mieux s'attacher à attaquer le second. Ces compromis avec la théorie standard permettent de donner plus de puissance à ce qui constitue le cœur de la révolution keynésienne : la détermination de l'emploi par le principe de la demande effective, et de l'intérêt par la préférence pour la liquidité. Keynes va donc délaissier des pans entiers de la théorie économique, notamment la théorie des prix. Il n'a en effet laissé que peu de pistes sur la construction d'une théorie des prix différente de l'analyse classique. Bâtir une telle alternative n'était pas nécessaire à l'accomplissement de la révolution keynésienne : en effet, comme l'a souligné Davidson (parmi d'autres), le but de Keynes était de briser la loi de Say, de démontrer que l'offre ne crée pas sa propre demande *même si les prix sont parfaitement flexibles et qu'ils se comportent conformément à l'analyse classique* (voir par exemple Davidson 1984). Il fait donc siennes des hypothèses courantes de la tradition économique de l'époque. Keynes va notamment raisonner pour un degré de concurrence donné, mais *quelconque*. Sa théorie peut donc s'accommoder de n'importe quel degré de concurrence, tant que ce niveau est constant (Kregel, 1987). Keynes raisonnera toujours, de fait, avec une concurrence qui est parfaite, non pas tant par réalisme que dans le

but de montrer que le chômage involontaire n'est pas dû à l'imperfection de la concurrence, ou à l'inflexibilité des prix⁷, donc du salaire (Van De Velde, 2005, p. 116). Pour le dire clairement, la *Théorie Générale* est, de ce point de vue, compatible avec la concurrence pure et parfaite autant qu'avec toute forme de concurrence imparfaite⁸. Ainsi, Keynes adoptera un cadre global où les firmes sont preneuses de prix, et certains vont même jusqu'à affirmer que c'est là le seul comportement existant dans la *Théorie Générale*, malgré l'utilisation du terme « degré de concurrence » (Hayes, 2008).

2.1.2. La formation des prix chez Keynes

Puisque Keynes se place dans un cadre où les entreprises n'ont pas de prise sur le prix (c'est là sa définition de la concurrence parfaite), il reste à expliquer comment se forment ces prix qui s'imposent à elles. Keynes envisage des entrepreneurs qui cherchent à maximiser leur profit, signe encore de sa volonté de rester à l'intérieur du cadre standard. Mais elles cherchent à maximiser le profit par rapport à un prix anticipé. Ce prix anticipé, c'est-à-dire le prix auquel les firmes pensent que leur marchandise s'écoulera, détermine la production optimale de la firme (celle qui permet de maximiser le profit si le prix anticipé se révèle par la suite être le prix effectif). Keynes accepte la décroissance des rendements, donc la croissance du coût marginal, ce qui explique qu'il existe un niveau d'*output* pour lequel le profit atteint un maximum. Cette production optimale de la firme est donc telle que le coût marginal de ce niveau d'*output* est juste égal au prix anticipé, et détermine, en aval, la demande optimale de travail de cette même firme. Keynes appelle « prix de l'offre globale » (de la production résultant d'un certain volume d'emploi) le « produit attendu qui est juste suffisant pour qu'aux yeux des entrepreneurs il vaille la peine d'offrir ce volume d'emploi » (Keynes, 1936, p. 52). Autrement dit, le prix de l'offre globale Y^a est la somme pour tous les entrepreneurs du prix anticipé p_i^a multiplié par la production optimale correspondante à ce prix anticipé

$q_i^{opt}(p_i^a)$:

$$Y^a = \sum_i (p_i^a \cdot q_i^{opt}(p_i^a)) \quad (1.1)$$

⁷ Cela permet déjà d'entrevoir que l'héritage sera quelque peu disputé.

⁸ Ce qui en fait une théorie plus générale que celle de Kalecki, du moins si l'on en croit Davidson (2000, 2002).

C'est alors que Keynes emprunte à nouveau une hypothèse à ses adversaires classiques, à savoir la distribution des salaires et des profits avant la vente de la production (Van De Velde 2005, p. 116). Ce prix de l'offre globale est distribué par les entrepreneurs sous la forme de salaires $w \cdot L_i^a$ et de profits π_i^a :

$$Y^a = \sum_i (p_i^a \cdot q_i^{opt}(p_i^a)) = \sum_i (w \cdot L_i^a + \pi_i^a) \quad (1.2)$$

Autrement dit, le prix de l'offre globale correspond au revenu national des ménages qui, associé à l'efficacité marginale du capital et *via* la loi psychologique fondamentale, se transforme en dépenses de consommation $C(Y)$ et d'investissement⁹ $I(e)$:

$$D = C(Y) + I(e) \quad (1.3)$$

Au niveau macroéconomique, ces dépenses D forment les recettes effectives Y^e des firmes :

$$Y^e = \sum_i (p_i^e \cdot q_i^{opt}(p_i^a)) \quad (1.4)$$

avec p_i^e le prix réalisé. Or, on a nécessairement égalité des recettes effectives et des dépenses :

$$Y^e = D, \text{ c'est-à-dire } C(Y) + I(e) = \sum_i (p_i^e \cdot q_i^{opt}(p_i^a)) \quad (1.5)$$

À prix unique de marché, cette dernière équation donne de manière claire le mode de formation des prix chez Keynes : puisque $C(Y)$, $I(e)$, et $q_i^{opt}(p_i^a)$ font déjà l'objet d'une décision librement pré-établie, le prix prend la valeur qui permet le bouclage de cette équation, c'est-à-dire :

$$p^e = \frac{C(Y) + I(e)}{\sum_i (q_i^{opt}(p_i^a))} = \frac{D}{\sum_i (q_i^{opt}(p_i^a))} \quad (1.6)$$

Il y aura équilibre si le prix réalisé est exactement égal au prix anticipé :

$$p^* \leftrightarrow p^e = p^a \quad (1.7)$$

Cette forme de détermination des prix dans une économie est différente de celle chez Walras. Ici, la production est anticipée et sera mise en vente quel que soit le prix de vente effectif,

⁹ Ces dépenses dépendent de l'efficacité marginale du capital, e .

alors que dans un cadre walrasien la production et l'échange n'ont lieu que lorsque le tâtonnement a permis d'établir un prix qui assure l'égalité entre les plans d'offre et les plans de demande à ce prix. La règle qui est présente chez Keynes est appelée une règle de Cantillon-Smith (ou encore règle de Shapley-Shubick, voir Tricou (2008)). La consommation des ménages ainsi que l'investissement des entreprises sont données en unités monétaires, alors que le volume d'*output* (le dénominateur) est une variable réelle. Le prix permet de réaliser l'égalité au niveau macroéconomique entre dépenses et recettes.

Cette manière de formuler la détermination des prix est particulière, et requiert une centralisation forte du marché : la règle de Cantillon-Smith ne peut être vue, *a priori*, que comme un mécanisme mis en place par une institution centralisatrice. Une manière d'envisager la chose avec des entreprises qui doivent afficher leurs prix serait de considérer que les firmes se font concurrence et baissent leurs prix pour ne pas perdre de clients, mais le baissent jusqu'à un point où elles perçoivent qu'il n'est plus nécessaire de le faire car même en le maintenant à un certain niveau il restera une demande monétaire suffisante pour écouler la production (Cordonnier, 2010)¹⁰.

Quand bien même on tiendrait à concevoir des firmes qui affichent un prix et qui vendent uniquement les quantités que le marché accepte de leur acheter à ce prix, on peut montrer que cela n'affecte en rien le résultat de Keynes. Imaginons que les firmes anticipent un prix p_i^a . Elles pré-produisent donc une quantité $q_i^{opt}(p_i^a)$, qu'elles mettent ensuite en vente au prix \bar{p}_i . Cela signifie que toute transaction sera effectuée à ce prix, et qu'il n'y a pas de détermination explicite du prix effectif par la règle de Cantillon-Smith. Il reste néanmoins que ce prix n'est qu'un prix de vente affiché, et que si la firme ne vend pas toute sa production mais une quantité \bar{q}_i , alors les recettes monétaires qu'elle aura reçues seront $\bar{p}_i \cdot \bar{q}_i$ et qu'au niveau comptable, elle n'aura pas vendu les quantités restantes $(q_i^{opt} - \bar{q}_i)$ qu'elle comptabilisera, en interne, comme « vendues » à un prix nul¹¹. Le prix effectif p^e se détermine donc au niveau comptable, en interne, comme la moyenne des prix de ventes :

¹⁰ Une seconde manière d'envisager ce mécanisme serait d'imaginer un offreur qui expose une unité de bien (qu'il a élaboré à partir d'une anticipation de prix unitaire), et un client qui achète ce bien en payant le prix qui lui semble être ce que vaut l'unité de bien/service. Il s'agit par exemple des restaurants qui pratiquent le « prix libre », mais telle n'est pas une situation courante.

¹¹ En imaginant qu'elles vendent un bien périssable, donc non stockable.

$$p^e = \frac{\bar{q}^i \cdot \bar{p}_i + (q_i^{opt} - \bar{q}_i) \cdot 0}{\bar{q}^i + (q_i^{opt} - \bar{q}_i)} = \frac{\bar{p}_i \cdot \bar{q}^i}{q_i^{opt}} \quad (1.8)$$

On retrouve, en partant de prix affichés – donc déterminés avant les transactions –, l’expression du prix comme rapport entre les recettes monétaires et les quantités produites. Que les firmes affichent leurs prix ou pas ne modifie pas le résultat de Keynes en la matière. En d’autres termes, le prix est quelque peu implicite dans la *Théorie générale*. Comme le note Barrère (1985) « les prix keynésiens sont pour la plupart implicites comme résultat d’un ajustement de flux en valeur. Ce qui signifie qu’il est souvent difficile de découper ces flux en mouvements des quantités et des prix ». La réfutation de la loi de Say par Keynes ne se joue pas dans l’existence de stocks d’inventures mais dans la constatation par les entrepreneurs de pertes monétaires.

2.2. Cambridge et la concurrence imparfaite

Comme nous venons de le voir, la formation des prix chez Keynes n’a pas grand chose, sinon rien, à voir avec la concurrence imparfaite. Dans une correspondance avec Ohlin, ce dernier se demande « s’il a jamais discuté de concurrence imparfaite avec Joan Robinson » (Keynes, 1973b, p. 196). Keynes admet qu’en lisant les épreuves de la *Théorie Générale*, Joan Robinson n’a trouvé aucun lien avec sa propre théorie. Car s’il faut observer un lien entre postkeynésiens et nouveaux keynésiens au niveau de la mobilisation du cadre de la concurrence imparfaite, ce n’est pas chez Keynes qu’il faut le chercher, mais chez des auteurs proches de lui à Cambridge et qui ont donné ses lettres de noblesse à cette théorie. Ces auteurs sont Piero Sraffa, Joan Robinson et Michal Kalecki. La concurrence imparfaite s’est historiquement construite comme une voie parallèle à la théorie de la concurrence parfaite : on en trouve les origines chez Cournot puis Bertrand. Mais il est possible de dire que ce sont ces auteurs cambridgiens qui ont fourni les bases de l’analyse contemporaine de la concurrence imparfaite.

2.2.1. Sraffa et la critique de la théorie marshallienne

Au début du 20^{ème} siècle, Cambridge est dominée par la théorie marshallienne de la valeur. Cette théorie, dite « symétrique », donne un rôle à la fois à l’offre et à la demande dans la détermination des prix en équilibre partiel. C’est elle qui est, aujourd’hui encore,

enseignée en première année à tout étudiant en économie. Le fait que la théorie soit symétrique, c'est-à-dire que l'offre et la demande se comportent telles les deux lames d'une paire de ciseaux, tient à la décroissance de la courbe de demande mais aussi à la croissance de la courbe d'offre. Mais cette courbe d'offre est la partie croissante de la courbe de coût marginal, courbe qui a une forme en « U » : elle décroît d'abord avant de croître à partir d'une certaine quantité. Cette citadelle marshallienne va commencer à se lézarder dans les années 20 avec Piero Sraffa et son attaque contre cette courbe d'offre en U. Dans deux articles de 1925 et 1926 restés célèbres, Sraffa s'attaque à cette double relation non proportionnelle entre coût et quantité produite. Il montre que la croissance puis la décroissance des rendements ne peuvent être fusionnées sans difficulté car elles proviennent de deux théories *distinctes* et qu'elles ne peuvent donner naissance à une seule courbe d'offre. De plus, chaque cas se révèle incompatible avec l'une ou l'autre des hypothèses de la théorie marshallienne.

Concernant la phase de rendements croissants d'abord, Sraffa montre que ce phénomène, qui n'avait pas une place importante chez les classiques, provient de la division du travail. La décroissance du coût marginal ne découle donc pas de l'augmentation de l'échelle de la production mais du progrès économique dans son ensemble (Sraffa, 1926). La loi des rendements décroissants est pour sa part issue de la théorie de la répartition des classiques qui explique la formation de la rente foncière sur la base d'un facteur de production disponible en quantité fixe : la terre. Pour fusionner ces deux théories en une seule courbe, il a donc été nécessaire de les transformer, et ce, en profondeur.

Pour la première, Marshall avait conscience que la baisse des coûts consécutive à la hausse de la taille des entreprises était tout simplement incompatible avec la libre concurrence, hypothèse de base de sa théorie (*ibid.*). « [L]es réductions de coût liées à l'élargissement de l'échelle de production d'une firme, qui proviennent d'économies internes ou de la possibilité de répartir les frais généraux sur un nombre plus grand d'unités de produit ne peuvent être retenues puisqu'elles sont inconciliables avec les conditions de la concurrence » (Sraffa, 1926). Marshall voyait donc dans les économies externes la seule source possible de décroissance des coûts de production. Le problème reste que l'existence de ces économies externes rend incohérente l'analyse en équilibre partiel, car les coûts de production d'une firme individuelle sont influencés par les autres firmes de l'industrie. Il

faudrait donc envisager des économies externes aux entreprises mais internes à la branche, qui « constituent la catégorie la moins fréquente » (*ibid.*).

Pour la seconde, il a été nécessaire d'étendre le cas de la terre à tous les cas où existe un facteur de production en quantité fixe. Cette extension pose néanmoins le problème du passage de la courbe d'offre individuelle à la courbe d'offre de la branche dans son ensemble (Sraffa, 1925). Les courbes d'offre individuelles sont construites sur l'hypothèse que la production des autres est fixe. Mais l'utilisation d'une quantité de facteur plus importante par une firme pose le problème de la hausse du coût qui se répercute sur les autres firmes utilisant également ce facteur de production en quantité limitée. C'est ici la rétroaction des conditions de production des autres firmes qui est en cause : il est impossible de continuer l'analyse en équilibre partiel et sur la base des coûts marginaux individuels (*ibid.*).

Ce qui anime Sraffa est donc de montrer que la courbe d'offre en U provient de deux théories bien distinctes, chacune incompatible avec le cadre d'analyse marshallien. C'est pourquoi il préconise dans l'article de 1925 de raisonner à rendements constants, qui ne proviennent pas du contre-balancement exact des rendements croissants et décroissants mais de leur *absence mutuelle*. Raisonner à rendements constants revient tout simplement à briser la théorie symétrique de la valeur et à réhabiliter la théorie classique et l'influence de l'offre sur le prix et de la demande sur la quantité. Sraffa va cependant, dans l'article de 1926, passer ces rendements constants sous silence et, sur la base d'une intuition plus empirique, considérer la prédominance des rendements croissants. L'expérience quotidienne montre en effet que beaucoup de firmes fonctionnent à coûts décroissants (Sraffa, 1926). L'une des principales sources de ces coûts décroissants réside dans l'existence d'importants coûts fixes ou « frais généraux » dans la production. Puisque cela est impossible à maintenir dans un cadre d'équilibre partiel en libre concurrence, Sraffa aboutit à la conclusion qu'il faut se diriger vers une analyse en termes de monopole, plus solide car la courbe de demande y est alors décroissante, et dans laquelle l'existence de rendements croissants pose moins de problèmes. En cela, Sraffa est le précurseur de l'avènement de la théorie de la concurrence imparfaite. Comme noté par Abraham-Frois (dans Sraffa, 1975), la plupart des éléments de la théorie de la concurrence imparfaite sont déjà présents chez Sraffa. Pour lui la production des firmes est contrainte non par les coûts mais par la difficulté à vendre plus sans baisser le prix : « L'obstacle majeur auquel ils se heurtent quand ils souhaitent accroître progressivement la

production ne provient pas tant de son coût – qui, en ce sens, leur est généralement plutôt favorable –, mais de la difficulté de vendre une quantité plus importante de biens sans en réduire le prix ou sans avoir à faire face à des dépenses accrues de commercialisation » (Sraffa, 1926). Ce phénomène est un élément constitutif de l'analyse du monopole : c'est la courbe de demande décroissante.

2.2.2. Joan Robinson et la sous-utilisation des capacités

Si Sraffa préconise dans les années 20 de développer l'analyse du monopole, il ne suivra pas personnellement cette voie, et nous verrons pourquoi dans le chapitre suivant. Le vrai développement viendra d'une économiste proche de Keynes à Cambridge et membre du « *circus* » (ce groupe de jeunes économistes lecteurs des écrits de Keynes et ayant exercé une influence sur la transition entre le *Traité de la monnaie* et la *Théorie Générale*) : Joan Robinson. Cette dernière avait publié, en 1933 (avant même la publication de la *Théorie Générale*) *L'économie de la concurrence imparfaite*. Elle reconnaît, dans la préface de l'ouvrage, une dette envers Sraffa. Pourtant le but de Robinson n'est pas de critiquer la loi des rendements non proportionnels. Comme souligné par Laperche (2001), la question qui anime Robinson dans l'élaboration de cette théorie est plutôt de réussir à prouver, dans le cadre d'analyse néoclassique, que « la taille des firmes n'est pas limitée par l'équilibre de concurrence pure et parfaite et la logique de Pigou ». Robinson avait en effet étudié à Cambridge avec Pigou, successeur de Marshall. Dans l'analyse de Pigou, soit les entreprises produisent un volume d'*output* qui correspond à l'*output* optimal de la firme, soit elles ne produisent rien du tout. Mais la crise économique de l'époque montrait précisément que de nombreuses firmes produisaient en dessous de leur capacité de production optimale sans pour autant disparaître. C'est pour rendre compte de ce phénomène que Robinson développe « sa » théorie de la concurrence imparfaite. En d'autres termes, à l'origine de cette théorie se trouve une volonté de plus grand réalisme. « La concurrence imparfaite arrivait au bon moment pour expliquer le fait que, dans le monde qui nous entoure, toutes les entreprises travaillent plus ou moins en sous-activité » écrit Joan Robinson dans la préface de la seconde édition de son ouvrage. Cette origine de la concurrence imparfaite chez Robinson a été confirmée par Kahn (1989). Déjà en 1930 et 1931, Harrod avait montré qu'une firme pouvait se trouver en équilibre de surcapacité de production en concurrence imparfaite (Sardoni, 2001). Mais son

analyse comportait des erreurs (Shackle, 1967) qui seront corrigées par Robinson elle-même en 1932. Le principal apport de l'ouvrage de Robinson est d'analyser des firmes qui, agissant dans un cadre de concurrence imparfaite, font face à une courbe de demande décroissante pour leur produit (elle relâche donc l'hypothèse d'atomicité des offreurs sur le marché). Les firmes ne produisent donc pas le volume d'*output* qui égalise le coût marginal de cet *output* au prix, mais plutôt celui qui égalise la recette marginale et le coût marginal. Ce volume est alors inférieur à celui de la concurrence pure et parfaite. Robinson étend dans l'ouvrage cette méthode d'analyse à toutes les formes de marché, c'est-à-dire « du reste du système de Pigou jusqu'à l'analyse de la discrimination par les prix » (Robinson, 1969, p. XIV). *L'économie de la concurrence imparfaite* eut un succès très important dans l'Académie. Robinson avoue que c'est en recommandant ce livre à l'éditeur MacMillan que Keynes lui a lancé sa carrière. Robinson regroupe « des idées très en vogue à Cambridge, Oxford et Londres », écrit-il à MacMillan (Harcourt, 2001). Kaldor (1934) pensait, pour sa part, que ce livre était « destiné à rester pour longtemps le texte de référence sur le sujet ».

2.2.3. Kalecki et le degré de monopole

Au même moment, à Cambridge, un autre économiste qui deviendra l'un des plus illustres postkeynésiens, développe sa théorie de la formation des prix : il s'agit de Michal Kalecki. En matière d'analyse économique, Kalecki doutait de la pertinence du modèle de concurrence pure et parfaite, et les économies capitalistes étaient selon lui caractérisées par la présence d'oligopoles, de duopoles et de monopoles. Il est donc lui aussi imprégné de l'ambiance cambridgienne de l'époque. Mais son but est encore différent : le but de Kalecki semble avoir été, à l'époque, de développer une théorie du cycle économique (Kriesler, 1987), même s'il existe de fortes raisons de penser que telle n'était pas son unique motivation. En effet, comme l'a montré Kriesler (*ibid.*), initialement la théorie microéconomique de Kalecki servait à expliquer la rigidité de la distribution du revenu face à un changement du niveau de la demande globale et/ou des salaires monétaires. Pour Kalecki (1939), à cause de la rigidité des prix de la sphère oligopolistique, le degré de monopole peut augmenter suite à une diminution des salaires monétaires, causant ainsi une réduction de la demande globale donc de l'emploi. Ce n'est qu'en 1943, dans les *Studies in Economic Dynamics*, que l'analyse microéconomique prend le rôle de déterminant de l'activité économique. Elle détermine alors

le niveau d'*output* pour chaque niveau de profit global, lui-même déterminé par le niveau des dépenses des capitalistes. La part des profits dans l'économie est quant à elle déterminée par le « degré de monopole ». Pour résumer, l'investissement détermine le *montant* des profits, alors que le degré de monopole détermine la *part* du profit dans le revenu national. Ensemble, investissement et degré de monopole déterminent le niveau de la production et de l'emploi. S'il est une notion pour laquelle Kalecki est resté célèbre, c'est donc bien celle de degré de monopole. En effet, dès les premières formulations, la théorie des prix de Kalecki prend la forme d'entreprises dont le prix est supérieur au coût marginal du fait de l'imperfection du marché. En 1939, Kalecki formulait son expression de prix sous la forme d'une relation entre le ratio du prix de la firme par rapport à son coût marginal et d'une fonction incorporant l'élasticité-prix de la demande qui lui est adressée. La pente de cette courbe représente ce que Kalecki appelle l'état d'imperfection du marché. En 1954, Kalecki reconnaît que les entreprises ne connaissent ni cette élasticité ni le coût marginal, il est nécessaire de remplacer, dans la formule, ces notions par les estimations qu'en font les entreprises. Et Kalecki suggère que les entreprises prennent comme base le coût moyen direct comme proxy du coût marginal. Il apparaît donc que Kalecki développe une théorie des prix basée sur la notion de degré de monopole, avec en tête plusieurs objectifs, mais dont le principal reste la fondation d'une théorie du cycle économique. Et s'il entend prendre ses distances avec la théorie standard dans certains domaines, ses outils d'analyse restent majoritairement marginalistes. Kalecki était pourtant de formation plutôt marxiste, et donc *a priori* moins enclin à rester le plus près possible de la théorie standard. Néanmoins, comme noté par Kriesler (1987), dans ses écrits de 1939, 1940 et 1942 (et nous ajouterons aussi ceux de 1954 en partie), Kalecki a voulu développer une approche qui reste en phase avec la théorie orthodoxe.

2.3. Une impression d'héritage commun

Il nous reste à montrer ce qui peut renforcer le sentiment d'héritage partagé entre les postkeynésiens actuels et les nouveaux keynésiens. Deux éléments entrent en ligne de compte. Le premier vient du fait que de nombreux économistes postkeynésiens actuels se réfèrent encore à la théorie de la concurrence imparfaite ou au degré de monopole pour expliquer que les firmes sont en mesure de « faire » les prix. Suivant en cela leurs « pères fondateurs », ces économistes réfutent l'idée selon laquelle le mode de fonctionnement des marchés serait

proche de la concurrence parfaite, et observent l'importance des oligopoles et autres monopoles pour en déduire le pouvoir de marché dont disposent les firmes dans la détermination des prix. Lavoie (1992) dresse un tableau des diverses positions sur le sujet. Il précise bien que le recours aux oligopoles et structures de marché imparfaitement concurrentielles n'est pas nécessaire en tant que tel, mais que cela permet d'obtenir de meilleurs résultats.

Le second élément à prendre en compte concerne les relations entre l'analyse des postkeynésiens originaux et les théories de la rigidité. Nous avons dit plus haut que seules les théories de la rigidité sont un apport nouveau de la NEK. Sans remettre en cause cette affirmation, tout historien de la pensée averti objecterait néanmoins qu'il est possible de trouver les germes de certaines de ces théories au détour d'articles... des postkeynésiens eux-mêmes ! C'est cette fois-ci Harrod qui permet de le montrer au mieux. Dans un article de 1939, destiné à discuter les travaux de Hall et Hitch (travaux que nous aborderons en détail dans le deuxième chapitre), Harrod explique les difficultés qu'une firme, même de taille modeste, peut rencontrer lorsqu'elle doit changer ses prix : elle doit publier des listes de prix périodiquement, listes qui comprennent parfois des centaines d'articles différents. Il est donc impossible en pratique pour la firme de procéder à des changements ou à des expérimentations de prix (Harrod, 1939). On peut voir là les germes de la théorie des coûts de menus. Plus loin, il précise également que des changements de prix trop fréquents irritent les consommateurs (*ibid.*), donnant ainsi une première formulation des contrats implicites. Enfin, le lecteur attentif de *L'économie de la concurrence imparfaite* (1933) n'aura pas manqué de remarquer que Joan Robinson, dans le chapitre 6 sur la courbe d'offre, considère les services liés (rapidité...) ainsi que le lien entre prix et qualité des produits comme des obstacles possibles à la perfection de la concurrence, éléments qui ne sont pas sans rappeler la « concurrence hors-prix » et le « lien entre prix et qualité » des nouveaux keynésiens. Dans *l'Accumulation du capital*, elle discute de l'allongement des délais de livraisons comme solution pour éviter d'augmenter le prix face à une hausse de la demande (Robinson, 1972, p. 171), ou encore des prix qui restent à leur niveau parce qu'« aucun vendeur ne veut avoir à se reprocher d'avoir été le premier à baisser » (*ibid.*, p. 172), ce qui correspond à un défaut de coordination.

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de retracer l'histoire de deux courants souvent considérés comme proches, parfois même confondus, la nouvelle école keynésienne et l'école postkeynésienne, en matière de théorie des prix. Le premier courant, plus récent, mobilise un cadre théorique qui avait émergé sous l'impulsion du second, plusieurs décennies auparavant. C'est donc sur une impression d'héritage commun que s'achève ce chapitre. On pourrait presque parler de consensus sur la théorie des prix, ces deux courants analysant le mode de formation des prix dans les économies modernes de la même manière, c'est-à-dire en envisageant l'imperfection de la concurrence comme le cas le plus répandu, et celui de la concurrence parfaite comme l'exception. Nous avons montré que les nouveaux keynésiens doivent y adjoindre des théories de la rigidité, qui sont la réelle originalité de leur apport pour expliquer la rigidité observée des prix, mais dont les postkeynésiens originaux avaient déjà parfois eu l'intuition. Le fait que les firmes soient *price setters* fait donc bien, *en apparence*, l'objet d'un consensus : ces firmes sont en position de faire les prix car les conditions de la concurrence parfaite ne sont pas réunies.

Chapitre 2

UNE CONVERGENCE EN TROMPE-L'ŒIL : LES POSTKEYNÉSIENS EN QUÊTE D'UN HÉRITAGE

Introduction

Le premier chapitre a souligné ce qui pourrait apparaître comme une convergence entre les nouveaux keynésiens et les postkeynésiens en matière de théorie des prix, les deux écoles mobilisant le cadre de la concurrence imparfaite. Dans ce deuxième chapitre, nous allons montrer que cette convergence n'est qu'apparente (ce que nous avons uniquement laissé sous-entendre dans le premier chapitre), qu'elle relève plus d'une illusion d'optique que d'un réel consensus, et que succomber à cette illusion serait dresser un tableau incomplet de la théorie postkeynésienne des prix. En effet, les postkeynésiens originels se sont, à un moment ou à un autre de leur carrière, éloignés de leurs premiers travaux, et ont renoncé à expliquer la détermination des prix et des marges par l'imperfection de la concurrence sur le marché des biens et services. Renoncer à une explication implique, immédiatement, de rechercher une explication alternative. Ces auteurs ont adopté une autre vision de la détermination des prix et des marges, qui comporte plusieurs caractéristiques.

La première caractéristique de la voie alternative empruntée est de décrire le comportement de prix des entreprises comme résultant de l'adoption d'une « politique de prix » c'est-à-dire *l'ajout d'une marge de profit à une mesure du coût de production*. Cette caractéristique n'est cependant pas discriminante dans le parcours des auteurs postkeynésiens, car l'adoption d'une politique de prix est tout à fait compatible avec une explication par l'imperfection de la concurrence. Les auteurs postkeynésiens vont toutefois choisir de ne plus recourir à cette explication par la concurrence imparfaite. Un tel renoncement laisse cependant les « pieds dans le vide », car ce cadre théorique offre un double confort : il explique à la fois le fait que les firmes soient en position de *price making* et le montant de la

marge de profit. Il faut donc combler ce double vide. La voie qui a été suivie et que nous amenons sur le devant de la scène par reconstruction de différents itinéraires intellectuels se base sur deux piliers : la décentralisation des marchés pour expliquer le pouvoir sur les prix, et le besoin d'autofinancer l'investissement pour expliquer la marge de profit. Le premier pilier trouve sa genèse dans les travaux de Gardiner Means et sa théorie des « prix administrés », alors que le second puise sa source à différents travaux dont on attribue souvent la paternité à Alfred Eichner, mais dont on peut trouver trace bien avant.

Il s'agit d'une reconstruction pour les deux piliers. Pour Gardiner Means d'une part, car ce dernier a lui aussi succombé à la tentation d'expliquer l'existence de prix administrés par le degré de concentration des marchés. Il finit par y renoncer mais sans percevoir que ce qui se cachait dans ses données était simplement la distinction entre marchés centralisés (ou organisés) et décentralisés. C'est une reconstruction pour les travaux d'Eichner ensuite, car si l'on présente parfois ses travaux comme une théorie distincte de la théorie de la concurrence imparfaite, il a en réalité maintenu son analyse au cas des oligopoles et structures de marché qui ne sont pas concurrentielles. Ce n'est qu'avec la synthèse réalisée par Adrian Wood (1975) que ce problème peut être levé. Cette conception permet de rebâtir la théorie postkeynésienne des prix en renonçant à faire de l'état de la concurrence à court terme sur le marché des biens et services le déterminant des prix et des marges de profit. Elle place au contraire l'entreprise dans une optique dynamique de moyen/long terme dans laquelle la firme cherche à déterminer ses prix et marges de profit selon deux exigences : la nécessité de baisser les marges (donc les prix) pour stimuler la croissance des ventes à moyen terme, et la nécessité de les augmenter afin de dégager les fonds nécessaires à l'autofinancement des dépenses d'investissement indispensables pour faire face à cette demande.

Une fois la théorie postkeynésienne des prix reconsidérée sous cet angle, il est possible de confirmer l'idée de notre chapitre, à savoir que l'impression de convergence analytique entre les deux courants sur la question de la détermination des prix et des marges de profit est bien une illusion, qu'il convient de dissiper. Ce chapitre, divisé en deux sections, reviendra d'abord sur le processus de renoncement des auteurs postkeynésiens, en partant des travaux de *l'Oxford Economists Research Group* dans les années 30, puis en insistant sur Joan Robinson et Michal Kalecki. Il sera également l'occasion de rappeler que Keynes lui-même avait dès 1939 commencé à utiliser le concept de politique de prix (mais sans passer par la

case « concurrence imparfaite »). Dans la seconde section nous aborderons la manière dont ces auteurs ont convergé vers les éléments de la théorie des prix administrés de Gardiner Means et de détermination des marges de profit par l'investissement d'Alfred Eichner, en terminant par la synthèse de cette théorie réalisée par Adrian Wood, synthèse qui constituera notre « camp de base » pour l'analyse des chapitres suivants.

Section 1. Les postkeynésiens et la concurrence imparfaite : une erreur de parcours

Nous allons montrer dans cette section que Keynes, Robinson et Kalecki ont en commun d'avoir émis, sur le tard, de sérieux doutes quant à la théorie des prix qui était initialement la leur (et qui, paradoxalement, n'avait rien à voir avec la concurrence imparfaite en ce qui concerne Keynes) pour converger vers des éléments d'une conception commune de la théorie des prix. Les traits marquants de cette conception sont l'abandon de la détermination des prix par confrontation directe, *hic et nunc*, entre une offre et une demande sur un marché, et la prise en compte de la notion de politique de prix telle que mise en évidence par les économistes du « groupe d'Oxford ». Il est étonnant de trouver à nouveau Keynes dans cette section, tant la concurrence imparfaite est discrète, sinon absente, de son œuvre. Il est néanmoins l'un des premiers à douter de sa conception initiale, et passe donc directement d'une vision marshallienne à cette nouvelle conception qu'il nous reste à décrire. C'est en revanche ici que nous quittons définitivement, pour l'objet de cette thèse, Sraffa. Non que Sraffa n'ait pas renoncé à la théorie de la concurrence imparfaite. Il a bien renoncé à ce corpus qu'il avait pourtant appelé de ses vœux, puisqu'il n'a de toute façon jamais suivi la voie qu'il indiquait, à savoir le développement de la théorie du monopole. Il suivra au contraire la route d'une réhabilitation des classiques, avec la publication de *Production de marchandises par des marchandises* (1960), ouvrage dans lequel il rompt définitivement avec la théorie symétrique de la valeur basée sur l'offre et la demande, et fonde sa théorie des prix uniquement sur la production (Deleplace, 1999). Il ne s'y pose cependant plus la question de la détermination des prix *en pratique*, mais plutôt des prix relatifs qui permettent l'égalisation des taux de profit sectoriels. Il ne partage, en ce sens, plus les mêmes préoccupations que Robinson et Kalecki.

1.1. Le groupe d'Oxford et la controverse marginaliste

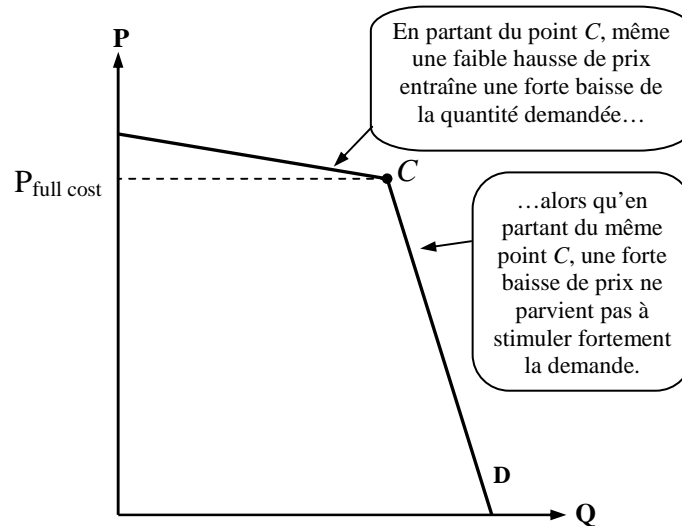
1.1.1. Les résultats du groupe et l'interprétation de Hall et Hitch

Paradoxalement, l'évolution intellectuelle de Cambridge en ce qui concerne la théorie des prix commence sans doute vers la fin des années 30 à Oxford, avec un évènement qui constitue un réel séisme académique : la remise en cause de la théorie des prix par un groupe d'économistes appelé *The Oxford Economists Research Group* (ci-après OERG ou plus simplement groupe d'Oxford). Les travaux de ce groupe eurent une grande incidence puisqu'on peut considérer qu'ils débouchèrent sur ce qui est resté connu sous le nom de « controverse marginaliste ». Tout commence avec l'arrivée de l'économiste Hubert Henderson à Oxford en 1934. Impliqué dans le développement du département de statistiques, il devint sceptique sur l'adéquation aux faits des théories économiques présentées par ses collègues (Lee, 1998, p. 84). Il écrivit alors à Harrod en 1935 dans l'idée de faire se rencontrer, à Oxford, des hommes d'affaires et des économistes. Harrod accepta avec enthousiasme (*ibid.*). Le groupe s'était fixé deux axes de recherche : l'influence des variations du taux d'intérêt sur le comportement d'investissement des entreprises, et les facteurs influençant la détermination des prix. D'abord contactés par courrier, les hommes d'affaires commençaient par « faire bonne chère » autour d'une table avec Henderson, avant de passer à l'entretien avec les membres du groupe. Ces entretiens étaient menés de manière plutôt informelle, dans les salons d'Oxford, et en laissant libre cours à la discussion sur les deux sujets définis. Très rapidement apparut un problème de communication sur la question des comportements de détermination des prix : les entrepreneurs présentaient leur manière de déterminer le prix de leurs produits par une formule consistant à comptabiliser les coûts variables, puis les coûts fixes unitaires, et d'ajouter une marge de profit. C'est la procédure dite du *full cost*. Cette procédure se basait, selon les hommes d'affaires, sur un volume anticipé d'*output*, de manière à comptabiliser les coûts fixes et les imputer par unité produite. Les membres du groupe peinaient à comprendre ce comportement car rien n'assurait à l'entrepreneur que l'*output* vendu serait égal à l'*output* anticipé pour le prix déterminé. La différence fondamentale tenait au fait que les hommes d'affaires ne considéraient pas que les prix étaient destinés à apurer les marchés, alors que les membres du groupe continuaient à raisonner dans ce cadre (propos de Robert Hall, voir Lee (1998), p. 88). Le seul qui tentait de

maintenir la compatibilité des termes du dialogue entre les deux parties était Henderson, qui avait appartenu au monde des affaires.

Ces entretiens marquent l'apparition franche sur la scène académique de la notion de politique de prix telle que révélée par les hommes d'affaires eux-mêmes. Peu importe, de notre point de vue, que cela soit *la* toute première fois ou non : le point crucial est que quelque chose se joue à Oxford, à cette période, en termes de théorie de la détermination des prix. L'incompréhension demeurait entre la majorité du groupe et les hommes d'affaires : les premiers étaient des marginalistes convaincus, les seconds semblaient ne prêter aucune attention à l'élasticité-prix, au coût marginal ou à la recette marginale dans leurs décisions. D'autant plus que les économistes étaient interpellés par la stabilité des prix au cours du cycle économique. C'est alors que Hall eut l'idée d'introduire un coude dans la courbe de demande adressée à la firme. Son idée aboutira au célèbre article de Hall et Hitch de 1939 « Price Theory and Business Behaviour ». L'idée qui sous-tend l'existence de ce coude est la suivante : les hommes d'affaires se trouvent dans un certain degré d'incertitude quant à la place et à la forme de la courbe de demande, et pensent en général que les hausses de prix ne seront pas suivies par leurs concurrents, alors que les baisses le seront. Il n'y a dès lors aucune incitation à modifier les prix, et ce quelles que soient les circonstances. Selon Hall et Hitch (1939), le coude se trouve précisément au niveau du prix pré-établi par la procédure du *full cost*. À ce coude (au point *C* sur la figure 2.1), toute hausse du prix entraîne une forte baisse des quantités vendues car les concurrents ne modifient pas leurs propres prix ; alors que toute baisse du prix n'augmente que très peu les quantités vendues, car cette fois-ci les concurrents répondent à cette baisse en baissant leurs prix également.

Figure 2.1. Courbe de demande coudée



1.1.2. Les critiques de la courbe de demande coudée

Très rapidement après la parution de ces travaux, un certain nombre de critiques et de débats vont voir le jour au sujet de cette courbe de demande coudée et plus généralement autour des résultats du groupe. Globalement, deux lignes de démarcation peuvent être mises en évidence : l'existence empirique de ce type de courbe de demande d'abord (certains auteurs tenteront, souvent en vain, de tester empiriquement l'existence d'un coude), et la question du caractère « marginaliste » ou non de la politique de prix ensuite, c'est-à-dire la possibilité de rendre compte de l'utilisation du *full cost* à partir d'une courbe de demande coudée comme le font Hall et Hitch. En ce qui concerne la première ligne de démarcation, la critique initiale vint sans doute de Stigler, de l'école de Chicago, qui entreprit de tester l'existence d'un coude dans les courbes de demande en observant, sur différents marchés, les variations de prix ainsi que les éventuelles réactions des concurrents. Sa première observation fut que les hausses de prix n'étaient, en général, pas du tout moins suivies que les baisses (Stigler, 1947). Stigler observa ensuite que les prix n'étaient pas plus rigides dans les oligopoles que dans les monopoles. Ceci entraînait en contradiction avec l'idée d'une courbe de demande coudée, puisque le monopole, n'ayant aucun concurrent, ne peut être sujet à un coude dans la courbe de demande qui lui est adressée. D'autres études comme celles de Simon (1959), Efrogmson (1955) ou Primeaux et Bomball (1974) parviendront également à la

conclusion que les données empiriques contredisent l'idée d'un coude dans la courbe de demande. François Perroux lui-même dira de cette courbe qu'elle laisse beaucoup trop de questions en suspens : quelle est la forme du coude ? Quelles raisons peut-on donner pour qu'une variation de la demande laisse la position du coude inchangée ?

Concernant la seconde ligne de démarcation, les termes du débat sont assez clairs. Alors que les entretiens menés par le groupe d'Oxford laissaient entrevoir que les hommes d'affaires ne raisonnaient pas en termes marginalistes – ce que commençaient à percevoir les membres du groupe eux-mêmes –, l'article de Hall et Hitch, bien que mentionnant ce fait, aboutit en réalité à un « replâtrage » de la théorie marginaliste, car il récupère une courbe de demande, certes spécifique, *mais dans laquelle il est toujours possible de faire apparaître les outils traditionnels* : recette marginale (discontinue) et coût marginal. Kalecki lui-même montrera que le principe du *full cost* (et, plus généralement, celui de la politique de prix) est tout à fait interprétable dans le cadre marginaliste, en établissant que le prix en concurrence imparfaite peut s'écrire $P = Cm \cdot (1 + k)$ avec Cm le coût marginal et k la marge, qui dépend de l'élasticité-prix de la demande¹² (Lee et Irving-Lessman, 1992).

Nous voyons cependant, pour notre part, deux inconvénients majeurs à la mobilisation d'une telle courbe de demande dans un cadre marginaliste pour expliquer la rigidité des prix et l'utilisation d'une politique de prix. Le premier est tout simplement que cette vision fait préexister le prix à la courbe de demande. Telle que rapportée par les chefs d'entreprises interrogés par le groupe d'Oxford, la politique de prix du *full cost* consiste à ajouter une marge au coût total, *puis seulement* à considérer qu'à ce prix, les hausses de prix ne seront pas suivies par les concurrents alors que les baisses le seront. L'idée de montrer, *ensuite*, que lorsque la demande varie, le point d'intersection entre la recette marginale et le coût marginal ne modifie pas le prix (expliquant la rigidité) nous semble erronée du point de vue de la logique. Si l'on considère en effet que le prix émerge *avant* la courbe de demande, alors il ne sert à rien de se demander pourquoi les déplacements de la courbe de demande n'affectent pas ce prix, puisque précisément il a émergé sans référence à elle. Autrement dit, on ne peut refaire fonctionner les choses dans le sens d'une causalité allant de la courbe de demande vers le prix si *au départ* on s'est situé dans le sens d'une causalité allant du prix vers la courbe de

¹² Nous reviendrons sur cette formule au cours du chapitre 3.

demande. Si le niveau du prix est déterminé en amont de la courbe de demande, cette dernière ne peut pas l'influencer par la suite.

La seconde critique est la suivante : quand bien même on parvient à donner une existence théorique à cette courbe, c'est-à-dire en admettant que les firmes font quand même face à une courbe de demande coudée avant la détermination du prix, alors on ne peut plus établir que le prix se déterminera forcément au niveau du coude. Reid (1981) dresse un panorama des travaux qui tentent d'expliquer théoriquement l'existence d'un coude sur la courbe de demande. Les travaux les plus convaincants en la matière nous semblent être ceux de Shubik (1959) et de Shapley et Shubik (1969). Selon ces travaux, la courbe de demande coudée est interprétable comme la courbe de demande contingente d'un producteur individuel au temps t , compte tenu des décisions et stratégies des autres firmes. Le coude serait tout simplement le point charnière entre la situation où la firme individuelle est éliminée du marché par les choix de prix de ses concurrentes, et celle où elle élimine au moins une de ses concurrentes *via* ses choix de prix (les auteurs prennent l'exemple d'un duopole avec capacités de production limitées puis illimitées). Il n'y a cependant, dans ce cadre, plus aucune raison pour que le prix d'équilibre se situe forcément au niveau du ou d'un coude. En faisant émerger de manière satisfaisante ce type de courbe, on tend à perdre la localisation déterminée du prix à ce coude. Seuls Maskin et Tirole (1988) tentent de résoudre ce problème.

Ce qui se passe à Oxford à cette période est donc révélateur de profonds doutes sur la façon de théoriser les comportements de prix, alors même que la théorie de la concurrence imparfaite est en plein essor. Ces événements sont également révélateurs d'une possibilité de changement radical de conception pour les auteurs qui ne croiraient pas en la compatibilité de la politique de prix avec les outils traditionnels (ce qui est le point de vue que nous adopterons dans cette thèse). C'est le cas notamment d'Harrod, membre du groupe d'Oxford, qui écrit en 1939 un article sur les travaux de ce groupe. Cet article fut publié en même temps que celui de Hall et Hitch mais ne connut jamais le même succès. Harrod se demande si l'adoption par l'entrepreneur d'une politique de prix de type *full cost* éloigne cet entrepreneur du raisonnement de maximisation du profit, c'est-à-dire de l'égalisation de la recette marginale et du coût marginal. Il en est pour sa part persuadé, pour plusieurs raisons, dont la principale demeure l'incertitude dans laquelle se trouvent les hommes d'affaires, incertitude

qui les empêche de déterminer la valeur de l'élasticité-prix de la demande qui leur est adressée. Il considère en ce sens la politique de prix comme un guide pour l'action face à l'impossibilité de mener un raisonnement d'égalisation du coût marginal et de la recette marginale (Harrod, 1939).

Encadré 2.1. Un prix, des politiques de prix

Le groupe d'Oxford a donc contribué à mettre en avant la notion de politique de prix, comme méthode de calcul d'un prix par ajout d'une marge de profit à une mesure des coûts unitaires. Il existe cependant différentes manières de mettre en œuvre ce calcul. Il en existe précisément trois. La première méthode est celle dite du *mark-up* simple, qui consiste à ne comptabiliser que les coûts variables (coûts directs) et à ajouter une marge brute qui permet à la fois de couvrir les coûts fixes (*overheads*) et de générer un profit net. La seconde est celle du *full cost*, qui consiste à tenter de répartir les coûts fixes entre les unités produites et à ajouter une marge nette de profit. Enfin, la dernière est celle dite du taux de rendement cible (*target return pricing*), qui est plus une méthode de calcul de la marge : il s'agit d'ajouter une marge de profit (plutôt une marge nette, mais le calcul peut se réaliser sur la base d'une marge brute) qui permet, lorsque le taux d'utilisation effectif est égal au taux d'utilisation jugé normal, de rapporter un taux de profit cible sur capital.

Ces trois politiques de prix reposent sur un même principe : le calcul d'un prix par ajout d'une marge aux coûts unitaires de production. Des débats ont eu lieu au sein du champ postkeynésien sur la question de l'importance de la prise en compte ou non de la diversité des politiques de prix utilisées par les firmes (voir par exemple Lee, 1998). Cette thèse n'aura pas pour but d'établir les différences de résultats des modèles selon que telle ou telle politique de prix est employée. On peut trouver des éléments de réponse à cette question dans Lavoie (1992). Dans les chapitres ultérieurs, et plus particulièrement les chapitres 5 et 6, nous utiliserons une formule de *mark-up* simple, notre but étant avant tout d'insister sur les déterminants de la marge de profit qui est appliquée, que cette dernière soit brute ou nette.

1.2. Keynes et l'intuition de la politique de prix

1.2.1. Les critiques de la théorie des prix de Keynes

Les travaux du groupe d'Oxford ont sans doute eu une influence indirecte sur la pensée de Keynes en matière de théorie des prix. Il existe de nombreuses raisons de penser que des éléments différents de la théorie traditionnelle étaient présents dans son esprit bien avant la publication de la *Théorie Générale*, mais qu'il ne les a pas exposés pour les raisons soulignées au cours du premier chapitre. Un ensemble de discussions et de controverses l'avaient en effet déjà confronté au problème de la théorie de la firme et de la détermination des prix. Dans une lettre du 15 avril 1936, Frank Gerald Shove, un de ses amis, lui avoue avoir beaucoup apprécié la lecture de la *Théorie générale* mais juge que Keynes est resté « *too kind* » avec l'analyse classique de l'industrie et de la firme (Keynes, 1973c, p. 1). Même ton chez Ohlin, qui reproche à Keynes de ne pas s'être affranchi assez radicalement des hypothèses conventionnelles. « On se demande parfois s'il a jamais discuté de la concurrence imparfaite avec Joan Robinson », écrit-il (*ibid.* p. 196). Mais les reproches les plus théoriquement construits proviennent sans nul doute de Ralph Hawtrey, qui reprochait à Keynes, depuis le *Treatise on Money*, de supposer d'une part que les prix des biens s'ajustent immédiatement à une variation de la demande, et d'autre part que dans l'industrie manufacturière l'*output* est déterminé par les anticipations de prix et de profit plutôt que par les ventes courantes (Keynes, 1973b, p. 151 à 167 ; voir également Davis, 1980).

Très instructive est également l'exploration des premiers brouillons de la *Théorie Générale* qui ont été retrouvés, et qui ne sont constitués parfois – voire bien souvent – que de tables des matières provisoires. Deux brouillons préliminaires de 1932 donnent à voir que Keynes, qui entendait décrire dans cet ouvrage le fonctionnement d'une économie monétaire de production, prévoyait de consacrer une partie entière à la théorie des prix, puisque le livre III devait s'intituler *The Determination of Price* et comportait quatre chapitres : le premier sur la différence entre biens de consommation et biens capitaux, le second sur la signification et les conséquences de la spéculation baissière (*bearishness*), le troisième sur la relation entre prix et coût de production et le dernier sur la relation entre prix et quantité de monnaie. Dans le second brouillon de 1932, le livre III est le même, à l'exception du second chapitre, qui est remplacé par un autre s'intitulant « Facteurs déterminant la préférence pour la liquidité »

(Keynes, 1979, p. 48-9). C'est en 1933 que s'opère un tournant, puisque le nouveau projet de table des matières voit le livre III perdre son nom initial, et n'intègre plus qu'un seul chapitre sur les prix. La version définitive de la *Théorie Générale* verra ce chapitre intégré au livre V, intitulé « Salaires nominaux et prix ». On voit donc clairement que la question de la formation des prix disparaît progressivement de la problématique de Keynes, à mesure que la *Théorie générale* prend corps.

1.2.2. La découverte de la politique de prix

Ce n'est qu'en 1939 que la question des prix refait sérieusement surface chez Keynes, dans un article de l'*Economic Journal* destiné initialement à discuter l'impact d'une variation des salaires nominaux sur les salaires réels. Dans cet article, Keynes en vient à souligner que les producteurs sont plus concernés par leur coût moyen de *long terme* (cette distinction apparaît pour la première fois en ce qui concerne la détermination des prix) que par leur coût marginal de court terme. Il remet donc en cause l'égalité entre prix (ou recette marginale) et coût marginal, qui est à la base de la formation des prix chez les orthodoxes :

« *Indeed, it is rare for anyone but an economist to suppose that price is predominantly governed by marginal cost. Most businessmen are surprised by the suggestion that it is a close calculation of short period marginal cost or of marginal revenue which should dominate their price policies* »

(Keynes, 1973c, p. 407).

Keynes ajoute que les producteurs maintiennent le prix quand l'*output* diminue, et ne l'augmentent pas autant qu'il le faudrait lorsqu'il croît. Afin d'expliquer ce comportement, Keynes avance la raison qui est rapportée par les chefs d'entreprise et qui deviendra partie intégrante de la théorie postkeynésienne des prix, à savoir que ce type de politique de prix amènerait très vite les firmes à la faillite. Pour le justifier, Keynes envisage que la grande majorité des firmes fonctionnent à un taux d'utilisation où le coût marginal est décroissant. Dans ce cas, l'ancrage du prix au coût marginal lorsque l'*output* croît finit par rendre insurmontable le paiement des coûts fixes. Cela l'amène à conclure que la politique visant à fixer le prix en référence aux coûts actuels ainsi qu'aux coûts fixes de long terme est

« correcte et raisonnable » (*ibid.*). Keynes s'affranchit ainsi des outils de pensée orthodoxes en matière de théorie des prix. En effectuant ce revirement, il introduit dans son analyse des fondements microéconomiques non marginalistes et souligne le rôle des politiques de prix des entreprises, faisant implicitement référence à un cadre non orthodoxe des échanges. Cette évolution explique certainement en partie le fait que Robinson et Wilkinson diront plus tard qu'il y avait « une révolution keynésienne aussi importante dans la théorie des prix que dans la théorie de l'emploi, même si Keynes lui-même n'y a pas prêté beaucoup d'attention » (Robinson et Wilkinson, 1985, p. 89). Cette « révolution » opérée par Keynes doit sans doute beaucoup aux travaux menés par le groupe d'Oxford. Bien qu'il ne semble faire nulle part référence à ces travaux (on n'en trouve pas trace dans les *Collected Writings*), les similitudes de dates et de concepts indiquent qu'il était probablement au courant de ces recherches et qu'elles ont joué un rôle dans l'évolution de sa conception. La citation mise en exergue plus haut le montre assez bien : les *businessmen* auquel il fait référence ne peuvent que désigner ceux interrogés par le groupe d'Oxford.

Bien que très important, ce revirement de Keynes n'aura finalement qu'un impact limité dans la suite de ses écrits. Cette nouvelle vision de la firme et de la formation des prix commence et s'arrête en 1939. Il n'y reviendra plus, car il sera ensuite accaparé par les affaires de la guerre puis par la reconstruction du système monétaire international jusqu'à son décès en 1946.

1.3. Quand Joan Robinson abjure

1.3.1. La renonciation, trente ans après

Alors que Keynes a laissé entrevoir, comme nous l'avons souligné, un revirement vers la fin de sa carrière, Joan Robinson va, quant à elle, suivre le même type d'évolution mais trente ans après Keynes, et sous la forme de ce qui ressemble fort à une abjuration. C'est dans la préface de la seconde édition de *L'économie de la concurrence imparfaite*, en 1969 (soit 36 ans après la première publication de l'ouvrage) qu'elle va réaliser cette rupture conceptuelle. Elle rappelle que, dans la première édition, elle avait commis la « bêtise énorme » (Robinson, 1969, p. XIV) de supposer que l'entreprise pouvait « déterminer l'état de la demande pour ses produits par approximations successives, c'est-à-dire qu' [elle] considérai[t] que les conditions de la demande restaient inchangées durant une période de longueur indéterminée,

et qu' [elle] prétendai[t] que des manipulations de prix n'auraient pas d'influence sur les conditions du marché » (*ibid.*, p. XIV-XV). Elle ajoute que pour elle, au contraire, « dans l'industrie manufacturière, le producteur fixe un prix et vend tout ce que le marché accepte ; par conséquent, il est obligé d'avoir une politique de prix » (*ibid.*, p. XV). Selon la perspective qui est la nôtre, deux questions peuvent alors être posées. Tout d'abord, puisque Robinson écrit ses lignes dans un esprit qui restera pour tous comme une volonté de prendre ses distances avec le livre original, prône-t-elle le retour à la concurrence pure et parfaite ? En effet, elle rappelle qu' « [u]ne politique de prix en concurrence parfaite serait de suivre continuellement les variations de la demande de façon à vendre en permanence la production correspondant au plein emploi des capacités de production » (*ibid.*). Mais elle écarte très fermement cette possibilité qu'elle juge « absurde ». Au contraire, selon sa conception, « les prix sont déterminés en fixant un taux de marge brute, exprimé en pourcentage du coût de base, pour couvrir les frais généraux, l'amortissement, et le profit net » et « les prix des produits manufacturés sont en réalité des prix administrés. Lorsque les fluctuations de la demande sont de courte période, les prix varient peu tant que les coûts monétaires sont constants » (*ibid.*). Il est possible de lire, à travers ces passages, plus qu'une prise de distance, un réel dépassement de la concurrence imparfaite pour envisager la formation des prix comme processus d'ajout d'une marge brute à une mesure des coûts dans une perspective non marginaliste. Ce dépassement permet de pallier certains problèmes du modèle de concurrence imparfaite, dont l'un des plus importants fut sans nul doute la difficulté à définir la notion d'industrie sur laquelle elle buta avec Kalecki. Le second problème, plus récent mais non moins gênant, tient dans le fait que le modèle de concurrence imparfaite, dans sa version de base – celle du monopole –, repose sur l'élasticité-prix de la demande. Cette élasticité doit obligatoirement prendre une valeur absolue supérieure à 1 pour que le modèle admette une solution. Or, les études empiriques sur le sujet aboutissent fréquemment à des valeurs strictement inférieures à 1 (Lavoie, 1992). Les sondages menés aux États-Unis par Blinder *et al.* (1998) ont montré que 20 % des *managers* interrogés sont tout simplement incapables de mettre un chiffre sur cette notion, et qu'environ 60 % lui attribuent une valeur strictement inférieure à 1, voire égale à 0 dans de nombreux cas¹³. Le revirement opéré par Joan Robinson nous semble également très clair dans l'un de ses derniers textes, coécrit avec Frank

¹³ Nous détaillerons ce problème dans le chapitre 3.

Wilkinson en 1985. Dans cet article, ils mettent clairement en avant la distinction entre marchés de « commerçants » et marchés de « manufactures ». Alors que les premiers sont régis par la loi de l'offre et de la demande, les manufactures sont quant à elles régies par des prix administrés basés sur une décomposition entre coûts variables et coûts fixes, ainsi que sur la définition d'un taux d'utilisation standard (Robinson et Wilkinson, 1985, p. 89). Cette procédure fait, selon les deux auteurs, tomber le rôle du degré de concurrence dans la détermination des prix : « Avec ce type de procédure, il n'y a pas de distinction formelle entre monopole et concurrence car des firmes produisant le même bien peuvent adopter un *price following* » (*ibid.*, p. 90). Conclusion de ce passage, et conclusion peut-être d'une évolution conceptuelle, voire même d'une œuvre, Robinson ne voit plus la concurrence imparfaite que comme une « étape nécessaire dans la libération de l'orthodoxie » (*ibid.*). La théorie de la concurrence imparfaite est donc une porte de sortie, mais pas un point d'arrivée.

1.3.2. Quelle alternative ?

Le lecteur de la seconde édition de *L'économie de la concurrence imparfaite* comprendrait donc bien qu'en l'espace de 36 ans Joan Robinson a rompu avec sa vision initiale. S'il devait cependant lire l'ensemble de son œuvre entre 1933 et 1969, il serait surpris de voir à quel point le renoncement de 1969 est le résultat de nombreuses hésitations de la part de Robinson. En lisant les travaux de Kalecki, Robinson avait déjà posé la question de la possible interprétation non marginaliste du comportement de fixation des prix par ajout d'une marge au coût variable moyen. Elle maintint cependant une interprétation marginaliste pendant de longues années (Lee et Irving-Lessman, 1992). Jusque dans les années 60, Robinson articula sa théorie avec ce qu'elle appelait les prix « normaux » ou « subjectivement normaux ». Ainsi, dans le chapitre 19 de *L'accumulation du capital* de 1956 (pour la première édition anglaise) intitulé « Les prix et les profits », elle dit que « le prix normal, quel que soit le type de bien considéré, comprend le coût variable plus une marge brute, déterminée de façon à couvrir une partie des frais généraux, des charges d'amortissement et le profit aux taux courants sur le capital investi ; le prix normal correspond à l'utilisation normale de la capacité de production » (Robinson, 1975, p : 169). Elle y entrevoit par ailleurs quelque chose que nous verrons comme une rupture fondamentale : les décisions de court terme concernent le taux d'utilisation de la capacité productive, et les décisions de long terme concernent le

taux d'accumulation. Il n'y a donc plus de rôle en tant que tel pour l'ajustement des prix. Pour autant, dans un article de 1962, elle ré-envisage les prix normaux comme des prix égaux aux coûts moyens (ce qui implique donc que c'est la concurrence qui amène ces prix au niveau des coûts moyens). On voit donc que Joan Robinson intègre progressivement, mais de manière un peu hésitante, la notion de politique de prix, mais sans voir réellement, au départ, en quoi cela peut constituer une vraie piste alternative.

1.4. Kalecki, une évolution modérée et ambivalente

1.4.1. Une évolution modérée

Nous allons à présent montrer que l'évolution que nous avons soulignée jusqu'à présent chez Keynes mais surtout chez Robinson peut se retrouver, de manière plus tempérée, chez Kalecki. Plus tempérée car Kalecki part en réalité de moins loin que Keynes et Robinson. Comme nous l'avons souligné, sa formation plutôt marxiste le rend moins sensible que Keynes et Robinson, élevés dans la « citadelle », à la volonté de rester le plus près possible de la théorie orthodoxe. C'est pourtant exactement ce qu'il fait au début de sa carrière (ce que nous avons souligné dans le chapitre 1). Ainsi, il est le seul des trois à avoir dès ses débuts une « sorte » de politique de prix dans son analyse, mais cherche quand même à en offrir une analyse qui se base sur des instruments orthodoxes. Évolution plus tempérée ensuite parce que, partant de moins loin, il va s'arrêter plus tôt. Il n'ira pas jusqu'à renier ses premiers écrits à l'instar de Robinson. Son parcours laisse néanmoins entrevoir le même type d'évolution que ses « collègues » de Cambridge, même si cette évolution est restée sujette à plus de débats. En effet, si Kalecki a toujours eu en arrière-fond « quelque chose » qui ressemble à une politique de prix, c'est plus sur les hypothèses qui entourent cette notion que se joue son évolution. Basile et Salvadori (1984-85) distinguent trois périodes dans l'analyse de Kalecki, et concluent que sa théorie des prix n'a pas réellement évolué au fil des trois périodes, car on peut montrer, sous certaines hypothèses mathématiques, l'équivalence des trois formulations de prix. Nous préférons néanmoins, à l'instar de Kriesler (1987), insister sur le nombre de concepts orthodoxes dont Kalecki essaie de s'affranchir au fur et à mesure de ses écrits.

Comme nous l'avons rappelé, Kalecki utilise, dans ses premiers écrits, des outils marginalistes. Dans sa note de lecture de la *Théorie Générale*, en 1936¹⁴, Kalecki adopte clairement la maximisation du profit (au sens d'égalisation de la recette marginale et du coût marginal) comme hypothèse de comportement des firmes, chose que Lee (1998, p. 147) relie directement à sa participation aux séminaires de Robbins et Hayek à la *London School of Economics*. Dans ses articles de 1939, 1940 et 1941, Kalecki utilise, dans son analyse, la notion d'élasticité-prix de la demande ainsi que le prix des autres firmes à travers l'équation (2.1) :

$$p_k \left[1 - \frac{1}{\varepsilon_k \left(\frac{p_k}{\bar{p}} \right)} \right] = mc_k \quad (2.1)$$

Où p_k est le prix de la firme k , mc_k son coût marginal, \bar{p} le prix moyen de l'industrie et $\varepsilon_k \left(\frac{p_k}{\bar{p}} \right)$ l'élasticité-prix de la demande qui lui est adressée. Kalecki admettra par la suite qu'il est en pratique presque impossible pour les firmes de connaître cette élasticité ainsi que le coût marginal, et qu'il faut les remplacer respectivement par *l'estimation qu'en font les entrepreneurs* et par le coût variable moyen.

Puis, dans ses écrits ultérieurs, la notion d'élasticité-prix n'intervient plus, ou seulement implicitement dans la fonction qui relie le coût variable moyen et le prix moyen dans l'industrie au prix de la firme, avec une insistance particulière sur le rôle de l'entreprise dans la définition de cette fonction. Cela vient sans doute du fait qu'en 1954, Steindl avait rejeté le concept même d'élasticité-prix de la demande en oligopole, et que, face au manque de preuves empiriques de fixation des prix en fonction de cette élasticité, il avait fini par abandonner l'utilisation de la courbe de demande à la firme (Feiwel 1975, p. 473), même s'il continuera parfois de faire comme si elle existait. Ainsi, en 1954, le prix est décrit par la relation (2.2) :

$$p = mu + n\bar{p} \quad (2.2)$$

¹⁴ Article initialement publié en polonais.

avec p le prix de la firme, u son coût variable unitaire, \bar{p} le prix moyen des autres firmes, et m et n des coefficients positifs qui reflètent précisément le degré de monopole de la firme considérée. De plus, Basile et Salvadori (1984-85) notent que Kalecki ne fait plus référence, à ce moment, à la concurrence imparfaite.

Dans ses derniers écrits (c'est-à-dire un article de 1971), Kalecki envisage simplement des firmes qui ajoutent un *mark-up* aux coûts variables moyens (souvent appelés coûts moyens *directs*) u pour couvrir les coûts fixes (ou frais généraux) et générer un profit, ce qui se traduit par la formule (2.3).

$$p = u \cdot \left(1 + f\left(\frac{\bar{p}}{p}\right) \right) \quad (2.3)$$

Il conserve cependant encore une référence au prix moyen de l'industrie (le *mark-up* est égal à $f\left(\frac{\bar{p}}{p}\right)$) et fait à nouveau référence à la concurrence imparfaite.

Les écrits de Kalecki laissent également entrevoir qu'il a progressivement renoncé à l'hypothèse de maximisation du profit. Alors que ses premiers écrits sont compatibles avec cette hypothèse, il y renonce par la suite pour une raison principale : l'incertitude radicale.

Enfin, c'est la notion même de degré de monopole qui va évoluer dans l'œuvre de Kalecki. Alors qu'au début de sa carrière il se réfère à cette notion telle qu'elle avait été définie par Lerner (1934), il opère une rupture progressive dans la définition de ce degré de monopole, comme le note Sawyer (1985). En délaissant l'élasticité-prix de la demande, Kalecki introduit dans son analyse d'autres facteurs moins marginalistes comme les dépenses de publicité, les coûts fixes et le pouvoir des syndicats. Cela fait dire à Basile et Salvadori (1984-85) que le concept de degré de monopole devient peu à peu inutile tant Kalecki est passé d'une notion observable à un concept synthétique qui incorpore l'ensemble des facteurs protégeant la firme, sans finalement rien changer à sa vision du mode de détermination des prix.

On voit donc que Kalecki a évolué, mais que l'ampleur de cette évolution demeure floue. Comme le note Lee (1998, p. 172), ses évolutions ambivalentes (traitement de la courbe de demande, maximisation du profit, définition du degré de monopole) qui ne changent pas

grand chose au lien micro-macro font que Kalecki a laissé la porte ouverte à deux interprétations possibles de son analyse. Alors que certains (par exemple Mitra, 1954), laisseront ouvertes les deux interprétations (marginaliste et non marginaliste), d'autres maintiendront qu'il n'a jamais réellement abandonné les outils marginalistes (notamment Carson, 1996). Cependant, Kaldor (1956), Davidson (1960) et surtout Riach (1971) puis Reynolds (1983, 1984) soutiendront que Kalecki avait définitivement abandonné le marginalisme dans sa réflexion au plus tard en 1954.

1.4.2. Une double indétermination

La manière dont nous lisons cette évolution ambivalente et parfois controversée de la théorie des prix de Kalecki est la suivante : en cherchant à s'affranchir des outils marginalistes, Kalecki n'est pas réellement parvenu à se fonder sur une solide alternative pour expliquer deux choses : le pouvoir sur les prix (*price setting*) et le montant du *mark-up* appliqué par les firmes. C'est pourquoi il donne l'impression de toujours revenir à des éléments qui font penser, de près ou de loin, à l'imperfection de la concurrence, à l'élasticité-prix de la demande ou à la maximisation du profit. En 1971, Kalecki met en avant sa célèbre distinction entre prix déterminés par la demande et prix déterminés par les coûts. Cela signifie qu'il a observé que certains prix étaient déterminés par l'offre et la demande, alors que d'autres l'étaient par les coûts de production et une formule de *cost plus*. Pourtant, il ne fournit pas réellement de fondement théorique justifiant une telle différence. Il avançait la distinction entre biens primaires qu'il considérait parfois comme étant produits en situation de concurrence pure et parfaite, et autres biens dont les marchés étaient oligopolistiques.

Le caractère plus tempéré et hésitant de l'évolution de Kalecki peut également se lire à travers sa relation avec les travaux du groupe d'Oxford, que nous avons présenté plus haut. Kalecki ayant vécu et travaillé à Oxford au moment où se déroulaient les travaux du groupe, il était bien au courant de leur teneur. Semblant en accord avec l'idée de politique de prix mise en avant par les sondages, il pointera néanmoins toujours l'indétermination de la marge de profit qui sous-tend cette théorie. Ainsi, c'est seulement à partir de 1942 et 1943 qu'il commence à parler de *mark-up*, en faisant référence à Hall et Hitch (Lee, 1998, p. 147). Selon lui, la procédure du *full cost* ne constitue pas une théorie de la fixation des prix mais une sorte de « vérification » qui permet de savoir si les prix, qui sont fixés *autrement*, génèrent bien un

profit (Kalecki, 1943, p. 134). En 1971 il rappelle que l'impact des frais généraux (coûts fixes) et le prix des autres firmes demeurent des différences importantes entre sa théorie et celle du *full cost*. Cela ne doit cependant pas occulter, comme le rappelle Sawyer (1985), qu'il demeure de très fortes similitudes entre ces deux théories (voir également Lavoie, 1992).

Section 2. De Means à Wood, l'héritage perdu

La théorie postkeynésienne des prix se comprend donc, à l'aune de ce que nous venons de souligner, comme l'histoire d'une libération, d'un affranchissement. Libération par rapport aux premières théories, qui portaient la marque d'objectifs et de nécessités diverses, notamment celles de proposer une critique de l'intérieur de la théorie néoclassique, de fournir une analyse plus réaliste ou encore de bâtir une théorie du cycle. Mais les libérations et les abandons théoriques ont ceci d'angoissant qu'ils amènent immédiatement la question de savoir par quoi remplacer ce à quoi l'on vient de renoncer. L'abandon des préceptes de la concurrence imparfaite laisse, pour utiliser une description imagée, « les pieds dans le vide », et même dans un double vide : celui de l'origine du *price setting* mais aussi et surtout celui de la détermination de la marge. Nous avons montré que l'on ressent ce problème chez Robinson et Kalecki. Dans cette section, nous montrerons que l'histoire de la pensée postkeynésienne fournit un corpus de remplacement prêt à l'utilisation qui constitue en réalité la vraie théorie postkeynésienne des prix. Cet héritage se base sur deux piliers : la théorie des prix administrés de Gardiner Means et la théorie qui relie les marges de profit au financement de l'investissement, formalisée par Eichner et Adrian Wood, mais dont on trouve des traces avant eux.

2.1. Gardiner Means et la décentralisation des marchés

2.1.1. La tentation « imperfectionniste »

Gardiner Means fait figure d'« électron libre » parmi les économistes. Souvent considéré comme auteur institutionnaliste, il reste fréquemment cité dans les travaux hétérodoxes, notamment keynésiens, même s'il ne s'est jamais défini ou présenté comme tel. La plupart des économistes, orthodoxes comme hétérodoxes, associent souvent son nom à celui d'Adolf Berle avec qui il a écrit *The Modern Corporation and Private Property* en 1932,

ouvrage qui analyse la séparation entre propriété et contrôle au sein de l'entreprise. Peu de ces économistes savent en revanche qu'il est à l'origine d'une œuvre tout aussi importante en matière de théorie des prix, souvent mobilisée par les postkeynésiens spécialistes de cette question, notamment Frederic Lee (1998).

Means n'était pas uniquement universitaire. Avant d'intégrer Harvard en 1924, il avait appartenu au monde des affaires, et son oncle avait fait fortune en lançant (signe du destin ?) la « Means' 4\$ shoe » (Lee, 1998, p. 19). Il suivit ensuite les cours d'économie théorique de Frank Taussig, Allyn Young et Gustav Cassel. Malgré cela, il doutait déjà de la pertinence de la théorie néoclassique pour décrire l'économie américaine du 20^{ème} siècle (Lee et Samuels 1992, Lee 1998, p. 20). C'est ensuite qu'il fut recruté par Berle comme assistant statisticien. Ses recherches statistiques l'amènèrent à découvrir à quel point l'économie américaine de son époque était caractérisée par des firmes de grande taille (ce qui aura son importance dans la suite de notre démonstration). Il en vint ainsi à remettre en cause le réalisme de la petite entreprise individuelle à la Marshall face aux grands groupes américains du début du 20^{ème} siècle. Dans sa thèse (soutenue en 1933, année de publication de *The Economics of Imperfect Competition* de Joan Robinson), il prévoyait, au départ, d'inclure quatre chapitres théoriques qui furent rejetés par son jury au motif qu'ils n'étaient pas « bien développés ». Dans un de ces chapitres intitulé *The Modern Corporation and Basic Economic Thought*, Means distinguait *trading economy* et *engineering economy*. Dans la première, les prix sont déterminés par l'offre et la demande et on retrouve peu ou prou le type de firme décrite par la théorie néoclassique. Ce secteur comprend principalement les biens non librement reproductibles (matières premières, produits agricoles). Dans la seconde, les prix sont en revanche *administrés*, c'est-à-dire fixés, établis par les décideurs au sein de la firme, et ce avant toute transaction, pour une certaine période de temps, et sans que les plans d'offre et de demande ne s'égalisent (ou alors par pure coïncidence). De plus, les variations de la demande n'affectent pas ou peu les prix administrés. Le prix est déterminé en amont du processus transactionnel et non pas pendant. C'est sur cette *engineering economy* que se concentre Means car elle constitue, selon lui, la forme d'organisation dominante au 20^{ème} siècle. Dans les chapitres suivants, il s'intéresse notamment à la relation entre variation des prix et emploi. Il remarque que dans le cas des marchés à prix administrés les variations de la demande (donc des ventes) se traduisent par des variations de la production et donc, à terme, de l'emploi,

alors que dans les marchés à prix flexibles les variations de la demande se traduisent par des variations de prix qui laissent le niveau d'emploi inchangé (Means 1933, Lee 1998, p. 59-60). Cela tranchait avec la conception orthodoxe, puisque la théorie de Means mettait en avant un choix délibéré de la part des firmes de fixer le prix et de le maintenir constant pendant une certaine période de temps, indépendamment des conditions de la demande (Lee 1998, p. 53 et suivantes), expliquant sans doute le rejet de ces chapitres de sa thèse.

Entre 1933 et 1935, Means travailla pour le compte d'Henri Wallace, alors secrétaire d'État à l'agriculture aux États-Unis. Ce fut pour lui l'occasion de diffuser ses idées sur les prix administrés. Alors qu'il lui semblait aisé de réussir à convaincre ses interlocuteurs (notamment Tugwell, assistant de Wallace), il pensait que les décideurs politiques, quels qu'ils soient, ne prêteraient pas attention à ses arguments s'ils n'étaient pas fondés empiriquement. C'est pourquoi il entreprit, de son propre chef, une collecte de statistiques sur les séries d'indice de prix des produits agricoles et industriels. Il utilisa les données mensuelles du *Bureau of Labor Statistics* (BLS) pour mener à bien son projet, supposant que la fréquence de changement des prix fournirait une idée précise de leur caractère administré ou non. Il analysa 750 séries de prix, en sélectionna 617 après apurement, couvrant la période 1926-1933 (deux sous-périodes de 4 ans), et mit formellement en lumière la distinction entre prix de marché et prix administrés. Il relia ensuite par une relation positive la fréquence de changement des prix et l'amplitude de ces changements, puis par une relation négative l'amplitude des changements de prix et l'amplitude des variations de la production. Ce travail de Means donna lieu à un article de 35 pages publié, par un concours de circonstances, en tant que document du Sénat américain le 15 janvier 1935. Diffusé à 7000 exemplaires en seulement six semaines, ce document marquera la première grande étape dans la diffusion de la théorie des prix administrés (Lee, 1998, p. 43). Pour résumer, cette théorie des prix était donc, telle que conçue par Means, articulée autour d'un triptyque :

- faible fréquence de changement des prix ;
- relation positive entre fréquence de variation et amplitude de variation des prix ;
- relation inverse entre amplitude de variation des prix et amplitude de variation de la production.

Gardiner Means se devait de fournir une explication de la cause originelle de l'existence de prix administrés. Nous allons à présent montrer qu'il faillit succomber à la tentation de l'explication par l'imperfection de la concurrence sur les marchés concernés. Means insista rapidement sur le fait que les prix administrés n'étaient pas des prix de pur monopole car, dans ses données séparées en deux groupes, les deux types de prix étaient présents indépendamment de la situation de monopole (Tucker 1938, Goode 1994). Mais en réalité, il se fonda sur une notion très proche pour expliquer l'origine des prix administrés. Selon lui, l'existence de prix administrés tenait à une notion particulière, le « contrôle administratif ». Et il expliqua ce contrôle administratif qu'ont les firmes sur leurs prix par... la taille des firmes et le degré de concentration¹⁵ ! Selon lui les prix administrés avaient cours sur les marchés composés de grandes firmes, avec un fort degré de concentration, alors que les prix de marché correspondaient plutôt à des marchés composés de petites entreprises, avec une faible concentration, donc un faible contrôle administratif. Peu après des économistes avancèrent plutôt l'idée d'un lien avec les caractéristiques du produit (durabilité, caractère fini/semi-fini...), mais Means rejeta l'argument pour le même motif que pour le monopole : toutes les caractéristiques pouvaient se retrouver dans les deux types de prix. Avec Grace Knott, il construisit les premiers – et désormais bien connus – *four firm industry concentration ratios* afin de démontrer son propos. Mais le réexamen des données de Gardiner Means par Lee et Downward (1999) montre que Means a fait une utilisation inappropriée de ses données, et que celles-ci *ne faisaient pas apparaître* de lien entre concentration et prix administrés. Le réarrangement des données fait par contre apparaître que nier le rôle des caractéristiques du produit était également une erreur, car il existait bien un lien avec la fréquence de changement de prix. Il ne reste donc plus que la taille des firmes comme ultime argument à l'appui de la thèse de Gardiner Means. Mais là encore, une publication de Rufus Tucker en 1938 vint tout remettre en cause. Means pensait que le capitalisme du 19^{ème} siècle avait amené l'émergence de grandes unités et avait donc favorisé le développement du contrôle administratif sur les prix. C'était cependant supposer que les prix étaient plus flexibles avant, ce qui n'est précisément pas le cas. En réutilisant des données très anciennes, Tucker montra que l'existence de prix rigides était une caractéristique remarquable de la période 1791-1860 aux États-Unis, et que les prix ne semblaient connaître

¹⁵ Ce qui fait de la notion de contrôle administratif l'ancêtre de celle de pouvoir de marché.

des phases de flexibilité que temporairement, comme entre 1837 et 1844, et entre 1873 et 1880. Selon lui, la rigidité des prix n'était en rien liée à l'émergence du capitalisme des grandes unités, et était au moins aussi ancienne que le capitalisme lui-même !

2.1.2. Que reste t-il de Gardiner Means ?

Il est donc possible de démontrer que la thèse des prix administrés de Gardiner Means, aussi séduisante soit-elle, ne trouve son fondement dans aucun des arguments défendus par Means lui-même. Il serait donc naturel de se demander en quoi cet auteur fournit un ancrage théorique à la théorie des prix des postkeynésiens, déjà embarrassés par un renoncement de taille (celui de la concurrence imparfaite) et par le vide laissé par ce dernier. À quoi bon renoncer à une théorie pour en embrasser une autre qui laisse tout autant que la première l'angoisse de l'absence de déterminants ? La réponse que nous entendons apporter ici est la suivante : Means n'a pas insisté suffisamment sur l'essentiel, et sans doute paradoxalement le plus évident, qui se voyait, pour autant que l'expression soit permise, « comme le nez au milieu du visage ». L'essentiel de la théorie des prix administrés repose, selon nous, sur la distinction entre marchés centralisés et marchés décentralisés. Autrement dit, là où les marchés sont centralisés, organisés, on retrouve des prix de marché, alors que là où les marchés sont décentralisés, les firmes *doivent*, par construction, afficher un prix, l'absence d'organisation du marché leur donnant au moins un certain degré de contrôle administratif. La décentralisation des marchés force les firmes à administrer leurs prix, c'est-à-dire à être *price setters*. Means avait déjà souligné le fait que la plupart des produits agricoles avaient des prix de marché, alors que la plupart des produits industriels de gros et de détail avaient des prix administrés. En réexaminant les données de Means, Lee et Downward (1999) montrent que parmi les produits classés comme « produits agricoles » (*farm products*), 84,21 % correspondent à des prix de marché. À l'extrême opposé, la catégorie « mobilier de maison » compte 88,89 % de prix administrés. Le tableau 2.1 ci-dessous reproduit le tableau issu de Lee et Downward (1999) sur la base des travaux de Means (1935).

Tableau 2.1. Distribution des prix de marché et administrés par groupes de produits

	Prix administrés (%)	Prix de marché (%)
Produits agricoles	2,63	84,21
Alimentation	24,73	41,93
Produits en cuir	61,54	23,08
Produits textiles	51,25	17,50
Éclairage et combustibles	16,67	38,89
Métaux et produits métalliques	62,93	6,89
Matériaux de construction	64,20	14,81
Produits chimiques et pharmaceutiques	75,00	4,76
Mobilier de maison	88,89	0,00
Divers	62,22	17,78
Total	53,81	21,23

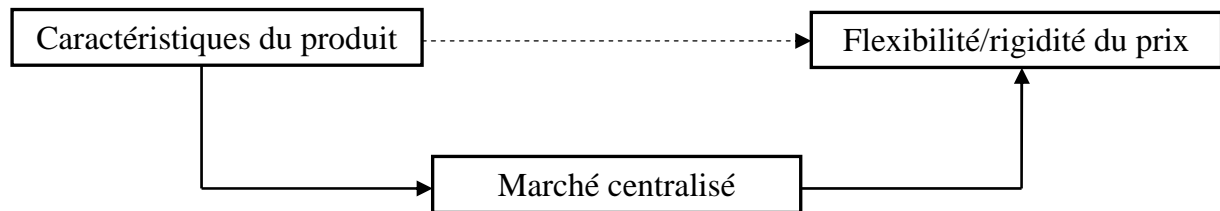
Source : Lee et Downward (1999)

On peut y voir à première vue une confirmation de l'influence des caractéristiques des produits sur le caractère administré ou non des prix. Mais les caractéristiques ne sont, en fait, pas la cause causante. Cette dernière se trouve être, nous l'avons dit, le mode d'organisation des marchés. Lee (1997), en examinant les données du BLS antérieures à celles utilisées par Means, montre que les prix administrés existaient déjà dans plus de 50 % des catégories de produits pour la période 1890-1901, et que pour 85 % des prix de marché, la valeur correspondante avait été trouvée dans des journaux et revues spécialisées, contre 34 % pour les prix administrés. En revanche, pour 66 % des prix administrés, la valeur avait été directement donnée par des entreprises, alors que ce n'était le cas que pour 8 % des prix de marché. Cela montre, selon nous, que les prix administrés trouvent leur source dans le caractère décentralisé des marchés, c'est-à-dire, concrètement, dans l'absence de commissaire-priseur. Les firmes ne peuvent compter que sur elles-mêmes dans la détermination de leurs prix, ce qui leur donne, *de facto*, un contrôle administratif sur ces prix, avant même de prendre en considération le degré de concentration de la branche ou les caractéristiques des produits.

Cette grille de lecture permet, au passage, de réarticuler la question récurrente de l'influence des caractéristiques des produits sur la flexibilité de leur prix. Nous avons souligné plus haut que Means avait rejeté, sur la base de ses données, le lien entre caractéristiques des produits et flexibilité, alors même que ses données mettaient bien en évidence une corrélation.

C'est un thème de recherche qui ne s'est jamais essouffé depuis. Régulièrement, des études se saisissent de nouveau de la question, par exemple Caucutt *et alii* (1999) qui, sur la base de 4048 séries du BLS, retrouvent une influence prédominante de la durabilité et du type des produits sur la flexibilité de leurs prix. Nous pensons que le chaînon manquant à ce type d'étude est le suivant : les caractéristiques des biens influent sur la probabilité d'organisation centralisée du marché correspondant (Figure 2.2).

Figure 2.2. Influence « détournée » des caractéristiques du produit



Tel est, de notre point de vue, l'héritage que les postkeynésiens doivent mobiliser dans leur théorie des prix pour expliquer (et nous y reviendrons au chapitre suivant) pourquoi les firmes sont *price setters*. Le renoncement à la concurrence imparfaite par les auteurs originels et leur convergence vers l'intuition de la politique de prix prend en réalité tout son sens lorsque l'on réinterprète les résultats de Gardiner Means en tant que théorie des prix administrés sur des marchés décentralisés.

2.2. L'hypothèse « Means-Eichner-Wood »

Le renoncement à la théorie de la concurrence imparfaite trouve donc une solution au problème de l'origine du *price setting*. Fixer les prix n'est pas une opportunité offerte aux firmes à cause de leur degré de monopole, mais une obligation qui leur est faite dans le cadre de l'organisation du marché dans lequel elles opèrent. Pour le dire plus clairement encore, les firmes ont des politiques de prix parce que les marchés sont décentralisés. Néanmoins, le renoncement à la concurrence imparfaite laisse encore un pied dans le vide quant à l'explication des marges qui sont ajoutées au coût par les entreprises. Dans le cadre de la

théorie de la concurrence imparfaite, la marge est une fonction directe de l'élasticité-prix de la demande ou, ce qui revient sensiblement au même, du degré de monopole. Il faut donc à présent nous mettre en quête de la seconde partie de « la » théorie postkeynésienne des prix. Nous allons montrer que cette seconde partie, qui doit selon nous être considérée comme le véritable héritage postkeynésien en matière d'explication des marges de profit – et non simplement comme une « autre » possibilité –, avait émergé comme une solution aux insatisfactions de divers auteurs par apport à la théorie de la concurrence imparfaite. Cette théorie, ramassée en une phrase, est la suivante : les marges de profit dépendent de la croissance de la firme à long terme. En ce sens elles répondent à deux considérations : l'une commerciale, qui impose à la firme de fixer des marges suffisamment faibles afin de garantir une croissance suffisante de la demande à long terme, et une seconde, financière, qui impose de fixer des marges suffisamment élevées pour *autofinancer* une partie de l'investissement qui sera nécessaire pour répondre à cette croissance des ventes. Cette théorie peut être découpée, pour des raisons de clarté, en deux parties : l'émergence de l'intuition d'une part, et l'aboutissement sous forme de modèle déterministe de l'autre.

2.2.1. Intuition théorique

En réalité, Gardiner Means avait lui-même eu une intuition intéressante en la matière. Selon lui, la marge de profit que fixent les firmes est choisie de manière à rapporter un taux de profit jugé nécessaire pour les besoins de la croissance de la firme (Lee, 1998, p. 56). Les *managers* choisissent alors, selon lui, un taux de profit « cible », en tenant également compte du degré de concurrence et des prix des concurrents de manière à ne pas altérer la position de la firme sur le marché. Ce taux de profit cible est censé générer suffisamment de fonds pour financer une expansion continue de la capacité de production, c'est-à-dire financer la croissance de la firme. Ce taux de profit était basé sur les ambitions de croissance à long terme des *managers* (*ibid.*, p. 56-57). Dans une courte note de 1938, Means nota que les firmes cherchaient à financer en interne leur investissement, et que, dès lors, la marge de profit est reliée aux désirs d'investissement. Il rechigna cependant à faire de cet argument le seul facteur d'explication, le considérant comme un facteur parmi d'autres (*ibid.*, p. 57). La conception de Gardiner Means est originale, puisque c'est à notre connaissance la première fois dans l'histoire de la pensée qu'un économiste tente de relier les marges de profit à deux

phénomènes : d'abord un impératif commercial (appliquer des marges les plus faibles possibles pour vendre plus), puis un impératif financier (essayer de réaliser des marges suffisamment élevées pour générer des fonds en interne qui financeront l'investissement). Il les relie, de plus, selon une causalité dont le sens va bien des désirs d'investissement vers les marges de profit.

Cette intuition ne semble cependant pas faire d'émules à l'époque. Ce n'est qu'en 1952 qu'il est possible de la voir réapparaître, sous la plume de divers auteurs, dont Joan Robinson elle-même. Lee (1998, p. 174) souligne que, dans le même temps que les postkeynésiens doutent et éprouvent des difficultés avec l'explication des marges de profit par la concurrence imparfaite, cette « autre » explication, basée avant toute chose sur le long terme, va émerger. Nous pensons que cette explication trouve déjà sa source dans ce qu'exposait Means, bien que nulle référence n'existe sur son rôle dans l'émergence de cette théorie. Dès 1952, Joan Robinson¹⁶ postule un lien entre marge de profit et financement de l'investissement. Robinson définit alors le degré de monopole comme le rapport entre la marge de profit et le coût variable moyen, ce qui reste sensiblement traditionnel à l'époque. Elle n'explique cependant plus, cette fois-ci, le degré de monopole par l'élasticité-prix de la demande, mais par les besoins en investissement de l'état stationnaire. Il est possible de trouver trace de ce concept dans son œuvre pendant encore plusieurs années, mais sans qu'elle réussisse véritablement à connecter directement, *au niveau microéconomique* et de manière formelle, la marge de profit et le financement nécessaire à l'investissement (*ibid.*).

Quelques temps plus tard, c'est Kaldor, dont nous avons peu parlé jusqu'à présent, qui va participer de manière significative au développement de cette intuition théorique. En 1957, il intègre dans ses écrits une marge de profit qui est déterminée par les habitudes et l'histoire. Ces deux éléments ne sont cependant pas purement exogènes : leurs fondements se trouvent au contraire dans les « nécessités de l'investissement à long terme et les propensions moyennes à épargner » (Kaldor, 1957, p : 298). Ceci donnera lieu aux travaux de Ball (1964)

¹⁶ L'historien de la pensée attentif et pointilleux objecterait que c'est également l'année de la parution de *Maturity and Stagnation in American Capitalism* de Josef Steindl, étrangement absent de notre panorama. Cela tient au fait que Steindl, qui avait certes vu toute l'importance de la croissance de long terme des firmes et de l'autofinancement de l'investissement (qu'il appelle « accumulation interne ») n'a jamais cherché à établir un lien microéconomique qui va de l'investissement vers la marge de profit. Il en va à peu près de même pour Kalecki qui, en 1937, avec le principe du risque croissant, ouvre directement la voie d'une préférence pour le financement interne.

qui analyse de manière un peu plus précise le lien entre marge et investissement. Ball introduit comme objectif de la firme la maximisation de la croissance des ventes à *long terme*. Puisque la firme a dès lors un horizon de long terme, les variations des ventes (c'est-à-dire de la demande) à court terme ne vont modifier ni les prix, ni l'investissement, ce qui explique l'observation de prix stables et qui n'apparent pas les marchés. Ce n'est cependant qu'en 1970 que Robinson commence clairement à affirmer que les *price leaders* ajustent leurs marges unitaires aux profits nécessaires pour le financement de l'investissement : « *The firms are, so to say, taxing the consumers to pay for their investment* » écrit-elle dans un article sur Harrod (Robinson, 1970).

On retrouvera le même type de mécanisme chez Kregel (1971), chez qui ce sont les taux d'utilisation qui forment la variable d'ajustement entre l'offre et la demande à court terme, et non pas les prix. Cette idée aboutira également à l'article de Harcourt et Kenyon (1976)¹⁷, dans lequel le but des firmes est également la maximisation de la croissance des ventes sous contrainte d'un minimum de profit. Le financement étant essentiellement interne, le *mark-up* se retrouve au centre de deux exigences contraires auxquelles il doit répondre : « *The price will be consistent both with the funds requirements for investment purposes from retained profits and with demand conditions for the foreseeable future* » (*ibid.*).

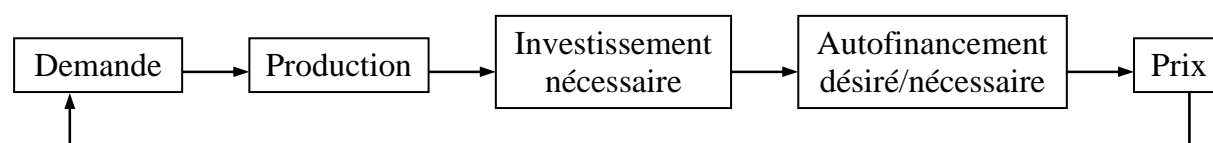
Cette formulation explicite du lien entre marge de profit et financement de l'investissement émerge également chez des auteurs français durant la même période. Dans un article d'*Économie appliquée* de 1959, Alain Cotta, cherchant à analyser la relation entre marge de profit et prix, pose, parmi d'autres réflexions sur la courbe de demande et les coûts moyens, quelques éléments qui font figure de prémisses à cette théorie qui relie la marge de profit au financement de l'investissement. Il avance par exemple l'idée que « [l]'entrepreneur ne dissocie pas couramment une demande à court et à long terme » et que « [t]oute politique de prix et de production repose sur des prévisions relatives aux conditions futures des réactions de la clientèle » (Cotta, 1959). Plus loin il fait allusion à une « politique de production et de prix qui engage la vie de l'entreprise pour une assez longue période ». Néanmoins Cotta, bien que se détachant de l'élasticité-prix de la demande à la firme, ne rompt

¹⁷ Harcourt a toujours clamé qu'il était le premier à avoir eu l'idée, et que ce papier, refusé successivement par plusieurs revues, a fini par paraître dans *Kyklos* en 1976 seulement. Notre panorama montre néanmoins que l'idée avait germé avant cela même.

pas complètement avec ce schéma puisqu'il finit par se retrancher derrière l'élasticité-prix de la demande à la branche, ce qui reste finalement conforme à un schéma marginaliste de maximisation du profit. Il récidive en mai 1967 dans un rapport au congrès des économistes de langue française dans lequel il aborde la théorie de l'oligopole et la fameuse courbe de demande coudeée. Dès les premières pages, il se base sur un postulat issu de données factuelles : « Il n'est pas possible de dissocier la politique à court terme et la politique à long terme d'une entreprise oligopolistique ou, si l'on préfère, supposer que la politique des quantités-prix est indépendante de celle de l'investissement, donc de la croissance de la firme. Non seulement parce que le prix définit, compte tenu du coût moyen, un profit total qui est un moyen de financement de l'investissement – ce qui vaut pour toutes les entreprises – mais aussi, fait plus spécifique de l'oligopole, parce que toute variation du prix est une possibilité d'agression contre une entreprise déterminée qui, ayant investi, met en cause le partage du marché » (Cotta, 1967). Il ajoute que « [l']agression par le prix n'a qu'un temps puisque sa poursuite mettrait en cause les possibilités d'investissement ».

Raymond Courbis participera de manière plus nette au développement de cette théorie de la marge de profit, dans un article de 1968 d'abord, puis dans un ouvrage de 1975 issu de sa thèse de doctorat. Dans ces travaux, Courbis s'intéresse au problème de l'autofinancement des firmes. Alors qu'il explique que dans la théorie classique l'autofinancement n'est pas un problème, et que ce dernier n'y est qu'un simple résidu, il propose au contraire d'envisager que, dès lors qu'il y a croissance, le but de l'investissement n'est pas uniquement de maintenir ou renouveler la capacité de production, et que le problème du financement de cette croissance est *de facto* posé. « Pour maintenir leurs investissements et donc leur croissance, face à une limitation possible de financement externe, les entreprises doivent augmenter leur autofinancement et donc leurs prix » (Courbis, 1968, p. 753). Il met donc en avant la chaîne causale suivante :

Figure 2.3. Chaîne causale de Courbis (1968)



Selon lui, la demande que la firme anticipe ou constate nécessite une production supplémentaire, qui nécessitera elle-même, en amont, un investissement productif, qui devra être pour partie autofinancé. C'est ainsi l'autofinancement désiré ou nécessaire qui sera incorporé dans les marges de profit, donc dans le prix, et qui rétroagit sur le niveau de la demande future. Courbis s'intéresse également aux contraintes que peut rencontrer l'entreprise dans la hausse de ses prix : l'intervention de l'État mais surtout la concurrence, notamment la concurrence extérieure. C'est en effet son but initial : distinguer les entreprises des secteurs abrités ou protégés de la concurrence extérieure, qui peuvent adapter leurs prix à l'autofinancement désiré, contrairement à celles des secteurs « exposés » qui ne le peuvent pas. Face à cette contrainte sur le niveau des prix dans les secteurs exposés, Courbis envisage trois reports possibles :

- sur la structure entre financement externe et interne ;
- sur les projets d'investissement ;
- sur les coûts.

Dans le reste de son ouvrage, il ne s'intéresse qu'au report sur la structure entre financement interne et externe¹⁸. Finalement, il considère la firme sous le prisme de deux contraintes :

- Un ensemble de contraintes financières qui impose d'atteindre une certaine structure de bilan pour pouvoir notamment accéder au crédit bancaire. En d'autres termes, le financement interne est à la fois une fin et un moyen : une fin puisque les firmes financent en interne une partie de leurs investissements, et un moyen puisque le financement externe ne sera possible que si la firme est précisément capable de dégager des fonds internes.
- Un ensemble de contraintes concurrentielles qui peuvent exercer une pression sur les prix et donc rétroagir sur l'autofinancement¹⁹.

¹⁸ La possibilité de report sur les coûts, non explorée par Courbis, prendra toute son importance dans la seconde partie de notre travail.

¹⁹ En ce sens, la théorie exposée par Courbis nous semble fondamentalement préfigurer celle de Wood que nous examinons plus loin.

2.2.2. Les Megacorps à la Eichner

Nous avons effectué un large tour d'horizon de la période de maturation de la théorie qui relie la marge de profit appliquée par les firmes aux besoins en fonds internes pour le financement de l'investissement. Cette théorie ne trouve cependant son véritable aboutissement formalisé que chez Alfred Eichner. Eichner avait étudié à Columbia. Ses articles dans le journal des étudiants lui avaient d'ailleurs valu d'être nommé pour le prix Pulitzer (Lee, 2000). En 1966, son mémoire porte sur l'émergence de l'oligopole dans l'industrie du sucre. Bien que très critique envers la théorie néoclassique, il ne la rejetait, à l'époque, pas entièrement. Il en acceptait au moins les outils. Selon lui, l'industrie sucrière n'avait tout simplement pas connu la concurrence pure et parfaite depuis très longtemps, car elle s'était constituée en monopole à partir de 1895 puis en oligopole à partir de 1907.

Pour Eichner, la politique de l'oligopole est telle que la marge de profit unitaire, qu'il appelle *Average Corporate Levy* (*ACL*, traduisible par « prélèvement moyen de l'entreprise ») dépend des investissements *prévus* par la firme. Bien qu'établie initialement pour l'industrie du sucre, il pensait que sa théorie s'appliquait également à d'autres industries. Sitôt sa thèse terminée, il développa sa théorie sur la base de la notion de *megacorp*. Les *megacorps* sont des entreprises de grande taille qui répondent à trois caractéristiques : la propriété et le management y sont séparés, elles sont des firmes multi-usines à coefficients techniques fixes, et elles exercent leur activité dans au moins une industrie oligopolistique. Le but des *managers* des *megacorps* est la croissance des ventes, et cette croissance se finance en partie à partir de profits non distribués. Cela explique l'*ACL*. Si la croissance de la firme est stable dans le temps, alors la marge de profit est suffisante pour fournir les fonds internes nécessaires au financement de cette croissance.

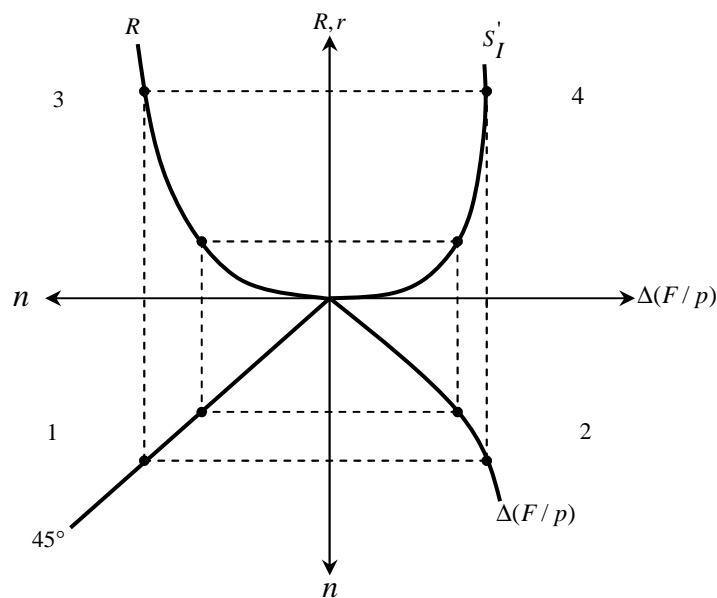
Eichner, pour tenter de répandre sa théorie, va prendre contact avec Joan Robinson, une première fois en février 1969, avant de la rencontrer à Columbia où il lui donnera les quatre premiers chapitres de son livre en préparation (*The Megacorp and Oligopoly*, 1976). S'ensuivra un échange épistolaire de plusieurs années qui portera notamment sur la théorie des prix. À l'époque, plusieurs points d'achoppement émergent entre les deux auteurs. Le premier porte sur la décision d'investir : alors que pour Eichner cette décision vient des ventes de l'industrie sur le moyen/long terme, pour Robinson elle vient des anticipations de taux de

profit. Comme le souligne Lee (2000), c'est un débat qui est toujours en cours parmi les postkeynésiens. Le second débat, bien plus important, tient au fait que Robinson continue de penser que la marge est avant tout déterminée par le maximum que l'état du marché autorise, et non par les besoins de fonds. Pour elle, le profit est quelque chose qui « arrive », alors que pour Eichner il y a clairement un élément de planification (Lettre d'Eichner à Robinson du 13 août 1969, dans Lee (2000)). Ce n'est qu'au bout d'un an qu'elle finit par accepter l'idée d'Eichner, pendant que celui-ci remplace le lien entre investissement et épargne des entreprises par celui entre les variations du taux d'investissement et les variations du taux d'épargne. Robinson, dans une lettre du 1^{er} novembre 1972, lui écrit : « *This theory is perfectly straightforward and convincing* ». Dans son ouvrage et son article, Eichner explique tout d'abord pourquoi il ne croit pas au modèle de la concurrence imparfaite, que de nombreux économistes utilisent : pour que les firmes égalisent le coût marginal et la recette marginale, il faut que cette dernière soit positive, ce qui implique qu'elles opèrent dans la portion élastique de la courbe de demande. Et Eichner a de très forts doutes sur ce point, citant par exemple l'étude de W.Z. Hirsch (1951-52) qui montre que la plupart des industries opèrent dans des portions rigides de la courbe de demande.

Il formalise sa théorie sous la forme d'un diagramme à quatre cadrans. Commençons par la figure 2.4. Dans le cadran 2, la courbe $\Delta(F/p)$ représente la relation entre la variation des marges, n , et le montant de fonds internes qu'il est possible d'en retirer, $\Delta(F/p)$. En augmentant les marges unitaires de profit, les firmes génèrent automatiquement plus de fonds internes disponibles pour le financement de l'investissement. Cette courbe n'est cependant pas une simple relation linéaire : elle est croissante mais concave (par rapport à n), ce qui signifie qu'à un certain niveau, une augmentation des marges n'augmente plus les fonds internes, voire finit par les réduire. Cela est dû à trois phénomènes, consécutifs à toute hausse des marges, et décrits par Eichner : la substitution entre produits de la part des clients, l'entrée de nouveaux concurrents, et l'intervention de l'État. Ces trois phénomènes limitent toujours le montant total de fonds que la firme peut générer *via* une hausse des marges. Les trois phénomènes décrits précédemment constituent en quelque sorte une « perte implicite » pour la firme, perte implicite que les *managers* peuvent traduire comme un coût implicite de l'obtention des fonds en interne, R . *Via* le cadran 1, la courbe $\Delta(F/p)$ se transforme, dans la tête des *managers*, en un coût implicite de l'obtention des fonds en interne. La courbe R

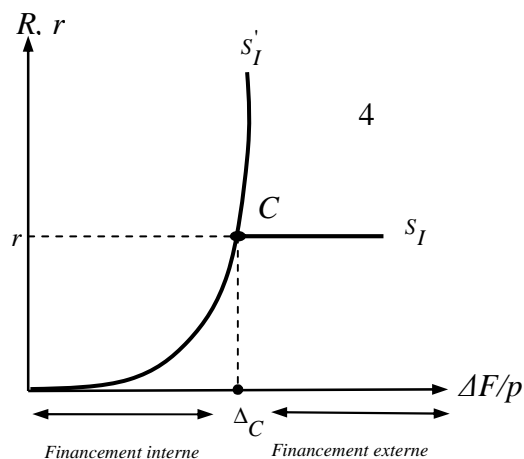
représente ce coût, qui est croissant avec n , et même de plus en plus croissant. En transposant cette courbe, ainsi que celle $\Delta(F/p)$, dans le cadran 4, on obtient la courbe d'offre de fonds internes S'_I . Cette courbe représente la relation entre le montant additionnel de fonds internes disponibles (générés par une hausse des marges de n) et leur coût implicite (ou taux d'intérêt implicite).

Figure 2.4. Diagramme à 4 cadrans d'Eichner (1973, 1976)



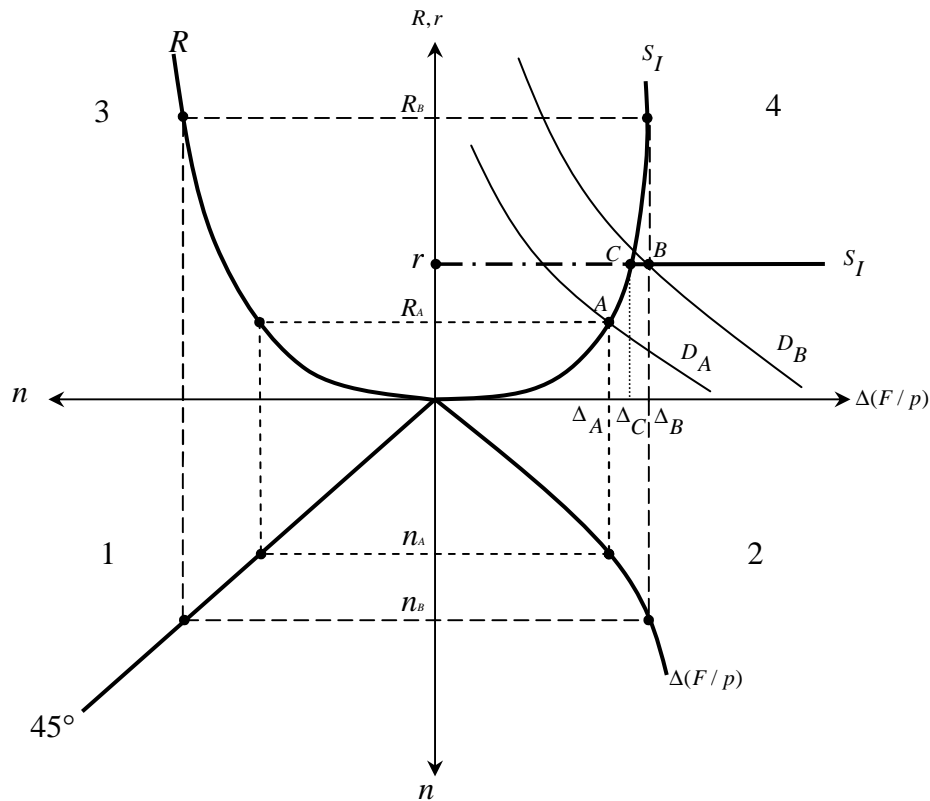
Ce premier diagramme en reste, pour l'instant, à une analyse du financement purement interne à la firme *leader*. Le *leader* a cependant la possibilité de se financer également en externe, notamment en s'endettant auprès du système bancaire. Eichner suppose que la *megacorp* a la possibilité de se financer intégralement par emprunt bancaire à un taux défini, r (figure 2.5). Elle fait donc face à une courbe d'offre de fonds externes horizontale, S_I . Le cadran 4 de la figure 2.4 est donc, en réalité, composé de deux courbes d'offre de fonds : l'une de fonds internes S'_I , l'autre de fonds externes S_I (figure 2.5).

Figure 2.5. Courbes d'offre de fonds internes et externes



La *megacorp* va alors comparer le taux d'intérêt offert par le secteur bancaire au taux d'intérêt implicite lié à l'obtention des mêmes fonds en interne. Le point de basculement est le point C : en ce point, le taux d'intérêt implicite lié à l'obtention des fonds en interne est égal au taux d'intérêt « externe ». Cette courbe donne le lien entre le montant de fonds générés en interne et le coût implicite de ces fonds, qui est à comparer avec r , le taux d'intérêt auquel la *megacorp* pourrait obtenir ces fonds en externe. La firme compare alors ces deux taux R et r et choisit une structure de financement qui permet l'obtention de fonds au moindre coût : à gauche du point C sur la figure 2.5, la firme se finance intégralement en interne. À droite de ce point, elle finance jusqu'au point C en interne puis le reste en externe. Tout dépendra en réalité de l'endroit où se situera le montant d'investissement désiré par la firme, qu'Eichner représente par une courbe de demande de fonds, D_I . Le point d'intersection de cette courbe de demande avec l'une des deux courbes d'offre de fonds (internes ou externes) détermine la structure de financement de la firme et donc la marge de profit incorporée dans le prix. En incorporant, dans la figure 2.4, la courbe d'offre de fonds de la figure 2.5 ainsi qu'une courbe de demande de fonds, on obtient la version complète du diagramme à quatre cadrans d'Eichner (figure 2.6).

Figure 2.6. Le diagramme à quatre cadrans (complet) d'Eichner (1973, 1976)



Imaginons que la courbe de demande d'investissement soit D_A . Le point d'intersection A permet de déterminer le montant des fonds nécessaires Δ_A . Ce montant de fonds nécessiterait, en interne, et par transposition sur le cadran 2, une hausse de la marge de n_A . Cette hausse de marge correspond, par transposition sur les cadrans 1 puis 3, à un coût implicite d'obtention de ces fonds R_A . Ce coût implicite étant, par transposition sur le cadran 4, inférieur au taux d'intérêt r en vigueur, la firme préférera s'autofinancer intégralement et procédera donc à cette hausse de marge. En revanche, si la courbe de demande de fonds est D_B , on peut voir, par le même raisonnement, que la hausse de fonds Δ_B nécessiterait une hausse de la marge de n_B , correspondant à un coût implicite R_B qui excède le taux d'intérêt en vigueur r . Dans ce cas, la firme procédera à un financement interne jusqu'au point Δ_C puis s'endettera pour les fonds supplémentaires nécessaires $(\Delta_B - \Delta_C)$.

L'un des intérêts fondamentaux de la théorie d'Eichner demeure sa conception de la demande. Elle cesse d'être vue comme une demande à la firme à la date t pour devenir une

demande en évolution qui s'échelonne sur une période plus ou moins longue, ce qui amène l'entreprise à raisonner avant tout en taux de croissance. Cela ne signifie pas forcément que la courbe de demande à la firme à la date t n'existe pas. L'entrepreneur peut sans aucun doute se faire une idée de ce à quoi ressemble cette courbe. Ce n'est simplement pas ce qui l'intéresse. L'entreprise se vit ici dans un temps historique et non plus dans un temps logique. L'entrepreneur ne cherche plus à maximiser son profit à chaque période (ce qui poserait d'ailleurs la question de la définition de la période pertinente) mais cherche à faire augmenter le plus possible ses ventes à moyen/long terme, sans oublier qu'il lui faudra pour cela réaliser des dépenses d'investissement. En ce sens le prix n'est plus la variable d'ajustement des déséquilibres de court terme : à court terme ce sont les taux d'utilisation des capacités productives qui varient, et à long terme ce sont les taux d'accumulation, accompagnés par les marges de profit, donc les prix. Eichner offre un résumé très clair de sa théorie dans une lettre à Joan Robinson du 26 décembre 1971 :

« Périodiquement (disons, tous les six mois), une megacorp va faire une pause pour reconsidérer sa politique de prix. Le passé, qui lui a donné une certaine part du marché, est inaltérable. Le futur, qui laisse envisager un certain taux de croissance et donc de demande pour son produit, est incertain. Il doit néanmoins être anticipé. La grande firme a probablement déjà décidé d'un certain programme d'expansion du capital pour les cinq prochaines années ou presque, sur la base de ce qu'elle pense être la meilleure estimation de la demande future. Elle doit maintenant s'occuper du présent, ce qui signifie qu'elle doit décider quel changement, si changement il y a, elle doit appliquer dans le niveau de prix (en supposant qu'elle est leader sur son marché). Si les coûts ont augmenté depuis la dernière reconsidération des prix [...], le niveau de prix sera très probablement augmenté pour couvrir ces coûts plus élevés. Si, de surcroît, un taux d'expansion du capital plus rapide a été décidé, alors le niveau de prix sera augmenté plus encore, de manière à engendrer les fonds additionnels nécessaires par rétention des profits. Que le niveau de prix soit augmenté ou non pour cette raison dépendra du coût relatif d'obtention de ces fonds additionnels par la marge ou par le marché des capitaux » (Eichner, 1971, dans Lee (2000)).

Deux points nous posent cependant problème dans l'analyse d'Eichner, qui justifieront notre insistance, ci-après, sur les travaux d'Adrian Wood.

Tout d'abord, Eichner se place dans une analyse qui continue, malgré tout, de reposer sur l'existence de marchés non concurrentiels. Bien que clairement insatisfait par la théorie de la concurrence imparfaite, Eichner propose une compréhension théorique de la détermination des prix dans les secteurs oligopolistiques (Eichner, 1976, p. 1). C'est cette structure qui explique ce qu'il appelle tout au long du livre les *seller determined prices* (*ibid.*). Dans ce cadre, il existe, à un moment donné, un phénomène de *price leadership*, qu'Eichner définit comme « la pratique par laquelle une firme, la plus grande et/ou la plus puissante, assume le rôle d'initiation des changements de prix » (*ibid.*, p. 40). Eichner peine ainsi à reconnaître aux firmes qui ne sont pas en position de *leadership* la possibilité de choisir, elles aussi, leurs marges. Selon lui, si la probabilité d'entrée sur le marché est égale à 1, alors l'ACL est éliminée (*ibid.*, p : 140). L'entrée assure l'élimination de la marge nette de l'entreprise, ce qui fait du caractère oligopolistique du marché la condition d'existence des marges : « *It is the absence of a corporate levy which [...] characterizes the non-oligopolistic subsector of the economy* » (*ibid.*, p. 210). La contribution d'Eichner reste cependant majeure et surtout novatrice par rapport aux travaux antérieurs car il fait de cette marge nette de profit le moteur de l'expansion, et ne préconise *jamais* de rendre le secteur oligopolistique (qui est selon lui le cas général, le secteur non-oligopolistique étant un cas particulier) plus concurrentiel.

Deuxièmement, le diagramme à quatre cadrans explicité ci-dessus pose le problème de savoir comment la firme traduit les conséquences d'une hausse des marges en coût implicite d'obtention des fonds. Autrement dit, c'est le cadran 3 qui pose problème : comment l'entrepreneur peut-il traduire des conséquences probables d'une hausse des marges en un taux d'intérêt implicite, qui plus est actualisé ? Il est très difficile de savoir la forme de la courbe *R*, ce qui, à nouveau, justifiera que l'on retienne plutôt les travaux de Wood qui ne présentent pas le même problème.

2.2.3. La synthèse par Wood

En 1975, un jeune chercheur de Cambridge va aboutir aux mêmes résultats qu'Eichner, bien qu'en partant d'hypothèses un peu différentes. Ces travaux émanent d'Adrian Wood. Dans un ouvrage intitulé *A Theory of Profits* (1975), paru un an avant celui

d'Eichner²⁰, mais qui fut entamé bien après *The Megacorp and Oligopoly*, Wood cherche à développer une explication de ce qui détermine « la marge de profit de la firme individuelle et la part des profits dans le revenu national » (Wood, 1975, p. 1). Il se base, lui aussi, sur l'hypothèse d'objectif de croissance de la firme : le but des *managers* (ceux qui sont en charge des décisions), une fois pris en compte les points de vue des actionnaires et des créanciers, est de faire croître les ventes aussi rapidement que possible, à *long terme*. Cependant, et c'est là l'apport qui nous semble intéressant chez Wood, il ne limite pas, *a priori*, cet objectif aux firmes sur des marchés monopolistiques ou oligopolistiques. Il ne fait en effet que rarement référence à cela, et considère que toutes les firmes sont potentiellement concernées par ce comportement. Sur un horizon long, que Wood situe entre trois et cinq ans, le *manager* cherche à maximiser la croissance des ventes, mais en tenant compte de plusieurs éléments : tout d'abord la croissance de la demande, et par conséquent la croissance de la capacité de production (donc de l'investissement de capacité) nécessaire pour répondre à cette demande, et ensuite la disponibilité de fonds pour financer la croissance de la capacité de production.

A priori, on ne voit pas apparaître la marge de profit dans ces éléments. Bien qu'elle n'y soit qu'implicite, elle n'en est cependant pas moins cruciale. La première relation que Wood met en exergue est une relation existant entre la marge de profit et la croissance des ventes. C'est ce qu'il appelle l'arbitrage entre profit et demande. Cet arbitrage est simple : toute firme est confrontée à une certaine pression de la part des concurrents, pression qui oblige les *managers* à arbitrer entre une marge de profit la plus élevée possible et une croissance de la demande la plus élevée possible. L'idée sous-jacente est qu'afin d'assurer à la firme un taux de croissance des ventes maximal, les *managers* doivent fixer une marge faible. Certains pourraient y voir une réémergence du concept de concurrence imparfaite, car cette relation ressemble peu ou prou à une courbe de demande décroissante. Wood se situe, cependant, dans une optique dynamique : la marge de profit agit sur la croissance des ventes et non pas sur le niveau des ventes. Plus précisément, Wood suppose que chaque firme doit définir une politique de ventes (*selling policy*), c'est-à-dire un triptyque produit, prix et dépenses de publicité. Autrement dit, la firme doit choisir une qualité de produit (donc un

²⁰ En réalité, c'est Wood lui-même qui va permettre à Eichner de publier son ouvrage en 1976 alors que ce dernier éprouvait jusque-là des difficultés pour le faire accepter. C'est, de plus, Wood qui avait insisté auprès de l'éditeur de *The Economic Journal* pour être rapporteur de l'article d'Eichner de 1973 : voir Lee (2000).

coût), un prix pour ce produit ainsi qu'un niveau d'effort de vente (publicité). De l'efficacité de cette politique de vente (et de celles des concurrents) dépendra le taux de croissance de la demande adressée à la firme²¹. Cet arbitrage est dû au fait que plusieurs firmes se font concurrence pour se partager une demande qui est certes en croissance, mais néanmoins limitée. En ce sens, Wood se base sur une vision de la concurrence comme une situation dans laquelle une firme peut être évincée du marché par l'action de ses concurrents. Wood note qu'il existe deux types de politiques de ventes : les politiques de ventes « efficaces » et les politiques de ventes « inefficaces ». Les politiques de ventes inefficaces sont celles où il serait possible d'atteindre à la fois une plus forte croissance de la demande et une plus forte marge de profit. Les politiques efficaces sont celles pour lesquelles une hausse de la croissance de la firme ne peut se faire sans une compression des marges. Les firmes cherchent évidemment toujours à se situer sur une politique de ventes efficace.

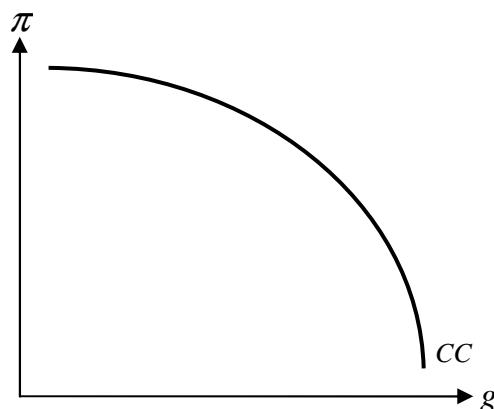
L'arbitrage entre profit et croissance est en réalité lui-même influencé par les décisions d'investissement de la firme : outre le fait que l'investissement va fournir la capacité de production nécessaire pour répondre à la croissance de la demande, il influence l'efficacité de la firme et donc son arbitrage entre marge de profit et croissance de la demande. Autrement dit, il est possible de distinguer, chez Wood, deux types d'investissement : un investissement de capacité (qui correspond à la nécessité de répondre à la demande), et un investissement de rentabilité, qui permet à la firme de modifier sa position concurrentielle, et en quelque sorte de « travailler sa propre demande ». Toutes ces considérations prises ensemble définissent ce que Wood nomme la « frontière des possibilités », que nous appellerons « contrainte concurrentielle » (CC), où le taux de croissance de la demande est une fonction décroissante de la marge de profit. Mathématiquement, cette contrainte concurrentielle s'exprime comme suit :

$$\pi \leq \mu(g, k) \tag{2.4}$$

avec π la marge de profit de la firme, g le taux de croissance de la demande adressée à la firme, k le coefficient de capital, et μ une fonction déterminant la marge de profit maximale atteignable pour g et k donnés.

²¹ Wood raisonne en revanche à taux de croissance de la demande globale donné.

Figure 2.7. La frontière des possibilités ou contrainte concurrentielle d'Adrian Wood



Alors qu'une modification de la marge de profit π provoque un déplacement le long de la courbe, une modification de k (le coefficient de capital) provoque un déplacement de la courbe. C'est par une modification de ce paramètre k que Wood envisage l'investissement de rentabilité : il permet de déplacer la courbe CC vers la droite, donc de pouvoir augmenter le taux de croissance des ventes sans diminuer la marge de profit²².

Une question demeure cependant : pris sous cet angle, quel taux de croissance les entreprises vont-elles chercher à atteindre ? Si l'on s'en tient à cette première contrainte, la maximisation de la croissance des ventes à long terme supposerait de fixer une marge la plus faible possible, c'est-à-dire nulle. C'est ici qu'intervient une seconde contrainte qui exerce le rôle de force de rappel : elle s'exprime sous la forme de ce que Wood appelle la « frontière financière », que nous appellerons pour notre part la « contrainte financière » (CF). Wood reprend, en effet, l'hypothèse selon laquelle les entreprises utilisent deux sources de financement pour l'investissement : interne et externe. Dès lors, les entreprises doivent financer en interne une partie de leurs dépenses d'investissement. Elles ne peuvent intégralement financer leur investissement par des fonds externes, car les banques ne prêtent que pour un certain niveau d'endettement (principe du risque croissant de Kalecki), et les entrepreneurs eux-mêmes sont en général peu enclins à financer la totalité de leurs investissements par emprunt. Chaque firme *doit*, dès lors, conserver une partie de ses profits afin d'autofinancer les investissements. Il existe donc une relation entre le rythme

²² Dans le reste de la thèse, nous raisonnerons néanmoins le plus souvent à coefficient k donné.

d'investissement que la firme prévoit de mettre en œuvre et la marge de profit qu'il est nécessaire d'intégrer aux prix pour fournir les fonds qui financeront, *en interne*, cet investissement. Cette relation est bien entendu croissante.

En plus des dépenses d'investissement, les firmes doivent acquérir, pour des raisons de financement à court terme, des actifs financiers plus ou moins liquides qui leur permettent de faire face aux éventuels besoins de liquidité. Comme Wood se concentre sur les entreprises non financières, cette activité est secondaire et au service de l'activité de production. Concrètement, Wood suppose que chaque firme détient en permanence un stock d'actifs financiers représentant un certain pourcentage de son actif réel, ce qui implique l'acquisition en actifs financiers à chaque période d'un pourcentage f de l'investissement productif. Autrement dit, chaque firme doit financer un montant d'investissement en capital physique et financier de $(1 + f) \cdot I^a$ à chaque période, I^a étant le montant prévu de l'investissement.

La firme finance en externe les achats de biens d'investissement à hauteur d'une fraction x . Le montant total de financement interne qu'elle doit générer est donc de $(1 + f - x) \cdot I^a$. Les fonds internes sont les profits qui ne sont pas distribués par les *managers* en dividendes, et correspondent à une proportion r du montant des profits (r étant le taux de non-distribution ou taux de rétention) soit $r \cdot \Pi$. Il faut donc qu'à chaque période ces profits non distribués (ce que Wood appelle les *ploughed back profits*) soient au moins égaux aux besoins de fonds internes :

$$r \cdot \Pi \geq (1 + f - x) \cdot I^a \quad (2.5)$$

En réarrangeant l'équation (2.5), on obtient :

$$\Pi \geq \frac{(1 + f - x)}{r} \cdot I^a \quad (2.6)$$

En divisant chaque terme par V^0 (le volume actuel des ventes), et en multipliant et divisant le terme de droite par $(V^1 - V^0)$ on obtient :

$$\frac{\Pi}{V^0} \geq \frac{(1 + f - x)}{r} \cdot \frac{V^1 - V^0}{V^1 - V^0} \cdot \frac{I^a}{V^0} \quad (2.7)$$

Soit :

$$\frac{\Pi}{V^0} \geq \frac{(1+f-x)}{r} \cdot \frac{V^1 - V^0}{V^0} \cdot \frac{I^a}{V^1 - V^0} \quad (2.8)$$

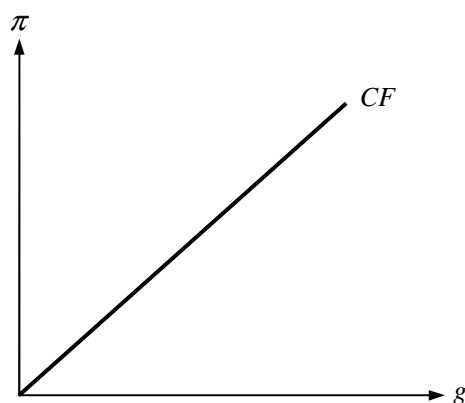
En posant $\frac{\Pi}{V_0} = \pi$ (la part du profit dans la valeur du produit), $\frac{V_1 - V_0}{V_0} = g$ (le taux de

croissance anticipé des ventes) et $\frac{I_1^a}{(V_1 - V_0)} = k$ (le coefficient de capital), on obtient :

$$\pi \geq \frac{(1+f-x)}{r} \cdot g \cdot k \quad (2.9)$$

Il faut noter ici que le taux de rétention des profits r est un paramètre financier (donné par ailleurs) alors que le paramètre π est une variable d'action dans les mains des *managers*. En ce sens, il s'agit d'une *théorie de la détermination de la politique de prix (et de marge) par la politique d'investissement pour des valeurs données des paramètres financiers f , x et r* . L'équation (2.9) correspond à la formalisation de la contrainte financière :

Figure 2.8. La frontière financière ou contrainte financière d'Adrian Wood



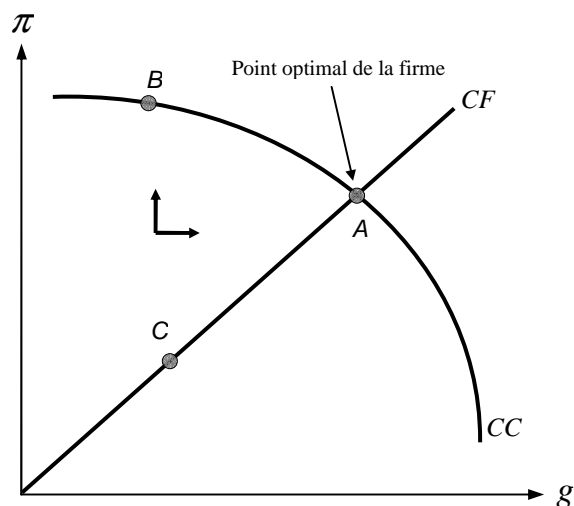
La contrainte financière, ainsi définie, donne la marge de profit minimale à mettre en œuvre pour fournir les fonds internes nécessaires à l'investissement correspondant à tout taux de croissance des ventes particulier, compte tenu d'un niveau donné du coefficient de capital. Les deux expressions mathématiques des contraintes montrent clairement que le *manager* de

la firme ne pourra se positionner qu'en dessous de la contrainte concurrentielle, et au-dessus de la contrainte financière.

Le *manager* va alors déterminer sa marge de profit en positionnant la firme de telle manière que le taux de croissance des ventes soit le plus élevé possible, tout en respectant la contrainte financière. L'objectif de croissance est en effet, rappelons-le, l'objectif qui reste au *manager* une fois pris en compte les paramètres financiers liés aux actionnaires et créanciers²³. Il n'y a qu'un seul point possible répondant à cette double condition : le point d'intersection des deux contraintes. En effet, tout point à l'intérieur de la zone commune (en dessous de la contrainte concurrentielle et au-dessus de la contrainte financière) est irrationnel car le dirigeant peut alors augmenter le taux de croissance de ses ventes sans diminuer sa marge, ou augmenter sa marge sans diminuer le taux de croissance de ses ventes. C'est une politique de ventes inefficace car non conforme à l'objectif propre des *managers* qui est de maximiser la croissance. Tout point qui se situe sur la contrainte concurrentielle mais à gauche du point A sur la figure 2.9 n'est pas conforme à la conception de Wood, car le *manager* pourrait baisser sa marge de profit de manière à accroître le taux de croissance de son revenu tiré des ventes (exemple du point B). De même, en tout point se situant sur la contrainte financière mais en dessous de la contrainte concurrentielle (point C) est irrationnel car le *manager* pourrait alors augmenter le taux de marge sans aucune conséquence sur les ventes. Graphiquement, l'objectif prioritaire du *manager* est de se situer le plus à droite possible sur l'axe des abscisses, sans dépasser la contrainte financière. Il se positionne donc quelque part sur la contrainte concurrentielle, et « glisse » le plus possible vers la droite (augmentation de g) jusqu'à rencontrer la contrainte financière qui joue le rôle d'une force de rappel.

²³ De nombreuses études empiriques avaient déjà mis en évidence l'objectif de croissance des firmes. Beaucoup plus récemment, il est intéressant de noter que Downward (1999), sur la base d'une enquête par questionnaires réalisée auprès de 283 firmes au Royaume-Uni, et sans chercher à valider une théorie précise *a priori*, montre que les deux objectifs principaux des firmes interrogées sont la croissance à long terme et le profit à long terme : on retrouve les deux éléments de long terme de la théorie de Wood.

Figure 2.9. Point optimal de la firme chez Wood (1975)



Les prix et les marges sont donc fixés sans référence à l'élasticité-prix de la demande à court terme car ils sont déterminés par les projets d'investissements. La firme n'est plus une boîte noire mais une « boîte à matière grise » à l'intérieur de laquelle se connectent différentes politiques et différentes variables qui lui sont propres. Le décideur est un stratège qui mène une guerre face à ses concurrents, une guerre où les fronts sont multiples (au moins un front commercial et un front financier). En ce sens, il est celui qui réfléchit sans cesse à la pertinence et à la cohérence des choix effectués sur les différents fronts, et surtout aux répercussions d'une décision prise sur un front sur les autres fronts (impact d'une décision de baisse du prix sur la capacité d'investissement à long terme, impact d'un investissement supplémentaire sur l'amélioration de l'arbitrage profit /croissance, etc.).

La théorie de la firme d'Adrian Wood présente un certain nombre d'avantages, sur lesquels nous insisterons plus longuement dans le chapitre suivant. Elle permet de synthétiser clairement la manière dont les prix et les marges se déterminent : les entreprises fixent leurs marges (donc leurs prix) en référence au long terme. À court terme, ce ne sont plus les prix qui remplissent le rôle de variable d'ajustement entre l'offre et la demande, mais les taux d'utilisation des capacités productives. Cette théorie donne une réelle épaisseur à l'entrepreneur en tant qu'acteur : l'entrepreneur est celui qui investit, et qui doit, à ce titre, se soucier de la question de la détermination des prix, car ce sont ces derniers qui vont fournir les fonds qui lui permettront de financer cet investissement, donc de croître, donc de survivre.

L'entrepreneur prend donc des risques : lorsque la demande diminue à court terme, il ne modifie ni ses prix, ni ses marges, car sa stratégie est établie sur un horizon long, et il prend donc résolument un risque en défendant son prix et sa marge à court terme, car la baisse du prix impliquerait une remise en cause de la viabilité de son projet d'investissement (donc de son projet de développement). Ce n'est qu'à long terme que les projets sont révisés, si les taux d'utilisation diffèrent *durablement* d'un niveau jugé plus ou moins normal. Dans ce cas, c'est cependant l'ensemble des politiques de la firme qui sont remises à plat et redéployées : la politique de prix n'est qu'un élément parmi d'autres de la stratégie des firmes. En ce sens, la théorie de Wood permet de rompre définitivement avec la logique de maximisation du profit et d'explication des prix en termes d'élasticité-prix de la demande.

Conclusion

Les postkeynésiens actuels n'ont donc pas à partager cet héritage qu'ils croient parfois avoir en commun avec les nouveaux keynésiens, à savoir la théorie de la concurrence imparfaite. Nous avons pu souligner le rôle que joue, à un moment donné de l'histoire de la pensée, la recherche d'une nouvelle hypothèse pour expliquer la formation des prix et des marges. Cette hypothèse se fonde sur deux piliers : la décentralisation des marchés d'une part, qui donne *de facto* aux firmes un pouvoir, les forçant à fixer un prix, ce à quoi les firmes répondent par l'utilisation d'une politique de prix, et la nécessité d'autofinancer l'investissement d'autre part, qui explique le montant de la marge qui est appliquée dans cette politique de prix (le « *plus* » du *cost plus* selon les termes d'Eichner). Le premier pilier émerge avec les travaux de Gardiner Means mais également ceux du groupe d'Oxford. Le second trouve également ses origines chez Gardiner Means mais réapparaît dans quelques réflexions des auteurs cambridgiens, avant qu'Alfred Eichner et Adrian Wood n'en fournissent une formalisation précise au travers d'un modèle à quatre cadrans pour le premier et d'une représentation à deux frontières ou contraintes pour le second. Nous avons, ainsi, procédé à une sorte de reconstruction intellectuelle de la théorie des prix chez les postkeynésiens, car notre thèse invite à ne plus présenter les deux théories (théorie de la concurrence imparfaite et théorie « Means-Eichner-Wood ») comme deux explications

possibles qui se situeraient sur un pied d'égalité. La formalisation établie par Wood nous semble plus robuste, c'est pourquoi c'est sur elle que nous allons à présent essentiellement nous appuyer. Dans cette véritable théorie postkeynésienne des prix et des marges de profit, l'ajustement de court terme n'est plus réalisé par les prix mais par les taux d'utilisation, et les ajustements de long terme se réalisent *via* les décisions d'accumulation, donc *via* les capacités de production. Cette reconstruction intellectuelle du parcours des postkeynésiens était en réalité nécessaire pour nous permettre de répondre à une question qui émerge directement du constat de divergence des héritages : quelle voie faut-il privilégier ? La théorie postkeynésienne telle que nous venons de la reconsidérer, qui exhibe une loi de l'offre et de la demande totalement différente de celle à laquelle les économistes sont accoutumés – et que nous allons examiner dans le chapitre suivant – est-elle supérieure en termes d'analyse à l'ancienne basée sur l'imperfection de la concurrence ? Nous disposons à présent d'une théorie qui rend possible un retour comparatif sur la théorie des nouveaux keynésiens abordée dans le premier chapitre.

Chapitre 3

LES KEYNÉSIENS, UNE FAMILLE DÉSUNIE

Introduction

Après avoir montré que la convergence analytique entre les économistes nouveaux keynésiens et postkeynésiens sur la question de la détermination des prix – convergence que nous avons esquissée dans le chapitre 1 et que l'on pourrait constater *a priori* – n'était qu'une illusion – ce que nous avons démontré au cours du chapitre 2 –, il convient à présent de se poser la question qui permettra de clore cette première partie de la thèse, celle qui vient spontanément à l'esprit à l'issue de ces deux premiers chapitres : en quoi cette reconstruction de ce que nous appelons la « véritable » théorie postkeynésienne des prix permet-elle de répondre à des problèmes qui ne seraient pas résolus par l'ancienne (la théorie de la concurrence imparfaite), et donc en quoi permet-elle d'éviter les écueils auxquels feraient face les économistes (dont les nouveaux keynésiens) qui adopteraient cette théorie de la concurrence imparfaite ? Les deux premiers chapitres avaient en effet un fort aspect « histoire de la pensée », ce qui nous a permis de retracer clairement les chemins suivis historiquement. Mais une chose est de retracer l'histoire de la pensée, une autre est de montrer l'apport analytique de cette histoire. En quoi cette perspective historique nous donne-t-elle des grilles de lecture pour analyser le présent ? Et en quoi permet-elle de le faire de manière plus satisfaisante qu'auparavant ? La voie alternative suivie par les auteurs postkeynésiens est-elle plus pertinente que l'ancienne ? Nous allons répondre par l'affirmative et montrer le caractère opérationnel de cette théorie sur la base de deux éléments.

Tout d'abord cette théorie s'accommode parfaitement des concepts théoriques et des résultats empiriques obtenus par les nouveaux keynésiens. Il est donc possible, un peu à l'image de Lee et Downward (2001), de donner une interprétation postkeynésienne des théories et résultats nouveaux keynésiens. La NEK mobilise en effet des éléments qui agissent comme une contrainte sur les firmes : ces dernières aimeraient, dans l'idéal, modifier leurs prix face à une variation de la demande, mais reculent devant les contraintes et coûts liées à ce

changement. En réalité, la NEK, bien qu'ayant (en majorité) renoncé à l'existence d'un commissaire-priseur sur les marchés, n'a pas renoncé à l'existence d'une rationalité de type commissaire-priseur chez les firmes. En d'autres termes, elle a continué de se référer à un arrière-monde, celui de la détermination des prix par confrontation directe entre une offre et une demande, sur le marché des biens, période après période. La NEK a créé l'illusion de la suppression du personnage du commissaire-priseur, alors que celui-ci est venu siéger directement dans la tête des entrepreneurs. En conservant la référence à cet arrière-monde, la NEK est dans l'incapacité de concevoir la rigidité des prix comme un phénomène purement volontaire et choisi par les firmes hors de toute contrainte, ce qui est tout à fait envisageable dans la théorie postkeynésienne des prix.

Ensuite, la théorie postkeynésienne des prix permet de contourner l'un des problèmes rencontrés historiquement par les tenants de la théorie de la concurrence imparfaite, à savoir celui de la valeur de l'élasticité-prix de la demande à la firme. Pour admettre une solution positive pour le prix, le cadre de la concurrence imparfaite nécessite de faire intervenir des élasticités-prix de la demande à la firme dont la valeur absolue doit être strictement supérieure à 1. Or, des doutes ont toujours existé sur la vérification de cette condition. Dès lors que cette élasticité a une valeur comprise entre 0 et 1, le système ne donne pas de solution positive pour le prix, problème que ne rencontre pas la théorie postkeynésienne car, sans dire que cette courbe de demande à la firme n'existe pas, elle amène à envisager que ce n'est pas ce que les entrepreneurs regardent. Bien plus troublant encore, nous allons montrer que ce problème de la valeur des élasticités-prix existe encore dans les études empiriques réalisées par la NEK et détaillées dans le chapitre 1. C'est pourquoi l'abandon de la théorie de la concurrence imparfaite et l'adoption de la théorie « Means-Eichner-Wood » permet de se libérer de ces considérations, en glissant vers une théorie où la concurrence pourrait toujours être considérée comme imparfaite, mais sous des traits profondément et fondamentalement remaniés.

Ce troisième chapitre sera subdivisé en deux sections. La première reviendra tout d'abord sur les grandes différences entre la théorie postkeynésienne et celle de la NEK, insistant avant tout sur l'abandon du commissaire-priseur et son transfert dans la tête des entrepreneurs opéré par les nouveaux keynésiens, faisant de leur théorie une théorie de la *rigidité contrainte* des prix, contrairement à la théorie postkeynésienne qui amène à conclure que nous avons affaire à une théorie de la *rigidité délibérée*. Nous montrerons qu'il est ainsi

possible de donner un point de vue postkeynésien sur les études empiriques. Dans la seconde section, nous examinerons en détail le problème de la valeur de l'élasticité-prix de la demande à la firme, en montrant qu'il persiste dans l'étude originelle de Blinder *et al.* (1998), et dans d'autres études. Nous présenterons alors la vision que la théorie postkeynésienne nous amène à adopter. Cette vision rend les pratiques de politiques de prix observées dans le monde réel *incompatibles* avec la notion de concurrence imparfaite, contrairement à ce qui a toujours été avancé et continue de l'être par les partisans de ce corpus.

Section 1. Une lecture postkeynésienne des résultats nouveaux keynésiens

La première section de ce chapitre sera l'occasion de mettre en perspective les différences qui nous semblent importantes entre l'école postkeynésienne et l'école nouvelle keynésienne en matière de théorie des prix. Nous allons montrer que ces deux écoles sont en réalité tout à fait différentes, car la NEK considère la rigidité des prix comme responsable des effets de demande effective, conserve la rationalité « de type commissaire-priseur » alors même qu'elle avait abandonné l'existence de ce dernier, et n'envisage pas la rigidité des prix comme un choix délibéré *a priori*. En d'autres termes, la différence majeure entre l'école postkeynésienne et la NEK est que cette dernière continue de se référer à un arrière-monde auquel elle doit rendre des comptes : celui de la détermination des prix sur un marché par confrontation de l'offre et de la demande à la date t . Nous montrerons également que les théories de la rigidité sont tout à fait interprétables dans un cadre postkeynésien.

1.1. Rigidité des prix et projet keynésien

1.1.1. Rigidité des prix et demande effective

Le premier point d'achoppement que nous entendons souligner est tout simplement l'interprétation faite par la NEK du terme « keynésien ». Il nous semble en effet, et cette vision n'est pas nouvelle, que ces auteurs se fondent sur une interprétation bien particulière (pour ne pas dire erronée) du paradigme keynésien. Nous avons souligné dans le chapitre 1 les affrontements qui ont eu lieu dans les années 60-70 sur l'hypothèse de fixité des prix. Il est à ce titre compréhensible qu'afin de répondre aux critiques des nouveaux classiques tout en

utilisant le langage de ces derniers, la NEK ait été contrainte à quelques « contorsions ». Mais il nous semble curieux que des auteurs se réclamant de Keynes fondent les fluctuations économiques sur la rigidité des prix. Si l'on en croit Ball et Mankiw (1994), l'observation empirique de prix rigides est la meilleure preuve que quiconque puisse trouver de la non-neutralité de la monnaie à court terme ! Pour le dire clairement, dans la logique des nouveaux keynésiens, les fluctuations de la demande affectent l'activité économique (ce qui ressemble jusque là à du keynésianisme) précisément parce que les prix ne réagissent pas à la demande (ce qu'ils croient être du keynésianisme). Comme nous l'avons déjà précisé, selon leur conception, dans l'équation quantitative $MV=PY$, la monnaie M (qui détermine la demande globale) affecte la production Y car les prix P sont rigides. Mais à long terme, les prix retrouvant leur flexibilité, la monnaie redevient neutre et n'affecte plus les variables réelles. Cette construction conceptuelle pourrait sembler séduisante, si ce n'était pas précisément ce que Keynes entendait combattre en 1936 ! En effet, le but de Keynes dans la *Théorie générale* était précisément de montrer que dans une économie monétaire de production, la monnaie n'est neutre ni à court ni à long terme, et que l'offre ne crée pas sa propre demande *même dans un système où la concurrence est parfaite et où les prix sont parfaitement flexibles* (voir par exemple Davidson, 1992). Gardiner Means lui-même s'était assuré de ce point auprès de Keynes, lequel fut toujours formel sur la question (Means, 1976). En d'autres termes, chez Keynes la flexibilité des prix n'empêche pas la demande d'affecter l'activité économique.

1.1.2. Commissaire-priseur et rationalité de commissaire-priseur

La seconde différence fondamentale entre la NEK et l'école postkeynésienne tient, de notre point de vue, à l'articulation entre commissaire-priseur et rationalité. Nous avons expliqué comment reconstruire l'héritage intellectuel des postkeynésiens en se fondant en partie sur la distinction marchés centralisés/décentralisés qu'on retrouve dans les travaux de Gardiner Means. Au sens strict, cela ne constitue pas réellement une originalité vis-à-vis des travaux nouveaux keynésiens. En effet, ces derniers ont pris acte, au moins pour une majorité d'entre eux, de l'absence du commissaire-priseur. Ces auteurs ont donc bien compris que les marchés sont décentralisés. Mais en remplacement de ce vide laissé par l'absence du commissaire-priseur, ces auteurs en ont transféré les propriétés... aux firmes elles-mêmes ! La NEK considère en réalité que les firmes sont leur propre commissaire-priseur, qu'elles font

varier leur prix (elles le peuvent car elles sont en concurrence imparfaite) en fonction des variations de la demande à court terme. Plus précisément, la NEK n'envisage quasiment jamais que l'abandon du personnage du commissaire-priseur pose immédiatement la question du type de rationalité des firmes, et des objectifs qu'elles poursuivent. On pourra objecter à ceci que l'existence d'un marché centralisé n'oblige pas, en soi, les firmes à se comporter de manière rationnelle, et que l'hypothèse de maximisation du profit tient à d'autres réflexions, notamment au fait qu'il est raisonnable de supposer que les firmes cherchent à faire le plus de profit possible. Mais en réalité, dans le cadre d'un marché organisé autour d'un commissaire-priseur avec clause de suspension des échanges (c'est-à-dire dans un marché où toute transaction ne peut passer que par le commissaire-priseur, où le prix est donc donné par lui, les productions étant déterminées en fonction de ce prix) les firmes n'ont pas réellement d'autre possibilité de comportement raisonnable : dans un tel cadre, il est raisonnable de produire une quantité qui permette de maximiser le profit. En revanche, dans un monde décentralisé, la firme peut faire usage de sa liberté : elle n'est pas obligée de maximiser son profit à court terme et peut mener une stratégie qui lui permette de servir d'autres objectifs (comme la croissance à long terme) et qui implique de ne pas faire varier les prix suite à une modification de la demande à court terme. Autrement dit, la NEK continue, comme nous l'avons annoncé dans le chapitre 2, de se référer à un arrière-monde auquel elle cherche à rendre des comptes : celui de la détermination du prix par une confrontation entre une offre et une demande, *hic et nunc*, sur un marché, instantanément. Le fait de retenir le cadre de la concurrence imparfaite ne change rien à cet arrière-monde. Cela crée simplement l'illusion que l'on peut se passer d'un commissaire-priseur, alors que ce dernier est venu siéger directement dans la tête du *manager*, en fixant la forme et la place de la courbe de demande dans son esprit. La théorie postkeynésienne s'affranchit quant à elle définitivement et intégralement de toute référence au commissaire-priseur. L'entrepreneur n'y agit plus en suivant une rationalité de ce type : il ne cherche plus à égaliser l'offre et la demande pour son produit à la date t . Il « façonne » au contraire sa demande à moyen/long terme.

1.2. Retour sur les théories de la rigidité

1.2.1. Rigidité contrainte et rigidité délibérée

Un autre élément de différence entre la NEK et l'école postkeynésienne découle du paragraphe précédent : dès lors que la NEK choisit de donner des gages intellectuels à l'arrière-monde dont nous avons parlé, elle ne peut envisager la rigidité des prix que comme une anomalie *a priori*, comme une contrainte qui empêche les firmes de se comporter conformément aux préceptes de cet arrière-monde. Nous ne voulons pas par là affirmer que dans l'esprit de la NEK le maintien des prix n'est pas choisi par les firmes. Simplement, ces dernières choisissent de maintenir leur prix parce que quelque chose est venu empêcher ou contraindre leur plan optimal : des contrats, des coûts, des problèmes de coordination... C'est en ce sens une théorie de la rigidité *contrainte*. Dans la théorie de la firme postkeynésienne au contraire, le maintien du prix est un choix *délibéré* de l'entreprise. Cela permet de générer des fonds internes destinés au financement de l'investissement à long terme. Gardiner Means lui-même mettait en avant une notion de choix délibéré dans le maintien des prix par les entreprises. C'est en ayant ainsi en tête la présomption selon laquelle les firmes choisissent délibérément de maintenir leurs prix que l'on peut jeter un regard neuf sur l'ensemble des théories avancées par les nouveaux keynésiens. Nous ne reviendrons pas ici sur les raisons pour lesquelles le comportement de *price setting* n'est pas dû au caractère imparfait de la concurrence. Les firmes fixent un prix parce qu'elles sont en univers décentralisé, en calculant une marge qui met en cohérence les différents éléments de leurs projets de croissance à long terme.

Pour autant, il pourrait sembler invraisemblable de remettre en cause l'utilité de théories qui ont obtenu une certaine confirmation auprès des firmes elles-mêmes. Nous serions alors en train d'expliquer à l'Académie que, les firmes fixant leurs prix en vue du long terme, toute théorie qui explique pourquoi ces prix sont rigides à court terme, et qui a été classée parmi les meilleures par les chefs d'entreprise interrogés, n'a aucune pertinence. Nous serions alors en train de succomber au défaut de certains sceptiques qui, dès les origines de ces sondages, reprochaient aux *managers* interrogés de ne pas avoir bien compris les questions (voir par exemple Blanchard, 1994). Nous prendrons ici la position exactement contraire : il nous semble possible de montrer que les données utilisées par la NEK ne sont

pas aussi univoques que ce qui est généralement avancé²⁴. Que l'on y regarde de près, et l'on découvre que les théories de la NEK sont loin d'être universellement reconnues comme des causes réelles de la rigidité des prix. L'étude originelle de Blinder était en effet menée en deux étapes : dans la première il était demandé aux responsables des décisions de prix si la théorie énoncée les concernait, dans une seconde étape seulement il leur était demandé le degré d'importance de cette théorie dans l'explication de la rigidité des prix. Autrement dit, une chose est de dire que l'entreprise utilise des contrats écrits pour ses ventes, ou doit faire face à des coûts liés au changement des prix sur des étiquettes ou des catalogues, mais une autre est de dire que c'est cela même qui est responsable du maintien des prix face à une variation de la demande à court terme. Le tableau 3.1 retrace les chiffres que l'on peut trouver dans l'étude de Blinder *et al.* (1998). Le taux d'acceptation donne le pourcentage de firmes qui se « reconnaissent » dans la théorie en question (1^{ère} colonne). Les colonnes suivantes représentent la répartition de ces entreprises selon l'importance qu'elles accordent à la théorie dans laquelle elles se reconnaissent pour expliquer la rigidité de leurs prix. La dernière colonne donne une importance réelle déduite, égale au produit de la première colonne par la somme des deux suivantes (*très important* et *important*). Ainsi, 40,5 % des firmes reconnaissent avoir un coût marginal constant²⁵, 22,2 % de ces firmes pensent que cela est très important dans la rigidité de leurs prix et 18,9 % pensent que cela est important. L'importance « réelle » de cette théorie est donc égale à $0,405 \times (0,222 + 0,189)$ soit environ 17 % de firmes pour lesquelles la constance du coût marginal est importante ou très importante pour expliquer la rigidité.

²⁴ Et, par là même, pas aussi univoques que ce que nous avons présenté dans le chapitre 1.

²⁵ La première question n'était en revanche pas posée pour le *cost-based pricing* et le défaut de coordination.

Tableau 3.1. Taux d'impact réel déduit des données de Blinder et al. (1998)

	Taux d'acceptation	Très important	Moyennement important	Peu important	Totalement sans importance	Importance réelle
Contrats nominaux	40,0 % ²⁶	23,6%	13,6 %	13,3 %	49,5 %	14,88 %
Contrats implicites	64,0%	28,3%	22,7%	9,7%	39,3%	33,0%
Lien qualité/prix	22,5%	4,3%	6,3%	8,0%	81,5%	2,39%
<i>Cost-based pricing</i>	-	38,8%	18,0%	13,3%	30,0%	-
Coût marginal constant	40,5%	22,2%	18,9%	15,0%	43,9%	17,0%
Coûts de menus	43,0%	16,8%	14,3%	9,8%	59,3%	13,0%
Défaut de coordination	-	42,4%	19,4%	10,6%	27,5%	-
Concurrence hors-prix	77,0%	31,0%	25,9%	12,9%	30,2%	44,0%

Source : Blinder et al. (1998) et calculs de l'auteur pour la dernière colonne

Il ressort nettement de ce tableau que l'impact réel de ces théories est à nuancer : même si un certain nombre de firmes se sentent concernées par les contrats, les coûts et les problèmes de coordination (le contraire serait étonnant), toutes ne jugent pas cela crucial dans la décision de maintien des prix. Quand bien même les *managers* classent les contrats implicites premiers, seuls 33 % d'entre eux estiment que ces contrats sont responsables de la rigidité des prix. On constate d'ailleurs que les coûts de menus n'ont d'impact réel qu'à hauteur de 13 %. On ne peut qu'être frappé par le pourcentage de firmes qui répondent que la théorie qu'on leur propose est « totalement sans importance » dans la rigidité des prix : 49,5 % pour les contrats nominaux, et jusqu'à 81,5 % pour le lien entre qualité et prix. En d'autres termes, le succès empirique de ces théories n'est pas celui que l'on pourrait croire à première vue.

Un autre élément, présent cette fois dans quasiment toutes les études, peut amener à questionner ces théories. Il fut fréquemment demandé aux entreprises de classer différents facteurs susceptibles d'entraîner une hausse ou une baisse des prix. Nous présentons une synthèse des résultats disponibles dans les tableaux 3.2 et 3.3. La moyenne est à nouveau établie par nos soins, avec la même précaution que les moyennes que nous avons présentées au cours du chapitre 1, à savoir qu'elles fournissent simplement une *idée de hiérarchie*.

Tableau 3.2. Facteurs de hausse des prix

	Bel.	All.	Esp.	Fra.	Ita.	Lux.	P-Bas	Aut.	Port.	R-U	Can.	Suè.	Moy.
Coût du travail	1	2	2	2	2	1	1	1	2	-	4	5	2,1
Coût des matériaux	2	1	1	1	1	-	2	2	1	1	2	2	1,5
Coût financier	4	5	5	-	5	2	5	5	5	4	5	4	4,5
Demande	5	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3,8
Prix du concurrent	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	1	1	2,7

Source : compilation de l'auteur (rang moyen rapporté)

²⁶ Estimation sur la base du chiffre d'affaires réalisé par contrats de ce type.

Le phénomène frappant du tableau 3.2 est que les deux principales causes de hausse des prix sont la hausse du coût des matériaux et du coût du travail. Puis vient la hausse du prix des concurrents, et la demande en quatrième position. La demande n'est donc pas la cause principale de hausse des prix. La question qui vient immédiatement à l'esprit est la suivante : comment se fait-il que la hausse des coûts soit un facteur plus important de hausse des prix que la hausse de la demande ? Les menus et autres étiquettes doivent être changés tout autant lorsque le prix varie suite à une hausse des coûts que suite à une hausse de la demande. Les contrats nominaux devraient empêcher une hausse de prix suite à une variation des coûts tout autant que suite à une variation de la demande. Seuls les contrats implicites envisagent que la hausse des coûts puisse être une raison plus valable qu'une hausse de la demande pour faire varier le prix. Pourquoi les firmes classent-elles alors la demande aussi loin ? Avant de fournir des éléments d'interprétation, passons au second tableau, qui s'intéresse quant à lui aux facteurs susceptibles d'entraîner une baisse des prix (tableau 3.3).

Tableau 3.3. Facteurs de baisse des prix

	Bel.	All.	Esp.	Fra.	Ita.	Lux.	P-Bas	Aut.	Port.	R-U	Can.	Suè.	Moy.
Coût du travail	4	4	4	4	4	3	3	5	2	-	4	5	3,8
Coût des matériaux	3	1	2	2	1	-	4	2	1	2	2	2	2,0
Coût financier	5	5	5	-	5	4	5	4	5	4	5	4	4,6
Demande	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2,8
Prix du concurrent	1	2	1	1	2	1	1	1	4	1	1	1	1,4

Source : compilation de l'auteur (rang moyen rapporté)

On constate qu'une baisse de la demande ne constitue jamais la principale raison de baisse des prix : elle est en troisième position. La première cause est la baisse du prix des concurrents, la deuxième la baisse du prix des matériaux. Enfin viennent le coût du travail et le coût financier. Il semble exister, entre les deux tableaux, une asymétrie hausse/baisse, mais la demande n'est de toute manière jamais la principale raison de changement du prix.

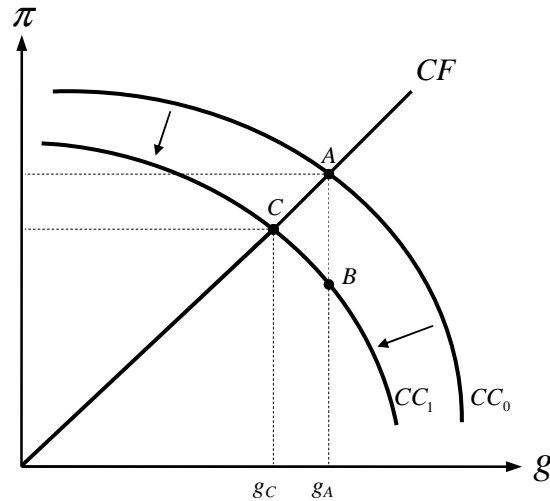
Selon la perspective qui est la nôtre, une hausse de la demande n'a aucune raison d'entraîner une hausse des prix car cette hausse de la demande répond à l'objectif qu'a la firme au moment de fixer son prix : la croissance. La hausse de la demande à court terme représente pour la firme une validation de sa stratégie. Ce n'est qu'à long terme, si la demande devait sans cesse croître, que l'on pourrait assister à une hausse des prix *via* une hausse des marges nécessaires au financement de l'investissement supplémentaire requis pour

y répondre²⁷. Au contraire, une baisse de la demande est un signal négatif pour l'entrepreneur. Le succès ne semble pas être au rendez-vous. Mais cette baisse de la demande étant à court terme, l'entrepreneur peut décider de maintenir son prix car il s'est engagé sur le long terme. Une baisse du prix peut être une solution mais pas nécessairement : si la baisse du prix devait ne pas relancer la demande, elle représenterait pour lui une coupe nette dans son chiffre d'affaires, donc dans son profit.

Dans une perspective woodienne, voici les éléments qu'il est possible d'articuler pour interpréter les résultats des précédents tableaux : les deux principales causes de hausse des prix sont le coût du travail et le coût des matériaux (consommations intermédiaires). Si la hausse des coûts ne concerne que la firme en question (et pas ses concurrentes), alors elle représente, à prix donné, une baisse de la marge pour tout taux de croissance des ventes, donc un déplacement vers le bas de la contrainte concurrentielle. Si le *manager* maintient le prix, alors l'intégralité de la hausse de coût est absorbée par une baisse de la marge de profit : la firme passe, sur la figure 3.1, du point *A* au point *B*, et maintient un taux de croissance des ventes de g_A . Ce point n'est pas financièrement viable, et l'entrepreneur doit donc réagir. Afin de revenir à une situation viable à long terme, il va devoir augmenter son prix afin de rétablir sa marge de profit, ce qui amène la firme au point *C*, avec un taux de croissance des ventes g_C . On voit que la hausse du prix liée au rétablissement de la marge n'est pas neutre en termes de croissance des ventes, puisque l'entreprise se trouve, suite à la hausse des prix, dans une situation de moindre croissance des ventes à long terme. C'est cependant là la seule solution cohérente et viable pour la firme.

²⁷ Encore que la firme peut croître en maintenant son taux d'accumulation, ce qui n'entraîne pas nécessairement une hausse des marges nécessaires. Il faudrait pour cela qu'il y ait une hausse du taux de croissance de la demande

Figure 3.1. Effet d'une hausse du coût du travail pour la firme en analyse woodienne

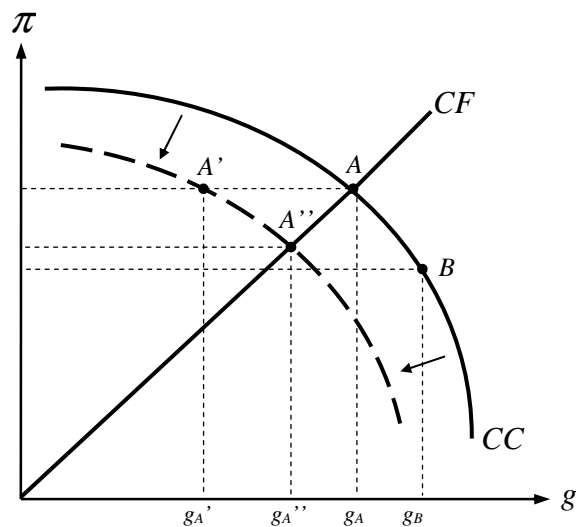


Si en revanche la hausse des coûts concerne toutes les firmes, alors on peut penser que cela n'affecte pas la contrainte concurrentielle, car la demande globale étant donnée pour Wood, toutes les firmes maintiendront leur taux de marge en augmentant leurs prix et le résultat sera inchangé.

Passons maintenant à une baisse du prix des concurrents, qui est la principale raison évoquée par les firmes de baisse des prix. Si le ou les concurrents baissent leurs prix, et que l'entreprise maintient son taux de marge (donc son prix), alors elle verra ses ventes croître à un rythme moins rapide, car ses concurrents ont un prix plus attractif. Cela correspond à un déplacement vers la gauche de sa contrainte concurrentielle. La firme passe du point A au point A' sur la figure 3.2. Ce point n'est pas une stratégie optimale car, compte tenu du niveau plus faible de croissance des ventes, il n'est plus nécessaire de dégager autant de profit qu'auparavant, le *manager* a intérêt à baisser son taux de marge (baisser son prix à son tour) pour relancer ses ventes. Toute la question est alors la suivante : si les concurrents ont baissé leur prix par une compression de leur marge, alors ils sortent de leur point optimal car ils passent à droite de leur contrainte financière, de A à B (figure 3.2). En d'autres termes, lorsque le concurrent baisse son prix par baisse de sa marge de profit, il se déplace vers une stratégie non viable à long terme. De là, soit la firme qui assiste à cette baisse de prix des concurrents suit la même voie, et toutes les firmes se retrouvent à long terme dans l'incapacité de financer leur expansion, ce qui finit par les ramener *de force* au point optimal A (laissant leur situation inchangée), soit elle décide de converger effectivement vers le nouveau point

optimal, A'' , tout en sachant également qu'à terme, le ou les concurrent(s) ne pourront tenir leur position, et devront se raviser, ramenant les contraintes concurrentielles à leur niveau initial.

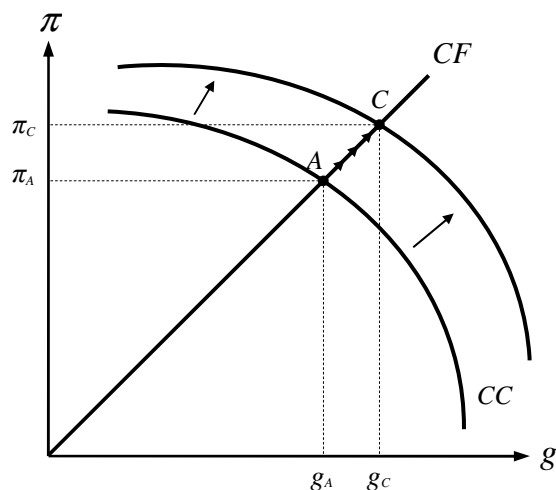
Figure 3.2. Effet d'une baisse du prix (par baisse de la marge) des concurrents



Lecture : le concurrent passe du point A au point B , et la firme « attaquée » voit sa contrainte concurrentielle se déplacer provisoirement. La solution optimale est de passer au point A'' . Si le *manager* décide néanmoins de suivre les autres firmes et de passer lui aussi au point B , il passe à une situation non viable. À long terme, en revanche, il est probable que toutes les firmes reviennent au point A .

La seconde raison de baisse des prix révélée par les entreprises est une baisse du coût des matériaux. En termes woodiens, cela s'interprète à nouveau de deux façons : soit cette baisse de coût des matériaux ne concerne que la firme elle-même, soit elle concerne l'ensemble des firmes. Dans le premier cas, cela correspond à un déplacement vers la droite de la contrainte concurrentielle de la firme. À marge donnée, elle peut baisser son prix par rapport à ses concurrentes et peut donc stimuler la croissance de sa propre demande. En revanche, cette croissance supplémentaire de ses ventes va la contraindre à dégager plus de marges qu'auparavant afin de financer l'investissement nécessaire. Elle va donc à la fois baisser son prix et augmenter sa marge, et passer du point A au point C (figure 3.3). En revanche, si toutes les firmes subissent une baisse de coûts, cela ne modifie pas la hiérarchie concurrentielle entre les firmes : étant toutes concernées, elles maintiennent leur taux de marge, baissent leur prix, et la contrainte concurrentielle de chaque firme individuelle n'est pas affectée.

Figure 3.3. Effet d'une baisse du coût des matériaux de la firme



1.2.2. Retour critique sur les théories

Abordons à présent la discussion des théories en elles-mêmes. Concernant la théorie des coûts de menus, cette théorie se distingue par l'antagonisme entre son succès académique et son échec empirique. Il semble en effet que l'arrivée des promoteurs électroniques dans les grandes surfaces ainsi que l'avènement des ventes en ligne (où les prix peuvent être modifiés à la seconde et sans coûts) n'aient pas remis en cause la rigidité de ces derniers. De plus, comme le note Gordon (1981), certains prix imprimés sur des étiquettes changent tous les jours, et ces dernières n'ont jamais empêché l'inflation. Au niveau théorique, une question se pose : pourquoi les entreprises impriment-elles leurs prix sur des étiquettes ou des menus si cela représente une telle contrainte pour l'ajustement de leur plan optimal ? Il nous semble que d'un point de vue postkeynésien, une inversion de causalité peut être avancée : les menus et catalogues ne sont pas une contrainte sur la décision de prix, ils sont la conséquence de cette dernière. *Ce n'est pas parce que les firmes impriment des catalogues et des étiquettes qu'elles maintiennent le prix, c'est précisément parce qu'elles ont décidé de maintenir le prix qu'elles peuvent les imprimer sur des étiquettes et des catalogues* (Melmiès, 2010).

Concernant les contrats nominaux, nous pourrions présenter peu ou prou le même genre de commentaire : les chefs d'entreprises interrogés classent cette théorie parmi les meilleures, mais 49,5 % des entreprises concernées aux États-Unis la jugent totalement sans importance dans la rigidité des prix (voir tableau 3.1). Blinder *et al.* (1998) eux-mêmes s'interrogent sur cette théorie en avançant que « certains économistes diraient que cette idée

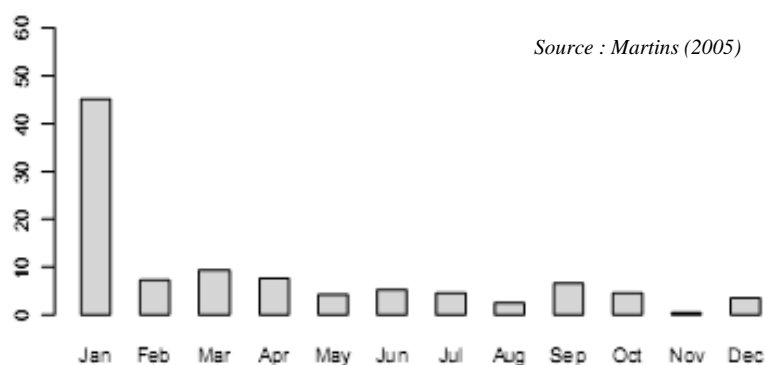
n'est pas une théorie du tout, car elle n'explique pas pourquoi les parties s'engagent dans ce genre de contrats » (*ibid.*, p. 129). En effet, la NEK ne donne pas de raison pour laquelle les firmes s'enfermeraient dans une telle contrainte, qui les oblige à maintenir un prix alors que la demande a varié et que le plan optimal s'en trouve modifié. Comme le notent Van Ees et Garretsen (1992), il est presque impossible de rationaliser ces contrats dans le cadre de la NEK. De plus, les contrats nominaux pourraient être des contrats révisibles ou pourraient être tout simplement indexés. Les postkeynésiens ont cette fois-ci une réponse qui a émergé depuis de nombreuses années : l'utilisation de contrats nominaux est une pratique rationnelle dans les économies monétaires de production, et sont un moyen de faire face à l'incertitude radicale (voir par exemple Davidson, 1994). Les firmes (ainsi que les travailleurs) cherchent à stabiliser les flux monétaires entrants et sortants de manière à obtenir une meilleure lisibilité de leur situation financière et surtout éviter de ne pouvoir faire face à leurs dettes, c'est-à-dire de faire faillite. Les contrats nominaux permettent de stabiliser les montants monétaires issus des activités. Des contrats en nature poseraient inévitablement la question du choix de l'étalon : plus il existe d'étalons différents, plus le risque lié à l'utilisation de contrats en nature est grand. Si l'on se fixe sur un seul et même étalon, alors on revient à la monnaie. Reste la question de savoir pourquoi les agents ne cherchent pas à utiliser des contrats indexés. En fait, même avec ce type de contrats le risque reste grand en raison de l'incertitude de la base sur laquelle chaque agent va indexer ses contrats. Une entreprise peut tenter d'indexer ses contrats de vente sur l'évolution de ses coûts de production, alors que les salariés peuvent plutôt tenter d'indexer leurs contrats de travail sur l'indice des prix à la consommation (voire même sur l'indice de prix de leur propre panier de consommation) ce qui augmente d'autant le risque de ce type de contrats : on ne peut être sûr que tout le monde va indexer ses contrats sur la même chose. L'utilisation de contrats nominaux qui seront révisés à intervalles réguliers est donc une réponse à l'incertitude, car ils stabilisent les anticipations de long terme. Les agents économiques créent des institutions et des mécanismes qui permettent de composer avec l'incertitude radicale et non-probabilisable inhérente aux systèmes économiques capitalistes.

L'hypothèse du défaut de coordination amène à une réflexion un peu plus longue sur la notion même de coordination. Dans la tradition néoclassique, la question de la coordination est résolue par le recours au commissaire-priseur dans le cas des marchés centralisés, ou par

les procédures de *recontracting* à la Edgeworth dans le cadre des marchés décentralisés. Mais la question qui se pose est toujours celle d'une coordination *a priori* au niveau du marché : il n'y a d'échanges que lorsque la coordination a été réussie. La clause de suspension des échanges interdit de réaliser des transactions tant qu'un équilibre n'a pas été atteint. Dans la perspective postkeynésienne au contraire, la règle de fonctionnement des marchés implique une absence totale de coordination *a priori*. Les firmes doivent donc se coordonner seules. Dans la logique postkeynésienne où existe un lien entre la politique de prix et la politique d'investissement, la firme doit d'ailleurs avant tout se coordonner avec elle-même. Mais que se passe-t-il lorsque les firmes, désireuses de changer leurs prix, ne le font pas car elles ne souhaitent pas le faire en premier ? Vont-elles rester dans cette situation indéfiniment ? Comment se débloque la situation ? Qu'est-ce qui pousse finalement une firme à franchir le pas d'être la première à modifier son prix ? Les postkeynésiens avancent l'idée que les firmes vont se coordonner sous une forme ou sous une autre : cartel, régulation étatique, entente ou encore *price leadership* (Lee, 1998). Une autre solution envisagée pour résoudre la situation est l'utilisation de conventions (*ibid.*). Nous insisterons ici sur un type particulier de convention qui nous semble pertinent : la convention temporelle. Parmi les études empiriques que nous avons évoquées, celle menée au Portugal permet d'entrevoir la manière dont les firmes cherchent à pallier, de notre point de vue, ce problème du défaut de coordination. L'étude fournit un graphique de répartition des modifications de prix au cours de l'année, et l'on peut y découvrir qu'une majorité des changements de prix intervient au mois de janvier. Cela confirme l'importance cruciale du temps historique dans les processus économiques : l'activité des firmes est incluse (« encadrée ») dans la vie globale des sociétés, et donc subdivisée en sous-périodes temporelles qui sont autant de repères qui améliorent la lisibilité de l'activité. La période comptable de référence étant l'année, il est normal de retrouver des comportements de prix qui se calquent sur cette division temporelle. C'est à l'année qu'on examine généralement les taux de profit, donc le succès ou non des projets des firmes. Les prix étant décidés sur la base des projets de long terme, il est normal qu'ils soient en général réévalués tous les ans et non au gré de chaque variation de la demande à court terme. Cette convention a, en outre, l'avantage d'être communément admise et connue de tous : la plupart des firmes savent que les autres feront face à des modifications de tarifs le 1^{er} janvier, et qu'elles peuvent donc modifier leurs propres prix à cette date. La convention temporelle est

une solution de coordination lisible pour des firmes qui voient le taux de croissance de leurs ventes augmenter durablement et que la nécessité d'autofinancer l'investissement *oblige* à procéder à ces changements de prix.

Figure 3.4. Distribution mensuelle des modifications de prix au Portugal



Venons-en à présent aux deux dernières théories, la grande gagnante puis sa dauphine : les contrats implicites et le *cost-based pricing*. Les contrats implicites ont été transposés à la théorie des prix, rappelons-le, par Arthur Okun (qui analysait à l'origine les contrats implicites dans la détermination des salaires). Il se trouve qu'Okun est très fréquemment cité dans les travaux postkeynésiens. Dans un ouvrage de 1981 (*Prices and Quantities*), Okun distingue les *auctioneer markets* et les *customer markets*. Cette distinction est de fait très proche de celle que nous mettons en avant entre marchés centralisés et marchés décentralisés. Sur les *customer markets*, les prix sont stables, et Okun interprète ce comportement comme une préférence des consommateurs pour des prix stables. On pourrait ici tenter d'entrer dans la nuance en arguant du fait qu'il s'agit sans doute plus d'une nécessité que d'une préférence : les consommateurs ne préfèrent pas des prix stables à des prix flexibles, ils ont *besoin* de prix stables afin de pouvoir établir leurs plans de consommation. Mais cela ne relève, de notre point de vue, que de la nuance. La conclusion reste que les consommateurs trouvent un intérêt à avoir en face d'eux des firmes qui maintiennent les prix. En ce sens, la théorie des prix devient liée à la théorie du consommateur, qui expliquerait à elle seule la rigidité observée. Une question, que les nouveaux keynésiens eux-mêmes posent parfois avec circonspection, demeure cependant. Les entreprises, visant des relations de long terme avec leurs clients, ont peur de décourager ceux-ci par une hausse de prix suite à une

hausse de la demande. Les consommateurs trouveraient cela « injuste ». Mais comment se fait-il que les firmes ne perçoivent pas qu'en ajustant leurs prix en continu elles regagneraient en période de baisse de la demande ce qu'elles ont perdu en période de hausse de cette demande ? Pourquoi les clients ne trouvent-ils pas injuste que les prix ne diminuent pas en période de baisse de la demande ? Dans une perspective postkeynésienne, en réalité, la préférence pour des prix stables doit être étendue aux firmes elles-mêmes : elles y trouvent leur compte en étant ainsi capables de stabiliser les flux monétaires entrants qui viennent alimenter l'autofinancement. Dans son étude sur le Royaume-Uni, Downward montre que les firmes affirment elles-mêmes rechercher et *désirer* des prix stables (Downward, 1999, p. 164).

C'est peut-être sur le *cost-based pricing* que l'accord peut sembler le plus franc. Pour autant, les auteurs postkeynésiens, qui insistent depuis longtemps sur ce genre de comportement, n'y voient pas une cause du manque d'ajustement des prix aux variations de la demande. Considérer que la fixation des prix sur la base des coûts explique le non-ajustement à la demande ne fait que déplacer le problème, car on se trouve alors dans l'embarras d'expliquer pourquoi les prix réagissent aux coûts et non à la demande. Seule la théorie postkeynésienne peut l'expliquer : les prix réagissent aux coûts parce qu'une hausse de ces derniers à prix inchangés réduit la capacité de financement de l'investissement de la firme à terme.

On pourrait avoir au terme de ce tour d'horizon un sentiment partagé : les théories développées par la NEK ne sont sans doute pas parfaites, mais nous avons montré qu'il existe certaines similitudes et certains points d'accord possibles avec l'école postkeynésienne. Nous n'entendons pas ici écarter l'arsenal théorique de la NEK d'un revers de main. Ces théories répondent à un objectif, et elles y répondent assez bien. Mais le point de divergence avec l'école postkeynésienne est que cette dernière, n'ayant pas de volonté de se référer au cadre de la détermination des prix par confrontation entre offre et demande à la date t , n'a pas besoin de réaliser de « contorsions » pour expliquer les faits à l'aune de ce cadre. La rationalité de la firme n'est pas la maximisation du profit période après période, mais la maximisation de la croissance à long terme sous contrainte de financement de l'investissement nécessaire pour y répondre. La différence de rationalité sous-jacente nous semble être, en définitive, une différence fondamentale et irréductible : sur ce plan les

nouveaux keynésiens et les postkeynésiens diffèrent totalement. Mais bien plus fondamental est en réalité l'objet même des rigidités : alors que la NEK se pose clairement la question de la rigidité des prix, la reconstruction de la théorie postkeynésienne amène à l'idée que ce sont en réalité les marges de profit qui sont rigides face aux fluctuations économiques, car elles constituent une variable hautement stratégique du fonctionnement et de la survie de la firme. Le prix n'apparaît pas comme le résultat du niveau de la concurrence à court terme sur le marché des biens, qui permet de dégager un excédent sur le coût de production. Il devient un assemblage de deux éléments : coût et marge de profit. Nous nous situons, pour notre part, clairement dans une posture postkeynésienne, car elle est la seule qui se pose la question de l'évolution des prix à travers l'influence que peut avoir l'évolution de la demande sur les marges de profit.

Section 2. Les vices cachés de la NEK

Le temps est venu de lever le voile sur ce que nous considérons être le problème majeur de la nouvelle école keynésienne en matière de théorie des prix, et qui remet en cause fondamentalement la théorie de la concurrence imparfaite. L'émancipation par rapport à ce corpus, et la convergence vers la « véritable » théorie postkeynésienne permet d'éviter certains problèmes insurmontables. Finalement, nous aboutissons à une théorie qui, si elle n'évacue pas totalement l'idée de concurrence imparfaite, la remanie néanmoins profondément.

2.1. Le problème de Blinder

Nous avons choisi de remonter à l'étude originelle d'Alan Blinder pour appuyer notre propos. Ceci pour une seule raison principalement : Alan Blinder et ses collègues de Princeton ont mis à la disposition du public sur Internet leur base de données issue des enquêtes pour les États-Unis²⁸. Cette base de données, publique donc, permet d'inspecter dans le détail les réponses individuelles fournies par les firmes. Parmi les questions posées aux firmes figure la suivante :

A4. If you cut your prices by, say, 10%, by what percent would you expect your unit sales to rise?

²⁸ La base de données n'est plus disponible sur le site de l'Université de Princeton. C'est donc par e-mail qu'Alan Blinder nous l'a communiquée. Que cette note de bas de page serve de reconnaissance à son amabilité.

Les auteurs demandent donc directement le pourcentage de hausse des ventes qui suivrait une baisse des prix de 10 % de la part des firmes. Blinder *et al.* (1998) pensaient pouvoir ainsi obtenir une estimation de l'élasticité-prix de la demande adressée aux firmes. C'est, de notre point de vue, une méthode satisfaisante en la matière : l'élasticité-prix est un concept qui, s'il existe, se situe dans la tête de l'entrepreneur. Ce dernier est le seul dont l'estimation de l'élasticité-prix est pertinente pour la décision de prix. Puisque c'est lui qui établit son prix, c'est son estimation subjective de l'élasticité qui entre en ligne de compte. Il s'agit alors de déterminer « l'image de cette relation fonctionnelle [la courbe de demande] telle qu'elle existe dans l'esprit de l'entrepreneur » (Kaldor, 1934). Le tableau 3.4 est la synthèse qui figure dans l'ouvrage de Blinder *et al.* (1998).

Tableau 3.4. Élasticité de la recette totale dans l'étude de Blinder *et al.* (1998)

Elasticité de la recette totale	Pourcentage de firmes
Zéro	40,6 %
0,1 à 0,5	28,8 %
0,51 à 1,0	14,4 %
1,01 à 2,0	8,8 %
2,01 à 5,0	5,0 %
Supérieure à 5,0	2,5 %
Moyenne = 1,10	Médiane = 0,25

Source : Blinder *et al.* (1998)

Comme le notent les auteurs, la valeur moyenne de 1,1 est cohérente au niveau théorique. En effet, pour qu'un modèle de concurrence imparfaite puisse fonctionner, c'est-à-dire admettre une solution analytique valable, il faut que l'élasticité-prix de la demande prenne une valeur supérieure ou égale à 1 en valeur absolue. Rappelons-en rapidement la démonstration pour un monopole simple :

Soit R_m la recette marginale, et RT la recette totale du monopoleur. Pour des variations infinitésimales, on a :

$$R_m = RT(q_1) - RT(q_0) \quad (3.1)$$

soit

$$R_m = \frac{(p + \Delta p) \cdot (q + \Delta q) - (p \cdot q)}{\Delta q}$$

$$R_m = \frac{p \cdot q + p \cdot \Delta q + \Delta p \cdot q + \Delta p \cdot \Delta q - p \cdot q}{\Delta q}$$

$$R_m = \frac{\cancel{p \cdot q} + p \cdot \Delta q + \Delta p \cdot q + \Delta p \cdot \Delta q - \cancel{p \cdot q}}{\Delta q} \quad (3.2)$$

Or, pour des variations infinitésimales, on a :

$$\Delta p \cdot \Delta q \approx 0,$$

d'où :

$$R_m = \frac{p \cdot \Delta q + \Delta p \cdot q}{\Delta q} \quad (3.3)$$

$$R_m = p + q \cdot \frac{\Delta p}{\Delta q}$$

$$R_m = p + \left(\frac{p \cdot q}{p} \cdot \frac{\Delta p}{\Delta q} \right)$$

$$R_m = p + p \cdot \left(\frac{q}{p} \cdot \frac{\Delta p}{\Delta q} \right) \quad (3.4)$$

On reconnaît entre parenthèses dans l'équation (3.4) l'inverse de l'expression usuelle de l'élasticité-prix de la demande en un point, que l'on note $e_{d/p}$. La recette marginale du monopole est donc :

$$R_m = p + p \cdot \left(\frac{1}{e_{d/p}} \right)$$

soit :

$$R_m = p \cdot \left(1 + \frac{1}{e_{d/p}} \right) \quad (3.5)$$

Le monopole maximisant son profit égalise son coût marginal C_m et sa recette marginale, d'où :

$$C_m = p \cdot \left(1 + \frac{1}{e_{d/p}} \right) \text{ Ce qui donne immédiatement par déduction :}$$

$$p = \frac{C_m}{\left(1 + \frac{1}{e_{d/p}} \right)} = C_m \cdot \left(\frac{1}{1 + \frac{1}{e_{d/p}}} \right) \quad (3.6)$$

L'expression qui relie le prix au coût marginal (équation 3.6) repose sur une valeur de $e_{d/p}$ qui doit être inférieure strictement à -1 (c'est-à-dire supérieure strictement à 1 en valeur absolue), car une valeur comprise entre 0 et 1 amène à un prix négatif. Le problème est que les sondages affichent bien une valeur moyenne de cette élasticité de 1,1... tout en incorporant 40,6 % de firmes affirmant se trouver dans une zone où cette élasticité est nulle, 28,8 % la situant entre 0,1 et 0,5, et 14,4 % entre 0,51 et 1 (tableau 3.4) !

Cela signifie donc que 83,8 % des firmes interrogées seraient dans l'incapacité stricte d'établir un programme de maximisation. Et l'on ne peut dire que ces entreprises se trompent, puisque c'est précisément le chiffre qu'elles ont en tête qui compte dans la détermination du prix. On découvre, de plus, dans la base de données que pas moins de 40 firmes sur 200 n'ont pas été capables de répondre à la question. Pourtant les auteurs précisent que cela n'est pas faute d'avoir reformulé la question. N'y aurait-il rien, dans l'esprit de ces entrepreneurs, qui corresponde à la catégorie « élasticité-prix de la demande » ? Ce résultat est cependant à nuancer légèrement. La question A4 posée plus haut concerne en effet la variation *des ventes* suite à une baisse du prix de 10 %. Blinder et ses collègues assimilent ce chiffre à l'élasticité-prix de la demande, mais il s'agit en réalité de l'élasticité-prix de la recette totale et non de la demande. Il faut donc transformer légèrement les résultats pour avoir la notion que l'on souhaite :

La recette totale initiale est

$$RT_0 = p_0 \cdot q_0 \quad (3.7)$$

et celle finale

$$RT_1 = p_1 \cdot q_1 \quad (3.8)$$

Le prix final est diminué de 10 %, donc

$$p_1 = 0,9 \cdot p_0 \quad (3.9)$$

Notons α le coefficient d'évolution de la recette totale

$$RT_1 = \alpha \cdot RT_0 \quad (3.10)$$

et ε celui d'évolution de la quantité, qui est donc la véritable élasticité-prix de la demande :

$$q_1 = \varepsilon \cdot q_0 \quad (3.11)$$

En égalisant (3.8) et (3.10) et en incorporant les autres égalités, on obtient :

$$\varepsilon > 1 \leftrightarrow \alpha > 0,9 \quad (3.12)$$

Ainsi, les firmes qui ont déclaré qu'une baisse de prix de 10 % amène une hausse de chiffre d'affaires de plus de 9 % ont en réalité une élasticité-prix située dans le périmètre délimité par la théorie. Cela concerne 13 firmes de plus qu'initialement (tableau 3.5).

Tableau 3.5. Élasticité-prix implicite dans l'étude de Blinder *et al.* (1998)

Elasticité de la demande (déduite)	Pourcentage de firmes
Ne sait pas	20,0 %
Zéro	32,5 %
0,1 à 0,9	28,0 %
0,91 et plus	19,5 %

Source : calculs de l'auteur

Finalement, la nuance reste de la nuance, et 80,5 % des firmes ne savent que faire des équations décrites plus haut, ces dernières les invitant à afficher un prix... négatif ! L'étude originelle comporte donc en son sein une réelle anomalie (une anomalie scientifique au sens de Kuhn, pourrions-nous dire). L'adage dit que lorsque les faits contredisent la théorie, il faut changer les faits. On s'aperçoit que 60 ans après les premiers résultats du groupe d'Oxford, ces faits nous reviennent avec une régularité incessante, et nous replongent en plein cœur de la controverse de ce groupe d'Oxford sur la pertinence de la notion d'élasticité-prix, sur laquelle nous avons insisté dans le précédent chapitre.

Est-il possible alors de résoudre ce problème par une solution qui aurait précisément été avancée dans les années 30 ? Il serait éventuellement envisageable de le faire. Parmi les pays cités au cours du chapitre 1 et dans lesquels une étude empirique a été menée, il est possible de retrouver cette question sur l'élasticité-prix en Belgique et en Italie. Ou, pour le dire plus précisément, on retrouve la même question mais concernant non plus l'impact d'une baisse, mais cette fois-ci d'une hausse des prix : si le prix augmente de 10 %, quel sera l'impact sur le chiffre d'affaires ? Nous reproduisons ci-après les tableaux des réponses à cette question. La lecture est la suivante : en Belgique, pour 10,1 % des firmes interrogées, une hausse du prix de 10 % fera diminuer les ventes de 11 à 25 %, soit une élasticité-prix de la recette totale comprise entre 1,1 et 2,5.

Tableau 3.6. Élasticité-prix de la recette totale en Belgique

Élasticité de la recette totale (valeur absolue)	Pourcentage de firmes
0 à 1	10,7 %
1,1 à 2,5	10,1 %
2,6 à 5	13,9 %
5,1 à 7,5	4,8 %
7,6 à 100	7,6 %
<i>Ne sait pas / pas de réponse</i>	<i>52,9 %</i>

Source : Aucremane et Druant (2005)

Tableau 3.7. Élasticité-prix de la recette totale en Italie

Élasticité de la recette totale (valeur absolue)	Pourcentage de firmes
0,1 à 2	13,1 %
2,1 à 4	9,8 %
4,1 à 6	10,8 %
6,1 à 8	5,6 %
8,1 à 10	5,4 %
<i>Ne sait pas / Pas de réponse</i>	<i>55,3 %</i>

Source : Fabiani et al. (2007)

Il est malheureusement impossible, confidentialité des données oblige, de pouvoir accéder au détail de ces données. On ne peut donc pas effectuer la transformation nécessaire pour obtenir l'élasticité-prix de la demande, ou compter le nombre de firmes ayant répondu exactement zéro, etc. Pour autant les résultats sont (légèrement) plus conformes à la théorie : en Belgique, on pressent qu'environ 36,4 % des firmes donnent une valeur compatible. Cela ne représente encore qu'un peu plus d'un tiers des firmes, à mettre en balance avec les 52,9 %

qui ne savent pas. En Italie il est impossible de donner un pourcentage de firmes « conformes » car l'étude prend comme premier intervalle $[0,1 ; 2]$. En revanche, on constate à nouveau que plus de la moitié des firmes (55,3 %) ne savent donner de réponse. En soi, ces résultats ne diffèrent pas fondamentalement de ceux de Blinder *et al.* (1998).

Certains pourraient considérer que ces résultats admettent quand même un nombre non négligeable de firmes qui ont la possibilité de déterminer un prix grâce à l'élasticité-prix de leur demande. C'est en tout cas ce qui pourrait être opposé à la théorie postkeynésienne selon laquelle les chefs d'entreprise ne se servent pas de cette élasticité de la demande à court terme pour déterminer leurs prix et leurs marges. Dès lors, ceux qui seraient séduits par les résultats des tableaux 3.6 et 3.7 en seraient réduits à une alternative : ou bien les firmes font face à une élasticité un peu plus élevée en Belgique et en Italie qu'aux États-Unis, ou bien il existe une certaine asymétrie quant aux conséquences d'une variation de prix suivant que cette variation s'effectue à la hausse ou à la baisse. Autrement dit, les firmes pensent perdre plus en augmentant leur prix qu'elles ne gagnent en le baissant. Cela signifie automatiquement que certains *managers* pensent que les baisses de prix sont suivies par les concurrents, mais que les hausses ne le sont pas... c'est-à-dire que les firmes font face à une courbe de demande coudée telle que nous l'avons décrite dans le chapitre 2. Nous ne reviendrons pas ici sur les critiques adressées à la courbe de demande coudée, que nous avons déjà présentées. Répétons simplement que l'adoption d'un tel concept, pour un seul problème résolu (l'asymétrie des élasticités) en pose beaucoup d'autres. De plus, nous nous situons dans le camp de ceux qui voient, dans les tableaux 3.6 et 3.7 le verre à moitié vide, ou, plus exactement, le verre à 60 % vide, puisque c'est plus de 50 % des firmes qui affirment ne pas savoir ce qui se passerait si elles augmentaient leur prix de 10 %, et environ 10 % qui donnent une réponse *a priori* incompatible avec la théorie traditionnelle. Soixante ans ont passé depuis les travaux du groupe d'Oxford, mais les problèmes qu'il avait soulevés (référence ou non à l'élasticité-prix de la demande par les entrepreneurs pour déterminer leurs prix) ont traversé les décennies sans jamais être totalement résolus. C'est un problème récurrent de la théorie de la concurrence imparfaite, que cette théorie ne peut contourner, et qui remet en question sa pertinence. Déjà Steindl émettait des doutes sur la pertinence du concept de l'élasticité-prix, dont les valeurs pour l'industrie américaine de l'acier se situaient entre 0,3 et 0,4 (Steindl,

1952, p. 15). Eichner lui-même se base sur certains faits empiriques, notamment ceux de Hirsch (1951-52) pour justifier ses doutes quant à la pertinence de ce concept.

2.2. Une théorie de la concurrence imparfaite remaniée

C'est pourquoi nous allons achever la démarche des trois premiers chapitres de cette thèse sur la conclusion suivante, qui se dessine à l'issue de ce retour historique et critique sur la théorie de la NEK : il s'agit d'abandonner le modèle de concurrence imparfaite car il ne permet pas de rendre compte de la réalité économique en matière de décisions de prix, pas plus que la courbe de demande coudée, qui ne fait que chasser certains problèmes pour en amener d'autres plus nombreux encore. La convergence de la théorie postkeynésienne des prix vers ce que nous avons appelé l'hypothèse « Means-Eichner-Wood » offre la possibilité de rompre avec cette approche et de proposer une théorie où la décision de prix en univers décentralisé se fait par rapport à des considérations de long terme et non sur la (seule) base de l'élasticité-prix de la demande à la firme (à court terme). La décision de prix est connectée à l'anticipation de croissance de la demande à long terme, et à la nécessité d'obtenir des fonds en interne pour financer l'investissement qui permettra demain de faire face à cette demande. Les entreprises établissent un projet productif qui se construit dans le long terme. La variable prix n'est donc plus la variable d'ajustement de l'offre et de la demande à court terme. Au contraire, les firmes maintiennent leurs prix face à des fluctuations de la demande à court terme, et ce sont les taux d'utilisation qui servent de variable d'ajustement. Ce n'est que si le taux d'utilisation doit se révéler durablement différent d'un taux jugé normal (par exemple si pendant deux ans le taux d'utilisation stagne à 60 %) que les entreprises vont chercher à réexaminer leurs plans optimaux, au sein desquels le prix n'est qu'une variable parmi d'autres, subordonnée aux décisions d'investissement. Dans l'exemple que nous prenons ici (sous-utilisation persistante de l'équipement), la nouvelle stratégie visera certainement à réduire le taux d'accumulation. Le prix pourra être affecté, mais ce sera de façon subordonnée à cette décision portant sur le rythme d'accumulation. Dans notre conception, ce n'est plus la concurrence à *court terme* sur le marché des biens et services qui explique la détermination des prix et des marges de profit. La décision de prix implique tout à la fois le *manager*, le directeur des ventes et le directeur financier. Et surtout cette décision s'inscrit dans un horizon de long terme, donc sur la capacité qu'aura la firme à façonner sa propre demande à partir de

ses choix productifs, quitte à traverser plusieurs périodes de vaches maigres. Cela ne signifie pas que le *manager* ne prend pas en compte le point de vue du directeur commercial, c'est-à-dire l'influence de la demande. Simplement, il ne s'agit plus d'une demande donnée à laquelle la firme est confrontée (auquel cas le rôle du directeur commercial serait simplement d'établir la forme de cette fonction de demande), mais d'une réalité que la firme contribue elle-même à construire, à façonner *via* sa politique d'investissement. On peut dire que pour les postkeynésiens comme pour les nouveaux keynésiens, les firmes sont en position de *price making*, mais pas pour les mêmes raisons ; et surtout, pour les nouveaux keynésiens elles sont *margin takers* : elles prennent la marge que la structure de marché leur permet de réaliser, alors que pour les postkeynésiens elles sont *margin makers* (Melmiès, 2010). En d'autres termes, cette théorie postkeynésienne établit une réelle interdépendance entre l'offre et la demande. La demande gouverne l'offre qui « travaille » sa demande.

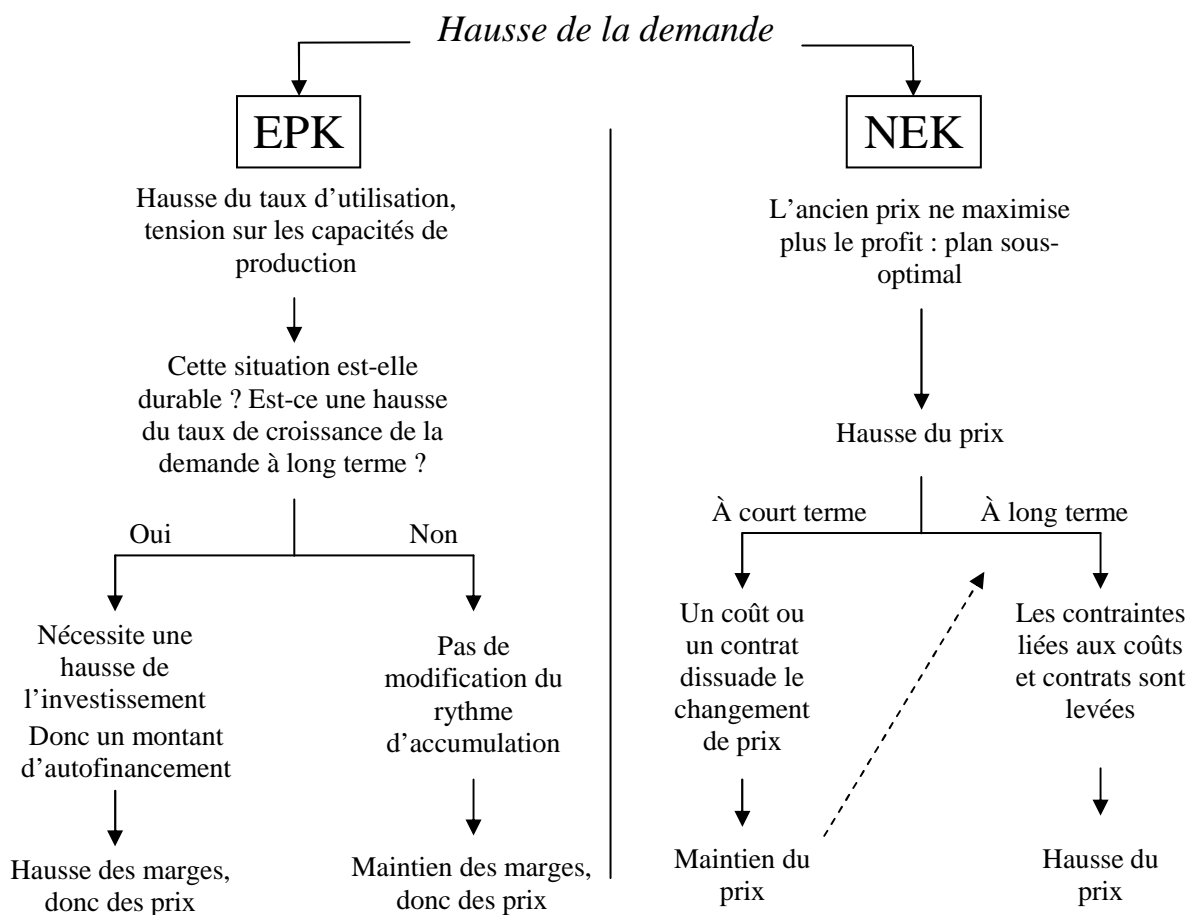
En ce sens, il convient d'insister sur le fait que la théorie de la détermination des prix et des marges que nous proposons n'est pas totalement déconnectée des considérations de concurrence, voire même de la notion de concurrence imparfaite. En effet, la contrainte concurrentielle à la Wood que nous avons présentée au cours du deuxième chapitre implique que pour vendre plus, le *manager* doit réduire son taux de marge, donc son prix. Cette théorie opère une sorte de reconnexion indirecte à la théorie de la concurrence imparfaite : l'arbitrage entre croissance et marge de profit se fonde bien sur une relation inverse, que certains pourraient interpréter comme une courbe de demande décroissante. D'ailleurs, la théorie de Wood ne dit pas que cette courbe de demande n'existe pas, et qu'on ne peut pas, si on le souhaite, déterminer sa forme. Simplement, ce n'est pas là ce qui intéresse les *managers* : elles ne veulent pas considérer ce court terme qui n'a pas une grande signification à leurs yeux. Les marges ne sont pas définies par rapport à ce qui se passe aujourd'hui sur le marché des biens et services. Les entrepreneurs regardent au contraire loin devant eux. Mais la théorie de Wood ne se réduit pas pour autant à une courbe de demande décroissante de long terme, car la contrainte concurrentielle est influencée par l'investissement de rentabilité. Les firmes peuvent façonner la position et la forme de leur arbitrage entre croissance et profit, et pas uniquement par leurs dépenses de publicité : elles le font par leurs choix d'investissement de rentabilité. Surtout, la détermination de la marge n'est pas le fruit de la seule contrainte concurrentielle. Elle est également issue de la contrainte financière. La marge peut donc obéir

à une logique qui s'écarte considérablement et durablement de ce que prédirait le modèle traditionnel de concurrence imparfaite. En réalité, la théorie de Wood met en confrontation une « courbe de demande de long terme dynamisée » avec une courbe de financement disponible pour y répondre à long terme. La concurrence n'est plus imparfaite, elle est indirecte. Indirecte car elle a une face visible, la contrainte concurrentielle, et une face cachée (purement interne à l'entreprise), la contrainte financière.

Cela aboutit à une autre loi de l'offre et de la demande que celle qui est traditionnellement enseignée, et qui est également celle, en réalité, des nouveaux keynésiens. L'entrepreneur des nouveaux keynésiens, face à une hausse de la demande, envisage immédiatement une hausse du prix car celui actuel n'est plus optimal : il ne maximise plus le profit. Il ne peut cependant que constater, à court terme, l'ensemble des contraintes qui pèsent sur une telle décision (coûts de menus, défaut de coordination, contrats explicites et implicites...), ce qui l'amène à conclure à l'impossibilité d'une augmentation du prix, ou à la supériorité des pertes consécutives à une telle action par rapport aux gains : il se résigne alors à maintenir son prix, qui constitue en quelque sorte, pour lui, un *second best*. Ce n'est qu'à long terme, c'est-à-dire une fois l'ensemble de ces barrières levées, qu'il va pouvoir procéder au changement de prix. L'entrepreneur postkeynésien, pour sa part, ne se pose pas la question de l'optimalité de ses plans à court terme : ayant défini un projet à long terme, avec comme point de référence un taux de croissance des ventes, il a défini l'ensemble de ses politiques (prix, marge, distribution de dividendes...) par rapport à ce projet de long terme. S'il constate, à la date t , une augmentation de la demande, il se pose d'abord la question : cette hausse est-elle durable, c'est-à-dire signifie-t-elle que le taux de croissance des ventes va se maintenir durablement à un niveau supérieur ? Si son instinct lui suggère de répondre par la négative, c'est-à-dire s'il est convaincu que ce regain de la demande n'est que passager, alors rien ne se passe, c'est le taux d'utilisation des capacités productives qui va absorber cette hausse de la demande, jusqu'à revenir, à terme, à une situation « normale ». Si en revanche il a des raisons de penser que cette hausse de la demande s'inscrit dans un mouvement long et pérenne, alors la hausse du taux d'utilisation des capacités productives lui pose un problème : afin de répondre à cette demande (et son objectif *est de répondre* à cette croissance de la demande), il devra procéder à une hausse du rythme d'accumulation des capacités productives. Il devra donc générer, en interne, un montant supplémentaire de fonds destinés à autofinancer en

partie l'achat des nouveaux biens d'investissement. Il va procéder à une hausse de la marge de profit, donc, toutes choses égales par ailleurs, à une hausse du prix. La figure 3.5 dresse un parallèle entre la conception de la loi de l'offre et de la demande des postkeynésiens et des nouveaux keynésiens.

Figure 3.5. Loi de l'offre de la demande chez l'EPK et chez la NEK



Conclusion

Ce chapitre, qui est le dernier de la première partie, est venu parachever la mise en perspective des théories postkeynésienne et nouvelle keynésienne en matière de détermination des prix et des marges de profit. Une forte différence entre la NEK et l'EPK apparaît désormais. Cela amène à amender, sinon abandonner, le modèle traditionnel de concurrence imparfaite. La théorie « Means-Eichner-Wood » appelle en effet à considérer que les firmes fixent leurs prix et leurs marges en répondant certes à une contrainte d'écoulement du produit sur le marché des biens et services, mais *dans une optique de long terme* et surtout en tenant compte également de la contrainte de financement interne de l'investissement nécessaire pour répondre à la croissance de la demande. Ainsi, les prix ne sont plus déterminés à partir de la courbe de demande adressée à la firme à court terme, mais sur la base d'une courbe de demande à moyen/long terme dynamisée, sur laquelle l'investissement peut agir. Les marges fixées par les firmes peuvent ainsi différer fortement de celles que prédirait le modèle traditionnel de concurrence imparfaite. En se basant sur cette théorie, on peut échapper à certains problèmes que rencontre la NEK dans l'analyse de ses données empiriques, qu'il s'agisse de la valeur de l'élasticité-prix, de l'impact réel des coûts, contrats et autres défauts de coordination sur la rigidité des prix ou encore des causes effectives de changement des prix. La théorie postkeynésienne fonde une véritable théorie des prix et des marges en économie monétaire de production, car elle en relie tous les éléments (demande, investissement, financement de l'investissement). Elle exhibe, elle aussi, une loi de l'offre et de la demande, dans laquelle les variations de prix consécutives à une variation de la demande ne sont en réalité que subordonnées aux décisions d'investissement. Cette loi de l'offre et de la demande postkeynésienne est donc radicalement différente de celle usuellement mise en avant, y compris par la NEK.

Deuxième partie :
Les effets macroéconomiques
de la concurrence

Introduction

Nous entamons à présent la seconde partie de cette thèse. La première partie a été l'occasion de mesurer les différences qui existent entre la théorie de la NEK et celle de l'EPK, dont nous nous réclamons. Nous avons plus particulièrement noté que, pour les tenants de l'analyse postkeynésienne, les prix et les marges de profit ne sont pas déterminés par l'état de la concurrence à court terme, mais par des considérations de concurrence plutôt indirecte, concurrence qui se déploie dans le long terme et qui mêle à la fois une contrainte de croissance des ventes et une contrainte d'autofinancement de l'investissement nécessaire pour répondre à cette croissance de la demande. En ce sens nous sommes en présence d'une « vraie » théorie des prix et des marges de profit en économie monétaire de *production*. **La concurrence ne détermine donc pas les marges de profit.**

La première partie de notre thèse avait, cependant, un caractère statique : même si cette théorie analyse les décisions individuelles des firmes dans une optique de moyen/long terme, elle raisonne toujours pour un niveau donné de structure du marché. Il convient à présent de se pencher sur les conclusions de ce modèle lorsque l'on assiste à une modification du niveau de la concurrence, c'est-à-dire, pour être plus précis, lorsque la structure du marché se modifie, principalement sous l'effet de politiques publiques qui visent par exemple à augmenter l'intensité de la concurrence sur un ou plusieurs marchés. Si l'état de la concurrence ne détermine pas les marges, il y a alors fort à parier qu'un renforcement de la concurrence n'aura pas l'effet traditionnellement avancé sur ces marges.

C'est aller frontalement à l'encontre de deux choses que de dire cela. À l'encontre d'abord d'une vaste majorité d'économistes, de tous camps, qui depuis trois siècles d'économie (plus ou moins) politique ont montré et démontré le fait que la concurrence permet de faire baisser les prix et donc de réduire les rentes de monopole. L'histoire du libéralisme depuis plusieurs siècles se fonde en effet sur l'acceptation du capitalisme sous couvert d'une régulation réalisée par la libre concurrence. Cette dernière est ce qui permet, dans ce cadre, de discipliner le capitalisme. Dans la théorie économique traditionnelle, l'économie capitaliste, basée sur l'entreprise privée, n'est pas justifiée s'il n'y a pas de concurrence pour réguler le Marché. Même les postkeynésiens originels ont contribué à cette vision, car ils voyaient les monopoles comme des entreprises qui exploitent les travailleurs et réduisent la production. Le fonds de commerce de la théorie économique est donc que les monopoles exploitent le consommateur, ou le travailleur, ce qui revient peu ou prou au même. L'ensemble de ces théories économiques est d'ailleurs ce sur quoi se fondent les politiques

publiques de la concurrence dans les économies occidentales depuis le début du 20^{ème} siècle, et notamment en Europe depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale.

C'est aller à l'encontre de ce qu'on pourrait appeler le « bon sens » ensuite, tant le fait que la concurrence permet au consommateur de bénéficier de prix plus bas alors que les monopoles extorquent des rentes aux marchés au détriment de ces mêmes consommateurs semble chose communément admise par l'ensemble des populations et des acteurs concernés (consommateurs, organisations, institutions...).

Il reste cependant un détail, et non des moindres, qui laisse à réfléchir : comme nous le disions en introduction de cette thèse, nous vivons dans des économies qui se veulent de plus en plus concurrentielles, et où il n'a presque jamais été réalisé autant de profit. C'est donc que quelque chose a échappé à la théorie économique, et également au bon sens. **C'est donc que les entreprises sont parvenues à résister aux règles que l'on a tenté de leur imposer** depuis plusieurs décennies, notamment en Europe. Pourquoi donc ont-elles cherché à y résister, et comment s'y sont elles prises ? C'est ce à quoi cette seconde partie tentera de répondre. Nous montrerons tout d'abord que dans le cadre de l'analyse de Wood, le renforcement de la concurrence ne modifie pas, *a priori*, les deux contraintes auxquelles les firmes font face. Nous montrerons ensuite que dans le même temps que la concurrence s'est renforcée, les entreprises ont eu à faire face au retour d'un acteur qui avait été jusque là quelque peu oublié : l'actionnaire (**chapitre 4**). Ce dernier s'est retrouvé en mesure d'exiger des rendements plus élevés, participant à un redressement de la contrainte financière. Cela ne signifie pas que les firmes ne se sont pas fait concurrence. Simplement, une manière pour elles de se faire concurrence est de diminuer les coûts de production, en faisant supporter la charge de l'ajustement (baisse des prix) à d'autres acteurs, qui n'ont pas les moyens de résister à ce transfert. Si les analyses keynésiennes analysent en général ce genre de report de contrainte sur la catégorie des salariés, nous privilégierons deux autres types d'acteurs potentiellement concernés : les fournisseurs et/ou sous-traitants qui se retrouvent souvent pieds et poings liés à la fois aux donneurs d'ordres et aux banques (**chapitre 5**), et les consommateurs eux-mêmes, qui peuvent bénéficier de prix plus faibles mais pour des biens dont la qualité et l'identité se sont modifiées parfois même sans qu'ils puissent s'en apercevoir (**chapitre 6**).

Chapitre 4

LA CONCURRENCE, DE LA THÉORIE À L'IDÉOLOGIE PRATIQUE

Introduction

Nous avons procédé, au cours des précédents chapitres, à l'identification de ce qui constitue désormais, à nos yeux, « la » théorie postkeynésienne – et que nous appellerons désormais ainsi – de la détermination des prix et des marges de profit. Cette théorie, qui renonce à voir dans l'état de la concurrence à court terme sur le marché des biens et services le seul déterminant des prix et des marges de profit, se fonde sur deux contraintes à moyen/long terme : la contrainte concurrentielle et la contrainte financière. La théorie postkeynésienne des prix et des marges n'est donc plus la théorie de la concurrence imparfaite. Il n'empêche cependant que c'est au nom des théories *mainstream* de la concurrence qu'ont été mises en place un grand nombre de politiques économiques dans les pays développés (mais également dans de nombreux pays émergents) durant les dernières décennies, particulièrement en Europe. L'ensemble des théories de la concurrence s'est en effet mué, à un moment de l'histoire, en un ensemble homogène qui relie directement la structure d'un marché particulier à son efficacité. Sur la base de cette vision, de nombreux pays ont ouvert bon nombre de secteurs d'activité à la concurrence, que celle-ci prenne la forme d'ouverture à la concurrence internationale ou de déréglementation de certains marchés auparavant l'apanage de monopoles publics. Ce corpus théorique s'est ensuite, dans la pratique, « remodelé » en un ensemble de représentations, croyances et maximes, qui présentent désormais comme le « bon sens » le fait que la concurrence est ce qui permet de faire baisser les prix et d'améliorer le sort du consommateur. À tel point que l'ensemble des maximes qui en a découlé, en ne rappelant plus ni les hypothèses ni les limites du corpus théorique dont elles sont issues (et qui renvoie bien, lui, à une théorie scientifique),

s'apparente à ce que l'on pourrait appeler une « idéologie pratique », au sens où elle se compose d'un ensemble de raccourcis pratiques qui font l'impasse sur le questionnement scientifique de leur validité.

Cette histoire récente pose néanmoins question : nos économies ont connu depuis trente ans un net mouvement à la hausse des taux de profit des entreprises. Ce mouvement, fondamentalement contre-intuitif du point de vue de la théorie traditionnelle, est compréhensible si l'on utilise la théorie postkeynésienne des marges, et que l'on prend en compte un second phénomène à l'œuvre depuis trente ans également dans les économies développées : le retour en force des actionnaires. Ces derniers, qui occupaient auparavant en quelque sorte le strapontin dans le processus de décision des firmes, se sont retrouvés aux manettes et ont été en mesure d'exiger des rendements à la hausse. Dit clairement, dans le même temps que la concurrence se renforçait sur le marché des biens et services pour les firmes, les actionnaires leur imposaient des retours sur investissement de plus en plus élevés. Ce mouvement, qui constitue une contrainte forte pour les firmes (faire face à une plus âpre concurrence et dégager des marges plus élevées qu'auparavant), est interprétable en tant que tel dans le cadre de la théorie « Eichner-Wood ». En particulier, il est possible de montrer, d'abord, que les politiques de renforcement de la concurrence basées sur une modification de la structure des marchés ne modifient pas la *position* de la contrainte concurrentielle, et que le retour de l'actionnaire, ensuite, a participé à un redressement de la contrainte financière *via* des exigences de distribution plus élevées. Pour le dire de manière imagée, les actionnaires ont arrêté la concurrence entre les firmes. En rester là serait cependant livrer une analyse incomplète du tableau que nous souhaitons dresser. Indépendamment de cela, les politiques de la concurrence exercent une insistance constante sur l'importance de la concurrence par les prix. Or, dans le cadre de la théorie de Wood (1975), il existe une manière, pour les firmes, de se faire concurrence par les prix tout en maintenant voire en augmentant les marges de profit : la baisse des coûts de production, c'est-à-dire le transfert de la charge de l'ajustement (baisse des prix) sur d'autres agents, qui ne parviennent pas à imposer leurs objectifs dans le libre jeu des conflits économiques. Cet autre agent peut être le salarié, le sous-traitant/fournisseur ou encore... le consommateur lui-même ! La firme postkeynésienne, vue sous cet angle, est en effet sans cesse au milieu de conflits avec d'autres agents portant leurs propres exigences et aussi leurs propres (in)capacités à imposer ces objectifs (Dallery et Van Treeck, 2011). Ce

n'est qu'en usant de leur position au sein de ces conflits que les *managers* peuvent proposer des biens moins chers, mais dont les marges ne sont pas forcément abaissées. « Moins cher » ne signifie donc en rien des marges de profit plus faibles.

Ce chapitre se divisera en deux sections : dans la première nous reviendrons sur ce « fond commun » que constitue le rôle de la concurrence pour l'ensemble de la théorie économique depuis ses origines. Nous montrerons que la concurrence a toujours été, aux yeux des économistes standards mais aussi aux yeux des postkeynésiens originels, le mécanisme de régulation du capitalisme et de protection du consommateur. Nous décrirons comment ce corpus théorique s'est transformé dans la société en un ensemble de maximes et de représentations que nous nommons « idéologie pratique de la concurrence », et qui ont servi de base à la mise en place des politiques de concurrence dans le monde, notamment en Europe depuis plusieurs décennies. Nous montrerons enfin, dans cette section, que les politiques de déploiement de la concurrence ont bien rendu nos économies plus concurrentielles, du moins si l'on en croit les indicateurs de l'OCDE. La seconde section insistera, quant à elle, sur le maintien depuis plusieurs décennies de taux de profit élevés pour les entreprises, et en particulier sur la résistance des taux d'épargne nette des SNF dans les pays pour lesquels les indicateurs de régulation des marchés indiquent clairement une hausse de la concurrence depuis 1998. Nous insisterons sur la manière, finalement assez simple, dont la théorie de Wood permet de rendre compte de ce phénomène, en montrant notamment que le renforcement de la concurrence ne modifie pas, en soi, la position de la contrainte concurrentielle, et que le retour des actionnaires aux commandes des entreprises redresse, quant à lui, la contrainte financière. Nous en viendrons enfin à la manière concrète dont les firmes peuvent se faire concurrence par les prix, c'est-à-dire en reportant la contrainte sur d'autres agents, salariés, sous-traitants/fournisseurs et consommateurs, afin de baisser les coûts de production et de maintenir les marges de profit. Nous illustrerons ces « stratégies de report » à l'aune d'un cas précis, portant sur le milieu de la restauration lilloise.

Section 1. De la théorie scientifique à l'idéologie pratique

Le but de cette section est de revenir sur la manière dont la théorie économique conçoit les effets de la concurrence sur les prix et sur les profits, notamment ce qu'on appelle les « rentes de monopole ». Il ne s'agira pas, ici, de revenir sur l'analyse que nous avons déjà

effectuée dans la première partie, mais plutôt de mettre en perspective ces théories avec la manière dont elles se traduisent en politiques économiques et en discours et représentations dans l'ensemble des sociétés contemporaines.

1.1. Concurrence, rentes de monopole et théorie économique

1.1.1. Concurrence et profit en économie néoclassique

Il convient de rappeler qu'avant même l'émergence de la théorie néoclassique, l'effet de la concurrence sur les prix et sur la « rente » est une question qui préoccupe déjà les classiques. Chez Adam Smith, la concurrence (entendue comme libre mobilité des facteurs de production, notamment du capital) permet de faire tendre le prix de marché vers le prix « naturel » de chaque marchandise. La rente y est vue comme la conséquence du prix et non comme sa cause : plus le prix de marché est élevé, plus la rente l'est également, et inversement. C'est donc une rente de monopole, découlant de la possession de la terre. La concurrence, en faisant tendre les prix vers leur niveau naturel, réduit donc cette rente. On retrouve le même genre de mécanisme chez Ricardo avec l'analyse de la rente « différentielle ». Ce thème, déjà présent chez les classiques, ne constituera cependant pas notre point de référence. Nous nous concentrerons au contraire sur l'analyse néoclassique.

Dans l'économie mise en scène par Walras, c'est-à-dire centralisée avec secrétaire général de marché (crieur de prix), la concurrence s'exprime également *via* la condition de libre mobilité des facteurs de production et la libre entrée dans l'industrie. Bien que Walras définisse la libre concurrence comme un comportement des individus (les acheteurs demandent à l'enchère et les vendeurs offrent au rabais) c'est l'entrée sur un marché qui constitue, selon nous, la véritable expression de la concurrence dans son analyse. S'il n'y a pas liberté d'entrée sur le marché, alors il n'y a pas réellement concurrence.

Le marché walrasien est un processus de coordination des plans individuels qui, au départ, sont indépendants. Chaque agent établit, sur la base de prix virtuels, son plan de demande et/ou d'offre. Il s'agit de plans notionnels : l'agent se dit intérieurement : « si le prix est de tant, alors je demande / j'offre telle quantité de ce bien ». Le crieur de prix annonce ensuite un prix au hasard et compare les demandes et les offres à ce prix (ou plus simplement

il mesure la « demande nette »). Si les quantités demandées sont supérieures à celles offertes, il crie alors un prix supérieur. Dans le cas inverse, il annonce un prix inférieur (c'est le « tâtonnement »). Du point de vue de l'offre, chaque agent offre une quantité telle que le coût marginal de cette quantité soit égal au prix annoncé : cela découle de la rationalité maximisatrice. L'équilibre qui s'établit ainsi est une situation où le prix excède le coût moyen (en tout cas tant que le coût marginal est croissant) : l'offreur réalise donc un profit. Ou plutôt, il réalise une rente de « monopole », car son profit est supérieur à la rémunération des fonctions de direction et de management ainsi qu'à la rémunération du capital, traitées comme des coûts de production.

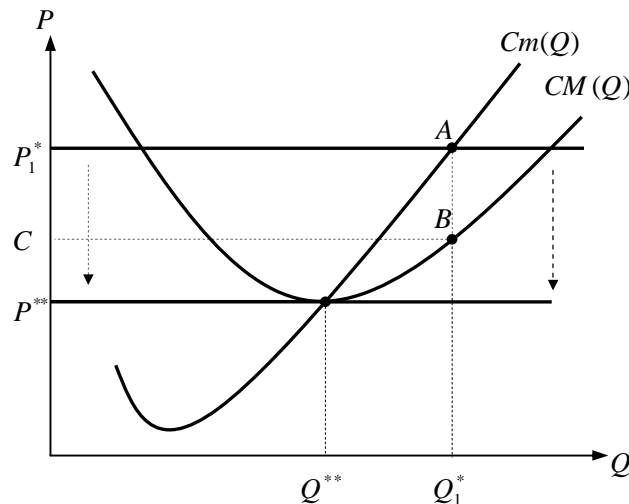
Ce profit, observé par les autres agents de l'économie (il y a information parfaite) va déclencher l'entrée de nouveaux offreurs : ils deviennent les *concurrents* des offreurs déjà en place. Cela entraîne une hausse des quantités offertes au même prix. Le secrétaire général de marché va donc baisser le prix, baisse qui va réduire petit à petit le profit, jusqu'à l'annuler : l'équilibre de long terme se situe au point d'intersection du coût marginal et du coût moyen, c'est-à-dire au minimum de ce dernier. Ce n'est qu'alors que se réalise le véritable équilibre de long terme au sens de Walras, remplissant les trois conditions avancées par lui-même :

- il y a égalité entre offre et demande pour tous les produits ;
- il y a égalité entre offre et demande pour tous les facteurs de production ;
- le prix de vente des produits doit être égal à leur prix de revient (ou coût moyen), ce que Walras appelle la loi des frais de production.

Walras justifie cette troisième condition par la mobilité des facteurs de production : si dans une branche quelconque le prix de vente du bien est supérieur au coût moyen, alors les offreurs dégagent un bénéfice net, ce qui attire d'autres offreurs dans la branche, donc développe l'offre et réduit le prix (et attire des demandeurs). C'est pourquoi nous avons affirmé que c'est là que se situe l'expression de la concurrence chez Walras. Sur la figure 4.1, si le prix d'équilibre initial est P_I^* , alors la quantité offerte par l'offreur individuel est Q_I^* . Ce dernier réalise ainsi un profit puisque le prix est supérieur au coût marginal. Le profit correspond au rectangle $ABCP_I^*$. Ce profit déclenche l'entrée de nouveaux offreurs, c'est-à-dire une hausse de l'offre, qui fait progressivement diminuer le prix, jusqu'au niveau P^{**} , qui

amène une offre de Q^{**} pour cet offreur individuel. À ce niveau, le prix est juste égal au coût moyen, et le profit est nul.

Figure 4.1. Entrée dans la branche, baisse du prix et annulation du profit chez Walras



Pour Walras, à l'équilibre les entrepreneurs ne font ni perte ni bénéfice. Cette troisième condition a été très tôt critiquée par Edgeworth : pourquoi les entrepreneurs se lanceraient-ils dans un jeu dans le seul but de réaliser un maximum de profit alors que l'issue en est l'absence totale ? Walras justifie alors sa loi des frais de production par la fonction de l'entrepreneur : il est un salarié, et touche donc un salaire à l'équilibre, salaire qui est inclus dans le coût marginal. Le processus de concurrence chez Walras amène donc à un état de profit nul : aucun agent ne réalise de profit au-delà de la rémunération des fonctions de l'entrepreneur. Il n'y a pas de profit anormal, et l'économie atteint alors un état de bien-être maximal. Walras est toutefois conscient du fait qu'il s'agit là de science pure, et qu'il appartient à l'économie appliquée de s'approprier ce résultat et de définir son mode d'application (Lallement, 2000, p. 483).

C'est dans le système dit de « Arrow-Debreu » que l'analyse de Walras trouvera un aboutissement mathématique rigoureux. Chez Arrow et Debreu (1954), on retrouve un profit nul à l'équilibre concurrentiel. En revanche, ce profit nul ne provient plus de l'entrée dans la branche, mais est constitutif des conditions posées dans l'analyse du problème. Ainsi, l'hypothèse fondamentale à l'absence de profit est la condition de constance des rendements

d'échelle. Les rendements d'échelle constants, associés à la rémunération de tous les facteurs de production à hauteur de leur productivité marginale, aboutissent tout simplement à ce qu'on appelle l'épuisement du produit : une fois rémunérés tous les facteurs de production (y compris, donc, le capital, qui est considéré comme un facteur de production comme les autres, donc « loué »), il ne reste plus rien.

Cette analyse développée par Walras et prolongée par Arrow et Debreu (1954) se situe dans un cadre centralisé qui, comme nous l'avons expliqué dans la première partie, ne constitue pas notre point de référence. Ce serait pour autant une erreur de considérer que la tradition néoclassique ne s'occupe que de marchés centralisés. Il existe, en effet, toute une branche de la théorie *mainstream* qui a tenté de s'affranchir de l'hypothèse d'existence d'un crieur de prix ou, puisque ce personnage est absent à proprement parler des *Eléments d'économie politique pure* de Walras, d'une annonce des prix venant « d'en haut ». Cette tradition naît avec les travaux d'Edgeworth (1881). Ce dernier analyse, dans le cadre d'un diagramme qui a depuis pris son nom, le processus de détermination des prix, ou plutôt des rapports d'échange, lorsque les agents ne font pas face à une entité centralisatrice. Il s'agit donc d'échanges bilatéraux qui sont tout d'abord réalisés au gré des rencontres et surtout au gré des marchandages. Chaque agent est libre de son engagement contractuel. S'établit alors une « architecture contractuelle » qui est à nouveau potentielle, car la clause de suspension des échanges demeure : l'ensemble des transactions n'est réalisé que lorsqu'il s'agit d'un équilibre, c'est-à-dire lorsqu'aucune transaction n'est « dénoncée » par un autre agent. Car les agents peuvent effectivement dénoncer les arrangements établis. Le mécanisme de dénonciation/réarrangement (le *recontracting*) joue en réalité jusqu'à ce que les prix (ou rapports d'échange) soient égaux entre eux : dans un marché décentralisé on retrouve la loi du prix unique, car une architecture de prix unique est la seule à être stable, c'est-à-dire dénoncée par personne.

Le prix qui va s'établir a cependant beau être unique, il n'en est pas moins indéterminé. C'est là qu'il est possible de mobiliser un théorème souvent peu connu de la théorie économique, le théorème de « Debreu-Scarf » (en anglais *Core equivalence theorem*). Debreu et Scarf (1963) établissent en quelque sorte que le cœur d'une économie d'échange

décentralisée tend vers la solution d'équilibre concurrentiel lorsque le nombre d'agents tend vers l'infini. Plus précisément, ce théorème s'énonce comme suit :

« Soit une économie d'échanges comportant des types d'individus qui diffèrent par leurs relations de préférence ou par leurs dotations initiales. Si les relations de préférence de tous les individus sont strictement convexes, si le nombre d'individus de chaque type tend vers l'infini et s'il y a possibilité de recontracter, alors le cœur de cette économie se réduit aux seuls états réalisables assimilables à des équilibres de concurrence parfaite »

(Guerrien, 2002, p. 143)

Ce théorème de Debreu-Scarf permet donc de montrer la convergence vers l'équilibre concurrentiel d'une économie d'échange décentralisée à mesure que le nombre d'agents (donc de concurrents) augmente dans cette économie.

Ce résultat d'annulation des profits à l'équilibre concurrentiel trouve également une traduction dans les travaux des tous premiers théoriciens de la concurrence imparfaite, à savoir Cournot et Bertrand. Chez Cournot (1838), la structure de marché est au départ semblable à la concurrence pure et parfaite, à la seule différence qu'il n'y a pas atomicité. Les firmes sont au nombre de deux, d'où le terme de duopole de Cournot. Dans ce modèle, chaque firme prend une décision sur les quantités qu'elle produit, en fonction de la quantité produite par l'autre firme, et en considérant cette quantité comme donnée. Il y a, en outre, un commissaire-priseur qui établit les prix. Comme l'autre firme mène le même raisonnement, on parvient à un équilibre, où le prix excède le coût marginal. En ce sens, l'équilibre du duopole de Cournot n'est pas un équilibre de profit nul. En revanche, au fur et à mesure que le nombre de firmes dans le modèle augmente, le pouvoir dont chaque firme dispose sur le prix s'affaiblit. Autrement dit, l'équilibre de Cournot tend vers un équilibre de long terme de concurrence pure et parfaite quand le nombre de firmes tend vers l'infini.

Si l'on se place en revanche dans le cas d'un duopole, mais où les stratégies des firmes s'établissent par les prix (c'est-à-dire des duopoles sans commissaire-priseur), alors on retrouve à nouveau ce résultat d'annulation du profit, et ce, sans qu'il soit besoin de faire tendre le nombre d'offreurs vers l'infini. C'est ce que montre Bertrand en 1883 (dans une recension des travaux de Cournot et de Walras). Bertrand envisage deux entreprises qui agissent sur un marché sans risque d'entrée de concurrents. Chacune subit un même coût

unitaire constant et propose un prix. La seule hypothèse supplémentaire est que chaque entreprise, individuellement, a la capacité de production nécessaire pour satisfaire toute la demande qui s'exprime au prix qu'elle a affiché. C'est l'entreprise qui propose le prix le plus faible qui attire à elle toute la demande. Dans ce cas, Bertrand montre, de manière évidente, que les deux entreprises vont converger vers une situation où elles proposent toutes deux le même prix égal au coût unitaire. En effet, dans toute situation où le prix d'une firme est différent de celui de l'autre, les deux prix étant supérieurs au coût moyen, alors l'une n'a aucun client, et a intérêt à baisser son prix sous celui de l'autre pour récupérer sa clientèle. Successivement, les deux offreurs abaissent leur prix jusqu'au niveau de leur coût moyen et se répartissent alors équitablement la demande (amenant en quelque sorte leur « taux d'utilisation » à 50 %). À ce point le profit unitaire est nul : le jeu concurrentiel entre les deux offreurs pour s'accaparer une demande limitée comparée à leurs capacités de production a annulé ces profits.

La libre concurrence (souvent définie par un ensemble d'hypothèses constitutives de la structure du marché : libre entrée, libre mobilité des facteurs, ou plus simplement excès d'offreurs par rapport à la demande) amène donc, dans la tradition néoclassique, une réduction du profit (en dehors du coût de direction et de management) que les offreurs retirent de l'échange. Dans tous les cas, le bien-être du consommateur s'en trouve augmenté car la concurrence entre les offreurs a apporté à ce dernier la possibilité de choisir son offreur, donc de faire « jouer la concurrence », et surtout de bénéficier de prix moins élevés, donc de voir son surplus augmenter. La concurrence est donc perçue comme un dispositif d'élimination de la rente.

1.1.2. De la tradition néoclassique... aux postkeynésiens !

Ce que nous venons de montrer se retrouve, sous une forme étonnamment similaire, chez les postkeynésiens historiques, ceux-là mêmes qui ont développé le modèle de concurrence imparfaite. Nous avons déjà abordé le lien entre concurrence et marge dans ce modèle, aussi ne rappellerons-nous pas l'explication en détail : en monopole, les firmes pratiquent des prix plus élevés et produisent des quantités moindres qu'en situation de concurrence pure et parfaite. L'entrée de nouveaux concurrents, qui viendraient briser ce

monopole, a donc deux effets : en supposant que le bien est homogène, les consommateurs peuvent substituer les produits entre eux, ce qui accroît l'élasticité-prix, et aplatit la courbe de demande (on dit que la demande devient plus « fluide »). Ensuite, l'entrée provoque un déplacement vers le bas de la courbe de demande (effet partage de marché), et pousse les prix à la baisse. Petit à petit, on se retrouve dans une situation de concurrence pure et parfaite où les rentes de monopole disparaissent.

Nous insisterons plutôt sur les positions politiques prises à l'époque par les initiateurs de la théorie de la concurrence imparfaite. Philip Andrews, qui avait appartenu au groupe d'Oxford, et qui avait par la suite défendu l'idée que la concurrence entre deux grandes firmes était tout aussi intense qu'entre un grand nombre de petites firmes (Andrews, 1949), dès lors que des offreurs pouvaient venir contester les positions sur un marché, s'était attiré les foudres de nombreux économistes de l'époque, et parmi les plus éminents, y compris Joan Robinson. C'est que le modèle de concurrence imparfaite a des implications intéressantes pour les économistes hostiles au patronat. Lee et Irving-Lessman (1992) fournissent un aperçu très éclairant sur ce point. Avec la grande crise des années 30, le climat idéologique commença à tourner en faveur du salariat, au moins en Grande-Bretagne. Dans *The Economics of Imperfect Competition* (1933), Robinson montre que les monopoles et autres cartels limitent leur production pour augmenter les prix, réduisent ainsi le bien-être économique et exploitent le travail (Lee et Irving-Lessman 1992). Une des conclusions est également que le plein-emploi, qui est automatique en concurrence pure et parfaite, ne va pas de soi si la concurrence est imparfaite. De plus, Robinson, Shove, Kahn et d'autres encore étaient partie intégrante de *think tanks* socialistes et/ou travaillistes de l'époque comme le *New Fabian Research Bureau*, la *Society of Socialist Inquiry and Propaganda*, ou encore *The Pink Luncheon Club*. Réalisant la jonction avec les travaux de Marx, ces groupes étaient anti-monopoles et pro-travailleurs. En mobilisant à la fois le degré de monopole de Kalecki et la théorie de la concurrence imparfaite de Robinson, ces économistes prônaient la nationalisation ou le contrôle public des monopoles, mais aussi et surtout la tarification au coût marginal dans ces entreprises. Le but étant de réduire la captation de bien-être social que réalisent ces entreprises. Ces économistes condamnaient également les dépenses de publicité qui, selon eux, réduisent l'élasticité-prix de la demande à la firme, donc la concurrence, et

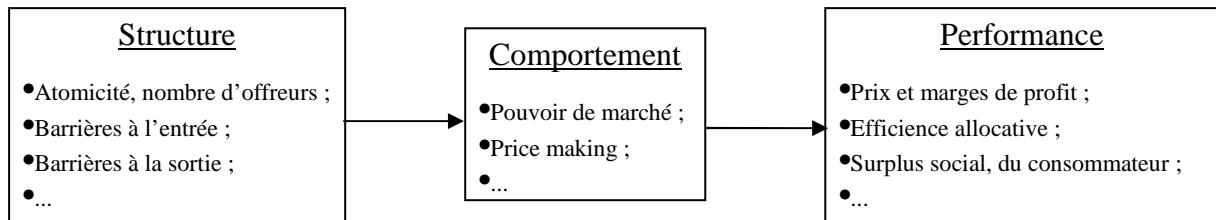
augmentent les profits de monopole. Ils réfutaient l'argument selon lequel les associations commerciales pouvaient être efficaces, et pensaient que le plan de reconstruction gouvernemental d'après-guerre devait insister sur la baisse des prix. Ces économistes eurent un rôle important dans l'établissement du *Monopolies and Restrictive Act* de 1948 et du *Patents Act* de 1949 en Grande-Bretagne. Dans cette atmosphère, Philip Andrews, qui pensait donc que la concurrence entre quelques grandes firmes produisait le même résultat que la concurrence pure et parfaite, était vu comme un socialiste renégat et apologiste de la communauté des affaires²⁹ (*ibid.*). Des néoclassiques traditionnels aux postkeynésiens et même aux socialistes de l'époque, la mise en concurrence faisait donc l'unanimité pour résoudre les problèmes de sous-emploi et de mauvaise allocation des ressources et de bien-être.

1.1.3. La fusion dans le paradigme SCP

Les deux extrêmes de la théorie de la concurrence (concurrence pure et parfaite et théorie de la concurrence imparfaite) vont, par la suite, se retrouver fusionnés sous une seule et même vision qui regroupe toutes les structures de marché possibles en un *continuum*, et qui relie directement ces structures à l'efficacité du marché en question. Cette vision théorique a été appelée « paradigme SCP » (*Structure Conduct Performance*). L'idée de base est assez intuitive au vu des paragraphes précédents : plus on se dirige vers un marché où la structure ressemble à celle de la concurrence pure et parfaite (libre entrée, atomisticité, homogénéité, parfaite information, etc.), plus ce marché est efficace. Ce sont, en grande partie, des articles de Mason (1939) puis surtout Bain (1951) qui ont jeté les bases de cette analyse. Très brièvement, il est possible de schématiser ce paradigme sous la forme de la figure 4.2. Compte tenu de certaines conditions de base (élasticité-prix de la demande, facilité de substitution...), la structure du marché (nombre d'acheteurs et de vendeurs, barrières à l'entrée et à la sortie, différenciation des produits...) détermine le comportement des firmes sur ce marché (pouvoir de marché plus ou moins grand), qui détermine, en aval, l'efficacité de ce même marché (marges de profit, surplus du consommateur et du producteur, efficacité allocative...).

²⁹ Alors même que sa vision impliquait simplement que si les positions des firmes peuvent être « contestées », la concurrence est effective, ce qui demeure finalement conforme à la *doxa* économique de la concurrence.

Figure 4.2. Éléments de base du paradigme *Structure Conduct Performance*



Dans un premier temps, les travaux de Bain (1951, 1956), puis de Mann (1966) ont validé empiriquement cette vision théorique : ces auteurs démontraient avant tout une influence de la concentration et des barrières à l'entrée sur les taux de profit moyens dans l'industrie. Les études plus récentes sont en revanche moins catégoriques, et le paradigme SCP a eu à faire face à certaines critiques, notamment venues de la nouvelle économie industrielle (sous l'égide par exemple de Jean Tirole) qui a cherché à envisager également des effets de rétroaction de la performance sur le comportement et sur la structure du marché. Le paradigme SCP demeure cependant un corpus théorique très influent, d'autant plus qu'il est très général. Ce paradigme a eu pour principal effet de regrouper concurrence pure et parfaite et concurrence imparfaite en un seul corpus théorique, qui intègre donc les travaux sur la concurrence imparfaite *au sein même du mainstream*, et qui relie le degré de concurrence à l'efficacité économique. Certains auteurs postkeynésiens furent fréquemment considérés comme analytiquement proches du paradigme SCP : c'est le cas par exemple de Sylos-Labini (1969). Ce paradigme a eu une influence de tout premier plan dans la mise en place des politiques économiques de la concurrence, ou en tout cas dans l'interprétation de ces politiques par les institutions. Par exemple, Weiss (1979) souligne que si le Congrès américain ne semble pas très préoccupé par la perte sèche du monopole, il l'est beaucoup plus par le fait que les prix excèdent les coûts moyens dans les marchés non concurrentiels.

1.2. Politiques de la concurrence et « idéologie pratique »

La théorie économique a donc établi un certain nombre de résultats en ce qui concerne la concurrence. Ces résultats, qui sont fondés du point de vue théorique (bien que notre travail vise à les affronter ci-après) ont servi de base à l'établissement, dans de nombreux pays, de politiques économiques destinées à libérer l'expression d'une « vraie » concurrence, à l'image

que voudrait s'en faire la théorie économique. Ce mouvement est visible depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, mais plus récemment depuis la fin des années 70 ou le début des années 80. Que ce soit au niveau international, régional ou national, De nombreux pays ont entrepris de faire se conformer leur économie aux conditions d'une libre concurrence. La mise en place de ces politiques a été influencée par le corpus théorique *mainstream*. La justification, auprès des acteurs de l'économie, de la mise en place de ces politiques, n'a en revanche pas pris la forme de théories. Elle a au contraire été justifiée par un ensemble de discours et de maximes simplifiées, qui promeuvent la concurrence sans plus jamais rappeler les hypothèses ou les limites de la théorie qui en est à la base. Cet ensemble de maximes et discours a également été intégré par les populations (les consommateurs). La théorie de la concurrence a donc fini par se transformer en ce que nous appelons une « idéologie pratique », c'est-à-dire un ensemble de raccourcis intellectuels propagés par les non-économistes sur la foi de ceux qui le sont vraiment, sans plus prendre la peine de rappeler les limites ou les hypothèses sous-jacentes qui pourraient amener à une relativisation du discours. Dans ce paragraphe, nous reviendrons de manière synthétique sur la mise en place des politiques de la concurrence ainsi que sur la transformation des énoncés théoriques en « idéologie pratique ».

1.2.1. Les politiques de la concurrence

Il convient de détailler deux niveaux d'analyse dans l'examen de la mise en place, majoritairement depuis 1945, de politiques de la concurrence diverses et variées dans le monde. Le premier niveau d'analyse concerne la libéralisation des échanges commerciaux au plan international et régional. C'est avec l'entrée en vigueur du GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) en 1948 que commence ce processus, ratifié par 23 pays. Le but initial était de favoriser le libre échange entre pays signataires par un abaissement progressif des droits de douanes et des restrictions aux échanges. Près de cinquante ans plus tard, en 1994, les accords de Marrakech donnèrent naissance à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), prolongement et aboutissement institutionnel du GATT. Composé actuellement de 153 pays membres, l'OMC dispose d'une instance juridique chargée de l'arbitrage des conflits entre États sur la liberté du commerce : l'organe de règlement des différends (ORD). Les barrières à la concurrence internationale ont donc progressivement reculé depuis plus

d'un demi-siècle, au niveau international. Cette libéralisation du commerce s'est doublée, au niveau régional, d'accords de libre-échange entre pays appartenant à une même zone économique : l'Aléna (Accord de libre-échange nord-américain) pour l'Amérique du Nord, le Mercosur (*Mercado Común del Sur*) pour l'Amérique du sud, l'Asean (*Association of Southeast Asian Nations*) pour l'Asie du Sud-est, ou encore, bien entendu, l'Union européenne pour l'Europe, etc. Le but de ces accords est également de favoriser les échanges commerciaux entre pays membres. À ce jour, la zone étant allée le plus loin dans ce processus est l'Union européenne, qui a mis en place une monnaie commune (qui est un facteur favorisant la concurrence entre entreprises de pays différents sur un même territoire).

Ce premier niveau des politiques de la concurrence est donc important, mais ne constituera pas notre point de référence (pour trouver une discussion de ces politiques dans une perspective postkeynésienne en liaison avec la théorie des prix, voir Capoglu (1991)). Au contraire, nous insisterons beaucoup plus sur le second niveau d'analyse, celui des politiques de concurrence conduites au sein même des territoires nationaux, c'est-à-dire des politiques qui s'occupent du respect des règles de la concurrence sur des marchés qui ne sont pas forcément, *a priori*, ouverts aux échanges extérieurs. Ces politiques prennent des formes spécifiques à chaque pays, mais répondent généralement à une logique d'ensemble, qui vise à renforcer, instaurer ou maintenir les conditions d'une libre concurrence au sein de (presque) tous les marchés d'une économie. Cette libre concurrence concerne toujours, de près ou de loin, les hypothèses constitutives de la structure des marchés (libre entrée, atomicité, etc.). Ainsi, on retrouvera souvent, dans ces politiques, l'interdiction des cartels, des ententes et abus de position dominante, la dérèglementation des marchés auparavant l'apanage de monopoles publics, le contrôle des concentrations. Ce type de politique économique n'est pas apparu après la Seconde Guerre mondiale : il existait déjà bien avant, notamment aux États-Unis. C'est cependant après 1945 que la concurrence émerge progressivement comme une nécessité. Les types de politiques que nous venons de mentionner forment également les principaux piliers de la politique de la concurrence telle que mise en place en Europe depuis 1951, et que nous détaillons ci-après, tant cette zone semble la plus représentative à l'heure actuelle.

La politique de la concurrence en Europe trouve sa source dans le Traité de Paris instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA) en 1951. Les articles 65 et 66 y interdisent les accords entre firmes pour restreindre la concurrence entre elles ainsi que les abus de position dominante. Le traité de Rome de 1957 en reprend le principe en le généralisant. Il prohibe les ententes (article 85), les abus de position dominante (article 86) et statue également sur les aides d'État (articles 92 et 93). Le but est alors de créer un *marché unique* pleinement concurrentiel. Cependant, comme le note Combe (2008), la politique de la concurrence occupe une place mineure dans les politiques nationales jusqu'aux années 80. Les politiques nationales sont alors encore tournées vers les grands projets de politique industrielle et le plein emploi. Ce n'est qu'à partir des années 80 que les choses commencent à changer. En particulier, la donne va évoluer sous l'effet de ce qu'on appelle l'Acte Unique européen de 1986, impulsé par Jacques Delors. L'article 8A stipule que le marché intérieur européen est un « espace sans frontières intérieures dans lequel la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux est assurée selon les dispositions du présent traité ». On y trouve donc les quatre libertés de circulation fondamentales : marchandises, services, personnes et capitaux. L'Acte Unique va constituer, en quelque sorte, une relance de la construction européenne, et, avec elle, l'apparition définitive sur le devant de la scène de la nécessité de faire se conformer les économies aux règles de la concurrence. Actuellement, la politique de concurrence en Europe se base sur quatre piliers : lutte contre les ententes, lutte contre les abus de position dominante, contrôle des concentrations et enfin libéralisation des marchés, piliers auxquels on ajoute souvent le volet concernant les aides d'État. Un domaine dans lequel la politique européenne de la concurrence a eu un rôle très important est la libéralisation des marchés. En se basant sur les articles 81, 82 et 86 du Traité établissant la Communauté Européenne³⁰, la Commission européenne a mené à bien l'ouverture de marchés auparavant régulés nationalement, les deux premiers marchés étant les transports aériens et les télécommunications. D'autres suivirent, ou suivront prochainement : télécommunications mobiles, aéroports, ports et transport maritime, assurance, radiodiffusion, énergie et services postaux.

³⁰ Nous reproduisons en annexe n°1 les articles correspondants.

La mise en place de ces politiques de la concurrence s'est appuyée sur la création, puis le développement, d'institutions chargées de veiller au respect, au sein des économies, des règles de la concurrence édictées au niveau européen. Les règles de la concurrence avaient déjà été traduites, depuis le Traité de Rome, dans les droits nationaux. C'est cependant la montée en puissance d'institutions de contrôle avec, à leur tête, des responsables nommés, qui est le trait marquant des dernières décennies³¹. Pour décrire ce processus à l'aide d'un exemple, nous prendrons le cas de la France. Le décret du 30 juin 1945 relatif aux prix se voit augmenter, le 9 août 1953, d'un décret qui statue sur les ententes illicites (puis plus tard sur les abus de position dominante également) et crée par la même occasion la Commission technique des ententes, dont l'avis auprès du ministre de l'économie et des finances était consultatif. En 1977, la loi du 19 juillet la remplace par la Commission de la concurrence qui a deux attributions supplémentaires : fournir un avis consultatif à tout le gouvernement et un avis sur les questions de concentrations. L'ordonnance de 1986 crée ensuite le Conseil de la concurrence, qui, pour la première fois, obtient le pouvoir de sanction (sous contrôle toutefois d'un juge judiciaire). Ce Conseil de la concurrence perdure jusque 2008 et la Loi de modernisation de l'économie du 4 août, suivie de l'ordonnance 1161 du 13 novembre instituant l'Autorité de la concurrence. Celle-ci, issue de la fusion entre le Conseil de la concurrence et la Direction Générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes (DGCCRF), dispose désormais des quatre pouvoirs suivants : s'autosaisir, enquêter, instruire et sanctionner. Une autre étape importante est intervenue, en parallèle, en 2004, avec la décentralisation des compétences en termes de politique de la concurrence. Se met alors en place le REC : réseau européen de la concurrence, qui coordonne l'ensemble des institutions nationales et les institutions européennes. Ce réseau, véritable *Interpol* de la concurrence, permet l'échange d'informations entre autorités nationales et entre les autorités des différents échelons pour améliorer la détection et la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles.

Cette montée en puissance des politiques de la concurrence et des institutions chargées de les faire appliquer n'est pas l'apanage de l'Union européenne. La plupart des pays développés, mais également de plus en plus de pays émergents (et de pays candidats à

³¹ En ce sens, la politique de la concurrence possède quelques similitudes avec la politique monétaire, dont la conduite est de plus en plus confiée à des institutions indépendantes dirigées par des responsables nommés.

l'adhésion à l'Union Européenne) se sont dotés des mêmes mécanismes institutionnels. On peut dénombrer, à première vue, une cinquantaine de pays qui disposent d'une instance en charge de la concurrence (voir annexe n°2).

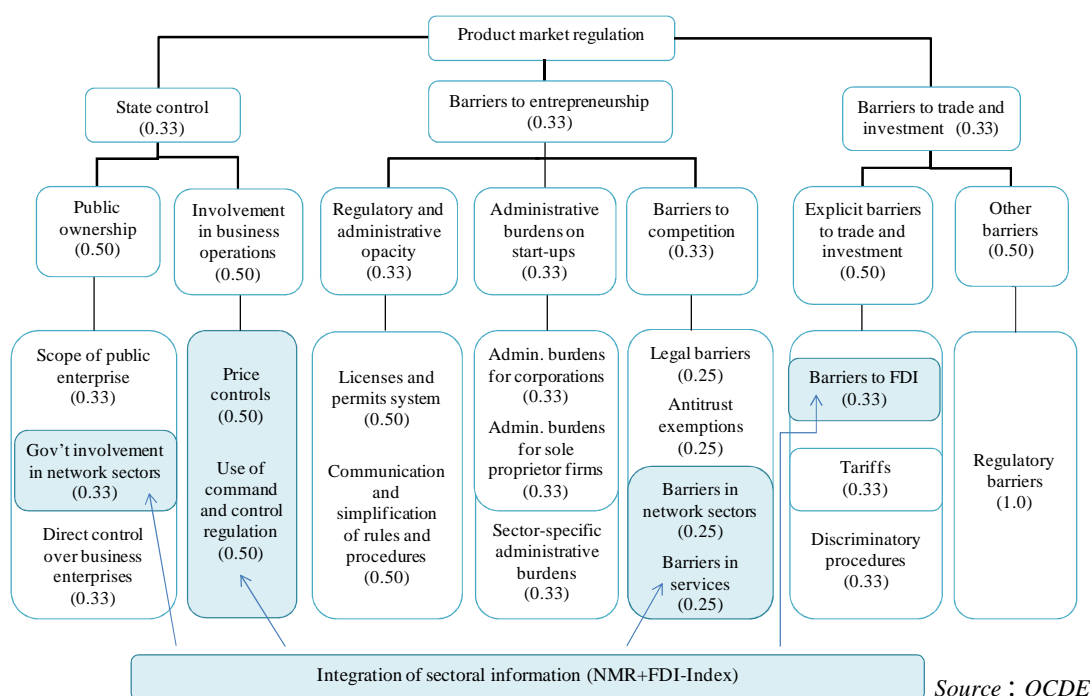
1.2.2. Des économies de plus en plus... concurrentielles !

Nous vivons donc dans des économies, plus particulièrement en Europe, qui se veulent de plus en plus concurrentielles, à en juger par le développement depuis plusieurs décennies des politiques de la concurrence mises en place. Il reste néanmoins à déterminer si l'ensemble de ces politiques a, dans les faits, rendu nos économies réellement plus concurrentielles. Par cette question nous entendons nous demander si ces politiques ont établi ou ont fait converger nos économies vers des « règles du jeu » qui sont celles d'une concurrence libre et non faussée : les marchés sont-ils moins réglementés ? L'entrée dans tel ou tel secteur est-elle plus aisée qu'auparavant ? Existe-t-il moins de restrictions à l'implantation de certaines activités ? L'une des manières possibles d'en avoir le cœur net est de se fier à un indicateur récent calculé par l'OCDE en matière de régulation des marchés de produits. L'OCDE estime, depuis 1998 et tous les 5 ans, un indicateur de régulation des marchés de produits (indicateur PMR pour *product market regulation* ci-après) qui vise à obtenir une vue d'ensemble sur l'évolution du degré de concurrence au sein des économies. Cet indicateur est calculé pour 30 pays, auxquels sont venus s'ajouter 7 autres depuis 2008. La figure 4.3 représente l'ossature de cet indicateur, tel que disponible sur le site Internet de l'OCDE, ainsi que la pondération qui est conférée à chacun de ses éléments.

L'indicateur comprend trois volets dits de « niveau intermédiaire » (*medium level*) : le contrôle étatique, les barrières à l'entreprise privée, et les barrières au commerce et à l'investissement. Ces trois volets pèsent chacun pour un tiers dans le calcul de l'indicateur PMR, et sont eux-mêmes divisés en plusieurs sous-domaines dits de niveau inférieur (*low level*) composés à nouveau de sous-indicateurs, qui sont en réalité les seuls indicateurs calculés. Ainsi, à titre d'exemple, l'OCDE calcule un indicateur de l'étendue des entreprises publiques dans l'économie, un indicateur de l'implication du gouvernement dans les activités de réseaux, et un indicateur du contrôle direct de l'État dans les entreprises. La moyenne de ces trois indicateurs forme l'indicateur *Public Ownership* (figure 4.3) qui compte pour 50 %

de l'indicateur *State control*, comptant lui-même pour 33 % de l'indicateur PMR. Il n'y a donc de chiffres extraits d'enquêtes et de questionnaires que pour la partie basse de la figure, toutes les parties supérieures étant déduites par calculs de moyennes. L'indicateur incorpore en outre, dans les cases bleutées, des données sur les entreprises non manufacturières (NMR pour *Non Manufacturing Regulation*) ainsi que des données concernant la régulation des investissements directs à l'étranger (FDI pour *Foreign Direct Investment*).

Figure 4.3. Ossature de l'indicateur de régulation des marchés de produits de l'OCDE



Nous présentons ci-après l'indicateur pour les années calculées (1998, 2003 et 2008) pour les 30 pays étudiés par l'OCDE. Nous divisons ces pays de manière arbitraire en deux groupes³², par souci de lisibilité (figures 4.4.a et 4.4.b).

³² Les pays sont en réalité classés dans l'ordre alphabétique anglais.

Figure 4.4.a. Indicateur PMR, groupe 1

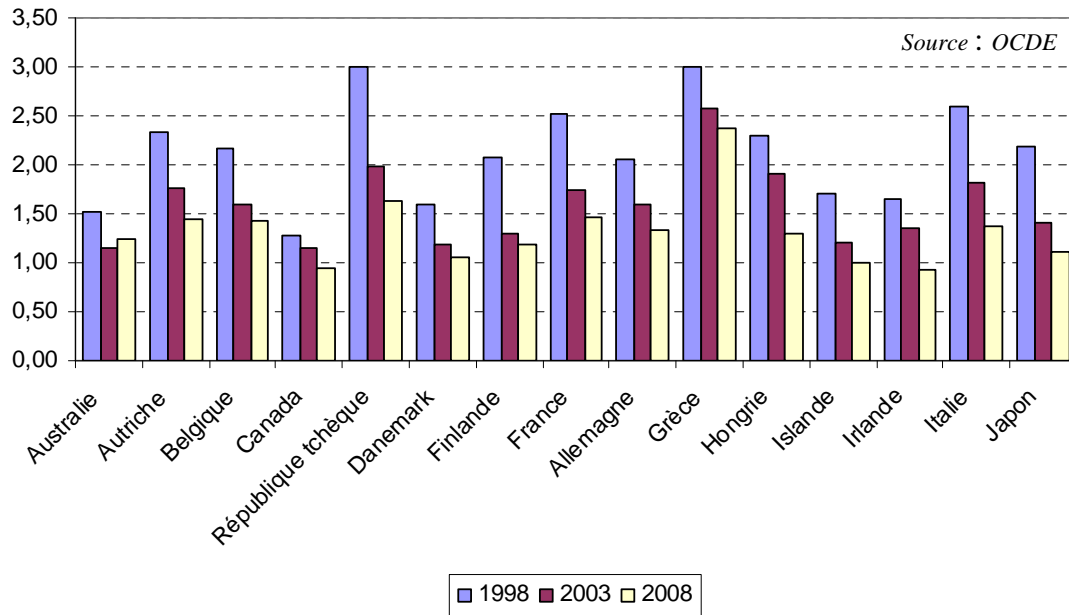
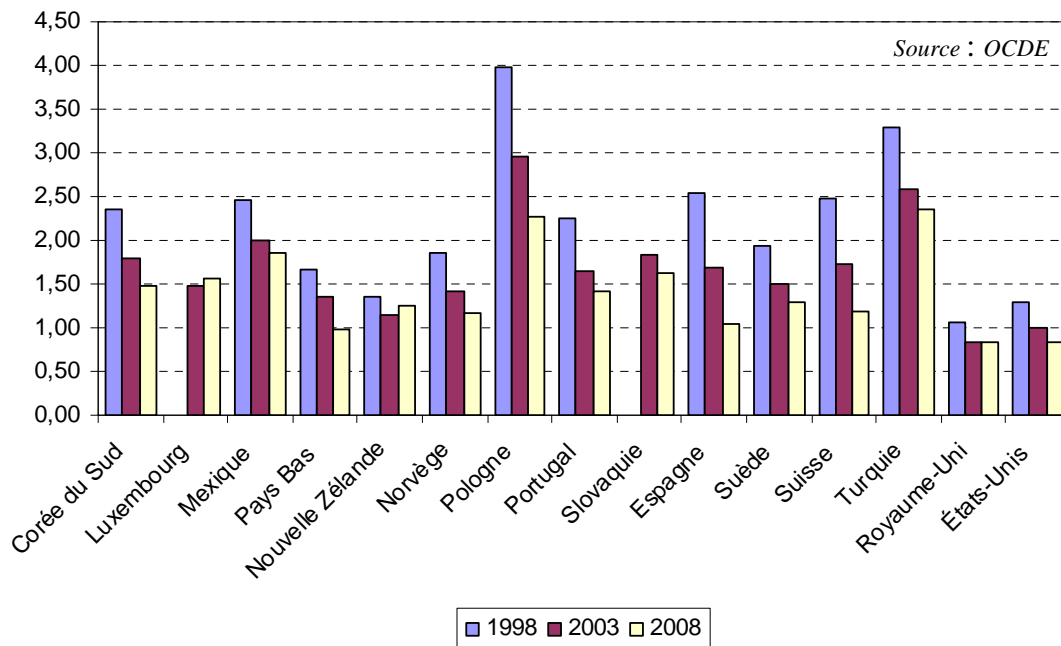


Figure 4.4.b. Indicateur PMR, (suite et fin), groupe 2³³



³³ Donnée non calculée en 1998 pour le Luxembourg et la Slovaquie.

La lecture d'ensemble de ces deux graphiques n'appelle qu'un seul commentaire global : nous vivons bien, selon l'OCDE, dans des économies (du moins dans ces 30 pays) plus concurrentielles en 2008 qu'en 1998. Il y aurait fort à parier que l'indicateur PMR était encore plus élevé pour les années précédant 1998, mais nous ne pouvons tirer ce genre de conclusion, l'indice n'ayant pas été calculé avant cette date. Toujours est-il qu'en 10 ans, les pays étudiés ont vu progressivement les entraves à la concurrence se réduire. Seuls quelques pays font état d'un indicateur légèrement supérieur en 2008 par rapport à 2003 (Australie, Nouvelle-Zélande et Luxembourg), sans que cette légère remontée ne rattrape le net mouvement de baisse entre 1998 et 2003. Nous présentons ci-après l'indicateur de la sous-dimension « barrières à la concurrence » (composé, comme on le voit sur la figure 4.3, de quatre indicateurs : barrières légales, exemptions anti-trust, barrières dans les activités de réseaux et barrières dans les services). À nouveau, on voit que cet indicateur est à la baisse sur la même période de 10 ans, sauf pour le Canada, l'Islande et le Mexique qui voient cet indicateur continuellement augmenter sur la période.

Figure 4.5.a. Barrières à la concurrence, groupe 1

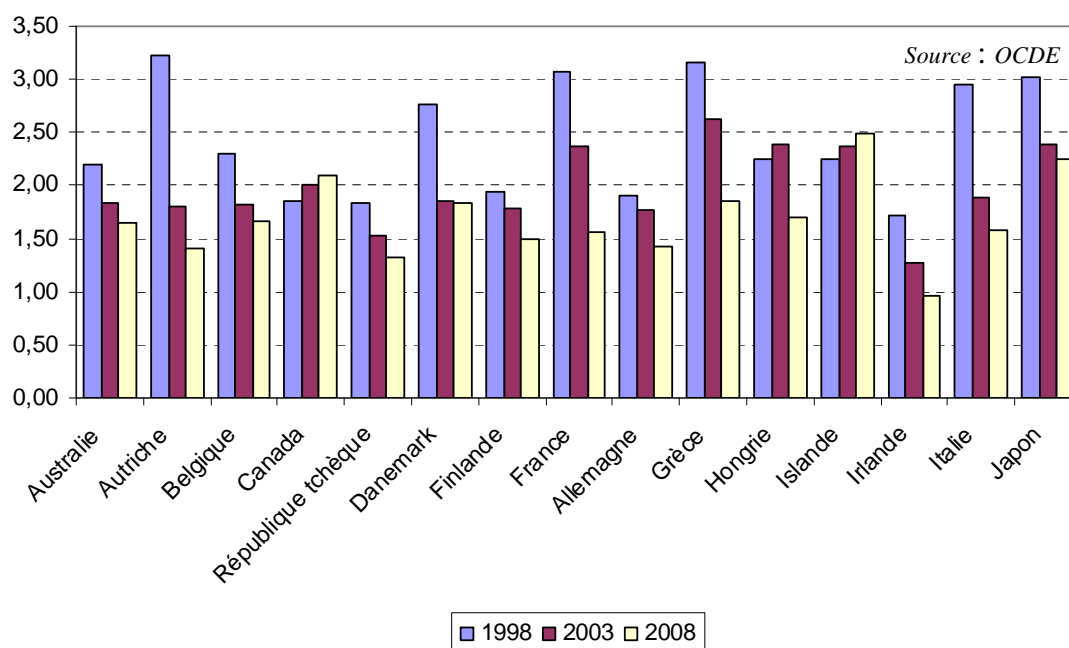
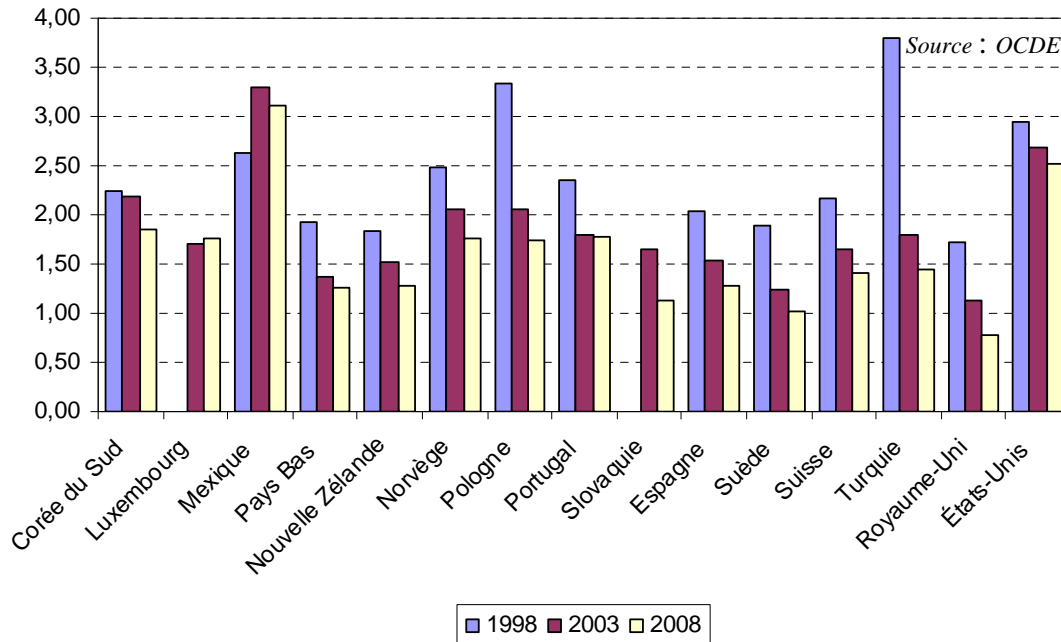


Figure 4.5.b. Barrières à la concurrence (suite et fin), groupe 2



Nous renvoyons en annexe n°3 d'autres tableaux et graphiques concernant l'ensemble des indicateurs sur le sujet, afin de ne pas alourdir notre présentation. L'ensemble de ces données nous amène à conclure que nous vivons bien dans des économies où les conditions d'une concurrence libre et non faussée ne sont pas que des apparences et existent de manière concrète dans les textes et dans les faits, au moins sur la dernière décennie. Cet indicateur est sans aucun doute critiquable dans sa méthode. Nous le trouvons cependant intéressant pour l'objet de notre étude, d'abord parce que l'OCDE ne peut être soupçonnée d'hostilité vis-à-vis de la concurrence, et ne peut donc être accusée d'avoir construit cet indicateur avec un objectif imposé *a priori*. Ensuite parce que l'indicateur ne cherche pas, en soi, à établir forcément des comparaisons entre pays, mais à montrer une évolution pays par pays pour une période de temps donnée. En l'occurrence, l'évolution semble pour le moins homogène, les pays affichant une hausse de l'indicateur RPM étant des exceptions. Ceci explique notre choix de retenir cet indicateur comme un révélateur fiable de l'évolution du caractère concurrentiel des économies.

1.2.3. La justification des politiques de la concurrence

L'ensemble des politiques économiques de la concurrence, mises en place en Europe mais plus largement dans le monde au cours des dernières décennies, qui ont eu pour effet de rendre plus concurrentielles nos économies, ont eu pour base l'ensemble des théories économiques *mainstream* que nous avons détaillées plus haut. Il est cependant intéressant de noter que la justification du déploiement de ces politiques économiques n'a pas pris la forme de théories, mais plutôt de discours simplifiés, maximes et évidences qui ne rappellent plus les hypothèses et limitations des modèles théoriques sous-jacents. Pour le dire clairement, au moment d'intégrer le champ des justifications, et donc des représentations, les théories économiques de la concurrence se sont « remodelées » en un ensemble de raccourcis mentaux (des *heuristiques* pourrions nous-dire), schémas de prêt-à-penser, maximes, évidences et autres énoncés de bon sens qui promeuvent le caractère bienfaiteur de la concurrence pour le consommateur que nous sommes tous, donc pour le bien de la société dans son ensemble. Ces énoncés de bon sens ne rappellent plus jamais le socle théorique duquel ils proviennent, donc n'en rappellent forcément pas les hypothèses, les limites mais aussi et surtout ne mentionnent jamais les théories qui pourraient émettre des doutes et des critiques envers ce socle théorique. Nous avons décidé d'appeler « idéologie pratique » l'ensemble de ces discours. Idéologie au sens où ces discours représentent les croyances et idées générales d'une société à un moment donné – en l'occurrence, l'ensemble des croyances et représentations sur la concurrence –, et pratique au sens où elle vise à transformer le réel et le quotidien par l'action. Cette idéologie pratique se retrouve à tous les niveaux institutionnels du processus de concurrence, mais principalement dans les outils de communication, qui servent par définition à atteindre le public non-spécialiste. On la trouve ainsi sur le site Internet de la Commission européenne, dans l'ensemble des rapports touchant de près ou de loin à la concurrence, dans l'ensemble des documents édités par les différentes autorités nationales en charge du respect du droit de la concurrence, dans les documents grand public, etc.

Ainsi, la Commission européenne publie, en 22 langues différentes, un guide intitulé, pour le cas français, « La politique de concurrence de l'UE et le consommateur ». Dès l'avant-propos, rédigé par le Directeur Général de la concurrence, il est avancé que « la concurrence ouverte en Europe est importante, car elle contribue à réduire les prix et à

accroître le choix pour le consommateur ». Le document stipule par la suite que les cartels sont interdits car dans ce cas « [l]es consommateurs finissent par payer plus pour une qualité moindre », et que la pratique de « prix excessifs [...] peut constituer une forme d'exploitation du client ». Plus loin, il est affirmé que l'ouverture des marchés à la concurrence a permis aux consommateurs de « bénéficier de prix moins élevés et de nouveaux services, généralement plus efficaces et conviviaux qu'auparavant. Cela contribue à rendre notre économie plus compétitive ». Si l'on s'intéresse de plus près au cas français, on retrouve l'ensemble de ces énoncés dans les documents de l'Autorité de la concurrence, qui met à disposition du public divers supports pour étayer, justifier et expliquer son action. Ainsi, dans l'éditorial qui ouvre le rapport d'activités 2004, on peut lire : « Si la concurrence ne fonctionne pas bien sur un marché, c'est finalement le consommateur qui – aujourd'hui ou demain – en paiera le prix » ou dans le même éditorial pour l'année 2006 : « Les consommateurs ont tout à gagner lorsque le marché permet de sélectionner les meilleurs, c'est-à-dire les entreprises qui, grâce à leurs mérites, leur offriront le meilleur prix et le plus vaste choix de produits ou de services de qualité. Corrélativement ils ont tout à perdre lorsque des entreprises se mettent d'accord pour pratiquer des prix artificiellement élevés ou lorsqu'une entreprise abuse de son pouvoir de marché pour décourager, discipliner ou évincer un concurrent ». En poussant un peu plus l'analyse des discours tenus par cette autorité, on peut retrouver l'omniprésence de ce consommateur qui bénéficie des effets de la concurrence. Nous avons choisi de mener une analyse des documents disponibles sur le site Internet de l'Autorité de la concurrence. Ce site Internet est assez clair et offre, dans la rubrique « Publications », un ensemble de documents mis à la disposition du public, avec différents niveaux de pédagogie. La liste des catégories de documents est la suivante :

- rapport annuel ;
- synthèse du rapport annuel ;
- discours et articles ;
- rapports, actes de colloques et études ;
- *newsletter*.

Si le rapport annuel semble *a priori* volumineux et abscons, il est toutefois découpé en plusieurs parties de manière à ce que le lecteur puisse sélectionner sa cible : éditorial, rapport d'activité, études thématiques, décisions... La synthèse du rapport offre quant à elle une vue globale (en couleurs) du rapport annuel. Les discours et articles et rapports/actes de colloques restent majoritairement destinés aux spécialistes. Mais la pédagogie reste la plus forte dans la *newsletter* de l'Autorité, baptisée « Entrée libre ». Le format de quelques pages permet d'avoir accès aux décisions principales, ainsi qu'à des interviews d'acteurs économiques concernés. On y retrouve le même type de déclarations sur la concurrence : « Nous défendons la vertu économique, en incitant les entreprises à donner le meilleur d'elles-mêmes (amélioration de la qualité des produits, offre de prix compétitifs, innovation) au bénéfice des consommateurs » peut-on lire dans le numéro de novembre-décembre 2008 de cette *newsletter*. Il y est régulièrement fait état du caractère illicite des profits réalisés *via* des pratiques anticoncurrentielles : « Le consommateur est la première victime de ces pratiques anticoncurrentielles qui profitent illégalement aux entreprises » (numéro de juin-septembre 2008). Sur l'ensemble des documents mis en ligne par l'Autorité de la concurrence, nous avons mené un décompte lexicométrique relativement simple : nous avons compté le nombre de fois qu'apparaît le mot « consommateur » (ou « acheteur »). Les résultats apparaissent dans le tableau 4.1³⁴. On y voit, par exemple, que le terme consommateur ou acheteur apparaît 78 fois dans les sept numéros de la *newsletter* « Entrée libre », soit en moyenne 2,3 fois par page, 11,1 fois par numéro.

Le consommateur est omniprésent dans l'ensemble des documents disponibles. Il y est partout question des bienfaits pour lui d'une concurrence active, libre et non faussée dans tous les secteurs de l'économie. Le consommateur est cité en tout 1236 fois dans l'ensemble des documents, soit plus d'une fois toutes les deux pages.

³⁴ Nous dévoilerons, dans la section suivante, un second décompte effectué pour les mêmes documents, et qui complète ce tableau.

Tableau 4.1. Lexicométrie de l'Autorité de la concurrence

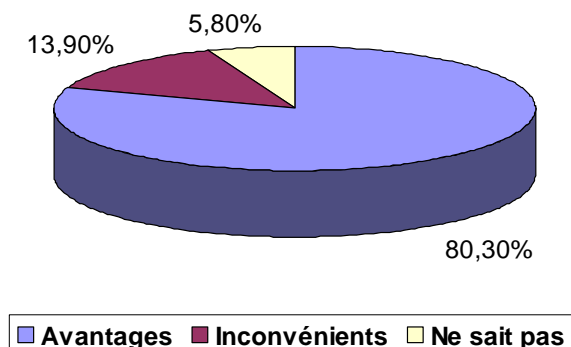
	Entrée libre	Synthèse du rapport annuel	Rapport annuel			Discours et articles	Actes de colloques, rapports	Total
			Éditorial	Rapport d'activité	Études thématiques			
Nombre de documents	7	7	11	12	9	16	4	66
Nombre total de pages	34	190	47	539	561	199	456	2026
Nombre de citations du terme « consommateur »	78	194	29	183	251	143	358	1236
Taux de citation par page	2,294	1,021	0,617	0,340	0,447	0,719	0,785	0,610
Taux de citation par document	11,143	27,714	2,636	15,250	27,889	8,938	89,500	18,727

Source : documents de l'Autorité de la concurrence, (calculs de l'auteur)

Ces représentations pratiques sur le processus de concurrence ont gagné le champ des représentations des consommateurs eux-mêmes. Une étude du Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (Crédoc) de septembre 2005 s'est précisément penchée sur les perceptions qu'ont les Français de la concurrence. À la question « À votre avis, la concurrence entre les entreprises présente-t-elle plutôt des avantages ou plutôt des inconvénients pour le consommateur ? », 80,3 % ont répondu « des avantages » (figure 4.6).

Figure 4.6. Les effets perçus de la concurrence

Source : Rochefort (2005)



Parmi les avantages cités, le principal reste celui de la baisse des prix, loin devant la diversité de choix et la création d'emplois (figure 4.7). En revanche, les personnes voyant plus d'inconvénients que d'avantages à la concurrence entre les entreprises pointent la destruction des emplois, le fait que cela favorise les entreprises étrangères, et seulement 12,4 % pensent que cela réduit la qualité des produits (figure 4.8). Les consommateurs semblent donc bien convaincus des avantages que leur procure un jeu concurrentiel libre entre les entreprises : le consommateur bénéficie de prix plus bas.

Figure 4.7. Les avantages perçus de la concurrence

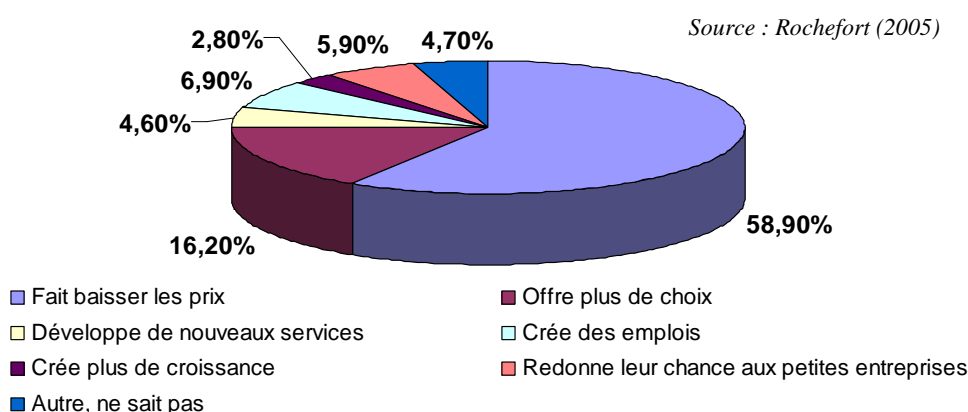
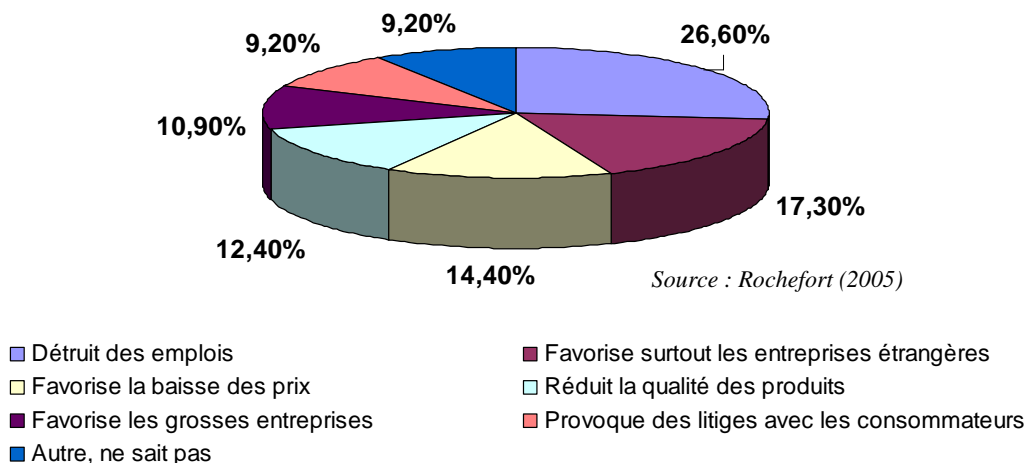


Figure 4.8. Les inconvénients perçus de la concurrence



La concurrence et ses bienfaits se sont donc, progressivement, immiscés dans tous les interstices de la société. La concurrence est désormais partout : dans les manuels d'économie, dans les décrets et directives, et dans nos représentations. Toute mesure de politique économique doit désormais s'inscrire en conformité avec le droit de la concurrence. Les exemptions accordées sont de plus en plus rares, et sont vouées à disparaître sur le long terme. Les bienfaits de la concurrence pour la société, et notamment pour les consommateurs, sont présentés comme évidents et ne sauraient souffrir d'aucune remise en question. En reprenant l'expression de Lordon (2000), on pourrait dire que la concurrence est devenue la nouvelle « ligne directrice », la nouvelle « idée force », le nouvel impératif catégorique de la politique économique de ces dernières années.

Section 2. Les forces de résistance à la concurrence

2.1. La concurrence tenue en échec ?

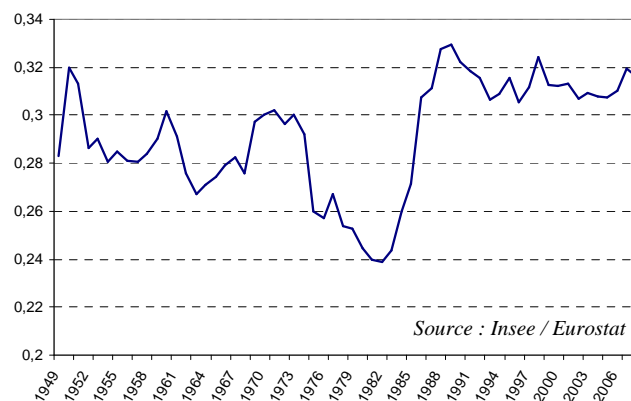
Si nous avons déroulé notre argumentation d'une telle manière, c'est que nous entendons montrer que l'émergence de cet impératif de concurrence n'a pas affecté les marges de profit des firmes, et que ces dernières réalisent au contraire, dans un certain nombre de pays, des taux de profit historiquement élevés. Nous allons donc montrer que les firmes ont en réalité résisté à ce mouvement de concurrence. Nous insisterons successivement sur l'évolution des variables économiques concernées puis sur le rôle, en ce domaine, du retour de l'actionnaire et de la manière dont les firmes se font, *dans les faits*, concurrence.

2.1.1. Évolution du taux de marge et définition du taux de profit

Si l'on s'en tient à la théorie traditionnelle de la concurrence, le renforcement des politiques et l'approfondissement du droit de la concurrence que l'on observe depuis plusieurs décennies, notamment en Europe, auraient dû amener à une réduction des marges de profit, c'est-à-dire une baisse des « rentes de monopole ». En effet, le développement observé de la concurrence, c'est-à-dire la suppression des barrières à l'entrée, la prohibition croissante des ententes, cartels et autres pratiques anticoncurrentielles ainsi que la libéralisation de nombreux marchés (donc la marche vers un ensemble de conditions constitutives de la structure des marchés) doit, peu à peu, accroître l'élasticité-prix de la demande perçue par les

firmes, exercer une pression à la baisse sur les prix, donc réduire les marges de profit, permettre aux consommateurs de bénéficier de biens à des tarifs plus avantageux, et accroître ainsi le bien-être social. Pourtant, si l'on regarde un premier indicateur de rentabilité des entreprises, à savoir le taux de marge (rapport de l'excédent brut d'exploitation sur la valeur ajoutée brute), on s'aperçoit que celui-ci se maintient depuis les années 80 à des taux historiquement élevés, c'est-à-dire au-dessus de 30 % pour la France (figure 4.9). Il en va de même pour d'autres pays développés (pays que nous divisons arbitrairement, par souci de clarté, en deux groupes : figures 4.10.a et 4.10.b).

Figure 4.9. Taux de marge brute des sociétés non-financières en France



On remarque sur la figure 4.9 le très net redressement du taux de marge des SNF en France au tournant de 1983, puis sa stabilisation sur un plateau « haut » ensuite.

Quel que soit le pays que l'on observe, on remarque que les taux de marge ne diminuent pas sur les périodes de disponibilité des données. Ils sont même plutôt poussés à la hausse, de manière assez remarquable en ce qui concerne par exemple la France, la Norvège ou encore la Finlande. Ce constat, quelque peu paradoxal, est d'ailleurs remarqué par des études empiriques traditionnelles. Gaffard *et alii* (2009) notent que ces études donnent fréquemment des résultats mitigés. Christopoulou et Vermeulen (2008) ne parviennent pas à mettre en évidence une baisse générale des *mark-ups* entre les périodes 1981-1992 et 1993-2004. Boulhol (2005) était déjà parvenu au même genre de conclusion.

Figure 4.10.a. Taux de marge des SNF dans six pays de l'OCDE

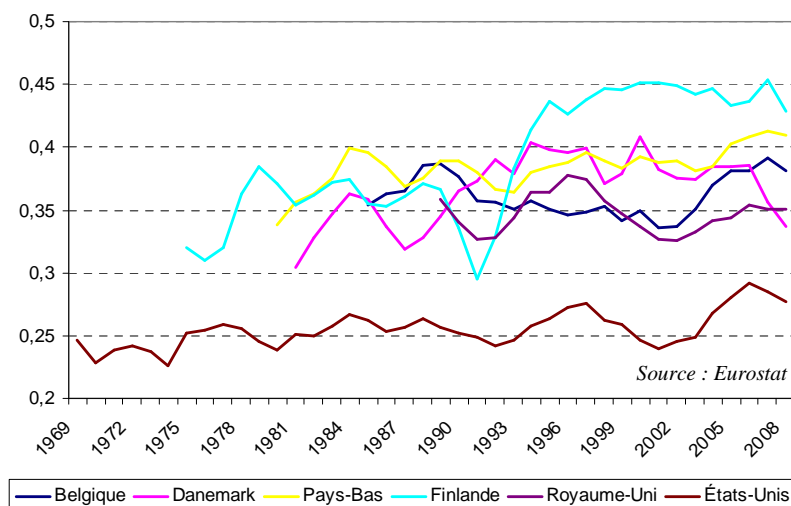
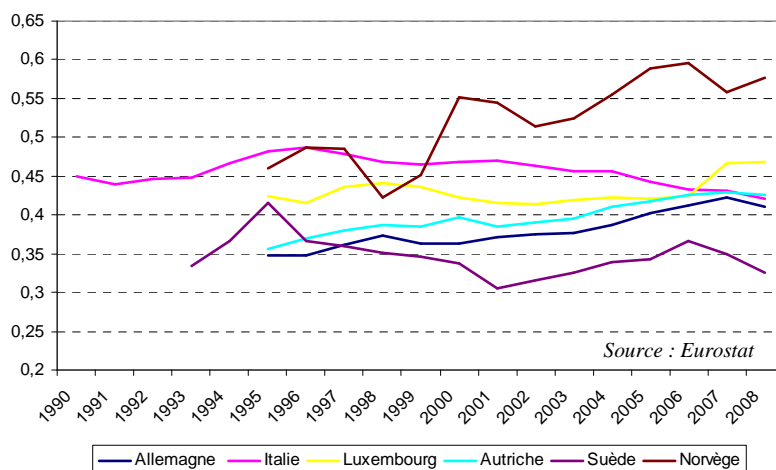


Figure 4.10.b. Taux de marge dans six autres pays de l'OCDE



Les taux de marge que nous présentons pour notre part manquent cependant de pertinence au regard de notre but, et ce, pour trois raisons. Premièrement, l'excédent brut d'exploitation mesure certes un indicateur de rentabilité, mais ce qui intéresse la théorie économique *mainstream* en matière de rentes de monopole concerne un profit résiduel pur, une fois rémunéré le capital à sa productivité marginale. Deuxièmement, les ratios bruts

intègrent l'amortissement du capital, qui doit être considéré comme un coût et ne doit donc pas être inclus dans une mesure du profit pur. Les mesures de consommation de capital fixe sont censées donner une estimation de cet amortissement, et il conviendrait de les déduire de notre mesure du profit. Enfin, du point de vue de la logique, nous disposons uniquement d'indicateurs de concurrence (l'indicateur RPM de l'OCDE présenté au cours de la première section) sur une période allant de 1998 à 2008. Il n'est donc pas réellement possible de connaître de manière certaine et avec précision l'évolution de la concurrence, sur cette base, dans les périodes précédentes.

Une première réaction nous amènerait à constater qu'orthodoxes et hétérodoxes ont, sur ce point, des conceptions radicalement différentes et irréconciliables de ce qu'est le profit. Pour les premiers en effet, l'EBE n'est pas forcément un bon indicateur du profit car il ne prend pas en compte la rémunération du capital, qui est en quelque sorte une location de services productifs rémunérée au taux en vigueur. Pour les seconds, en revanche, le profit est le revenu de l'entreprise et la rémunération du capital est partie intégrante du profit. La rémunération du capital n'est donc pas un coût au sens strict, et le profit se définit donc par l'excès du montant des ventes sur les consommations intermédiaires et sur les rémunérations brutes des salariés. Pour les premiers, la consommation de capital fixe est un coût qu'il faut déduire du profit, alors que les seconds pourraient insister sur le caractère hautement problématique du calcul d'une telle variable. On pourrait s'en tenir à ces positions, mais tout dialogue serait alors impossible. Nous allons au contraire choisir de nous placer dans les mêmes termes de dialogue que la théorie *mainstream* sur ce point : faisons, une fois n'est pas coutume, *comme si* la rémunération du capital n'était pas partie intégrante du profit. Mettons-nous donc en quête d'un indicateur de profit un peu plus « pur » que le taux de marge. Lorsque les entreprises ont payé les salaires (y compris, donc, ceux des *managers*), les impôts liés à la production, les revenus de la propriété (c'est-à-dire les intérêts et les dividendes, censés rémunérer le facteur capital à sa productivité marginale) ainsi que d'autres charges comme les assurances dommages et autres transferts courants, le résidu s'appelle le revenu disponible brut. Celui-ci est équivalent, en comptabilité nationale pour les entreprises, à l'épargne brute. En soustrayant la consommation de capital fixe de cette valeur, on obtient l'épargne nette des sociétés non financières. En rapportant l'épargne nette à la valeur ajoutée,

nous tenons à présent une mesure plus précise du profit « pur », résiduel, car l'épargne nette est ce qu'il reste à l'entreprise pour financer ses investissements futurs : c'est le profit net qui lui a été en quelque sorte « reconnu » après rémunération des actionnaires (dividendes) et des banquiers (intérêts). De plus, afin de pouvoir tenir un discours cohérent sur l'évolution de la régulation des marchés telle que vue par l'OCDE, nous allons nous borner à examiner le taux d'épargne nette des SNF sur la période 1998-2008, en nous concentrant uniquement sur les pays pour lesquels on trouve à la fois des données disponibles sur l'épargne nette et pour lesquels l'OCDE construit l'indicateur RPM. Cela restreint l'analyse, mais permet de tenir un discours cohérent par rapport aux données disponibles. Au total, nous pouvons croiser les indicateurs RPM avec des données correspondantes pour 20 pays, ce qui permet déjà de disposer d'une vue d'ensemble correcte. Il est possible de classer les pays selon que le taux d'épargne nette des SNF y est en augmentation sur la période 1998-2008, en diminution, ou en évolution « erratique ». Dix pays entrent, selon nous, dans la première catégorie, cinq dans la deuxième, et cinq dans la dernière. Cela signifie que dans 15 pays sur 20, le déploiement des politiques de concurrence n'a pas eu les effets escomptés sur les profits résiduels des entreprises, et a même eu les effets strictement opposés dans dix d'entre eux (figures 4.11.a et 4.11.b). Seuls cinq pays semblent être « conformes » à la théorie traditionnelle : la France, le Danemark, l'Italie, le Portugal et l'Espagne (figure 4.12). Dans cinq autres pays ces politiques n'ont pas eu d'impact³⁵ (figure 4.13).

³⁵ Nous avons conservé la Grèce dans nos statistiques. Nous insistons cependant sur les précautions nécessaires concernant les données de ce cas particulier.

Figure 4.11.a. Taux d'épargne nette des SNF, groupe 1 (taux à la hausse)

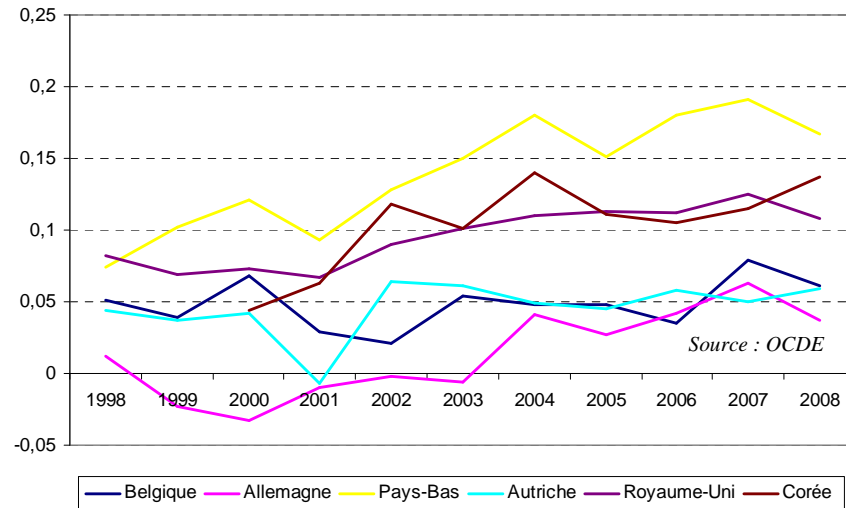


Figure 4.11.b. Taux d'épargne nette des SNF, groupe 1 (taux à la hausse, suite et fin)

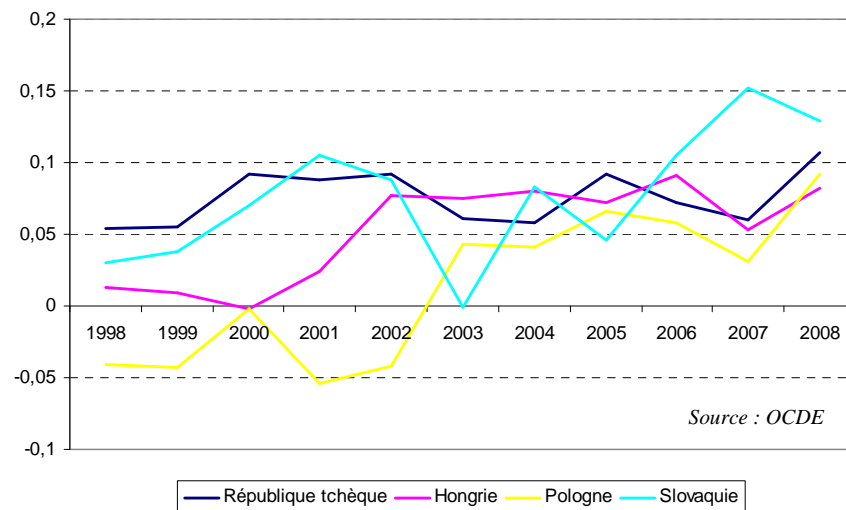


Figure 4.12. Taux d'épargne nette des SNF, groupe 2 (taux en diminution)

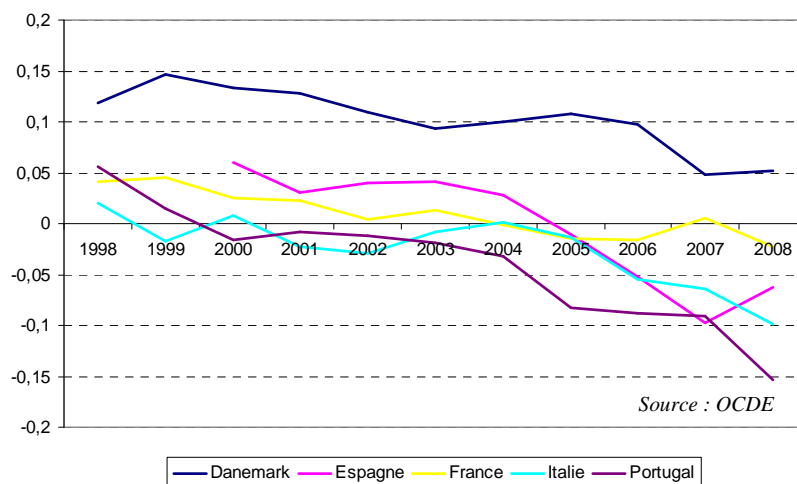
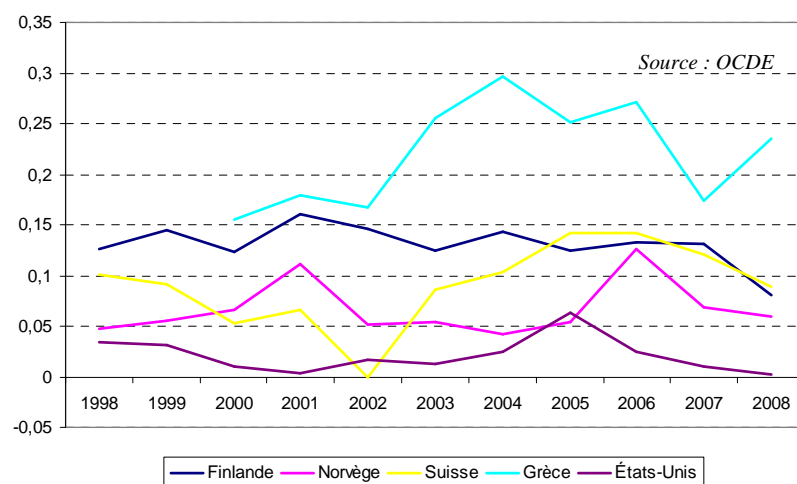


Figure 4.13. Taux d'épargne nette des SNF, groupe 3 (taux stable et/ou erratique)



Le constat est donc le suivant : bien que voulues plus concurrentielles par les autorités, inspirées par la doctrine économique, les économies pour lesquelles on dispose de données compatibles avec la construction des indicateurs RPM ne permettent pas de conclure à un mouvement de convergence à la baisse des taux d'épargne nette, la moitié de ces pays voyant même ces taux progresser. Bien entendu, les taux présentés ci-dessus sont des ratios

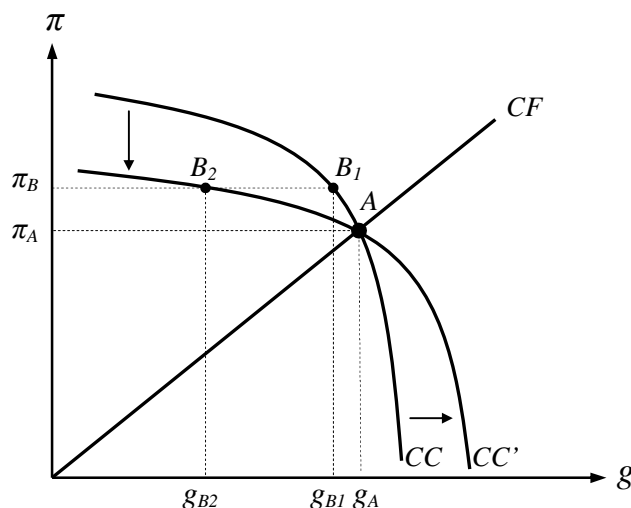
macroéconomiques, et ne donnent donc qu'une vision globale. Mais c'est aussi à une perspective globale que vise la politique de la concurrence telle que mise en application par les autorités concernées. On peut donc objecter à l'idéologie pratique de la concurrence que depuis probablement 30 ans, nos économies n'ont jamais été aussi concurrentielles...et que dans la plupart d'entre elles les entreprises n'ont jamais réalisé autant de marges de profit.

2.1.2. Une contrainte concurrentielle...immobile !

Le caractère contre-intuitif de cette « résistance » des différents taux de profit que nous venons de présenter n'a en réalité d'égal que sa facile interprétation dans les termes de la théorie woodienne. En réfléchissant bien au schéma des deux frontières/contraintes de Wood (1975), on peut s'apercevoir que le déploiement des politiques de la concurrence au sein des économies nationales ne modifie probablement pas, *per se*, la contrainte concurrentielle à laquelle font face les firmes dans leur ensemble. La contrainte concurrentielle relie la marge de profit au taux de croissance anticipé des ventes à long terme. Si l'on suppose, à la suite de Wood, un taux de croissance de la demande globale donné, alors la concurrence ne modifie pas la liaison entre le taux de croissance des ventes à long terme et le taux de marge. Chaque firme qui réussit à améliorer sa compétitivité par rapport aux autres firmes dans la hiérarchie concurrentielle voit sa contrainte concurrentielle se déplacer vers la droite, mais ce mouvement a comme pendant le déplacement de la contrainte concurrentielle des autres firmes vers la gauche, ces dernières voyant leur position respective dans la hiérarchie concurrentielle se dégrader du fait même de l'amélioration de la position de la première firme. Imaginons donc qu'une firme se trouve en monopole, et que la libéralisation du marché soit décidée. Une nouvelle firme entre sur le marché. Si elle produit le même bien, dans les mêmes conditions de coût et les mêmes conditions financières, alors il y a simplement deux contraintes concurrentielles qui sont désormais confondues, *mais sans que la contrainte concurrentielle de la première firme ne se déplace* : il y aura simplement un partage de marché, partage qu'on peut imaginer à parts égales (en ce sens, il y a un effet sur les parts de marché de long terme, dont nous discuterons plus loin) mais le taux de croissance de long terme auquel chacune des deux firmes fera face restera le même.

Imaginons en revanche que le marché est initialement composé de deux firmes, qui produisent un bien identique, dans les mêmes conditions, mais que le bien produit par chacune n'est pas un substitut de l'autre : le consommateur peut acheter l'un ou l'autre, mais ne peut interchanger les deux (peu importe la raison, mais on pourrait imaginer le marché d'un même logiciel destiné à différents systèmes d'exploitation informatiques). Imaginons que l'entité régulatrice de la concurrence force les firmes à rendre leurs biens substituables, donc confère aux consommateurs la possibilité de passer de l'un à l'autre des producteurs plus facilement, et à moindre coût. L'intensification de la concurrence se traduit ici par une plus grande fluidité de la demande. Si les firmes sont identiques initialement, alors l'effet de cette « intensification » de la concurrence ne change pas le point d'intersection initial entre les deux contraintes. En revanche, l'effet d'un changement du taux de marge par rapport à cet état initial est intensifié : toute hausse du taux de marge diminue plus qu'auparavant la croissance des ventes, les consommateurs ayant à présent la possibilité de substituer les deux logiciels. Inversement, toute baisse du taux de marge accroît plus qu'auparavant le taux de croissance des ventes, car cela attire des consommateurs venus de l'autre système d'exploitation. Techniquement, cela signifie que la contrainte concurrentielle pivote autour du point initial (figure 4.14). Par rapport au point initial A , toute hausse du taux de marge de π_A à π_B fait passer le taux de croissance de la demande de g_A à g_{B2} alors qu'auparavant le taux de croissance de la demande se serait arrêté à g_{B1} .

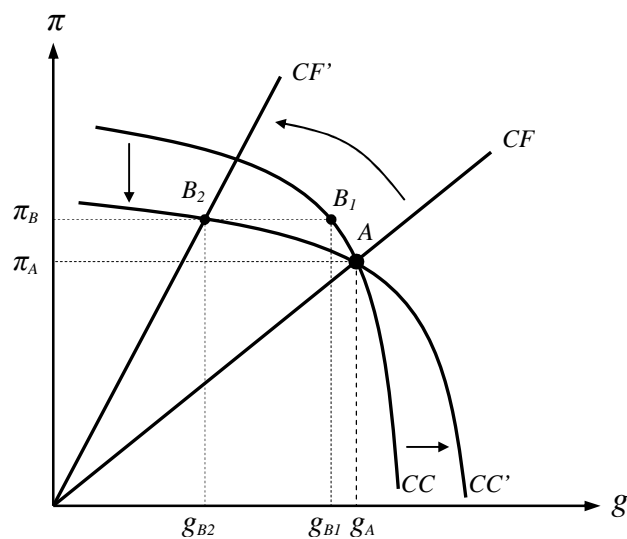
Figure 4.14. Effet d'une fluidification de la demande



Toujours est-il que, toutes choses égales par ailleurs, l'introduction de l'interopérabilité entre les deux logiciels ne modifie pas le point d'intersection des deux contraintes pour les deux firmes, et que le *manager* n'a aucune raison de vouloir modifier son taux de marge pour positionner la firme au point B_1 .

En revanche, ce pivotement de la contrainte concurrentielle pourrait avoir des conséquences autrement plus importantes si, concomitamment, la contrainte financière devait se renforcer pour la firme individuelle. Imaginons que les actionnaires de la firme considérée et uniquement ceux de cette firme, se mettent à exiger des distributions plus importantes de dividendes. Ceci provoquerait précisément ce changement de point optimal vers B_2 (figure 4.15). La hausse de marges que nécessiterait cette distribution accrue porterait durement préjudice à la croissance de la firme (de g_A à g_{B2}).

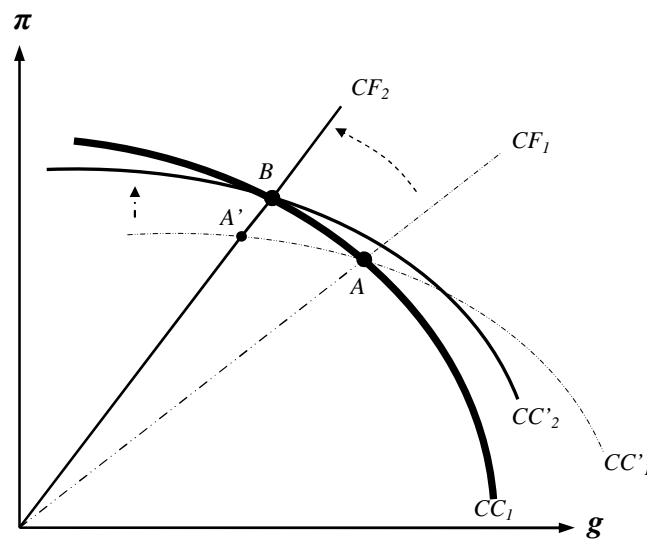
Figure 4.15. Fluidification de la demande et redressement de la contrainte financière de la firme



La situation décrite par la figure 4.15 ne concerne cependant que le cas dans lequel la firme en question est *la seule* concernée par le redressement de sa contrainte financière. Dans l'hypothèse où toutes les firmes d'une industrie feraient face à un même redressement de la contrainte financière, alors le point d'équilibre resterait sur l'ancienne contrainte concurrentielle : la contrainte CC' va se déplacer *en même temps* que la contrainte financière. Sur la figure 4.16, le point d'équilibre initial A se situe à l'intersection de la contrainte

concurrentielle CC_1 et de la contrainte financière CF_1 . L'introduction de la loi d'interopérabilité des deux logiciels fluidifie la demande et provoque le pivotement de la contrainte concurrentielle en CC'_1 . Le redressement de la contrainte financière pour une firme individuelle provoquerait le déplacement de A vers A' . Le redressement généralisé – c'est-à-dire pour toutes les firmes – de la contrainte financière en CF_2 fait en revanche se déplacer la contrainte concurrentielle « virtuelle » CC'_1 en CC'_2 , mais le point optimal demeure sur la contrainte concurrentielle initiale CC_1 . La contrainte concurrentielle CC'_1 n'est qu'une expression de *ce qui se passerait si la firme individuelle devait s'écarter des conditions des autres firmes* : chaque contrainte concurrentielle n'exprime qu'une place (*relative*) dans la hiérarchie concurrentielle. Si toutes les firmes font face à un redressement de la contrainte financière, alors leur position relative dans la hiérarchie concurrentielle n'est pas modifiée.

Figure 4.16. Fluidification de la demande et redressement généralisé de la contrainte financière



Les changements de réglementation de la concurrence ne modifient donc pas, *a priori*, la contrainte concurrentielle, ou en tout cas ne modifient pas le point d'équilibre. Nous tenons donc déjà une explication, à partir des éléments théoriques fournis par Wood (1975), du fait que l'émergence des politiques de la concurrence n'a pas réellement modifié les taux de marge et de profit dans les pays concernés, ou en tout cas que l'évolution de ces taux de profit ne sont pas le fait des politiques de concurrence.

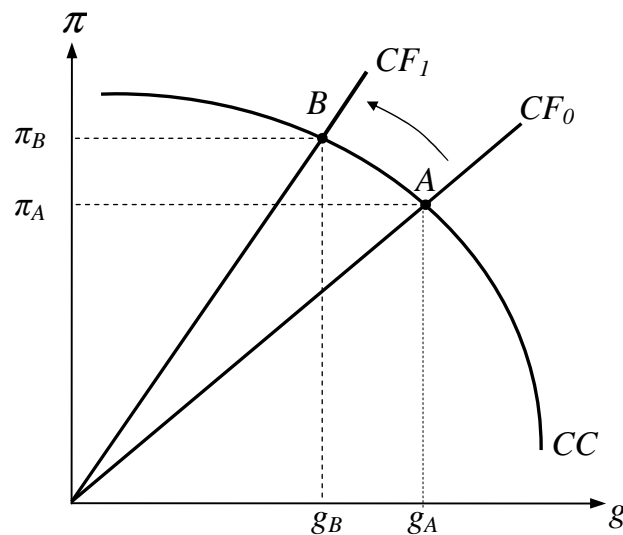
2.1.3. Le retour de l'actionnaire

Un second élément, que nous avons déjà anticipé sur les figures précédentes, a participé historiquement au mouvement de relèvement des taux de marge que l'on peut observer. Parallèlement à la montée des lois favorisant la mise en concurrence des économies, s'est dessinée une autre tendance, au moins aussi puissante, qui a contraint les firmes à garder un œil plus qu'attentif à leur rentabilité, et ce à tous les niveaux de leur comptabilité : la financiarisation de l'économie et le « retour de l'actionnaire ». Au tournant des années 70-80, en effet, les économies occidentales vont connaître cette mutation qui va ramener sur le devant de la scène un acteur qui était passé au second plan depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale : l'actionnaire. Avant cette période, le capitalisme de la reconstruction avait mis sur le devant de la scène le personnage du *manager*, ou, plus généralement, la « technostructure » à la Galbraith (1967). Le compromis économique d'après-guerre « invisibilise » en quelque sorte le détenteur du capital : les négociations salariales, jointes à la croissance économique de la reconstruction, permettent de détendre le conflit qui oppose les *managers* aux travailleurs, au détriment des actionnaires. Plusieurs circonstances vont cependant mener à une remise en cause de l'autonomie laissée aux *managers* qui ont délaissé la rentabilité au profit de la croissance sans fin. Batsch (2002) souligne le rôle de la crise que traversent les entreprises anglaises (notamment l'industrie) et le rattrapage de l'économie américaine par l'Allemagne et le Japon qui vont progressivement renforcer le point de vue des actionnaires. D'autres, comme par exemple Crotty (2002, 2003), insistent davantage sur le rôle des premiers *raiders* mais surtout sur le développement, pour la première fois, d'une épargne importante de la part de l'ensemble des classes moyennes, que des investisseurs vont tenter de capter en se faisant concurrence, d'abord sur la liquidité offerte aux épargnants puis surtout sur les rendements offerts. Crotty (2002) souligne par exemple que la baisse d'un seul point des rendements offerts par les fonds américains à leurs épargnants pendant un trimestre peut leur faire perdre l'essentiel des contrats de gestion. Dans un contexte de montée en puissance des investisseurs institutionnels et de libéralisation financière, le capitalisme est alors passé d'un actionnariat disséminé et désorganisé à un actionnariat concentré et organisé. Le but de cette thèse n'est pas de revenir dans le détail sur ce « retour de l'actionnaire », mais simplement de montrer en quoi ce retour oblige les firmes à dégager des taux de rentabilité plus élevés qu'auparavant,

alors même que la contrainte concurrentielle à laquelle elles font face n'est pas modifiée par la montée en puissance de l'exigence concurrentielle. Concurrence sur les marchés de produits ou pas, les *managers* des entreprises se sont donc vus dans l'obligation de dégager des taux de profit plus élevés qu'auparavant. C'est une conclusion que l'on retrouve parfois dans certaines études empiriques *mainstream*, par exemple Boulhol (2006), pour qui le développement des marchés financiers a plus que compensé le mouvement de baisse des *mark-ups* provoqué par la mise en place du Marché unique en Europe.

Très concrètement, ce retour des actionnaires, et le renforcement de leurs exigences de rentabilité, s'interprète comme nous l'avons fait précédemment (notamment sur la figure 4.16) par des exigences accrues concernant les dividendes payés, donc par un abaissement du paramètre r , le taux de rétention des firmes. La contrainte financière se redresse (rotation vers la gauche, figure 4.17).

Figure 4.17. Effet d'un relèvement des exigences de distribution des actionnaires



Techniquement, dans le cadre du diagramme de Wood, ce durcissement de la contrainte financière se traduit par un équilibre caractérisé à la fois par un taux de croissance plus faible (passage de g_A à g_B sur la figure 4.17) et des taux de marge plus élevés (π_A à π_B). On retrouve une des conclusions fréquentes chez les postkeynésiens : un plus faible taux d'accumulation qui permet néanmoins aux *managers* de réaliser des taux de profit plus élevés

(voir par exemple Cordonnier (2006)). Ce second élément (retour de l'actionnaire), couplé au premier (insensibilité de la contrainte concurrentielle à l'intensification de la concurrence) nous permet donc d'expliquer le paradoxe que nous avons observé, à savoir l'état de plus en plus concurrentiel... et de plus en plus rentable de nos économies.

2.2. Comment se fait-on concurrence ?

2.2.1. Conflit, négociation et report de contrainte

Les politiques de la concurrence n'ont donc, à ce stade de notre analyse, pas eu d'effet sur les marges de profit des firmes, d'abord parce qu'elles ne modifient pas, *a priori*, la contrainte concurrentielle à laquelle les firmes font face (ou, en tout cas, pas le point d'intersection des deux contraintes), et deuxièmement parce qu'une autre tendance, plus lourde encore, a participé au redressement de la contrainte financière, à savoir le retour de l'actionnaire. Cette double conclusion a cependant de quoi laisser quelque peu perplexe, et ce, pour deux raisons au moins. La première réside dans l'insistance chronique des instances nationales et internationales sur la baisse des prix comme un *argument* en faveur de la mise en concurrence. Le fait que la concurrence fasse baisser les prix (au moins en théorie) est utilisé comme la principale raison pour libéraliser les marchés. Ces instances mettent donc sur le devant de la scène le prix comme la seule variable qui importe. Toute entreprise qui ne s'engage pas dans une lutte pour proposer des prix plus faibles que les autres peut alors apparaître comme exploitant le consommateur. Autrement dit, quand bien même l'intensification de la concurrence ne modifie pas la contrainte concurrentielle (ou en tout cas le point d'intersection des deux contraintes), elle accroît néanmoins la pression *perçue* par les firmes à proposer des prix moins élevés, ne serait-ce que sous l'effet de consommateurs de plus en plus incités à « faire marcher la concurrence ». Le prix devient peu à peu le principal argument de vente, et le principal critère de décision sur lequel doivent se baser les consommateurs. Dans ce cadre, bien qu'une baisse de prix par baisse des marges soit non viable (la baisse de marge consentie provoquerait l'incapacité de financer l'investissement à plus ou moins brève échéance), elle n'en fait pas moins miroiter à l'entreprise l'espoir de voir ses ventes croître plus vite qu'auparavant.

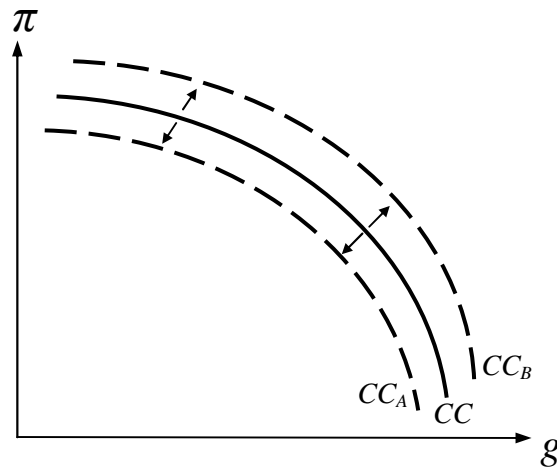
La deuxième raison tient à un cas particulier d'intensification de la concurrence, celui de la libéralisation d'un marché et de l'entrée de nouveaux offreurs. Nous avons montré plus haut que l'entrée de nouveaux concurrents ne modifie pas, toutes choses égales par ailleurs, la position de la contrainte concurrentielle. Elle a cependant un impact sur le partage du marché : quand bien même la demande adressée au producteur « historique » finirait par croître, à terme, au même taux qu'initialement, il n'en demeure pas moins que, temporairement, une partie de ses ventes file potentiellement tout droit chez le nouveau concurrent. Autrement dit, si l'on devait tracer le diagramme de Wood avec la part de marché en abscisse (et non plus le taux de croissance des ventes), alors la firme verrait sa contrainte concurrentielle se déplacer vers la gauche. Ce qui peut déjà inciter le *manager* à réagir, car son taux de croissance diminue bien, dans ce cas, à court terme. Si l'on se tourne cependant non plus vers le producteur historique mais vers le nouveau producteur (le nouveau concurrent), une stratégie visant à entrer sur un marché en offrant strictement le même bien que le producteur historique et dans les mêmes conditions de coût est une stratégie certes envisageable, mais finalement peu alléchante : il ne peut viser au maximum que 50 % du marché, mais doit pour cela espérer que les clients se répartissent équitablement entre les deux producteurs. Ce qui n'est pas si probable, puisque les clients pourraient préférer rester chez l'ancien producteur. Le nouvel entrant pourrait alors tenter de mettre en place une campagne de publicité, mais cela reviendrait à changer de politique de vente, donc à changer les conditions de production du bien. S'il vend le même bien, il ne pourra le vendre qu'au même prix, et fera donc une marge plus faible compte tenu de la hausse des coûts de publicité. Il risque de sortir du point optimal situé à l'intersection de ses deux contraintes. Ce que signifie ce cas de figure est que l'entrée de nouveaux offreurs strictement identiques aux producteurs en place (une sorte de « duplication » des offreurs) est une situation hautement *théorique*, qui n'arrive que très rarement en pratique.

Mais comment donc se faire concurrence ? L'une des réponses qu'apporte Wood est que les firmes se font concurrence par l'investissement de rentabilité (modification du coefficient de capital k). En réalisant des dépenses d'investissement de rentabilité, les firmes modifient la position de leur contrainte concurrentielle, en leur faveur, en proposant des produits de meilleure qualité au même prix ou les mêmes produits mais à un prix inférieur,

l'investissement de rentabilité ayant réduit les coûts. Ils améliorent leur position relative dans la hiérarchie compétitive. Dans la théorie économique traditionnelle, les firmes chercheraient alors à innover plus qu'auparavant afin de devancer leurs adversaires, au moins provisoirement, dans l'offre de biens nouveaux, plus attirants, plus fonctionnels, etc. Nul doute que certaines firmes ou certaines branches ont choisi cette voie.

Ce n'est cependant pas le type de stratégie que notre travail de thèse mettra à présent en lumière. Au contraire, nous insisterons sur une autre stratégie par laquelle les firmes se font concurrence, qui permet de proposer les mêmes biens à des prix moins élevés (des prix *défiant toute concurrence*, pourrions-nous dire), tout en maintenant les mêmes marges, voire en les augmentant : la réduction des coûts. Il s'agit cependant d'une réduction des coûts qui est obtenue sans investissement de rentabilité supplémentaire. En réalité, pour se faire concurrence par les prix sans modifier leur contrainte concurrentielle, les firmes peuvent tout simplement tenter de proposer un bien moins cher que les concurrents en faisant supporter à un autre agent la charge de l'ajustement lié à la baisse de prix. Elles reportent donc la contrainte. Si l'on reprend l'exemple de la libéralisation d'un marché, le nouvel offreur a plutôt intérêt, pour s'implanter, à offrir le même bien mais à un prix moindre. Dans le but de maintenir ses marges de profit, la seule solution qui lui est offerte consiste à tenter de produire le même bien mais avec des coûts inférieurs. En proposant un prix plus faible obtenu avec un coût de production plus faible, le *manager* déplace sa contrainte concurrentielle, et renvoie, dans le même temps, celle des autres firmes vers la gauche. Il améliore donc sa position relative dans la hiérarchie concurrentielle (figure 4.18).

Figure 4.18. Effet d'une baisse des coûts de production de l'entreprise B

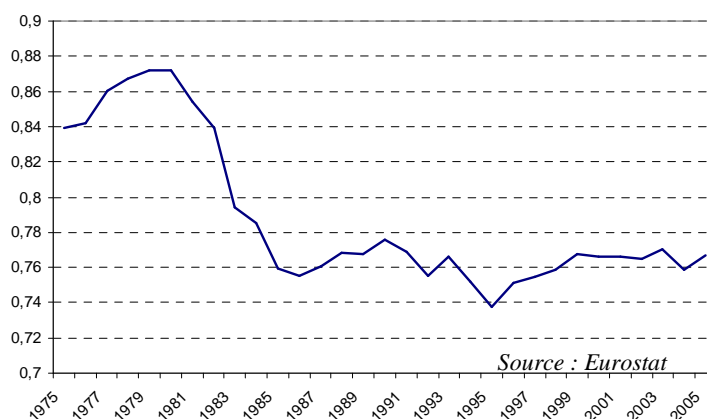


Cette baisse de coûts ne provient pas d'une variation de l'investissement de rentabilité, mais plutôt d'une modification de l'équilibre des forces dans le conflit qui oppose le *manager* aux autres parties prenantes de la firme. C'est là une différence majeure entre l'analyse *mainstream* et la tradition hétérodoxe. Cette dernière, et notamment la tradition postkeynésienne, insiste sur le fait que les coûts de production sont avant tout le résultat de conflits entre parties prenantes du système productif. Parce que la firme est au centre de conflits entre des agents aux objectifs différents et aux capacités à imposer ces objectifs différentes (Dallery et Van Treeck, 2011), les *managers* ont la possibilité de modifier l'« architecture conflictuelle » de la firme en fonction des circonstances. C'est une vision dont la source se trouve également dans la tradition behavioriste, par exemple chez Cyert et March (1963) pour qui la firme est une organisation dont les membres ont des revendications différentes, et surtout opposées, qui ne peuvent toutes être satisfaites en même temps. Les choix de la firme représentent donc un compromis entre les objectifs des différentes parties prenantes, compromis qui peut être modifié si le contexte le rend nécessaire.

Les coûts ne sont donc plus, dans notre perspective, une donnée technique qui s'impose aux firmes, mais le résultat d'un conflit. En particulier, face à une modification de l'équilibre des forces entre *managers* et actionnaires, qui impose désormais de maintenir des taux de marge plus élevés qu'auparavant, et face à une concurrence plus sévère sur le marché des biens et services qui met le focus sur l'importance de la baisse des prix, les *managers*

peuvent se « retourner » contre des acteurs qui se retrouvent, *ipso facto*, en position de faiblesse relative. C'est le cas notamment des salariés (voir par exemple Aglietta et Rebérioux, 2004). Point de rencontre de multiples conflits, la firme peut être le théâtre de rétroactions de conflits les uns sur les autres. Les coûts sont une variable que l'on peut, à la faveur de nouveaux éléments, chercher à comprimer un peu plus. Le conflit qui auparavant opposait les firmes et leurs salariés oppose désormais en premier lieu les firmes et leurs actionnaires, les salariés ayant été en quelque sorte « désarmés ». En témoigne l'évolution de la part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée nette des SNF en France, qui laisse entrevoir un décrochage important (donc une évolution inverse au taux de marge) à partir des années 1980 (figure 4.19).

Figure 4.19. Rémunération des salariés dans la valeur ajoutée nette des SNF en France³⁶



Si l'on concentre notre analyse sur les mêmes groupes de pays identifiés pour l'évolution de l'épargne nette au début de la seconde section de ce chapitre, et sur la période 1998-2008, qui est celle pertinente au regard des indicateurs de régulation des marchés de produits, il est possible de discerner une évolution globalement inverse entre taux d'épargne nette et rémunération des salariés dans la valeur ajoutée nette des SNF (figures 4.20.a, 4.20.b, 4.21 et 4.22). Nous avons conservé les mêmes groupes de pays (selon l'évolution du taux

³⁶ Les données « nettes » n'étant pas disponibles avant 1975, il convient de rappeler que cette part des salaires n'était pas aussi haute dans les années 60 qu'au « pic » de 1981. Elle a sans doute progressé dans les années 70 à l'image de la part des salaires dans la valeur ajoutée *brute*. La part des salaires dans la valeur ajoutée nette a certes perdu près de 11 points entre 1981 et les années 2000, mais sans doute moins que cela par rapport aux années 50/60.

d'épargne nette). On peut y voir que globalement (bien que de manière non mécanique), les pays dont le taux d'épargne nette augmente voient la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée nette diminuer (avant tout entre 2000 et 2008 pour le premier groupe de 5 pays).

Figure 4.20.a. Part des salaires des SNF, groupe 1 (taux d'épargne nette en hausse)

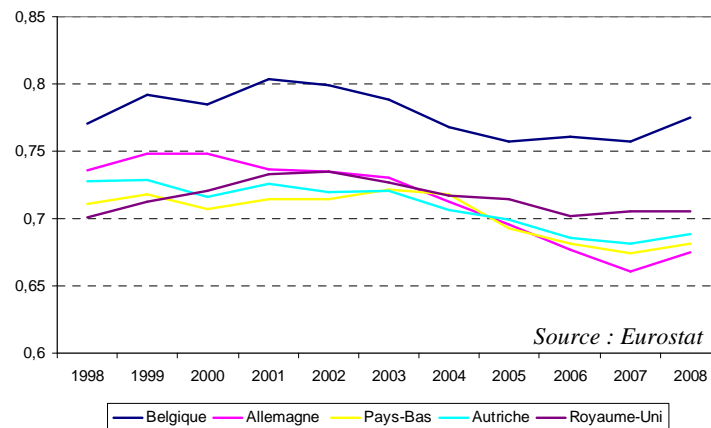
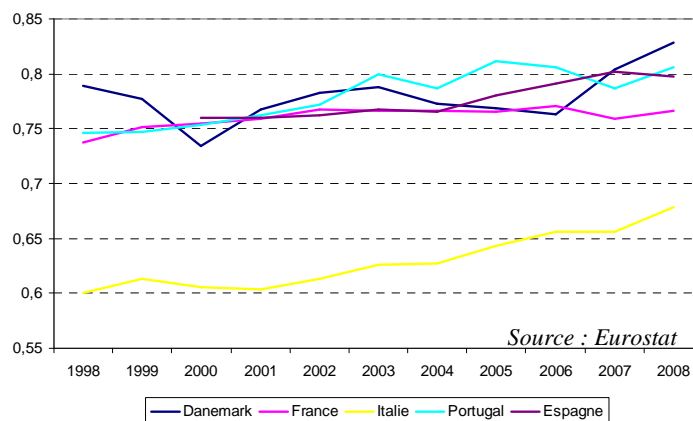


Figure 4.20.b. Part des salaires des SNF, groupe 1 (taux d'épargne nette en hausse)



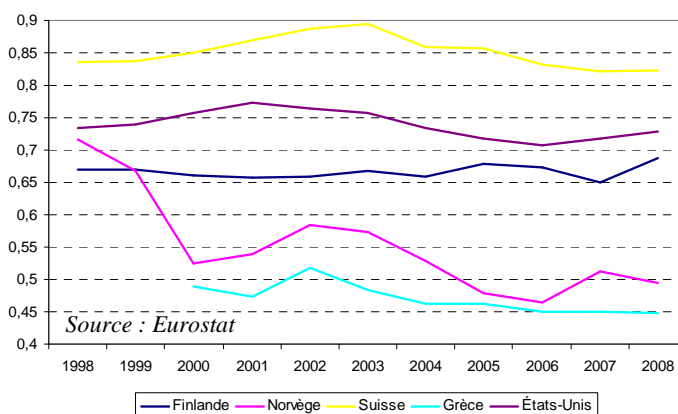
Les pays dont le taux d'épargne nette diminue (Danemark, France, Espagne, Portugal et Espagne) voient cet indicateur de part des salaires plutôt augmenter (figure 4.21).

Figure 4.21. Part des salaires des SNF, groupe 2 (taux d'épargne nette en baisse)



Enfin, les pays sans évolution marquée du taux d'épargne nette (Finlande, Norvège, Suisse, Grèce³⁷ et États-Unis) des SNF ont une part des salaires qui est, elle-même, sans évolution marquée, à l'exception notable de la Norvège, dont la part des salaires décroche à la fin des années 90.

Figure 4.22. Part des salaires des SNF, groupe 3 (taux d'épargne nette stable)



En suivant notre raisonnement, on aboutit tout simplement à la conclusion que la concurrence, dans de nombreux pays, ne fait pas baisser les marges, mais peut au contraire faire baisser les coûts. C'est ce que souligne par exemple Shapiro (2005) qui indique que la

³⁷ Nous avons, à nouveau, conservé la Grèce dans nos statistiques. Nous rappelons encore une fois les précautions nécessaires concernant ce cas particulier de pays.

concurrence par les prix peut être combattue à travers la réduction des salaires. Ce constat pose alors un problème à l'analyse traditionnelle : si les baisses de prix sont obtenues par baisse des coûts et non par baisse des marges, il devient impossible de déterminer, *a priori*, l'effet sur le consommateur. Pour la théorie *mainstream*, les marges sont, nous l'avons dit, entre le marteau des prix et l'enclume des coûts. Mais si les *managers* parviennent à faire baisser l'enclume au fur et à mesure que le marteau des prix s'abaisse, quelle conclusion peut-on encore tirer sur la situation du consommateur ? Le consommateur peut consommer parce qu'il dispose d'un revenu, qu'il obtient en tant qu'il est également travailleur. À revenu donné, la baisse des prix améliore bien sa situation. Mais si la baisse de prix est obtenue en diminuant son propre salaire, peut-on encore affirmer que sa situation s'améliore ? Tout dépend de l'ampleur avec laquelle son revenu a diminué comparativement au prix des biens. Il nous semble que c'est là l'une des limites fortes des politiques de la concurrence. D'abord, le but de ces politiques est, à quelques exceptions près, d'instaurer progressivement la concurrence libre et non faussée dans tous les secteurs de l'économie. Même des secteurs auparavant exemptés sont au programme de ces politiques : santé, éducation, etc. Dans ce cadre, l'analyse des effets de la concurrence doit se mener au niveau *macroéconomique*. Il n'est possible de tenir un discours cohérent sur l'impact de la concurrence qu'en tenant compte des effets de rétroaction sur les coûts des différents secteurs. Il faut donc être vigilant au bouclage macroéconomique dans l'analyse des effets de la mise en concurrence généralisée. Dans ces effets de rétroaction, une place particulière est à réserver à la double « personnalité » du consommateur : il est travailleur (le plus souvent salarié) autant que consommateur. Ce n'est pourtant pas la posture qui est tenue par l'ensemble des institutions en charge de l'application du droit de la concurrence. *Ces autorités analysent l'économie comme une superposition d'équilibres partiels de marchés qui ne rétroagissent pas les uns sur les autres. Ce qui les amène à se préoccuper uniquement de consommateurs... qui ne sont pas salariés, ou plutôt de consommateurs avec un salaire donné.* Cette position pourrait avoir un fondement dans le cas de pays très ouverts à l'international, mais au sein de zones comme l'Europe, qui est ouverte à hauteur de 10 % environ (ou comme les États-Unis qui sont à peu de choses près dans la même situation), les aspects consommateur et salarié ne sont finalement que les deux faces d'une seule et même pièce. Cette focalisation sur le consommateur, que nous avons soulignée à travers un décompte lexicométrique plus haut, n'a

d'égal que le passage sous silence du salarié. En reprenant le cas de l'Autorité de la concurrence, et en comptant cette fois la fréquence d'occurrence des termes « salarié » ou « travailleur », on obtient des taux de citation jusqu'à 35 fois plus faibles (tableau 4.2). Le salarié est en moyenne cité 3,2 fois moins que le consommateur, encore cette moyenne comprend-elle un rapport destiné en partie à la manière dont les salariés intègrent les règles du droit de la concurrence (et aux moyens dont ils disposent pour s'assurer que leur entreprise respecte bien ce droit), ce qui explique les 319 citations de la catégorie « actes de colloques, rapports ».

Tableau 4.2. Lexicométrie comparée de l'Autorité de la concurrence

	Entrée libre	Synthèse du rapport annuel	Rapport annuel			Discours et articles	Actes de colloques, rapports	Total
			Éditorial	Rapport d'activité	Études thématiques			
Nombre de documents	7	7	11	12	9	16	4	66
Nombre total de pages	34	190	47	539	561	199	456	2026
Nombre de citations du terme « salarié »	4	13	0	12	30	4	319	382
Taux de citation par page	0,118	0,068	0,000	0,022	0,053	0,020	0,700	0,189
Taux de citation par document	0,571	1,857	0,000	1,000	3,333	0,250	79,750	5,788
Nombre de citations du terme « consommateur »	78	194	29	183	251	143	358	1236
Taux de citation par page	2,294	1,021	0,617	0,340	0,447	0,719	0,785	0,610
Taux de citation par document	11,143	27,714	2,636	15,250	27,889	8,938	89,500	18,727

Source : documents de l'Autorité de la concurrence (calculs de l'auteur)

C'est là que se trouve, selon nous, le point faible de la doctrine économique sur la concurrence, et, par la même occasion, le point pivot de notre thèse : les marges de profit n'étant pas un résidu que les firmes parviennent à extirper du marché grâce à leur pouvoir de

monopole, mais une variable stratégique subordonnée au financement de leur investissement, la concurrence par les prix s'effectue en réalité par les coûts, dans le but de maintenir les marges de profit qui sont *nécessaires*. Parmi ces coûts, il y a les salaires, qui sont la source du revenu des consommateurs. Lorsque le prix est diminué par une baisse des salaires, alors l'effet sur la situation du consommateur est indéterminé, à moins de procéder à une analyse macroéconomique.

2.2.2. Salaires, coûts et qualité : une illustration par l'exemple

Nous allons utiliser une étude de cas très ciblée pour apporter une illustration du phénomène de report de contrainte que nous avons présenté ci-dessus. Le travail qui a mené à cette thèse de doctorat a été l'occasion de rencontres avec des chercheurs intéressés par les questions de la formation des prix et du processus concurrentiel, mais pas uniquement en économie. Grâce à l'interaction entre sciences sociales, et notamment entre économie et sociologie, il est possible d'offrir une vue très fine du fonctionnement d'un marché particulier. L'analyse que nous allons présenter ici se fonde sur un croisement entre sociologie des réseaux et théorie postkeynésienne, toutes deux appliquées au marché de la restauration lilloise³⁸. Sur la base d'une enquête empirique auprès de 300 restaurateurs de la métropole lilloise³⁹, établie par Éloire (2009), il est possible de montrer que là où la concurrence est la plus intense, les marges de profit ne sont pas forcément les plus faibles. L'étude pose l'entrepreneur (en l'occurrence le restaurateur) au centre d'un triple conflit : face aux salariés, face aux clients et face aux fournisseurs. Le projet de l'entrepreneur est alors considéré sous l'angle de l'incertitude radicale et non du risque. Face à cette incertitude qui pourrait vite se retrouver paralysante pour l'activité économique, le restaurateur se doit, nous l'avons expliqué en abordant la théorie postkeynésienne synthétisée par Wood, de définir une *stratégie*, c'est-à-dire une politique de vente. Cette stratégie est sa meilleure alliée pour assurer la réussite de son projet. Ces stratégies découlent directement de ce que Boyer et Freyssenet (2000) appellent des « modèles productifs » qui font naître des « sources de profit ». Ces sources de profit sont au nombre de six pour le cas qui nous intéresse (tableau 4.3).

³⁸ Cette analyse a été publiée dans deux articles : Dallery *et alii* (2009 et 2010).

³⁹ Excluant néanmoins la restauration rapide.

Tableau 4.3. Répartition des stratégies de profit

Stratégie/source de profit	Proportion d'entrepreneurs
Qualité	19%
Volume	16%
Spécialisation/innovation	13%
Qualité/volume	10%
Spécialisation	9%
Proximité	33%

Source : Dallery et alii (2009)

La stratégie *qualité* est orientée vers la cuisine gastronomique. La stratégie *volume* est quant à elle destinée à produire un grand nombre de repas et de couverts chaque jour, sans souci de la qualité gastronomique. La stratégie *qualité/volume* est une catégorie intermédiaire entre les deux premières. Les deux catégories *spécialisation/innovation* et *spécialisation* sont des stratégies permettant de se positionner sur des « niches de marché » facilement repérables. La stratégie *proximité* est enfin la stratégie résiduelle, celle des restaurants n'affichant aucune des précédentes stratégies et qui sont assimilables à des restaurants recherchant une clientèle stable par proximité géographique. De ce fait, ils bénéficient d'une sorte de degré de monopole géographique. Nous insistons néanmoins sur le fait que nous avons regroupé par défaut dans cette catégorie les restaurants qui ne correspondaient à aucune autre stratégie. Un point très important à noter réside dans la distinction entre *spécialisation/innovation* et *spécialisation*. En réalité, la catégorie *spécialisation* correspond à des restaurants qui ont opéré une innovation qui a ensuite réussi, et au sein desquels la concurrence s'est considérablement développée par la suite (exemple des pizzerias). Nous avons ensuite rassemblé des données économiques et financières pour l'ensemble de ces restaurants, et avons concentré notre attention sur le résultat net comptable, c'est-à-dire la différence entre tous les produits et toutes les charges. Il est à noter que ce résultat net est encore à distribuer sous formes de dividendes aux actionnaires, car c'est sous une forme postkeynésienne que nous avons construit cette étude (les dividendes ne sont donc pas vus, ici, comme le coût du capital mais comme un profit qui peut être distribué). Nous pensons néanmoins aller dans le

sens de la comptabilité, car le résultat net y est toujours considéré comme une ressource pour les entreprises, et se retrouve donc porté au poste des capitaux propres. Ce sera ensuite aux associés ou à l'assemblée générale des actionnaires de décider de l'affectation de ce résultat sous forme de distribution de dividendes ou de mise en réserve (on voit donc que la rémunération du capital fait l'objet d'une décision spécifique sur la base du résultat net : si les assemblées générales décidaient de verser systématiquement l'intégralité du résultat sous formes de dividendes, alors il n'y aurait jamais de profit au sens de la théorie standard, quel que soit le degré de concurrence). Nous avons rassemblé les résultats nets par stratégies de profit. Nous les présentons dans le tableau 4.4.

Tableau 4.4. Statistiques sur les stratégies de profit des restaurateurs lillois

	Moyenne des taux de marge	Écart type	Proportion d'établissements à marge négative	Nombre d'établissements
Innovation-spécialisation	-0,8 %	0,089	35,7 %	28
Proximité	3,5 %	0,063	18,4 %	49
Qualité	-1,4 %	0,075	45,2 %	42
Qualité-volume	2,8 %	0,056	18,5 %	27
Spécialisation	4,4 %	0,046	11,7 %	17
Volume	4,0 %	0,057	18,4 %	37
Total	2,0 %	0,069	25,9 %	200

Source : Dallery et alii (2009)

Lecture : les restaurants ayant opté pour une stratégie « *qualité-volume* » réalisent en moyenne un taux de marge nette (résultat net comptable/coût total) de 2,8 % (écart-type de 0,056). Parmi les 27 restaurants qui appartiennent à cette stratégie, 18,5 % affichent un taux de marge nette négatif.

Les chiffres obtenus sont contre-intuitifs du point de vue des prédictions théoriques usuelles. La catégorie *volume* est de notre point de vue la plus concurrentielle : forte concentration géographique des offreurs, faible différenciation des biens, volume d'offre important, qualité standard. La catégorie *qualité* est en revanche la plus monopolistique : chaque restaurant dispose d'un capital symbolique, d'une reconnaissance par ses pairs, d'une cuisine différenciée, voire unique, qui plus est reconnue comme de très haute qualité. Entre ces deux extrêmes, on trouve la *spécialisation* : cette stratégie dispose d'un pouvoir de

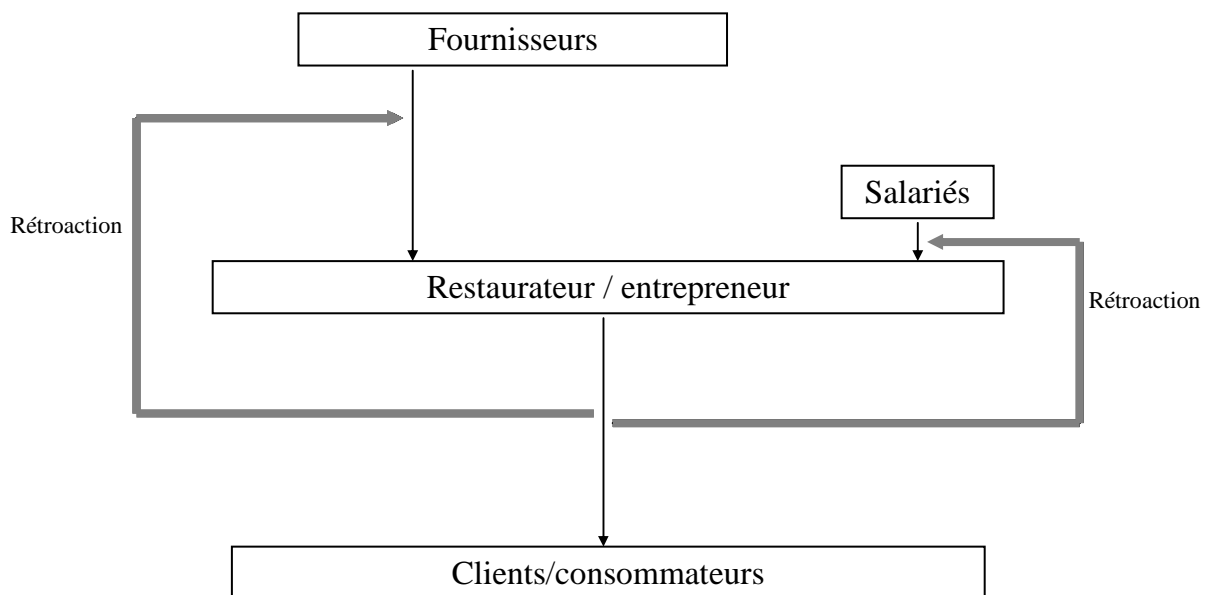
différenciation, mais nous avons précisé qu'il s'agissait d'innovations qui ont réussi et qui ont vu la concurrence se développer fortement (pizzerias). Vient ensuite l'*innovation*, qui dispose au moins provisoirement d'une niche monopolistique. Enfin, les restaurants dits de *proximité* sont supposés pour leur part disposer d'un monopole géographique. Le contraste entre l'intuition de la théorie économique et les résultats obtenus apparaît très nettement : les marges de profit sont plus importantes dans les secteurs où la concurrence est plus importante, et plus faibles (voire négatives) là où les restaurants disposent d'un pouvoir de monopole étendu. Finalement, seule la stratégie *proximité* (qui est tout de même, rappelons-le, une catégorie « résiduelle ») se comporte de manière conforme à la théorie standard.

Comment expliquer de tels résultats ? L'intuition serait de les interpréter dans les termes de l'analyse de Wood, en reliant les taux de profit supérieurs dans les secteurs concurrentiels aux investissements plus élevés qu'ils nécessitent. Les stratégies *volume* et *spécialisation* sont en effet composées de restaurants qui doivent maintenir un niveau élevé d'investissement (renouvellement des locaux, des cuisines...) qu'il convient donc de financer. Bien qu'en apparence convaincante, il est toutefois difficile de disposer de données fiables afin de vérifier cette interprétation, aussi ne nous engagerons-nous pas plus loin dans des spéculations à ce sujet.

Ces résultats illustrent en revanche qu'il est nécessaire d'envisager le marché comme interface entre des agents aux objectifs différents, mais surtout aux capacités à imposer ces objectifs différentes (Dallery et Van Treeck, 2011). L'activité de restauration apparaît donc comme une triple relation entre un professionnel, ses clients, ses fournisseurs et ses salariés. Mais la relation entre deux parties rétroagit sur la relation entre les autres parties (figure 4.23) : les restaurateurs peuvent « reporter » ou « transférer » la contrainte sur d'autres parties prenantes. Ici, la stratégie de profit définit la relation du restaurateur avec le client. Mais ce type de relation détermine, en retour, celle que le restaurateur entretient avec ses salariés et ses fournisseurs. Les restaurants de la stratégie *volume* sont effectivement situés dans un segment très concurrentiel qui limite les prix. Mais c'est en reportant cette contrainte sur les salariés (nombre de serveurs par client, types de salariés) et sur les fournisseurs (lieux d'approvisionnement, qualité des produits) que ces restaurateurs parviennent à dégager des marges élevées. En revanche, les restaurants gastronomiques font le choix d'offrir une cuisine

de qualité, qui leur impose de ne jamais négliger les détails (service, disponibilité, etc.) et la qualité des produits, et ce « *quel qu'en soit le coût* », pourrait-on dire⁴⁰. L'ajustement se réalise donc par les marges de profit qui sont faibles. Comme le disent certains de ces restaurateurs, « la qualité se paye » (Dallery *et alii*, 2009). Elle se paye de deux manières : pour les clients, avoir accès à une cuisine de qualité suppose de payer un prix élevé. Mais la qualité se paye pour le restaurateur également, qui ne peut tenter de comprimer ses coûts pour fournir ce niveau de qualité. Il ne pourra donc user de sa position pour faire pression sur les fournisseurs ou sur ses salariés, comparativement aux restaurateurs axés sur le volume qui ont des relations privilégiées avec leurs fournisseurs, du fait des quantités demandées qui permettent d'obtenir des réductions de tarifs conséquentes, la qualité n'étant pas un critère déterminant.

Figure 4.23. Structuration concurrentielle



⁴⁰ Dans certaines mesures, bien entendu.

Conclusion

Si dans la théorie économique traditionnelle, la concurrence est la voie qui mène au meilleur état économique possible, nous avons montré qu'en ce domaine on se retrouve facilement sur la voie des bonnes intentions dont l'enfer est pavé. La théorie économique *mainstream* parvient à la conclusion que la concurrence amène à une baisse des prix et donc à une baisse des profits anormaux pour plusieurs raisons : tout d'abord parce qu'elle n'envisage aucune utilité au profit, qui est recherché pour lui-même, en tant que tel ; deuxièmement parce qu'elle peine à considérer le conflit sur les différents marchés et notamment sur le marché du travail, conflit au sein duquel les positions de force peuvent évoluer au gré des circonstances. Or, le jeu de la concurrence peut très bien se traduire par un report de contraintes entre acteurs jusqu'à retomber sur le plus faible qui ne peut plus transférer le poids de l'ajustement. En la matière, ce fut souvent la catégorie des salariés qui joua ce rôle depuis plus de trente ans. Dans ce cadre, les effets de la concurrence sont plus qu'indéterminés, car la baisse des prix – si elle a lieu – se retrouve compensée par la baisse des salaires mais n'aboutit certainement pas à une baisse des marges de profit, car ce profit a, dans notre perspective, une utilité bien réelle : il sert à l'autofinancement des entreprises. La concurrence par les prix telle que traditionnellement envisagée vient donc remettre en cause des marges de profit qui, nous l'avons rappelé, ont de très bonnes raisons d'être rigides. On le comprend, la concurrence peut avoir, de par le jeu d'arrangements institutionnels et conflictuels qu'elle déclenche, des conséquences négatives tout autant que des conséquences positives, et les conséquences négatives ne sont pas simplement temporaires et frictionnelles en attendant les conséquences positives sur le long terme.

Chapitre 5

CONCURRENCE, REPORT DE CONTRAINTE EN AMONT ET DISCRIMINATION BANCAIRE : UNE PERSPECTIVE MACROÉCONOMIQUE

Introduction

Le quatrième chapitre, qui constitue la charnière de cette thèse, nous a permis de montrer que les politiques de développement de la concurrence ne sont pas, loin s'en faut, un carcan pour les stratégies de profit des firmes, et ce pour deux raisons.

D'abord parce que la mise en place des conditions d'une libre concurrence ne modifie pas, en soi, la place de la contrainte concurrentielle à laquelle font face les firmes, ou en tout cas ne modifie pas, toutes choses égales par ailleurs, le point d'intersection entre cette contrainte concurrentielle et la contrainte financière. Les marges de profit sont nécessaires au financement du développement des firmes, et doivent, à ce titre, être maintenues ou défendues quel que soit le degré de concurrence dans l'économie.

Ensuite parce que, pour la période des trente dernières années, les firmes ont subi, dans le même temps, un redressement de leur contrainte financière suite au retour des actionnaires. Nous avons montré que la théorie postkeynésienne permet de rendre compte de ce phénomène, comme un déplacement de la contrainte financière par rapport à une contrainte concurrentielle donnée, presque immobile. Nous avons pu montrer également que lorsque les firmes se font en réalité concurrence par les prix, c'est en baissant les coûts de production, c'est-à-dire en faisant supporter la contrainte à d'autres parties prenantes : les salariés, les fournisseurs et les consommateurs. Nous avons annoncé que nous traiterions les deux derniers cas de report dans les chapitres ultérieurs. Nous nous y attelons à présent, en abordant

le premier de ces deux cas, un mode de report de contrainte peu fréquemment analysé par les postkeynésiens, à savoir le report de contrainte sur les firmes en amont, c'est-à-dire les sous-traitants et/ou les fournisseurs.

C'est un mode de report peu pris en compte car il est de coutume, au sein du champ postkeynésien, d'analyser les phénomènes sur un plan macroéconomique, et donc très agrégé. Il est fréquent de ne considérer qu'un seul secteur dans l'économie, au mieux deux : un secteur des biens de consommation et un autre des biens d'investissement. Mais c'est faire fi de la densité et de la diversité du maillage du système productif qui repose en général sur de nombreuses relations inter-firmes : une entreprise a presque toujours des fournisseurs qui sont d'autres entreprises. À l'intérieur de ce maillage se constitue du rapport de force, car les prix des biens et services vendus entre firmes sont souvent négociés avant transaction. Dans ce cadre, nous allons considérer une situation dans laquelle des firmes déclencheraient entre elles une guerre de prix. Elles se font donc concurrence en abaissant leurs prix. La théorie woodienne prédit que cela n'est pas, toutes choses égales par ailleurs, une stratégie viable à long terme. C'est pourquoi nous allons envisager que les firmes puissent rendre les choses un peu moins égales par ailleurs, dans leurs relations avec leurs fournisseurs et/ou sous-traitants. Dans ce cadre on peut considérer que le stress concurrentiel subi renforce la position de force des entreprises concernées dans la négociation du prix des *inputs* et autres matières premières. Cela est envisageable de deux manières, qui sont fonctionnellement équivalentes concernant les conclusions auxquelles on aboutit : soit les firmes sont en position de force face à leurs fournisseurs pour des raisons économiques (elles sont de plus grande taille que les sous-traitants, et représentent leur plus gros voire leur unique client) et sont donc en mesure d'exiger des tarifs revus à la baisse par menace de rupture de contrats, soit elles sont en position de force parce que le stress concurrentiel subi sur leur marché en aval les incite à reconsidérer les contrats d'approvisionnement et à rationaliser la politique d'achat. Dans les deux cas, elles répercutent la contrainte sur les fournisseurs en amont. Ces derniers peuvent ainsi avoir à supporter une baisse des marges qui était promise aux firmes en aval. La concurrence ne frappe donc pas celui que l'on croit.

Il reste cependant à analyser si cet effet de report en amont est neutre ou pas d'un point de vue macroéconomique. Nous allons montrer que ce n'est pas le cas, au moins pour

une raison : c'est que le report finit par toucher des firmes d'importance plus faible que les entreprises en aval. En effet, le report est un phénomène qui se produit « en cascade » jusqu'à atteindre une firme qui n'a que peu les moyens de reporter la contrainte, si ce n'est uniquement sur ses propres salariés. Ces petites firmes sont donc dans une position de faiblesse par rapport aux grandes firmes qui, de près ou de loin, les font travailler. Mais elles ne sont pas uniquement dominées par les grandes firmes. De par leur taille et leurs caractéristiques, elles se retrouvent souvent en situation de domination vis-à-vis des banques également. Ces dernières pratiquent en effet des politiques d'octroi de crédit qui diffèrent selon les risques estimés pour chaque firme particulière. Elles peuvent discriminer le crédit aux petites firmes de deux manières : en leur rationnant davantage le crédit par rapport aux grandes, et en leur appliquant des primes de risque plus élevées, donc des taux d'intérêt plus élevés. Ce type de discrimination repose sur différentes causes possibles.

Tout d'abord les banques savent que les petites firmes sont en partie dépendantes de leurs acheteurs en aval, et que ces derniers, lorsqu'ils sont en position de force, tendent à exiger des baisses de prix. En ce sens, les « preneurs d'ordres » ont des politiques de prix qui ne sont pas indépendantes, et ne peuvent améliorer leur situation financière à l'aide d'une hausse de prix. Deuxièmement, ces firmes ont, de par leur faible taille, moins facilement accès à d'autres sources de financement que le crédit bancaire, alors que leurs donneurs d'ordres peuvent plus facilement se financer par actions, voire même par obligations. Enfin, les entreprises de petite taille représentent un risque beaucoup plus faible pour l'économie en cas de faillite, comparé à des firmes employant plusieurs milliers voire une centaine de milliers de salariés. Les créanciers des grandes entreprises savent par exemple que des lois de protection des faillites existent pour les grandes firmes, mais pas pour les petites.

Il convient donc d'analyser les effets macroéconomiques d'une telle configuration, et ce chapitre s'y attellera au travers de deux sections : dans la première nous aborderons une discussion sur le rapport de force entre firmes en amont et firmes en aval, et dans la seconde nous construirons un modèle macroéconomique qui analysera les effets d'un report de contrainte sur les fournisseurs. Ce modèle se basera sur la méthodologie SFC (*Stock Flow Consistent*) récemment mise en avant par Lavoie et Godley (2001) et qui a connu un succès croissant jusqu'à présent, mais dont les développements concernent souvent les secteurs

monétaires et/ou financiers de l'économie. Notre but sera, à travers ce modèle, d'analyser l'évolution des marges de profit lorsque la concurrence par les prix s'exprime au sein d'un secteur.

Section 1. Relations inter-firmes et rapport de force

Nous allons présenter, dans un premier temps, notre manière d'appréhender le rapport de force entre firmes en aval et firmes en amont. Pour le dire brièvement, ce chapitre se basera sur un rapport de force favorable aux grandes firmes produisant des biens de consommation par rapport à leurs fournisseurs et/ou sous-traitants produisant des biens destinés à être transformés ou revendus. Cette vision, à laquelle nous adosserons dans la section suivante un modèle macroéconomique, n'a pas vocation à être systématiquement valable en tout temps et en tout lieu. Le rapport de force peut tout à fait, selon les circonstances et les pays, être en faveur des fournisseurs. Ce chapitre aura donc seulement pour ambition d'analyser ce qui se passe lorsque le rapport de force est celui que nous présentons, et pas un autre. Nous détaillerons cependant les raisons théoriques pour lesquelles nous pensons que le rapport de force entre firmes a des chances d'être celui que nous disons, et nous fournirons à l'appui de notre argumentation quelques données empiriques sur les relations entre les firmes et leurs fournisseurs, et plus particulièrement entre les firmes et leurs sous-traitants. Nous insisterons tout particulièrement sur le cas français.

1.1. Un point de vue sur les relations inter-firmes

1.1.1. Le rapport de force avec les firmes en amont

Commençons immédiatement par la présentation de notre manière d'appréhender la répartition du rapport de force entre firmes. Comme nous l'avons annoncé dans l'introduction de ce chapitre, nous nous baserons sur un rapport de force favorable aux firmes produisant des biens de consommation (et en lien direct avec le consommateur), par rapport aux firmes qui leur fournissent des biens primaires ou semi-finis ayant vocation à servir d'*inputs*, de consommations intermédiaires. On pourrait critiquer d'emblée le caractère réducteur de cette vision. Nous tenons cependant à insister sur plusieurs éléments pour la justifier.

D'abord, le modèle que nous bâtissons au cours de la deuxième section de ce chapitre a une portée assez généraliste. Il envisage tout simplement d'analyser l'impact macroéconomique des rapports de force qui trouvent leurs sources au niveau microéconomique. Nous voulons analyser ce qui se passe lorsque les firmes d'un secteur se font concurrence par les prix en abaissant les coûts de production, notamment le coût des *inputs* (matières premières, produits semi-finis, etc.). Notre analyse est très en phase avec celle de William Milberg et de sa configuration de « pression sur les sous-traitants » qui est selon lui issue du « *shift towards cost control* » (Milberg, 2009). Dans le cas où les fournisseurs directs seraient en position de force, on pourrait toujours envisager que ces fournisseurs ont d'autres fournisseurs qui sont, eux, en position de relative faiblesse. Autrement dit, on peut imaginer qu'à un niveau ou à un autre de la chaîne productive se trouve un ou des fournisseurs qui sont plus faibles que les firmes qui se situent en aval⁴¹.

Deuxièmement, si nous choisissons de traiter du cas où ce sont les firmes en contact avec le consommateur final qui sont en position de force, c'est parce que nous pensons que dans une perspective postkeynésienne à la Wood, cette proximité avec le consommateur final donne un pouvoir de négociation *de fait* dans les relations inter-industrielles. Dans l'analyse de Wood, les firmes cherchent à maximiser la croissance d'une demande qu'elles anticipent tout autant qu'elles contribuent à façonner par leurs différentes politiques : politique de vente, mais aussi politique d'investissement de rentabilité. En ce sens, les firmes ont la possibilité de « travailler » leur propre demande. Elles peuvent la *susciter*, face à des consommateurs qui sont influencés par les politiques de vente (ne serait-ce que par la publicité). Il nous semble que cette possibilité d'influencer le marché est davantage l'apanage des firmes qui sont au contact direct du consommateur final. Les firmes qui produisent pour d'autres firmes n'ont pas la même capacité à susciter la demande de la part de ces dernières. L'intégralité de leur production passe, à un moment ou à un autre, par la vente à d'autres firmes. En imaginant qu'elles refuseraient les conditions demandées par les firmes acheteuses, elles courent le risque de perdre leurs contrats car elles ne peuvent vendre directement aux consommateurs. En d'autres termes, leur politique de vente est toujours plus dépendante de la politique d'achat des firmes en aval que ne l'est la politique de vente de ces dernières vis-à-vis de la politique

⁴¹ Comme nous le verrons par la suite, ce rapport de force favorable à l'aval peut se retrouver également au niveau du dernier échelon de la chaîne de valeur : entre une firme et ses salariés.

d'achat des clients, puisque les firmes en aval peuvent précisément agir (en partie) sur cette politique d'achat des clients.

La troisième raison que nous soulignerons tient au caractère forcément déséquilibré de la relation entre acheteur et vendeur dans les relations inter-firmes. Une firme se pose en permanence la question de faire ou de « faire-faire ». Lorsqu'elle décide de faire-faire, c'est qu'elle pense pouvoir en retirer un bénéfice plus grand. Dans le cas où faire-faire l'emprisonnerait dans des relations sur lesquelles elle n'a pas la main, elle peut toujours envisager de réaliser la production de l'*input* en interne. Les fournisseurs ne peuvent pas, en revanche, envisager d'internaliser l'achat des produits qu'ils fabriquent. Il est possible d'externaliser ou d'internaliser la fourniture, mais pas l'achat de produits semi-finis. La firme au contact du consommateur peut, en revanche, non pas internaliser l'achat de ses produits, mais influencer les achats des consommateurs. Le fournisseur ne peut pas tenter de jouer sur les émotions, l'envie ou les désirs de la firme à qui il vend ses produits. Alors que la firme qui produit des biens de consommation finale a en face d'elle des personnes physiques, le fournisseur a, le plus souvent, en face de lui une personne morale, une organisation, un directeur des achats qui représente une entité comptable sans cesse en train de rationaliser sa politique.

Une autre raison de penser que la firme au contact du consommateur final a la possibilité de faire pression sur ses fournisseurs tient tout simplement aux délais de paiement effectifs. Alors que la firme qui vend au consommateur final est payée comptant, elle ne paie le plus souvent ses achats que quelques temps plus tard, souvent trois mois⁴². Cela joue en défaveur des firmes situées en amont, du fait qu'elles doivent d'autant plus veiller à leurs besoins de trésorerie. Elles peuvent donc en arriver plus rapidement que les autres à accepter des conditions différentes (baisses de tarifs) en échange de délais de paiement éventuellement plus courts.

Enfin, le dernier argument qui nous pousse à penser que le rapport de force entre firmes s'est déformé depuis quelques décennies au profit des firmes proches du consommateur final est tout simplement le développement de la grande distribution. Il s'agit

⁴² On parle ainsi fréquemment du délai « 90 jours, fin de mois, le 10 » pour signifier que pour un achat le 1^{er} juin, la firme paye son fournisseur le 10 septembre (le 10 du mois suivant l'échéance de 90 jours). Ces pratiques sont cependant à l'heure actuelle en cours de changement.

d'un élément historique et empirique (alors que les précédents étaient plutôt des éléments inhérents à la structure productive). Le développement des grandes surfaces, tant en nombre de points de vente qu'en surface totale, a mis ces acteurs en position de force par rapport à leurs fournisseurs. En France, selon l'Insee, le nombre d'hypermarchés est passé de 862 sur l'ensemble du territoire en 1991 (pour une surface totale de 4 704 000 m²) à 1459 en 2008 (surface totale de 8 020 000 m²). Ce développement des grandes surfaces, ainsi que des centrales d'achats, représente une extension du pouvoir des firmes qui sont au contact direct du consommateur final.

1.1.2. La sous-traitance comme rapport de force approfondi

Les éléments que nous avons évoqués précédemment constituent, de notre point de vue, des raisons de penser que les firmes à proximité du consommateur final disposent de marges de manœuvre qui les placent en position de force par rapport à leurs fournisseurs. Une des manières d'approfondir la relation avec les fournisseurs est de recourir à la sous-traitance. Le sous-traitant est toujours, par définition, situé plus loin du consommateur final que la firme pour laquelle il produit. Dans le cas de la sous-traitance donc, la firme qui décide de sous-traiter dispose d'un rapport de force encore plus important sur les firmes en amont.

L'Afnor (association française de normalisation) définit la sous-traitance comme « l'opération par laquelle un entrepreneur confie, par un sous-traité, et sous sa responsabilité, à une autre personne appelée sous-traitant, tout ou partie de l'exécution du contrat d'entreprise ou du marché public conclu avec le maître de l'ouvrage ». Au-delà de cette définition technique, l'Insee donne une définition plus large :

La sous-traitance industrielle consiste, pour une entreprise dite « donneur d'ordres », à confier la réalisation à une entreprise, dite « sous-traitant » (ou « preneur d'ordres »), d'une ou de plusieurs opérations de conception, d'élaboration, de fabrication, de mise en œuvre ou de maintenance du produit. Ces opérations concernent un cycle de production déterminé. Le sous-traitant est tenu de se conformer exactement aux directives ou spécifications techniques (ou encore « cahier des charges ») que le donneur d'ordres arrête en dernier ressort.

Source : Insee

Il existe donc dans la relation de sous-traitance une hiérarchie, un lien de subordination. Thèvenot et Valentin (2004) montrent que la sous-traitance est devenue, depuis le début des années 1980, un phénomène généralisé : le taux de recours⁴³ en France passe de 60 % en 1984 à 86 % en 2000. Selon les chiffres de l'Insee, en 2007 la sous-traitance (du côté des preneurs d'ordres) concernait 3 961 entreprises de plus de 20 salariés et 353 542 emplois, pour un chiffre d'affaires global de 49 milliards d'euros. Tinel *et al.* (2007) interprètent la sous-traitance comme un moyen par lequel le capital parvient à étendre la subordination réelle du travail (par opposition à la subordination formelle), telle que définie par Marx dans le chapitre 6, inédit, du *Capital*. En ce sens, la sous-traitance est un moyen pour les grandes unités de se départir de certaines contraintes légales vis-à-vis des salariés. Cela explique, pour les auteurs, la différence de rémunération des salariés entre sous-traitants et donneurs d'ordres (35 063 € annuels contre 31 709 € annuels en moyenne sur leur échantillon tiré de l'enquête annuelle d'entreprises). De plus, les rentabilités sont également différentes : plus de deux fois supérieures pour les donneurs d'ordres en 2003. Les preneurs d'ordres sont, pour leur part, plus enclins à recourir à l'intérim, une conclusion partagée par Thèvenot et Valentin (2003)⁴⁴. Il existe en outre un effet « taille » significatif : les entreprises de plus de 500 salariés ont un taux de recours qui est presque toujours supérieur à 90 % sur la période 1984-2000 en France, alors qu'il est bien inférieur pour les petites entreprises (Thèvenot et Valentin 2004). Pour confirmer ces intuitions statistiques, nous synthétisons ci-après certaines données disponibles sur la sous-traitance en général, mais également pour deux secteurs de l'économie française où la sous-traitance a un rôle important : l'automobile et le textile.

Le tableau 5.1 compare les sous-traitants français à l'ensemble de la branche des biens intermédiaires et à l'ensemble de l'industrie manufacturière hors énergie. On constate clairement que les sous-traitants réalisent des performances économiques en deçà, non de leurs donneurs d'ordres (puisque les données n'apparaissent pas), mais à tout le moins en deçà de la moyenne de la branche des biens intermédiaires ou de l'industrie manufacturière hors énergie, ce qui laisse évidemment présager qu'ils réalisent des performances inférieures aux

⁴³ Part des entreprises non financières, hors énergie et agriculture, de plus de 20 salariés qui réalisent des dépenses de sous-traitance (postes 604, 605 et 611 du plan comptable général).

⁴⁴ Ce qui montre bien que le facteur travail est le dernier maillon, le plus faible, de la chaîne de valeur.

donneurs d'ordres. On note de plus une différence entre la sous-traitance (ST) pure (activité réalisée exclusivement pour le compte d'autrui) et partielle.

Tableau 5.1. Données comparatives sous-traitance / industrie

	Taux de marge brute ⁴⁵ (%)	Taux de profitabilité ⁴⁶ (%)	Taux d'autofinancement ⁴⁷ (%)	Taux de rentabilité ⁴⁸ (%)
ST pure	14,9	0,9	77,6	10,1
ST partielle	15,9	2,2	144,9	10,6
Ensemble ST	15,2	1,2	88,2	10,2
Biens intermédiaires	24,2	2,5	127,2	18,4
Industrie manuf. hors énergie	25,5	2,8	162,8	19,7

Source : Insee (2009)

Le tableau 5.2 présente quant à lui les différences de rémunération et de taux de marge des constructeurs automobiles français par rapport à leurs équipementiers. À nouveau, on voit que les sous-traitants ont des rémunérations moyennes plus faibles et une performance économique inférieure.

Tableau 5.2. Constructeurs et équipementiers automobiles en 2005

	Frais de personnel par salarié (K€)	Taux de marge (%)
Constructeurs (2005)	52,4	31,9
Équipementiers (2005)	43,9	20,4

Source : Minefi (2007)

Le tableau 5.3 rassemble, quant à lui, des données du secteur habillement, en groupant explicitement les façonniers d'un côté et leurs donneurs d'ordres de l'autre. À nouveau les chiffres sont sans appel en ce qui concerne les performances économiques.

⁴⁵ Excédent brut d'exploitation / valeur ajoutée hors taxes (VAHT).

⁴⁶ Résultat net comptable / chiffre d'affaires hors taxes.

⁴⁷ Capacité d'autofinancement / formation brute de capital fixe.

⁴⁸ Capacité d'autofinancement / VAHT.

Tableau 5.3. Les façonniers de l'habillement et leurs donneurs d'ordres

	2000	2003	2007
<i>Donneurs d'ordres</i>			
Taux d'endettement ⁴⁹ (%)	2,0	2,6	2,0
Taux de marge (%)	29,0	37,2	46,1
Taux d'autofinancement (%)	203,41	537,0	458,1
Taux de profitabilité (%)	11,0	16,4	21,5
<i>Façonniers</i>			
Taux d'endettement (%)	0,9	0,8	0,7
Taux de marge (%)	-0,4	-0,3	-3,3
Taux d'autofinancement (%)	-182,0	-121,0	-301,9
Taux de profitabilité (%)	-3,4	-5,3	-4,4

Source : Minefi (2009)

Les trois points essentiels qui nous intéresseront dans la suite de notre analyse sont les suivants : les salariés des entreprises sous-traitantes ont des salaires plus faibles que ceux des donneurs d'ordres, et les preneurs d'ordres sont en général des entreprises de plus petite taille et qui réalisent des taux de profit plus faibles que les donneurs d'ordres. De notre point de vue, c'est la relation de sous-traitance elle-même qui permet de réaliser des taux de profit plus élevés (chez les donneurs d'ordres) en imposant des conditions particulières (notamment en termes de prix) aux sous-traitants. Les donneurs d'ordres ont en effet, à un moment donné, la possibilité de faire supporter par les sous-traitants le poids de certaines contraintes qui ne leur incombent pas *a priori*. Un exemple très explicite est fourni par un rapport de la Pipame (Pôle interministériel de prospective et d'anticipation des mutations économiques) sur l'industrie aéronautique. Le rapport explique que le développement des nouveaux modes de contractualisation (facturation à l'heure de vol, ou au nombre de cycles, etc.) expose désormais les équipementiers et/ou les avionneurs à des risques qu'ils n'ont pas vocation à supporter. Ces risques sont ceux des compagnies aériennes, mais ces dernières sont parvenues à les transférer en amont. Le rapport souligne que ces transferts de contraintes ont tendance à se développer dans deux directions : d'abord la diffusion à l'ensemble des fournisseurs (une fois que le contrat ou le procédé a été utilisé une fois) et ensuite l'extension de la nature même des risques. L'exemple fourni pour ce second cas repose sur des contrats dits à « garantie de valeur d'usage ». Le fournisseur pourrait alors, si ces contrats s'étendent, en arriver à

⁴⁹ Frais financiers / chiffre d'affaires hors taxes.

supporter le risque lié à la modernisation et l'obsolescence des avions. Si la hausse des prix du pétrole pousse un autre avionneur à produire un nouveau moteur plus économe, le contrat pourrait imposer au fournisseur de supporter le coût de mise à niveau (rapport de la Pipame, septembre 2009), coût qui apparaît *a priori* comme inhérent à l'activité des compagnies aériennes.

Nous nous baserons donc sur une analyse où les (grandes) firmes qui produisent les biens de consommation (et les vendent directement au consommateur) disposent d'un pouvoir de négociation important dans la détermination du prix de leurs *inputs*. Nous insistons sur le fait qu'il s'agit bien de pouvoir de négociation et non de pouvoir de monopsonne. Dans le cas du pouvoir de monopsonne, l'acheteur peut ramener le prix payé sous le niveau concurrentiel en limitant la demande. Dans le cas du pouvoir de négociation, en revanche, l'acheteur dispose d'une marge de manœuvre face à ses fournisseurs en *menaçant* d'acheter moins. Ce qui amène l'OCDE à considérer que seul le pouvoir de monopsonne est nuisible à l'économie et au consommateur en aval (OCDE, 2008).

1.2. La discrimination bancaire comme domination

Les fournisseurs et/ou sous-traitants sont donc dans une position de faiblesse relative par rapport à leurs « donneurs d'ordres » ou firmes en aval. En ce sens, on peut dire qu'elles sont dominées par ces dernières. Pour autant, ce n'est pas le seul type de domination que subissent les fournisseurs et/ou sous-traitants. Dans une certaine mesure, ces firmes sont également sous la domination des banques. Non pas que les banques soient en position de force uniquement face aux sous-traitants. En réalité les banques sont toujours plus ou moins en position de force face aux firmes car elles restent seules maîtres de la décision d'octroi du crédit. Les banques peuvent restreindre (ou rationner) le crédit, et appliquer des primes de risque différentes en fonction de différentes variables propres à chaque firme, comme par exemple le taux d'endettement. Dire que les banques peuvent rationner le crédit ne revient pas à remettre en cause l'endogénéité de la création monétaire. Même si les banques peuvent rationner le crédit, comme nous le supposons dans ce chapitre – suivant en cela Le Héron et Mouakil (2008) –, l'offre de monnaie reste déterminée par la demande de crédit de la part du système productif. Nous n'aborderons donc pas le débat entre horizontalisme et verticalisme,

tant celui-ci nous paraît résolu : ce n'est pas par manque de monnaie centrale que les banques ne prêtent pas, c'est par peur de ne pas être remboursées. En d'autres termes, les banques ne peuvent imposer la monnaie aux agents, mais elles peuvent la leur refuser.

Il y a, de notre point de vue, plusieurs raisons à la discrimination entre les types de firmes. Tout d'abord, comme nous l'avons évoqué, les firmes au contact du consommateur sont souvent de grande taille (exemple de la grande distribution), et sont payées immédiatement, ce qui leur offre des marges de manœuvre financières plus importantes que leurs fournisseurs. C'est un élément auquel les banques sont attentives, du fait que les besoins de trésorerie peuvent mettre en danger la santé financière d'une entreprise, et menacer sa capacité à rembourser ses emprunts. Les banques sont donc incitées à appliquer des primes de risque plus élevées sur les crédits accordés aux petites firmes, et à leur rationner plus durement le crédit. Un second élément est que les fournisseurs et/ou sous-traitants sont en général des firmes de plus petite taille que les firmes auxquelles elles vendent en aval. À ce titre, les grandes firmes ont plus facilement accès à d'autres sources de financement (notamment le financement par émission d'actions ou d'obligations), et sont donc moins dépendantes du système bancaire que leurs sous-traitants, pour qui le crédit bancaire représente bien souvent la seule source de fonds externes pour le financement de l'investissement. Les actionnaires étant cependant réticents à la dilution du capital, le crédit bancaire demeure une source persistante de financement même pour les grandes firmes.

Une autre raison tient également à cet effet « taille ». Les grandes firmes sont vues par les banques comme plus sûres : le risque qu'elles fassent faillite est plus faible, et il existe en dernier recours une sorte de principe du *too big to fail* qui peut inciter les gouvernements à intervenir pour sauver ces firmes de la banqueroute. La crise de 2008 en a offert un bon exemple, avec des interventions gouvernementales pour sauver les grands constructeurs automobiles (au premier rang desquels *General Motors* aux États-Unis, ou Renault et PSA en France). À l'opposé, la faillite d'une petite entité sous-traitante ne représente pas un risque majeur pour l'économie en termes d'emploi, et les banques peuvent craindre que personne ne se porte au secours des petites firmes lorsque celles-ci sont menacées (les difficultés rencontrées par les sous-traitants automobiles en France en 2009-2010 en sont une bonne illustration).

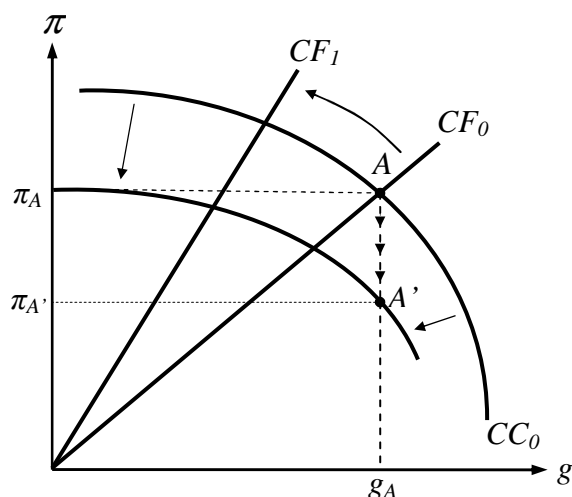
Enfin, ce sont aussi les relations qu'entretiennent les deux types de firmes qui influencent leur position respective de risque : les banques savent que les petites firmes sous-traitantes dépendent directement des contrats conclus avec les grandes firmes, qui leur imposent parfois des baisses de prix. Le chiffre d'affaires (et donc à première vue les marges de profit) des petites firmes dépend ainsi en partie d'autres firmes dont l'intérêt est précisément de le réduire *via* des baisses de prix des *inputs*.

De cette discussion, deux éléments d'une grande importance au regard de notre thèse peuvent émerger. Le premier tient au lien entre structure du marché et marges de profit. Nous avons souligné dans le chapitre 2, mais également des suivants, que nous donnions une préférence à l'analyse de Wood plutôt qu'à celle d'Eichner, en partie parce que Wood ne pose pas la structure plus ou moins oligopolistique de l'industrie comme la cause du lien entre investissement et marge de profit. Alors qu'Eichner relie directement l'existence des marges de profits (*Average Corporate Levy*) à l'oligopole, Wood pose l'existence des marges et de l'autofinancement comme des phénomènes concernant potentiellement toutes les firmes. Le rôle de la discrimination bancaire nous semble important pour appuyer l'analyse de Wood. Les petites firmes agissant dans un univers de très forte concurrence ont sans doute plus besoin que les grandes firmes monopolistiques de réaliser des marges de profit dans le but de s'autofinancer, puisque les banques risquent sans doute de rationner le crédit plus fortement pour les premières que pour les secondes. Les monopoles sont plus sûrs du point de vue des banques : le risque de faillite (donc de non-remboursement) dû à l'éviction de la firme du marché par un concurrent est plus faible, voire nul. De plus le monopole, s'il est de grande taille, a plus facilement accès à d'autres sources de financement. Il peut donc éventuellement se permettre de réaliser moins de marges et compenser la différence par du crédit bancaire, auquel a moins accès la petite firme concurrentielle, qui doit, elle, compenser par l'autofinancement. En ce sens, nous pensons réellement que l'existence des marges de profit n'est *en rien* liée à une quelconque structure du marché, du moins pas dans le sens prôné par la théorie traditionnelle.

Le deuxième élément que notre discussion fait apparaître est que les banques risquent fort de considérer la capacité d'une firme en position de relative faiblesse (un fournisseur, un sous-traitant) à maintenir ses marges comme un repère pour l'octroi de crédit : dans

l'hypothèse où cette firme devrait voir ses marges de profit diminuer (si les firmes produisant des biens de consommation lui imposent des baisses de prix par exemple), alors les banques pourraient resserrer leur politique de crédit. Ce qui signifie, dans les termes du diagramme de Wood, que les deux contraintes s'adressant à la firme ne sont pas toujours totalement indépendantes. Le déplacement de l'une peut très bien entraîner également le déplacement de l'autre. Une situation où le taux de croissance de la firme ne pourrait se maintenir qu'au prix d'une baisse de marge (baisse de prix imposée par les firmes en aval) implique un déplacement vers la gauche de la contrainte concurrentielle. Cela signifie que le « donneur d'ordres » peut modifier la contrainte concurrentielle de son sous-traitant. On voit sur la figure 5.1 que cela revient à faire dévier le sous-traitant de son point optimal A vers A' . Le donneur d'ordres, en position de force, demande au preneur d'ordres de lui fournir g_A à un prix qui correspond à une marge π_A , ce que le sous-traitant sait être une situation intenable à long terme. Plus encore, non seulement cette situation en elle-même est intenable, mais les banques vont, face à cette baisse de la marge, refuser de « suivre » les sous-traitants dans cette situation et pourraient décider de durcir leur politique de crédit en rationnant *plus qu'auparavant* les montants accordés : la contrainte financière se déplacerait vers la gauche également. Cela signifie que les banques ne se contenteraient pas de camper sur leurs anciennes positions (auquel cas elles n'iraient pas au-delà de ce qu'elles accordaient auparavant). Au contraire, dans le cas présent, elles peuvent aller jusqu'à refuser le crédit qu'elles accordaient initialement (déplacement de la contrainte financière de CF_0 à CF_1), sur la base de la crainte que la nouvelle situation ne mène le sous-traitant tout droit à la banqueroute.

Figure 5.1. Interprétation de la situation des sous-traitants dans le diagramme de Wood



Dans ce cadre, les banques n'accepteraient de reconsidérer leur position, et n'envisageraient de revenir à leur ancienne politique de crédit que si les sous-traitants parvenaient à ramener leur contrainte concurrentielle à son ancienne position (en CC_0). Cela n'est pas possible par les prix. On comprend vite que les sous-traitants vont eux-mêmes reporter la contrainte en amont, soit sur leurs propres fournisseurs, soit sur leurs salariés, au motif que c'est là la seule solution. Autrement dit, les exigences des donneurs d'ordres peuvent, à un moment donné, réactiver le conflit des fournisseurs et/ou sous-traitants avec leurs salariés. Il y a rétroaction entre les différents conflits. Sur le schéma 5.1, un tel report permet aux sous-traitants de ramener leur contrainte concurrentielle à son ancienne position, ce qui déclenche un « retour » des banques à leur position initiale. Le sous-traitant a ainsi répondu aux exigences de prix du donneur d'ordres tout en maintenant sa propre viabilité économique. Nous pensons que cette analyse permet d'expliquer pourquoi certains fournisseurs et/ou sous-traitants se trouvent souvent dans des positions financières difficiles. Elle permet également d'expliquer le fait que certaines grandes entreprises, après avoir poussé leurs fournisseurs dans des zones non viables à long terme, finissent soit par les racheter soit, plutôt, par financer elles-mêmes les dépenses d'investissement de ces fournisseurs et/ou sous-traitants. Ainsi, le plus gros armateur français de pêche est aujourd'hui Intermarché (Jacquiau, 2002). Cela amène des questions intéressantes puisque la situation dans laquelle se retrouvent alors les fournisseurs est quelque peu inédite : le fournisseur n'est plus le propriétaire de son

investissement, donc de son outil de production, mais reste un entrepreneur indépendant qui assume seul les risques de son activité.

Section 2. Une modélisation micro-macro du report de contrainte

Nous allons, dans cette seconde section, fournir une analyse des phénomènes discutés dans la section précédente sur la base d'un modèle *Stock Flow Consistent* (SFC). Ce modèle incorporera, conformément à notre vision de la firme, la possibilité de faire supporter à d'autres agents la contrainte issue de la pression à la baisse des prix des firmes produisant des biens de consommation, et analysera les conséquences macroéconomiques de ce report de contrainte. Notre but sera d'évaluer les conséquences d'une concurrence par les prix dans le secteur des biens de consommation sur les marges de profit. Nous reviendrons d'abord brièvement sur le développement de la modélisation SFC, avant de présenter l'architecture de notre modèle, puis nous présenterons les principaux résultats issus des simulations effectuées.

2.1. Un modèle SFC avec relations inter-firmes

2.1.1. Développement de la modélisation SFC

La modélisation *Stock-Flow Consistent* (SFC) est un type de modélisation récent, initié par le modèle de Lavoie et Godley (2001). Ce modèle est en réalité une renaissance de la méthode SFC, car celle-ci avait été élaborée à Yale et à Cambridge dans les années 70-80 (Mouakil, 2006 ; Lavoie Godley, 2006) sous l'impulsion notamment de James Tobin, puis adoptée également par Godley dès 1983, avant que Lavoie et Godley ne la remettent au goût du jour par une collaboration commencée en 1999 (Mouakil, 2006). Lavoie a souvent présenté le modèle comme héritant de six traditions, à savoir : les nouveaux modèles de croissance kaleckiens, le modèle néo-Pasinetti de Kaldor, la théorie kaldorienne de la monnaie endogène, la théorie des choix de portefeuille de Tobin, la rationalité procédurale et la comptabilité matricielle. Nous pensons, pour notre part, que l'élément majeur de la méthodologie SFC est le dernier cité : la comptabilité matricielle. Le but est de construire des modèles dans lesquels il y a une cohérence comptable parfaite entre les flux et les stocks. En d'autres termes, chaque flux doit partir d'un stock qu'il « désalimente » et arriver à un autre stock qu'il alimente. Aucun flux monétaire ne peut venir de nulle part ou arriver nulle part. En modélisation SFC,

il ne peut y avoir de « trou noir » (Godley, 1996). Le modèle repose en outre sur le respect des contraintes financières des différents secteurs de l'économie. On pourrait y voir une loi de Walras déguisée, ce qui ne serait pas entièrement faux. Cette cohérence comptable implique toutefois simplement que les flux et stocks doivent respecter une cohérence locale (contrainte budgétaire *et financière* des agents) et globale (compatibilité entre les contraintes budgétaires *et financières* de tous les agents). En aucun cas il n'est fait référence à un quelconque mécanisme d'annulation des demandes nettes des différents biens et services produits dans l'économie.

Une question pourrait à ce stade se poser : est-il nécessaire de mobiliser la modélisation SFC pour décrire des phénomènes qui touchent la sphère productive de l'économie, alors que ces modèles sont destinés avant tout aux aspects financiers ? Nous allons en effet bâtir un modèle qui évacue les choix de portefeuille des ménages et/ou des firmes. A quoi bon dès lors construire un tel modèle ? Notre point de vue est que même pour construire un modèle qui analyse les relations inter-firmes, et donc principalement l'aspect productif des économies, le respect de la cohérence comptable reste fondamental, car cette cohérence permet de faire apparaître des boucles de rétroaction dues aux contraintes budgétaires *et financières* qui pourraient ne pas apparaître si l'on s'affranchissait de cette méthodologie. Or, le monde réel étant cohérent au niveau comptable, il nous semble que les modèles se doivent de l'être également, quel que soit le phénomène analysé. Par expérience, nous avons eu l'occasion de construire au cours de ce travail de thèse des modèles kaleckiens avec un secteur des *inputs*, qui présentaient des résultats interprétables, mais qui n'étaient pas cohérents au niveau comptable, rendant les interprétations et validations de tels modèles nécessairement douteuses. C'est pourquoi la méthodologie SFC nous apparaît comme indispensable à ce niveau.

La méthodologie repose sur deux étapes. Il s'agit d'abord de définir les matrices comptables du modèle : une matrice des transactions et une matrice des stocks. La matrice des transactions récapitule tous les flux monétaires entre agents. La matrice des stocks récapitule les stocks d'actifs détenus par les agents à un moment donné du temps. De la matrice des transactions découle un ensemble d'identités comptables qui forment les premières équations du modèle. Le travail consiste ensuite à décrire chaque variable par une équation de

comportement, au besoin en définissant de nouvelles variables qui sont elles-mêmes à caractériser par une équation. Cela assure une égalité entre le nombre de variables et le nombre d'équations lors du décompte final. Il y a toujours une équation qui est mise de côté afin de servir d'équation « cachée » qui permet de s'assurer de la cohérence comptable du modèle. Pour qu'il soit cohérent, il faut que cette équation soit vérifiée, sans l'avoir introduite dans la liste des équations du modèle. En termes pratiques, si l'équation à laquelle on assigne ce rôle est $x = y$, alors il faut que x soit toujours égal à y mais *sans introduire cette égalité comme une condition dans le modèle* : elle doit être une résultante observée. Ce n'est qu'à cette condition que l'on obtient un modèle SFC.

La modélisation SFC a connu assez rapidement des développements importants, notamment en ce qui concerne les secteurs monétaires et financiers : Van Treeck (2009) et Dallery et Van Treeck (2011) pour la financiarisation, Le Héron et Mouakil (2008) pour la politique monétaire, et Lavoie et Godley (2006) pour des développements complets. Reste que le développement de modèles à plusieurs secteurs est peu fréquent, voire presque inexistant. Les seuls développements de modèles à deux secteurs mettent toujours en scène un secteur des biens de consommation et un secteur des biens d'investissement. Déjà Lavoie et Ramirez-Gaston (1997) avaient construit un modèle kaleckien de ce genre. Kim (2006) produit pour sa part un modèle SFC avec ces deux secteurs. On trouve d'autres exemples dans Lavoie et Godley (2006). Kalecki lui-même a souvent traité le secteur des biens primaires de manière très ambiguë : tantôt les firmes étaient verticalement intégrées, donc produisaient leur propre *input*, tantôt le secteur des *inputs* était purement concurrentiel, donc totalement extérieur à l'économie composée de monopoles et oligopoles (Lee, 1998). Kaldor avait lui-même un modèle à secteur des *inputs* mais qui n'a jamais fait l'objet d'une publication et est resté confiné aux discussions informelles (McCombie et Roberts, 2008).

2.1.2. Structure du modèle

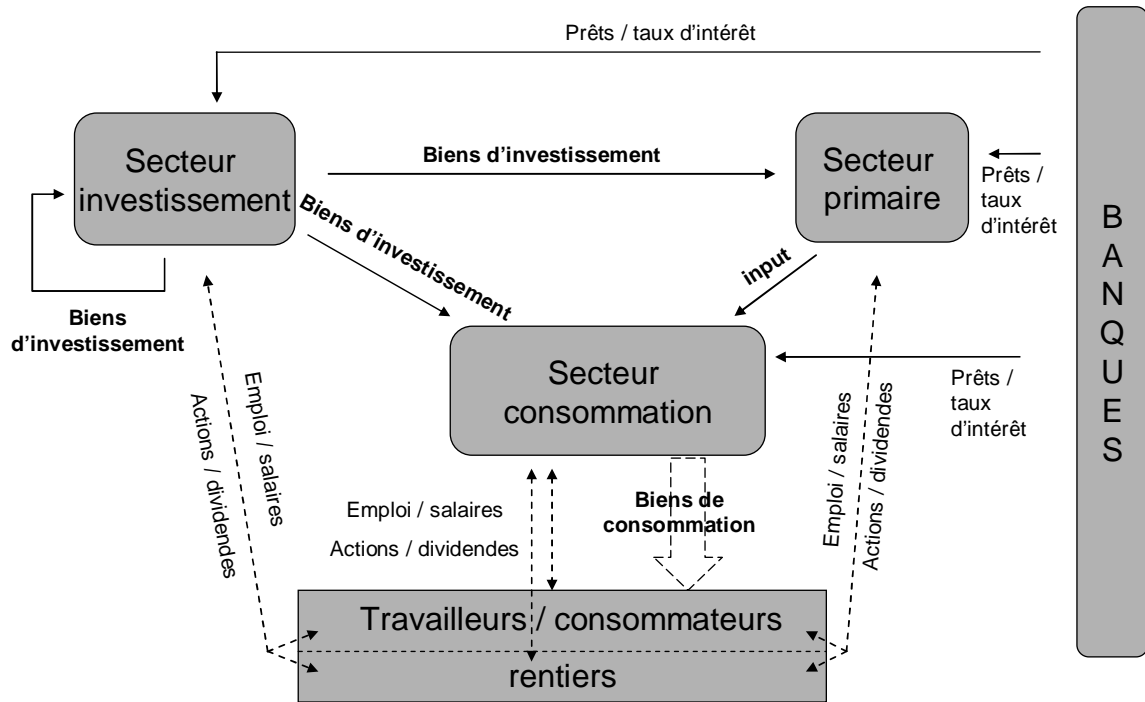
Le principe de notre modèle est d'introduire trois secteurs productifs dans l'économie : un secteur des biens de consommation (secteur C), un autre des biens d'investissement (secteur I) et enfin le troisième, celui des biens intermédiaires ou primaires (secteur M). En un mot, un secteur qui produit un *input*, quel qu'il soit. Ce secteur

« primaire » tel que nous l'appellerons ici, vend sa production au seul secteur des biens de consommation. En revanche, les trois secteurs achètent des biens d'investissement (le secteur des biens d'investissement produisant pour lui-même une partie de sa production). Le point fondamental est que la relation qui unit le secteur primaire au secteur des biens de consommation peut être plus complexe qu'une simple relation de vente-achat. Il peut s'agir de relations de sous-traitance, ou de fournisseur privilégié. Toujours est-il que nous supposons qu'il existe une relation de pouvoir et de hiérarchie entre ces deux secteurs : quel que soit le pouvoir dont les donneurs d'ordre disposent, ils peuvent se retrouver en position d'imposer des baisses de prix au secteur primaire. Les fournisseurs se trouvent donc dans une situation de domination : ils sont sous la coupe des grands producteurs, qui peuvent leur imposer des baisses de prix. Selon l'adage anglo-saxon, « *small is beautiful, but big is powerful* ». Notre modèle fera les hypothèses simplificatrices suivantes :

- il n'y a pas d'État ;
- il n'y a pas de secteur extérieur, ou alors on raisonne en économie-monde ;
- il n'y a qu'un seul type de salarié ;
- il n'y a pas de dépréciation du capital, ou plutôt on raisonne en termes de flux nets ;
- l'*input* est simplement un coût pour le secteur des biens de consommation : ce dernier l'achète, le transforme éventuellement *via* le travail, et revend le produit fini (ou l'achète et le revend simplement).

La figure 5.2 présente la structure des composantes de notre économie.

Figure 5.2. Structure de l'économie artificielle



Le tableau 5.4 récapitule, quant à lui, la matrice des transactions entre secteurs de l'économie, et le tableau 5.5 présente la matrice des stocks. Du premier tableau découlent des identités comptables qui forment les premières équations du modèle : à chaque colonne du tableau correspond une équation, de même pour chaque ligne « non triviale », c'est-à-dire chaque ligne comportant au moins deux variables différentes. Nous listons ci-après l'ensemble de ces équations sans mise en forme ni explicitation particulière. Nous détaillerons les variables en décrivant le comportement des agents dans le paragraphe 2.1.3.

$$W_c + W_m + W_i = p_c q_c^w + \Delta m_d^w \quad (a)$$

$$\Pi_c^D + \Pi_m^D + \Pi_i^D + \Pi_B^D = p_c q_c^R + \Delta m_d^R + \Delta e_c \cdot p e_c + \Delta e_m \cdot p e_m + \Delta e_i \cdot p e_i \quad (b)$$

$$p_c q_c = p_m q_m + W_c + \Pi_c + i_c \cdot L_c \quad (c)$$

$$p_m q_m = W_m + \Pi_m + i_m \cdot L_m \quad (d)$$

$$p_i I_c + p_i I_m + p_i I_i = W_i + \Pi_i + i_i \cdot L_i \quad (e)$$

$$p_i I_c = \Pi_c^U + \Delta L_c + \Delta e_c \cdot p e_c \quad (f)$$

$$p_i I_m = \Pi_m^U + \Delta L_m + \Delta e_m \cdot p e_m \quad (g)$$

$$p_i I_i = \Pi_i^U + \Delta L_i + \Delta e_i \cdot p e_i \quad (h)$$

$$\Pi_b = i_c \cdot L_c + i_m \cdot L_m + i_i \cdot L_i \quad (i)$$

$$\Delta L_c + \Delta L_m + \Delta L_i = \Delta m^S \quad (j)$$

$$p_c q_c = p_c q_c^w + p_c q_c^R \quad (k)$$

$$\Pi_c^U = \Pi_c - \Pi_c^D \quad (l)$$

$$\Pi_m^U = \Pi_m - \Pi_m^D \quad (m)$$

$$\Pi_i^U = \Pi_i - \Pi_i^D \quad (n)$$

$$\Pi_b^D = \Pi_b \quad (o)$$

$$\Delta m_d^w + \Delta m_d^R = \Delta m^S \quad (p)$$

Ces équations forment les 16 identités comptables du modèle, qui correspondent aux 10 colonnes de la matrice des transactions augmentées des 6 lignes non triviales (consommation finale, profits et monnaie) de cette même matrice. Il faut dès lors retirer une de ces équations lors de la résolution du modèle, qui servira d'équation cachée permettant de vérifier la cohérence comptable du modèle. Nous choisissons l'équation (p) pour tenir ce rôle.

Nous avons rangé ces identités comptables de (a) à (p). Nous allons décrire ci-après les équations du modèle, que nous allons numérotter. Lorsqu'une équation sera issue d'une identité comptable, nous rappellerons la lettre correspondante dans la liste ci-dessus avant le numéro de l'équation (exemple : (b-5.4) pour une équation issue de l'identité comptable (b), et (5.35) pour une équation qui n'est pas une identité comptable de la matrice).

Tableau 5.5. Matrice des stocks

	Ménages		Firmes c	Firmes m	Firmes i	Banques	Σ
	Rentiers	Salariés					
Capital	-	-	$p_i \cdot K_c$	$p_i \cdot K_m$	$p_i \cdot K_i$	-	$p_i(K_c + K_m + K_i)$
Prêts	-	-	$-L_c$	$-L_m$	$-L_i$	$L_c + L_m + L_i$	0
Actions	$e_c \cdot pe_c + e_m \cdot pe_m + e_i \cdot pe_i$	-	$-e_c \cdot pe_c$	$-e_m \cdot pe_m$	$-e_i \cdot pe_i$	-	0
Monnaie	$+m_d^R$	$+m_d^w$	-	-	-	$-m^S$	0
Σ (Valeur nette)	$e_c \cdot pe_c + e_m \cdot pe_m + e_i \cdot pe_i + m_d^R$	$+m_d^w$	$p_i \cdot K_c - L_c - e_c \cdot pe_c$	$p_i \cdot K_m - L_m - e_m \cdot pe_m$	$p_i \cdot K_i - L_i - e_i \cdot pe_i$	$L_c + L_m + L_i - m^S$	$p_i(K_c + K_m + K_i)$

2.1.3. Comportements des agents

Il reste à définir le comportement des agents, en autant d'équations que nécessaire, et au besoin en définissant de nouvelles variables pour que le nombre d'équations soit égal au nombre de variables. Nous commençons par les ménages.

□ Ménages : salariés et rentiers

Nous supposons que les ménages se décomposent en deux groupes : les salariés d'un côté et les rentiers de l'autre. Leur comportement est relativement simple : ils suivent une fonction de consommation keynésienne traditionnelle. La consommation des salariés C^w dépend donc de leurs salaires W_c, W_m, W_i , et de leur stock de monnaie m_d^w . La consommation des rentiers C^R dépend des profits distribués par les entreprises et les banques (ces dernières n'ont pas de salariés) $\Pi_c^D + \Pi_m^D + \Pi_i^D + \Pi_b^D$, et de leur stock de monnaie m_d^R :

$$C^w = p_c q_c^w = \alpha_1 \cdot (W_c + W_m + W_i) + \alpha_2 \cdot m_d^w \quad (5.1)$$

$$C^R = p_c q_c^R = \alpha_3 \cdot (\Pi_c^D + \Pi_m^D + \Pi_i^D + \Pi_b^D) + \alpha_2 \cdot m_d^R \quad (5.2)$$

Les paramètres α_j représentent les différentes propensions à consommer. À ce stade, il est important de préciser que nous les choisissons de manière à maintenir l'inégalité suivante : $\alpha_1 > \alpha_3 > \alpha_2$

qui signifie que la propension à consommer les salaires est supérieure à la propension à consommer les profits distribués, elle-même nettement supérieure à la propension à consommer le stock de monnaie. Les ménages salariés consomment une fraction de leur revenu total, et conservent le résidu sous la seule forme de monnaie thésaurisée Δm_d^w :

$$\Delta m_d^w = W_c + W_m + W_i - C^w \quad (a-5.3)$$

En revanche, les rentiers achètent également des actions Δe_j au prix unitaire pe_j et disposent donc de deux supports d'épargne (actions⁵⁰ et monnaie) :

$$\Delta m_d^R = (\Pi_c^D + \Pi_m^D + \Pi_i^D + \Pi_b^D) - C^R - (\Delta e_c \cdot pe_c + \Delta e_m \cdot pe_m + \Delta e_i \cdot pe_i) \quad (b-5.4)$$

Pour le reste de notre analyse, le rôle des actions étant uniquement de constituer une source supplémentaire de fonds pour les grandes firmes du secteur des biens de consommation, nous allons évacuer le rôle des fluctuations de leur cours et normaliser leur prix à 1.

⁵⁰ Les banques n'émettent pas d'actions dans notre modèle, car elles n'investissent pas.

□ *Firmes : secteurs C, M et I*

Concernant les firmes, la première description à réaliser est celle de leur comportement d'investissement. Elles ont un montant d'investissement désiré I_j^d correspondant à un taux d'accumulation désiré g_j^d pour chaque période :

$$I_j^d = g_j^d \cdot K_{j-1} \quad \forall j = c, m, i. \quad (5.5)$$

Avec K_j le stock de capital de chaque secteur.

Ce taux d'accumulation désiré est représenté par une fonction d'investissement kaleckienne : il dépend d'une constante γ_{0j} , du taux de profit non distribué de la période précédente $r_{j(-1)}^{cf}$, du taux d'utilisation de la période précédente $u_{j(-1)}$ ainsi que d'un indice financier, que l'on peut rapprocher de ce que Le Héron et Mouakil (2008) appellent un indice de condition financière (*fci*) :

$$g_j^d = \gamma_{0j} + \gamma_{1j} \cdot r_{j(-1)}^{cf} + \gamma_{2j} \cdot u_{j(-1)} - \gamma_{3j} \cdot fci_{j(-1)} \quad (5.6)$$

Cet indice *fci*_{*j*} dépend, dans notre modèle, du taux d'intérêt i_j ainsi que du taux d'endettement de chaque secteur lev_j :

$$fci_j = i_j \cdot lev_j \quad (5.7)$$

Le taux de profit non distribué de chaque secteur r_j^{cf} correspond aux profits non distribués Π_j^U divisés par la valeur du stock de capital $p_i \cdot K_j$, que l'on calcule au coût de renouvellement :

$$r_j^{cf} = \Pi_j^U / (p_i \cdot K_j) \quad (5.8)$$

Le taux d'endettement est quant à lui égal au rapport entre l'encours de prêts de la période L_j et la valeur du stock de capital :

$$lev_j = L_j / (p_i \cdot K_j) \quad (5.9)$$

Le montant d'investissement désiré, le montant des profits non distribués Π_j^U ainsi que les émissions d'actions $\Delta e_j \cdot pe_j$ donnent lieu à un montant de financement bancaire désiré ϕ_j^d :

$$\phi_j^d = p_i \cdot I_j^d - \Pi_j^U - \Delta e_j \cdot pe_j \quad (5.10)$$

Les émissions d'actions sont une proportion fixe x_j du profit distribué Π_j^D à chaque période : nous supposons de manière arbitraire que les rentiers vont réinvestir une partie de leurs dividendes sous forme d'achats de nouvelles actions.

$$\Delta e_j \cdot p e_j = x_j \cdot \Pi_j^D \quad (5.11)$$

$$e_j = e_{j(-1)} + \Delta e_j \quad (5.12)$$

Le profit non distribué Π_j^U est obtenu par soustraction du profit distribué Π_j^D du montant global des profits Π_j :

$$\Pi_j^U = \Pi_j - \Pi_j^D \quad (l, m, n-5.13)$$

Ce montant de profits distribués est supposé être une fraction constante $(1 - sf_j)$ des profits :

$$\Pi_j^D = (1 - sf_j) \cdot \Pi_j \quad (5.14)$$

Le montant global des profits est quant à lui égal, pour chaque secteur, aux recettes $p_j q_j$ diminuées des coûts de production (et non des dépenses) de la période, à savoir les salaires $w_j \cdot N_j$, les consommations intermédiaires $p_m \cdot q_m$ pour le secteur c , ainsi que les paiements d'intérêts $i_c \cdot L_c$:

$$\Pi_c = p_c \cdot q_c - w_c \cdot N_c - p_m \cdot q_m - i_c \cdot L_c \quad (c-5.15)$$

$$\Pi_m = p_m \cdot q_m - w_m \cdot N_m - i_m \cdot L_m \quad (d-5.16)$$

$$\Pi_i = p_i \cdot q_i - w_i \cdot N_i - i_i \cdot L_i \quad (e-5.17)$$

Ce qui permet de calculer le taux de profit (sur l'ensemble des capitaux engagés) r_j de chaque secteur :

$$r_j = \frac{\Pi_j}{p_i \cdot K_j} \quad (5.18)$$

Le taux d'utilisation de la capacité productive u_j est calculé en faisant le ratio de l'*output* effectif q_j sur l'*output* potentiel q_j^{FC} . Ce dernier dépend du stock de capital K_j du secteur et du coefficient de capital σ_j de ce même secteur.

$$u_j = q_j / q_j^{FC} \quad (5.19)$$

$$q_j^{FC} = K_j / \sigma_j \quad (5.20)$$

Le nombre de travailleurs employés est obtenu en divisant l'*output* effectif q_j par la productivité du travail μ_j :

$$N_j = q_j / \mu_j \quad (5.21)$$

Ce qui nous permet de déduire une mesure du taux de croissance \hat{N} de l'emploi⁵¹ :

$$\hat{N} = \frac{\sum_{j=c,i,m} N_j - \sum_{j=c,i,m} N_{j(-1)}}{\sum_{j=c,i,m} N_{j(-1)}} \quad (5.22)$$

Il convient ensuite de nous arrêter brièvement sur la productivité du travail. Depuis le début de la modélisation SFC, l'habitude a été prise de considérer que cette productivité est constante, ce qui peut parfois poser problème. Nous choisissons donc de modéliser la productivité comme variable⁵², et supposons que son évolution dépend de l'évolution du taux d'utilisation u_j : ceci signifie que les firmes amortissent en partie les variations de la demande qui leur est adressée par des variations de la productivité du travail : elles utilisent plus intensivement le travail avant de procéder à de nouvelles embauches et utilisent par exemple des mesures de chômage technique lorsque la demande décroît avant de procéder à des licenciements. Cet effet n'est bien entendu que partiel : il peut atténuer mais pas annuler les fluctuations de l'emploi avec le niveau d'activité.

$$\mu_j = \mu_{j(-1)} + \phi \cdot (u_j - u_{j(-1)}) \quad (5.23)$$

Avec ϕ une constante, identique pour les trois secteurs.

Détaillons maintenant la détermination des *outputs* de chaque secteur. L'*output* du secteur C est issu des consommations des salariés C^w et rentiers C^R divisées par le prix du bien de consommation :

$$C^w = p_c q_c^w \text{ ce qui donne } q_c^w = (C^w / p_c) \quad (5.24)$$

$$C^R = p_c q_c^R \text{ ce qui donne } q_c^R = (C^R / p_c) \quad (5.25)$$

⁵¹ Nous nous référons à ce taux de croissance de l'emploi car l'usage d'un taux de chômage défini comparativement à l'*output* potentiel nous paraît poser de nombreux problèmes.

⁵² Nous supposons cependant que les gains de productivité sont intégralement accaparés par les firmes.

$$\text{Soit } q_c = q_c^w + q_c^R \quad (k-5.26)$$

L'output du secteur primaire q_m est déterminé par le coefficient technique de production α_c du secteur des biens de consommation, que nous supposons fixe :

$$q_m = \alpha_c \cdot q_c \quad (5.27)$$

Enfin, la production du secteur des biens d'investissement q_i dépend de l'ensemble des dépenses I_j de ce type réalisées par les trois secteurs de l'économie :

$$p_i q_i = p_i (I_c + I_m + I_i) \text{ qui revient à } q_i = (I_c + I_m + I_i) \quad (5.28)$$

Venons-en à présent à la détermination des prix. Nous allons supposer que le prix des biens de consommation p_c est exogène, de manière à pouvoir réaliser ensuite les chocs souhaités :

$$p_c = \bar{p}_c \quad (5.29)$$

Le prix des biens d'investissement p_i est quant à lui le seul prix qui reste déterminé par une formule de *mark-up* simple, avec une marge de profit *brut* θ_i exogène :

$$p_i = (1 + \theta_i) w_i / \mu_i \quad (5.30)$$

Pour le prix p_m de l'*input*, nous allons supposer qu'il est sujet à négociation, donc à conflit : il est le résultat de la confrontation entre deux parties qui ont un objectif en tête pour le prix de ce bien : les responsables des ventes du secteur des biens primaires aimeraient vendre chaque unité de ce bien à un prix plus élevé que n'aimeraient l'acheter les responsables des achats du secteur des biens de consommation :

$$p_m = \Psi \tilde{p}_m^c + (1 - \Psi) \tilde{p}_m^m \quad (5.31)$$

avec Ψ la position relative du secteur des biens de consommation dans la négociation, \tilde{p}_m^c le prix ciblé par le secteur des biens de consommation et \tilde{p}_m^m le prix ciblé par le secteur des biens primaires.

Nous introduisons également le conflit dans la détermination des salaires, mais cette fois dans tous les secteurs :

$$w_j = \lambda_j \cdot \tilde{w}_j^f + (1 - \lambda_j) \tilde{w}_j^w \quad (5.32)$$

avec λ_j le pouvoir de négociation des firmes, \tilde{w}_j^f le salaire ciblé par les firmes et \tilde{w}_j^w celui ciblé par les travailleurs (ou leurs représentants). La masse salariale W_j dans chaque secteur est donc :

$$W_j = w_j \cdot N_j \quad (5.33)$$

□ *Banques*

Nous abordons maintenant un aspect crucial de notre modèle : le comportement des banques. Nous choisissons de modéliser les banques comme *actives* : elles ne répondent pas passivement aux demandes de crédit émanant du système productif, mais appliquent au contraire des primes de risque (inclues dans les taux d'intérêt) et rationnent le crédit, et ce de manière spécifique à chaque secteur. Nous décidons de suivre pour une large part la formulation de Le Héron et Mouakil (2008) sur ce point. Nous avons laissé les firmes de chaque secteur avec un montant de financement externe désiré φ_j^d , qu'elles expriment auprès des banques. Les banques accordent un montant de financement φ_j^a ⁵³ qui est une part de ce montant désiré, en le minorant d'un facteur LR_j de type *lender's risk* :

$$\varphi_j^a = (1 - LR_j) \cdot \varphi_j^d \quad (5.34)$$

Ce risque prêteur dépend quant à lui de trois choses :

- un *lender's risk* de base LR_{0j} , spécifique à chaque secteur, indiquant que les banques rationnent toujours plus ou moins le crédit ;
- le taux d'endettement de chaque secteur lev_j ;
- le taux d'autofinancement TAF_j de chaque secteur.

$$LR_j = LR_{0j} + \varepsilon_{1j} \cdot lev_{j(-1)} - \varepsilon_{2j} \cdot TAF_{j(-1)} \quad (5.35)$$

Le taux d'autofinancement est égal, pour sa part, au rapport entre le profit mis en réserve Π_j^U et le montant des dépenses d'investissement $p_i \cdot I_j$ de la période :

⁵³ Dans la pratique, ce montant de financement accordé est égal aux variations de prêts ΔL_j . Nous utilisons deux appellations pour souligner que ces crédits dépendent bien de la volonté des banques d'accorder un financement.

$$TAF_j = \frac{\Pi_j^U}{p_i \cdot I_j} \quad (5.36)$$

Les banques ont donc, dans les faits, la main sur le montant de l'investissement effectif I_j de chaque secteur, ainsi que le taux d'accumulation accordé g_j^a à chacun de ces secteurs :

$$I_j = \frac{(\Pi_j^U + \Delta e_j \cdot p e_j + \varphi_j^a)}{p_i} \quad (f, g, h-5.37)$$

$$g_j^a = \frac{I_j}{K_{j(-1)}} \quad (5.38)$$

Ce qui permet de déterminer l'évolution du stock de capital K_j de chaque secteur :

$$K_j = K_{j(-1)} + I_j \quad (5.39)$$

Les banques ne se contentent pas de rationner le crédit, elles appliquent également des taux d'intérêt i_j différents à chaque secteur, en fonction des mêmes critères de risque LR_j utilisés pour le rationnement :

$$i_j = i_0 \cdot (1 + LR_j) \quad (5.40)$$

i_0 étant assimilé à une sorte de taux directeur de la banque centrale (exogène). Dès lors, les profits des banques sont :

$$\Pi_B = i_c \cdot L_c + i_m \cdot L_m + i_i \cdot L_i \quad (i-5.41)$$

Les banques sont supposées distribuer intégralement leurs profits aux rentiers :

$$\Pi_B^D = \Pi_B \quad (o-5.42)$$

Enfin, la variation de l'offre de monnaie Δm^S est égale à la somme des prêts nouveaux accordés aux entreprises (égaux, en pratique, aux financements accordés) :

$$\Delta m^S = \Delta L_c + \Delta L_m + \Delta L_i = \varphi_c^a + \varphi_m^a + \varphi_i^a \quad (j-5.43)$$

Les banques sont donc discriminantes. Comme nous l'avons dit, cela ne signifie pas que la monnaie redevient exogène. Cela signifie que l'offre de monnaie n'est pas « passivement endogène » mais plutôt « activement endogène » : l'offre de monnaie vient toujours de la demande de crédit, mais les banques peuvent parfois dire « non » (Le Héron et Mouakil, 2008). En particulier, pour les raisons évoquées dans la première section de ce chapitre,

l'aspect « discrimination » se traduira par des paramètres plus durs pour les firmes du secteur primaire :

$$LR_{0m} > LR_{0i} > LR_{0c} \quad \varepsilon_{1m} > \varepsilon_{1i} > \varepsilon_{1c} \quad \varepsilon_{2m} > \varepsilon_{2i} > \varepsilon_{2c}$$

2.2. Simulations

Nous présentons dans le tableau ci-dessous les valeurs choisies pour les principaux paramètres du modèle, ainsi que la valeur stabilisée des variables endogènes importantes à l'état stationnaire. Ceci a pour but de veiller à ce que le modèle ne produise pas de valeurs incohérentes pour les variables endogènes. Nous n'avons cependant pas pour objectif de produire un modèle qui reproduirait les valeurs réellement observées dans l'économie française ou dans une autre économie. Ce modèle a une portée analytique, et doit donc afficher des valeurs qui *pourraient se produire* dans une économie. Nous attirons l'attention sur le fait que nous avons choisi d'affecter des coefficients de la fonction d'investissement similaires pour les trois secteurs, excepté le coefficient γ_j^3 qui représente la prudence financière de chaque secteur (tableau 5.6).

Tableau 5.6. Caractéristiques de l'état stationnaire initial du modèle

Valeur des principaux paramètres						
Fonctions d'investissement	Fonctions de consommation	Taux d'épargne des firmes	Coefficient de production	Paramètres des risques		
$\gamma_j^0 = 0,025$	$\alpha_1 = 0,95$	$sf_c = 0,5$	$\alpha_c = 0,4$	$\varepsilon_c^1 = 1,5$	$\varepsilon_c^2 = 0,09$	$LR_{0c} = 0,05$
$\gamma_j^1 = 0,2$	$\alpha_2^w = 0,05$	$sf_m = 0,8$		$\varepsilon_m^1 = 2,5$	$\varepsilon_m^2 = 0,13$	$LR_{0m} = 0,15$

$$\gamma_j^2 = 0,02 \quad \alpha_2^R = 0,15 \quad sf_i = 0,6 \quad \varepsilon_i^1 = 2 \quad \varepsilon_i^2 = 0,11 \quad LR_{0i} = 0,1$$

$$\alpha_3 = 0,6$$

$$\gamma_c^3 = 1$$

$$\gamma_m^3 = 2$$

$$\gamma_i^3 = 1,5$$

Taux d'autofinancement cibles

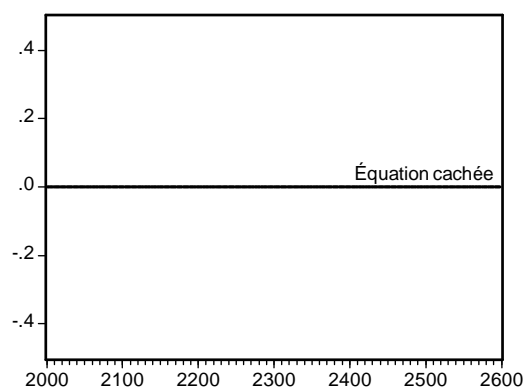
$$\tilde{T\ddot{A}F}_c = 0,91 \quad \tilde{T\ddot{A}F}_m = 0,79$$

Valeur des variables endogènes stabilisées

Taux d'accumulation désirés	Taux d'utilisation	Taux de croissance de l'emploi	Taux d'accumulation accordés	Taux d'intérêt appliqués	Distribution
$g_c^d = 0,04$	$u_c = 0,71$	$\hat{N} = 0,038$	$g_c^a = 0,038$	$i_c = 0,041$	<i>Part des salaires = 0,69</i>
$g_m^d = 0,04$	$u_m = 0,80$		$g_m^a = 0,038$	$i_m = 0,044$	<i>Part des profits = 0,31</i>
$g_i^d = 0,04$	$u_i = 0,89$		$g_i^a = 0,038$	$i_i = 0,044$	

La figure 5.3 ci-dessous présente quant à elle l'équation cachée du modèle (équation (p), réécrite sous la forme $(m_d^w + m_d^R - m^S)/m^S$), qui nous assure de sa cohérence comptable.

Figure 5.3. Équation cachée du modèle



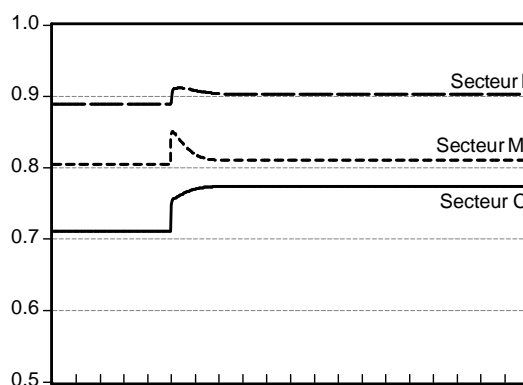
2.2.1. Choc unique sur le prix des biens de consommation

La présentation de notre modèle étant à présent terminée, nous allons pouvoir passer à l'étape des simulations. Le premier choc que nous allons simuler est un choc sur le prix des biens de consommation. Plus précisément, nous allons tout simplement imaginer que suite à

des circonstances particulières, par exemple la condamnation d'une entente, ou le déclenchement d'une guerre commerciale, le prix des biens de consommation diminue⁵⁴. Nous avons déjà expliqué que ce scénario est peu probable dans le cadre de l'analyse de Wood (1975). Mais nous allons cependant analyser, dans un premier temps, ce qui se produit dans l'hypothèse où cela arrive. Nous nous situons donc, tout d'abord, dans une configuration proche du cas néoclassique où la concurrence fait baisser les prix par baisse des marges (**scénario n°1**).

Imaginons donc que les firmes du secteur des biens de consommation se fassent concurrence par les prix en abaissant leurs marges, aboutissant à une baisse du prix des biens de consommation P_c . La figure 5.4 montre les effets d'un tel choc sur les taux d'utilisation.

Figure 5.4. Effet d'une baisse de P_c sur les taux d'utilisation sectoriels

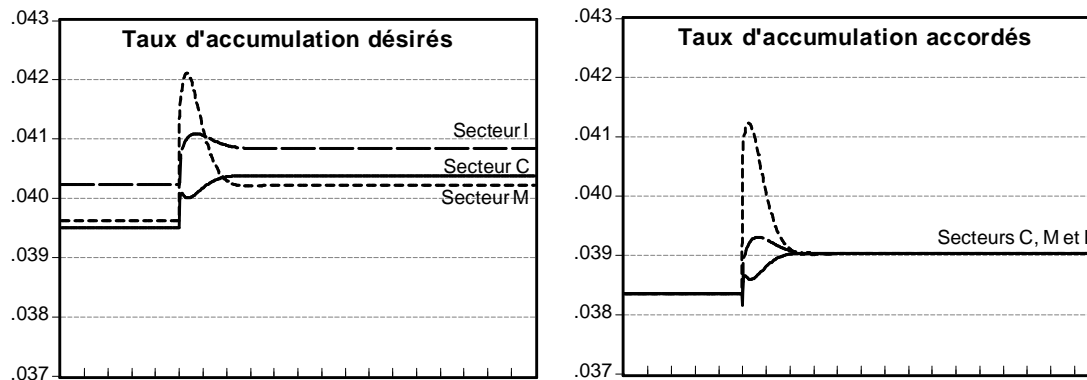


Les trois secteurs voient leur taux d'utilisation augmenter. C'est cependant le secteur C qui est le plus affecté, car la baisse des prix stimule directement la demande des ménages, qui continuent de dépenser un montant monétaire en biens de consommation. Compte tenu de la fonction de consommation utilisée (les salariés consomment une fraction constante de leur revenu *monétaire*), notre modèle présente, le temps d'une période, un effet important sur les quantités suite à la baisse du prix, ce qui explique la hausse du taux d'utilisation du secteur C. Le taux d'utilisation de ce secteur, qui part d'une valeur peu élevée, se stabilise après ce choc

⁵⁴ Nous avons plus précisément simulé le passage du prix des biens de consommation de 15,5 à 15,1.

aux alentours de 77 %. Le secteur des biens de consommation entraîne, dans son sillage, les deux autres secteurs, à travers une demande plus forte en biens primaires et en biens d'investissement. Le choc sur les quantités entraîne une hausse des taux d'accumulation désirés, et accordés, les seconds demeurant inférieurs aux premiers du fait de la discrimination bancaire (figure 5.5). On remarque que le taux d'accumulation du secteur M réagit plus amplement que celui des autres secteurs lors du « pic initial ». Cet effet, transitoire, est également dû aux différences de paramètres de prudence financière dans les taux d'accumulation désirés des différents secteurs, ainsi qu'à la différence des paramètres de risques appliqués par les banques. Le secteur M bénéficie davantage de la hausse de l'activité du secteur C que les autres secteurs (le secteur I réagit un peu moins que le secteur M, mais un peu plus que le secteur C : on retrouve la hiérarchie des paramètres de rationnement).

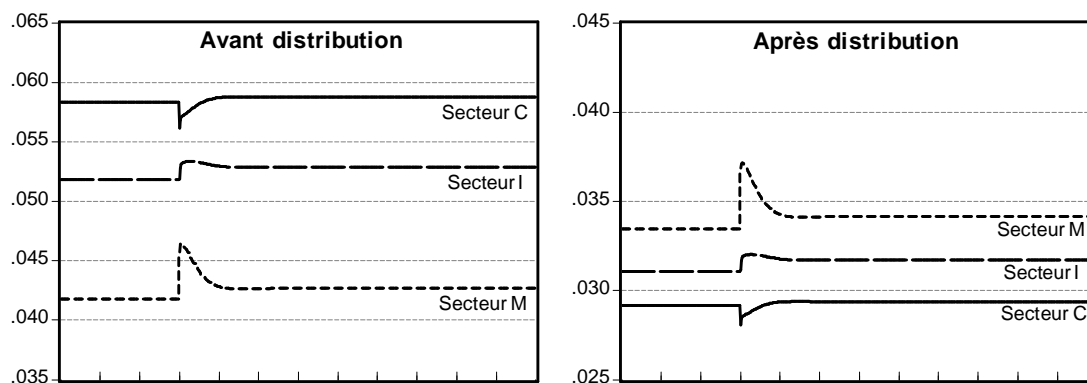
Figure 5.5. Effet sur les taux d'accumulation sectoriels



Ce choc concurrentiel, qui se traduit par une baisse du prix des biens de consommation, a également des effets sur les taux de profit de tous les secteurs de l'économie, qu'il s'agisse des taux de profit avant ou après distribution de dividendes (figure 5.6). Le secteur C parvient à augmenter son taux de profit (défini comme le montant des profits – avant ou après distribution – divisé par la valeur actuelle du stock de capital), notamment grâce à l'augmentation de son taux d'utilisation. Bien que faisant face à une baisse de prix (donc de marge), il parvient à restaurer son taux de profit à un niveau supérieur à sa valeur initiale : l'effet « quantités » finit par l'emporter sur l'effet « marges ».

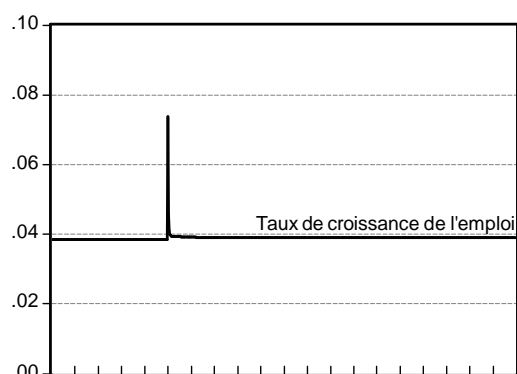
On remarque également que l'ensemble des variables subit toujours une forte évolution avant de revenir se stabiliser à des niveaux intermédiaires. Ce phénomène est dû à la modélisation de la productivité que nous avons choisie, c'est-à-dire augmentant avec les taux d'utilisation. Cet effet amortit les conséquences liées à un choc initial. Il ne peut, à lui seul, les empêcher, mais les atténue toujours en partie.

Figure 5.6. Effet sur les taux de profit



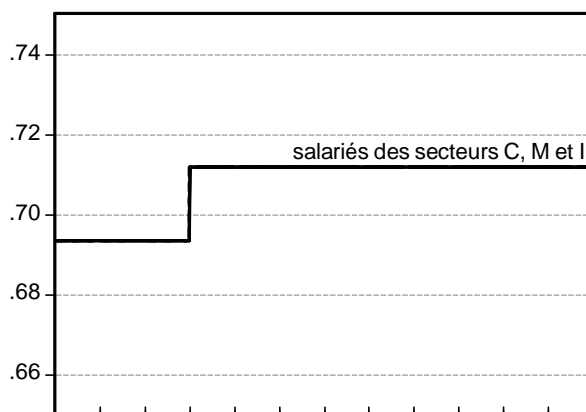
Au niveau de l'économie dans son ensemble, on remarque que le taux de croissance de l'emploi est fortement stimulé au moment du choc, passant d'environ 3,8 % à près de 8 % (figure 5.7). Cet effet est cependant de courte durée : il ne dure même qu'une seule période, lorsque le prix des biens de consommation diminue subitement et que les quantités augmentent fortement en compensation. Sitôt cet effet « quantités » passé, le taux de croissance de l'emploi se stabilise à un niveau légèrement plus élevé : 3,90 % contre 3,84 % auparavant.

Figure 5.7. Effet sur le taux de croissance de l'emploi



Au niveau macroéconomique, une autre conséquence de la baisse du prix des biens de consommation est la hausse du pouvoir d'achat des ménages salariés, de tous les ménages, quel que soit le secteur dans lequel ils sont employés (figure 5.8).

Figure 5.8. Évolution du salaire réel des ménages



S'il s'avérait nécessaire de porter un jugement en première instance sur l'effet de cette baisse de prix par les firmes du secteur des biens de consommation, suite à un « choc concurrentiel » de quelque nature que ce soit (pourvu qu'il provoque une baisse de prix), on pourrait conclure à un effet positif pour l'économie dans son ensemble : tous les secteurs voient leur situation s'améliorer, y compris le secteur des biens de consommation qui compense par les quantités l'effet de la baisse des prix et des marges. Les firmes de ce secteur ont dû baisser leurs prix, et elles s'en sortent finalement mieux qu'avant. Ce n'est cependant

que la situation « productive » de ces firmes qui s'est améliorée. En réalité, cette concurrence s'est également exprimée en coulisses, dans les comptes financiers des firmes du secteur C. Pour reprendre la métaphore esquissée lors de la première partie de cette thèse, n'oublions pas que les décisions de prix concernent le *manager*, mais aussi son directeur commercial et son directeur financier. Alors que les directeurs commerciaux des firmes du secteur C sont enthousiastes au vu des figures 5.4 à 5.6, les directeurs financiers sont en réalité plus inquiets, car l'amélioration de l'activité se paie d'une détérioration de la situation financière des firmes de ce secteur (figure 5.9). La baisse des marges unitaires (cadran supérieur gauche de la figure 5.9) consentie se traduit par des taux d'intérêt appliqués par les banques plus élevés (cadran supérieur droit), des ratios d'endettement plus élevés (cadran inférieur gauche) et surtout un taux d'autofinancement de l'investissement plus faible (cadran inférieur droit). Les situations financières sont conflictuelles : le secteur C est le seul à voir sa situation se dégrader, les autres secteurs voyant pour leur part leur situation financière s'améliorer (leur situation financière s'améliore cependant moins que la situation du secteur C ne se dégrade). La logique à l'œuvre est claire : en diminuant leurs marges unitaires, les firmes du secteur C ont déjà, toutes choses égales par ailleurs, réduit les fonds internes disponibles pour financer leur accumulation. Elles ont partiellement compensé cette baisse par du financement externe, ce qui aboutit à une dégradation de leur situation financière (cependant acceptée par les banques). Si l'on regarde un indicateur appelé, en comptabilité, le « facteur d'endettement », qui mesure le nombre de périodes de profit que représente l'encours des dettes, on retrouve ce phénomène de dégradation financière des firmes du secteur C comparativement aux firmes des autres secteurs (figure 5.10).

Le choc concurrentiel a donc eu pour effet de stimuler l'économie dans son ensemble. En ce sens, on retrouve des résultats proches de l'analyse *mainstream*. La théorie postkeynésienne suggère en revanche que cette situation, si elle devait se produire, ne peut être au mieux que transitoire, car elle pousse, à terme, les firmes du secteur C en dehors d'une situation viable. Dans les termes du diagramme de Wood (1975), elles dévient de leur point d'équilibre situé à l'intersection des deux contraintes. Plus précisément, il est tout à fait envisageable que les firmes du secteur C aient un taux d'autofinancement *désiré* (ou taux d'autofinancement « cible », ou encore taux d'autofinancement « nécessaire ») de leur

investissement. En imaginant (ce que nous ferons par souci de simplification) que les firmes du secteur C étaient, à l'équilibre stationnaire initial du modèle, à leur taux d'autofinancement désiré (ou cible), la situation plus concurrentielle les fait dévier de ce taux. Elles ont donc de très bonnes raisons d'essayer de revenir à une situation dans laquelle leur taux d'autofinancement effectif est au niveau désiré.

Figure 5.9. Effets sur la situation financière des firmes de chaque secteur

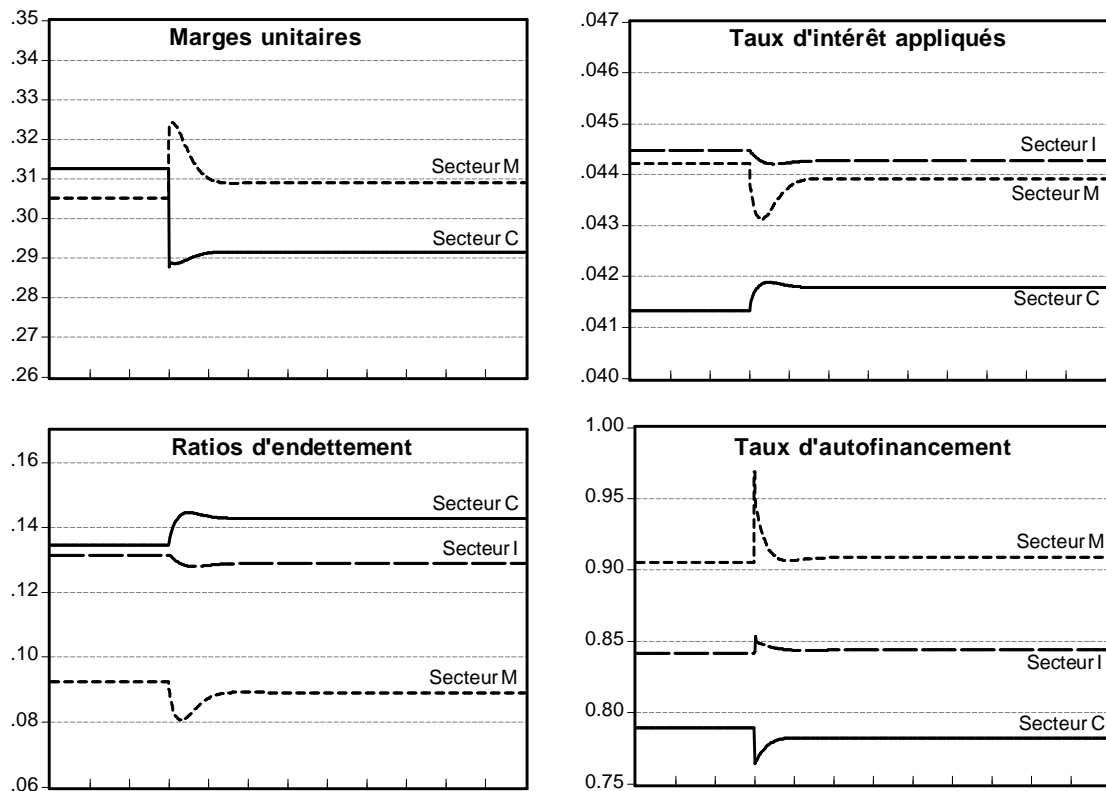
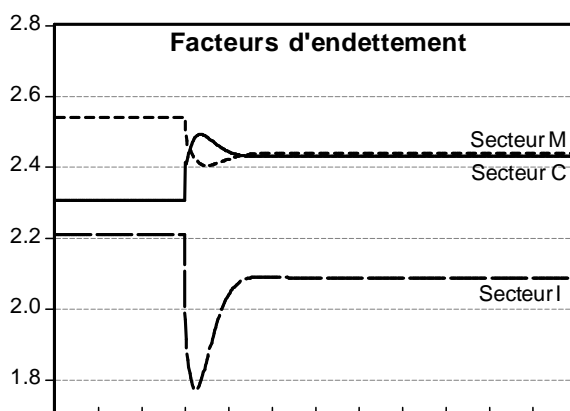


Figure 5.10. Facteur d'endettement de chaque secteur



2.2.2. Le report de contrainte en amont

Comment les firmes du secteur C peuvent-elles réagir pour rétablir leur situation, et revenir au taux d'autofinancement initial ? C'est ici que nous allons utiliser en pratique l'idée de report de contrainte. Pour rétablir leur situation financière, les firmes du secteur des biens de consommation peuvent tenter de réduire leurs coûts de production, notamment le coût des *inputs*, en réduisant le prix unitaire qu'elles paient à leurs fournisseurs et/ou sous-traitants. Elles en ont la possibilité pour les raisons évoquées en début de chapitre. Les firmes du secteur primaire sont de surcroît, dans notre modèle, entièrement dépendantes des firmes du secteur des biens de consommation car elles réalisent l'intégralité de leur activité avec ces dernières. La menace de rupture de contrats en cas de refus de baisse des tarifs est donc crédible, ce qui les oblige à accepter une baisse du prix de leur bien.

Plus précisément, nous allons faire l'hypothèse que le prix auquel les *managers* des firmes du secteur C aimeraient acheter ces *inputs*, et qu'ils transmettent à leurs responsables des achats, n'est pas une variable exogène comme nous l'avons jusqu'à présent supposé, mais dépend de la situation de ces firmes du secteur C. Nous allons donc modifier le modèle en introduisant le prix de l'*input* ciblé ou désiré par les firmes du secteur C comme une fonction du taux d'autofinancement de ces firmes. Le prix cible de l'*input* variera selon l'écart entre le taux d'autofinancement observé à la période précédente $TAF_{c(-1)}$ et le taux cible $T\tilde{A}F_c$:

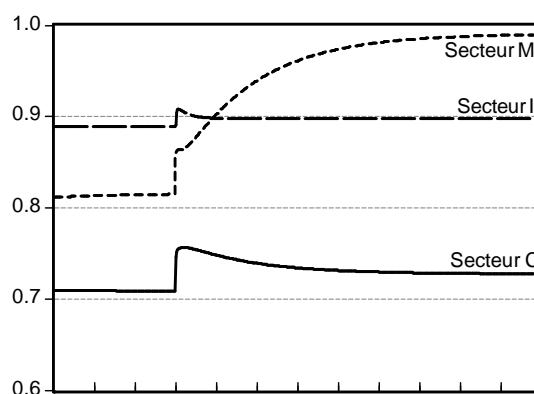
$$\Delta \tilde{p}_m^c = \beta_c \cdot (T\tilde{A}F_c - TAF_{c(-1)}) \text{ ce qui donne :}$$

$$\tilde{P}_m^c = \tilde{P}_{m(-1)}^c + \beta_c \cdot (T\tilde{A}F_c - TAF_{c(-1)}) \quad (5.44)$$

Cette équation signifie simplement que si le taux d'autofinancement est inférieur à son niveau cible, le *manager* va réduire le prix d'achat cible de l'*input*. Cela permet d'intégrer au modèle un « report de contrainte » en amont, les firmes du secteur C proposant des prix moins élevés pour leurs propres produits en réduisant le coût de leurs consommations intermédiaires. C'est, pour elles, un moyen de détendre la pression bancaire qui s'est accrue, et de revenir à un point optimal.

En procédant au même choc sur le prix des biens de consommation, nous pouvons analyser les effets sur les mêmes variables mais dans un scénario de report des firmes du secteur C vers celles du secteur M (ce qui constitue notre **scénario n°2**). La figure 5.11 donne l'effet sur les taux d'utilisation respectifs. Cette fois-ci, c'est le secteur des biens primaires qui supporte la contrainte : son taux d'utilisation s'accroît pour aller avoisiner les 100 %. Le secteur des biens de consommation, pour sa part, voit son taux d'utilisation des capacités productives augmenter sous l'effet du choc avant de revenir se stabiliser à un niveau légèrement supérieur à sa valeur initiale. Le secteur des biens d'investissement est quant à lui relativement peu affecté par le choc.

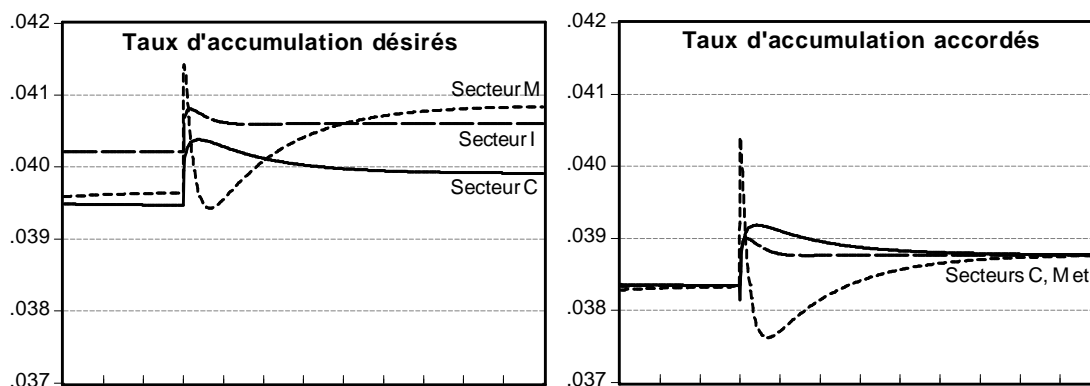
Figure 5.11. Effet sur les taux d'utilisation sectoriels d'une baisse de P_c reportée sur P_m



Les taux d'accumulation désirés, après avoir augmenté suite au choc, se maintiennent en fin de période à un niveau supérieur au niveau initial, et ce pour les trois secteurs (figure 5.12, à gauche). Les taux validés par les banques augmentent également tous les trois, la

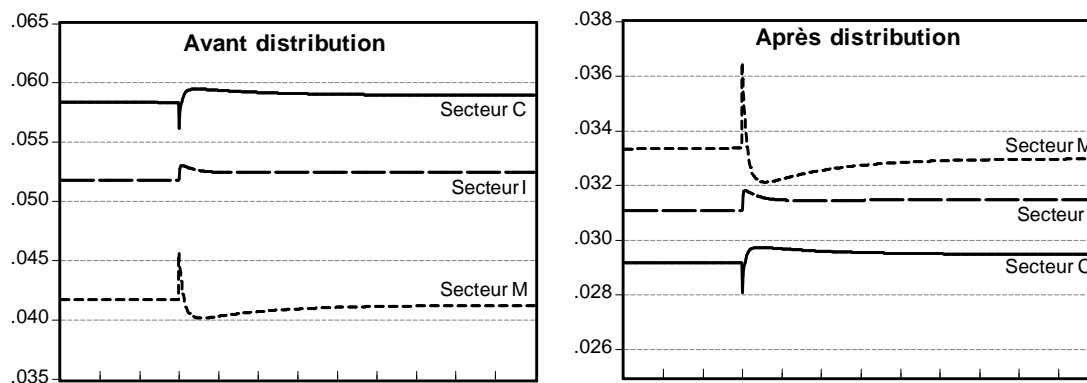
politique des banques les maintenant toujours inférieurs aux taux désirés (figure 5.12, à droite). On peut remarquer, en revanche, que le taux d'accumulation du secteur M connaît d'abord une hausse liée à l'entraînement du secteur C stimulé par le « pic » sur les quantités, avant d'accuser une forte baisse en sens inverse, due cette fois à la baisse de prix que doit concéder ce secteur (baisse marge, donc du taux de profit, donc du taux d'accumulation accordé), puis augmente à nouveau pour se stabiliser à un niveau supérieur à la valeur initiale (qu'il s'agisse du taux désiré ou accordé). Le taux d'accumulation accordé du secteur M diminue donc temporairement avant de revenir se stabiliser à un niveau légèrement supérieur à sa valeur initiale. Il est le seul secteur concerné par ce mouvement, conséquence, à nouveau, de la hiérarchie des paramètres de prudence financière et de discrimination bancaire.

Figure 5.12. Effet sur les taux d'accumulation



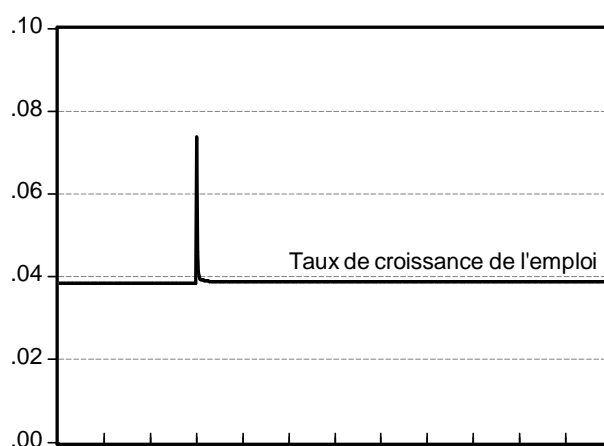
L'évolution des taux de profit laisse clairement entrevoir le caractère conflictuel du processus à l'œuvre : le taux de profit avant distribution du secteur M diminue, alors que celui du secteur C augmente légèrement (figure 5.13, à gauche). Cela signifie que pour rétablir son taux d'autofinancement, le secteur C se doit de réaliser un taux de profit plus élevé qu'avant la baisse de prix des biens de consommation. Le phénomène est également visible après distribution de dividendes (figure 5.13, à droite).

Figure 5.13. Effet sur les taux de profit



Du point de vue de l'économie dans son ensemble, le taux de croissance de l'emploi augmente légèrement après avoir connu, comme dans le précédent scénario, un pic d'une période dû à la hausse des quantités vendues par le secteur des biens de consommation. Il passe ici de 3,83 % à 3,88 %.

Figure 5.14. Effet sur le taux de croissance de l'emploi



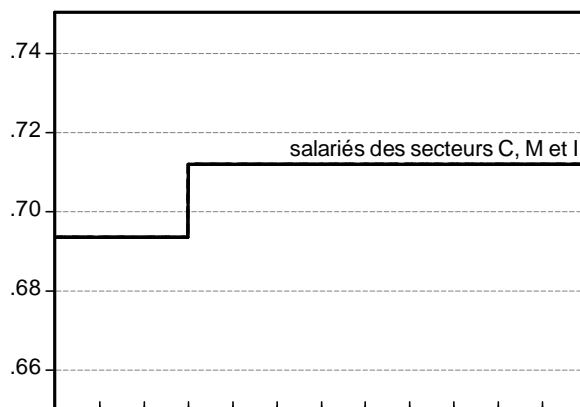
En toute rigueur, ce chiffre ne peut cependant être comparé directement à celui obtenu dans le premier scénario car la valeur stabilisée initiale subit un infime décalage⁵⁵ du fait de

⁵⁵ De l'ordre de 10^{-5} , ce qui est négligeable, mais nous le mentionnons par esprit de rigueur.

l'introduction de l'équation (5.44). Il s'agit donc de comparer la valeur de $\frac{\Delta \hat{N}}{\Delta P_c}$ dans les deux scénarios. En examinant ces données, nous obtenons, à choc égal, -0,001073 pour le **scénario n°2** (report sur le prix de l'*input*), et -0,001695 pour le **scénario n°1** (baisse de P_c sans report). Cela signifie que la baisse du prix des biens de consommation a un effet moindre sur l'emploi lorsqu'elle est reportée sur les firmes en amont. En d'autres termes, le simple fait, pour les firmes du secteur C, de transférer aux firmes du secteur M (fournisseurs et/ou sous-traitants) la charge de l'ajustement liée à la baisse de P_c nuit *en soi* à la (faible) dynamique initiée par la baisse de P_c . Ce phénomène est dû à la hiérarchie de la discrimination bancaire : comme les firmes du secteur M sont plus durement discriminées par les banques que les firmes du secteur C, la baisse de P_c qui se transforme en baisse de P_m revient à faire supporter le poids de l'ajustement à l'agent parmi les deux qui en a le moins la capacité. La ponction de marge unitaire que réalisent les firmes du secteur des biens de consommation sur les firmes du secteur des biens primaires retire plus à ces dernières qu'elle n'apporte en réalité aux premières. Les firmes du secteur C récupèrent des montants monétaires qui leur sont vitaux, mais qui l'étaient encore plus pour les firmes du secteur M.

En ce qui concerne les salaires réels, ils augmentent de la même manière que précédemment car le prix des biens de consommation a diminué tandis que les salaires nominaux demeurent inchangés, et ce pour les salariés des trois secteurs (figure 5.15).

Figure 5.15. Effet sur les salaires réels



Si l'on regarde à présent la situation financière des firmes de chaque secteur, on retrouve, à nouveau, le caractère conflictuel du processus : les firmes du secteur des biens de consommation parviennent à maintenir leurs ratios aux niveaux antérieurs, et surtout le taux d'autofinancement à sa valeur désirée. En revanche, ce sont les firmes du secteur M qui subissent les effets de ce report, puisque tous leurs indicateurs financiers se dégradent, en particulier leur taux d'endettement et leur taux d'autofinancement (figure 5.16). L'évolution du facteur d'endettement des firmes de chaque secteur montre également que c'est le secteur M qui se retrouve à supporter la contrainte liée à la baisse des prix initiée par le secteur des biens de consommation. Ce dernier s'en est donc « défaussé » (figure 5.17).

Figure 5.16. Effets sur les situations financières des firmes

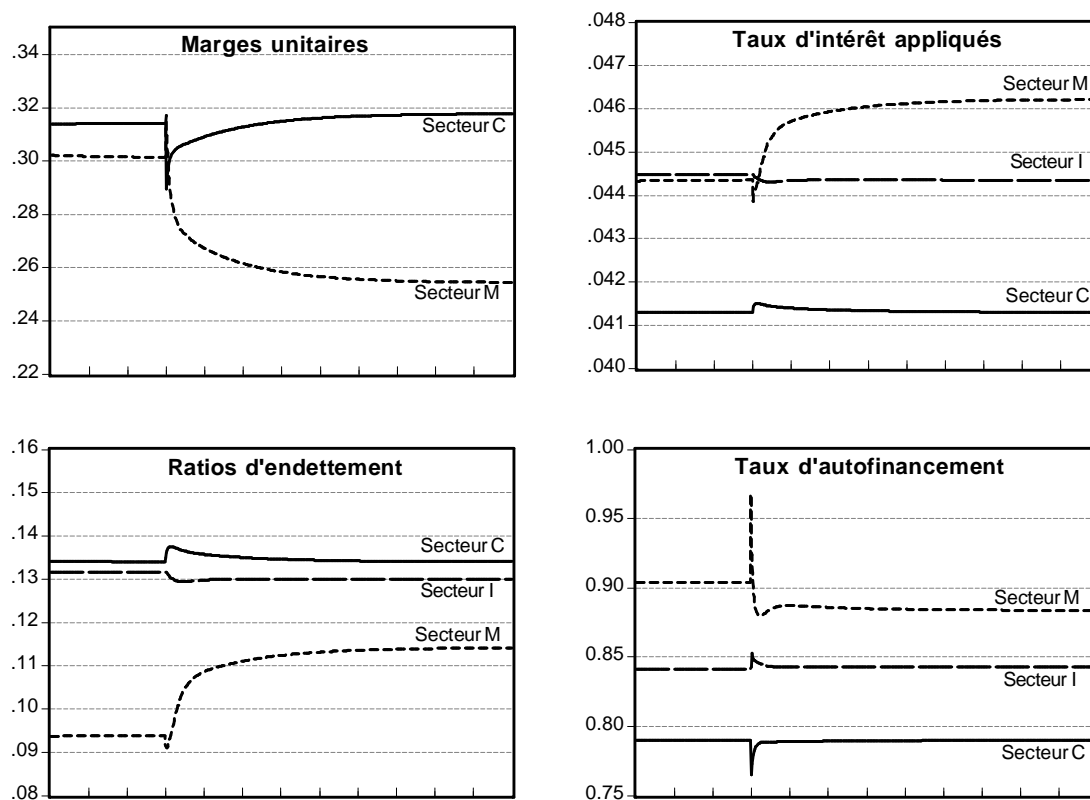
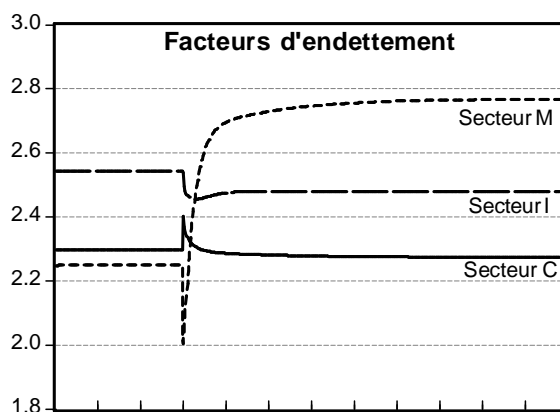


Figure 5.17. Facteur d'endettement de chaque secteur



Les représentations graphiques du deuxième scénario montrent que le transfert de contrainte du secteur C vers le secteur M a des effets très importants sur ce dernier. Nous

avons mentionné que cela est dû à la discrimination bancaire, qui pénalise plus les firmes de ce secteur que les autres. Au vu des figures 5.12 et 5.13, on remarque un écart accru entre le taux d'accumulation désiré par les firmes du secteur M comparativement au taux qui leur est finalement accordé par les banques. Cela se traduit immédiatement par une tension sur les capacités de production, qui se retrouvent quasiment utilisées à 100 %. Si l'on y associe la baisse du taux d'autofinancement et la hausse des taux d'intérêt appliqués, on conclut aisément que les firmes de ce secteur ne vont pouvoir, à leur tour, demeurer dans cette situation sans réagir. La concurrence entre les firmes du secteur C a poussé ces dernières dans une situation délicate. Si cette concurrence devait perdurer, voire même se renforcer, alors les fournisseurs ne seraient tout simplement plus en mesure de « suivre ». *Ils ne pourraient plus concilier les quantités demandées par les firmes du secteur C avec les prix exigés par ces dernières.* Au niveau microéconomique, on imagine en outre que se maintenir dans cette situation (taux d'utilisation qui frôle les 99 %) reviendrait à prendre le risque de ne pouvoir produire de plus grandes quantités pour les firmes du secteur C, donc de perdre des contrats à long terme. La survie même de ces firmes va donc dépendre de leur capacité à répondre aux contraintes des firmes du secteur C, qui les propulsent en dehors de leur point optimal du diagramme de Wood.

La conclusion qu'il est possible de tirer est donc la suivante : les firmes du secteur M n'ont d'autre choix que de tenter, à leur tour, de se défaire de cette contrainte en réduisant leurs coûts. Elles sont en position de faiblesse dans l'économie (sous la coupe des firmes du secteur C et des banques). Elles peuvent cependant, à leur tour, esquiver la contrainte, car ce qui compte dans cette configuration n'est pas tant d'être fort, c'est plutôt de ne pas être « le » plus faible. Il suffit d'avoir la possibilité de reporter la contrainte sur un agent encore plus faible. Ce n'est pas ici la loi du plus fort qui s'impose, mais la loi du « presque plus faible » : comme les firmes du secteur primaire n'ont de coûts qu'en salaires, le processus de report de contrainte finit, au moins dans notre modèle, par atteindre les salariés. Ces entreprises peuvent le faire en arguant de la situation dans laquelle elles se trouvent, pour obtenir de leurs salariés des modérations voire des baisses de salaires (et/ou des hausses supplémentaires de productivité). À nouveau, leur raisonnement est microéconomique : tenter de rétablir une structure désirée de financement par des baisses de coûts qui sont la seule solution au niveau

microéconomique pour la survie de la firme. Nous allons donc endogénéiser le taux de salaire cible \tilde{w}_m^f des firmes du secteur M. À l'image de l'équation (5.31) qui décrit le prix cible \tilde{p}_m^c , nous allons faire dépendre le taux de salaire cible du secteur M de l'écart entre le taux d'autofinancement de la période précédente de ce secteur ($TAF_{m(-1)}$) et son taux d'autofinancement désiré ($T\tilde{A}F_m$) :

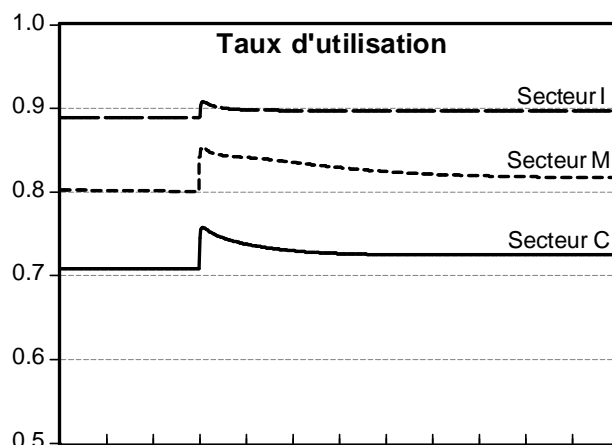
$\Delta\tilde{w}_m^f = \beta_m \cdot (T\tilde{A}F_m - TAF_{m(-1)})$ ce qui donne :

$$\tilde{w}_m^f = \tilde{w}_{m(-1)}^f + \beta_m \cdot (T\tilde{A}F_m - TAF_{m(-1)}) \quad (5.57)$$

Dans notre modèle, ce report de contrainte des firmes du secteur M vers leurs propres salariés est la seule façon pour ces firmes de suivre la baisse des prix exigée par les firmes du secteur C, tout en restant sur un point optimal, à l'intersection de leurs contraintes concurrentielle et financière. Ce n'est qu'à ce prix qu'elles pourront garder la confiance des banques, donc être en mesure de suivre les commandes sans tendre vers un taux d'utilisation égal à 100 %.

Nous allons, à nouveau, présenter l'évolution des mêmes variables que pour les précédents scénarios, mais en incorporant cette fois-ci une sorte de « report en cascade » : des firmes du secteur C vers celles du secteur M, puis de ces dernières vers leurs salariés (**scénario n°3**). La figure 5.18 montre que c'est là le moyen pour les firmes du secteur M de répondre à l'exigence de baisse de leur prix sans provoquer de tensions sur l'utilisation de leurs capacités productives. Grâce à la baisse des coûts salariaux, ces firmes parviennent à maintenir un taux de profit identique à sa valeur initiale (figure 5.20), un taux d'endettement stable et un taux d'autofinancement égal à sa cible (figure 5.23), ce qui leur permet de continuer à bénéficier du soutien des banques dans leur projet productif, limitant ainsi l'écart entre leur taux d'accumulation désiré et le taux qui leur est finalement accordé (figure 5.19), permettant donc un « atterrissage en douceur » de leur taux d'utilisation des capacités productives (figure 5.18).

Figure 5.18. Effet sur les taux d'utilisation d'une baisse de P_c reportée sur P_m , puis sur w_m



On remarque au passage que ce report de contrainte « en cascade » permet d'amortir les réactions des taux d'accumulation désiré et accordé du secteur M. En se défaussant de la contrainte liée à une baisse des marges, les firmes de ce secteur maintiennent une certaine homogénéité de leur situation productive. Reporter la contrainte leur permet de faire face, éventuellement, à la répétition dans le temps des baisses de prix exigées par les firmes du secteur des biens de consommation.

Figure 5.19. Effet sur les taux d'accumulation

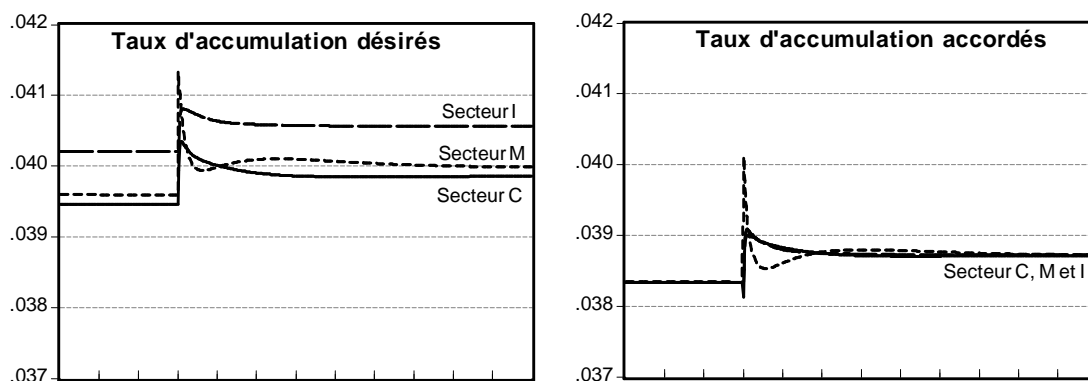
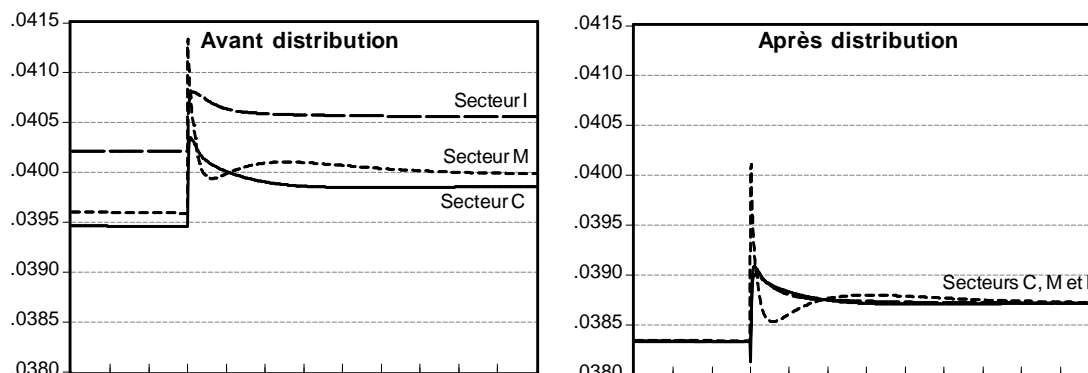
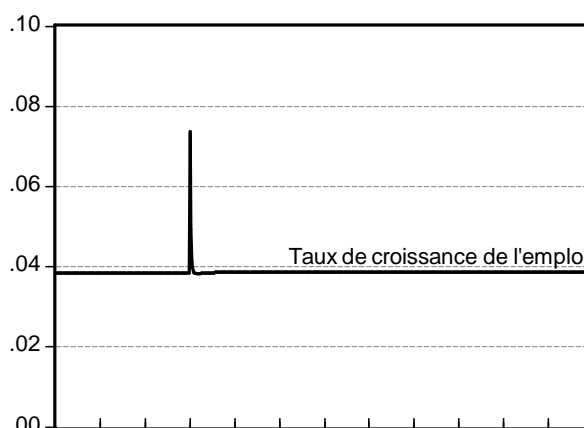


Figure 5.20. Effet sur les taux de profit



Au niveau macroéconomique, le taux de croissance de l'emploi présente toujours la même évolution : passé un « pic » d'une seule période, dû à l'effet des quantités consommées par les ménages, il se stabilise à un niveau très légèrement supérieur à sa valeur initiale : de 3,83 à 3,87 %. Si l'on s'intéresse à nouveau à la valeur de $\Delta\hat{N}/\Delta P_c$, elle est de -0,00097, soit encore plus faible, à choc égal, que la valeur issue du **scénario n°2** (report uniquement sur le secteur M). Cette valeur est cependant toujours négative, ce qui signifie que l'on assiste bien à une (faible) hausse du taux de croissance de l'emploi.

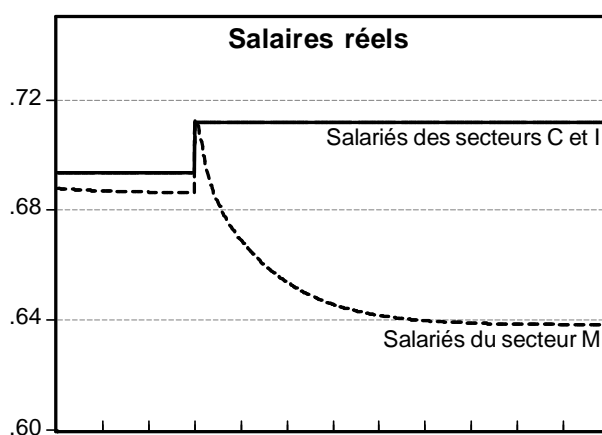
Figure 5.21. Effet sur le taux de croissance de l'emploi



Conséquence mécanique de ce report sur les salaires du secteur primaire, l'évolution des salaires réels est contrastée selon les secteurs : alors que le pouvoir d'achat des salariés

des secteurs C et I s'est amélioré, du fait de la baisse de P_c , celui des salariés du secteur M s'est nettement dégradé (la baisse de salaire nominal dans le secteur C est plus importante que la baisse du prix des biens de consommation). On assiste donc à une plus grande dispersion des salaires réels, donc à une augmentation des inégalités (figure 5.22).

Figure 5.22. Effet sur les inégalités de revenus



La situation financière des entreprises est, cette fois-ci, stabilisée pour les trois secteurs : en se défaussant de la contrainte sur leurs salariés, les entreprises du secteur primaire parviennent à maintenir leurs indicateurs financiers aux niveaux antérieurs, ce qui signifie que le taux d'autofinancement est revenu à son niveau cible (figure 5.23). Les facteurs d'endettement sont quant à eux légèrement à la baisse (figure 5.24).

Dans l'ensemble, ce **scénario n°3** montre que le report en cascade est le seul moyen pour l'ensemble des firmes de faire face à une exigence concurrentielle sans provoquer de dégradation des situations financières ou de tensions sur les capacités de production. Les sous-traitants et/ou fournisseurs puis leurs salariés supportent successivement le poids d'une dissociation entre structure financière et structure productive déclenchée initialement par la pression concurrentielle.

Figure 5.23. Effet sur la situation financière des firmes

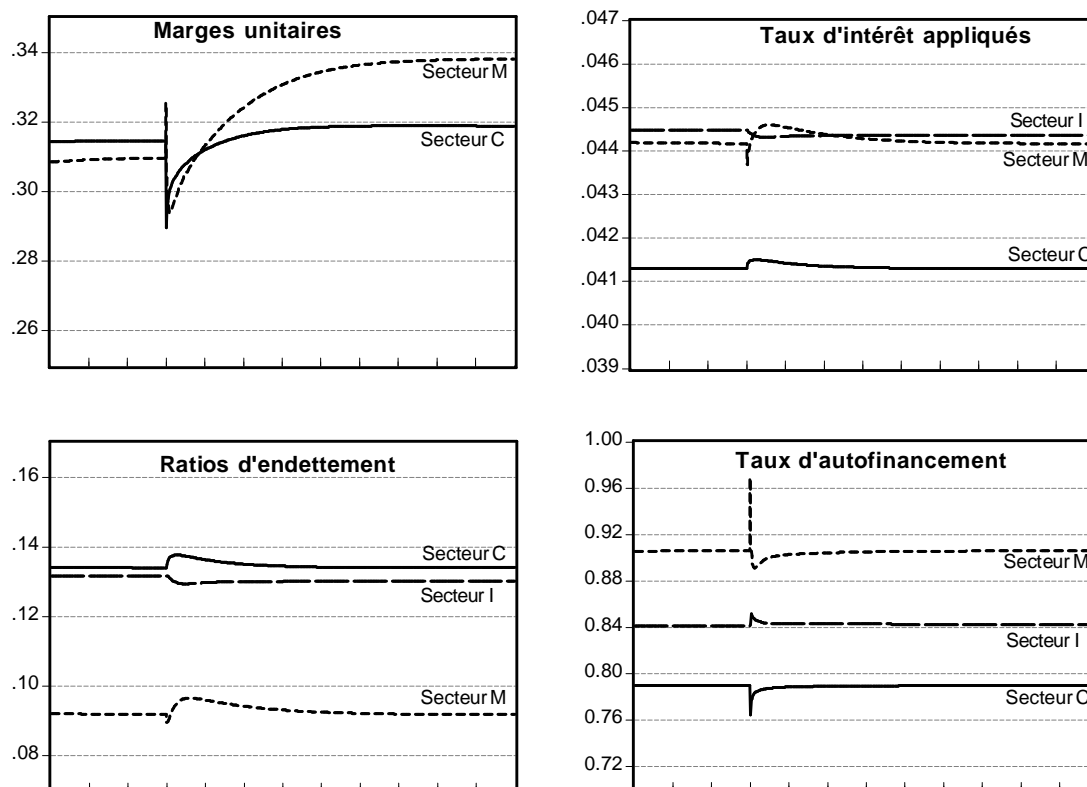
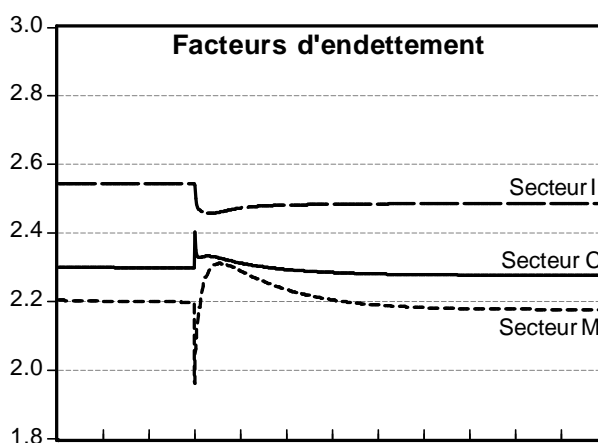


Figure 5.24. Effet sur les facteurs d'endettement



Arrêtons-nous à présent sur l'évolution des marges unitaires dans les trois scénarios que nous avons construits. Dans notre dernier scénario, les marges unitaires sont en

augmentation par rapport à la situation initiale, dans les deux secteurs C et M. À première vue, cela signifie que la concurrence exercée dans le secteur C, reportée en cascade sur les autres agents de l'économie, aboutit à une hausse des marges. Cela est dû pour partie à la légère hausse des taux d'accumulation qui accompagne le processus (figure 5.19). Les taux d'accumulation désirés et accordés sont en augmentation dans les trois secteurs, après ajustement des firmes de chaque secteur à leur taux d'autofinancement désiré.

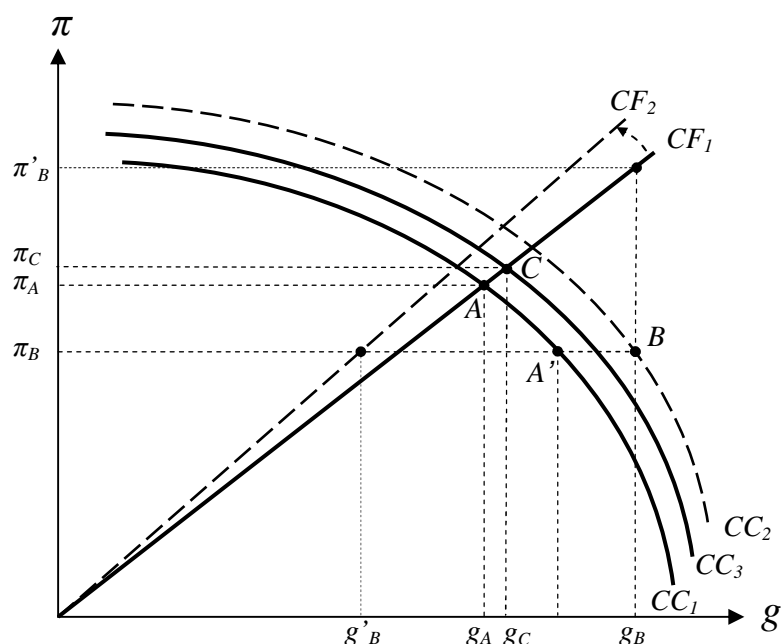
2.2.3. Synthèse

Si l'on reprend le diagramme de Wood pour interpréter l'impact sur la situation des firmes du processus que nous avons simulé à travers trois scénarios, deux choses sont à distinguer (figure 5.25). Tout commence avec un choc concurrentiel dans le secteur des biens de consommation. On peut imaginer à titre d'exemple, le démantèlement d'un cartel ou la condamnation d'une entente, ou encore toute mesure technique institutionnelle qui permet au consommateur de passer plus facilement d'un producteur à un autre. Nous avons déjà souligné les effets sur la contrainte concurrentielle de ce type d'évènement au cours du chapitre 4. Nous avons cependant décidé, dans nos simulations, de faire *comme si* cela se traduisait bien par une baisse des prix et par une baisse des marges, au moins dans un premier temps. En supposant que les firmes du secteur C étaient auparavant au niveau de leur point optimal A, la baisse de marge consentie les fait dévier de ce point optimal. Toutes choses égales par ailleurs, chaque firme se retrouve, individuellement, sur un point A' de sa contrainte concurrentielle, situé en dessous de la contrainte financière. Comme toutes les firmes du secteur procèdent à cette baisse de prix par baisse des marges, cela provoque une stimulation des quantités demandées, qui se traduit par un taux de croissance plus élevé pour l'ensemble des firmes du secteur. Cela signifie que les firmes, dans leur ensemble, ont participé à un déplacement vers la droite de leur contrainte concurrentielle, de CC_1 à CC_2 par exemple⁵⁶. Pour une marge π_B , les firmes se retrouvent donc plus loin encore que A' : elles vont jusqu'en B. Ce point B est non viable à long terme. Les banques considèrent désormais les firmes de ce secteur comme plus risquées qu'auparavant (augmentation des paramètres *lender's risks* LR_j , qui se traduisent par des taux d'intérêt plus élevés), et le relèvement de la

⁵⁶ La figure 5.25 est donnée à titre d'illustration et n'est pas à l'échelle exacte des variations observées dans notre modèle.

contrainte financière de CF_1 à CF_2 traduit en quelque sorte, à court terme, une menace de leur part : la menace de n'accepter de financer, à long terme, que le taux de croissance g'_B si les firmes devaient continuer à appliquer des marges unitaires π_B . Ce message des banques signifie également que si les firmes du secteur C désirent maintenir un taux de croissance des ventes g_B , alors elles doivent appliquer une marge π'_B . Concrètement, la contrainte financière CF_2 est hypothétique : elle est celle qui prévaut si les firmes maintiennent un taux de marge de π_B . Voilà donc le réel effet de la concurrence : l'ensemble des firmes du secteur des biens de consommation, en se faisant concurrence par les prix *via* une baisse de leurs marges, stimulent certes l'économie ainsi que leur activité, mais se retrouvent dans une impasse financière de laquelle elles devront, tôt ou tard, se sortir. Elles ne peuvent envisager de rester ainsi dans des stratégies non viables à long terme. Elles vont donc devoir réagir face à cette situation. Pour revenir à une situation d'équilibre (viable), elles négocient des baisses de tarifs auprès de leurs fournisseurs. Cela leur permet de retrouver le soutien des banques, donc de ramener la contrainte financière en CF_1 . En revanche, les effets de rétroaction macroéconomiques ramènent la contrainte concurrentielle vers la gauche (résultats du **scénario n°2**). Dans notre modèle, le taux de croissance est légèrement plus élevé qu'initialement, ce qui signifie que la contrainte concurrentielle n'est pas revenue à sa position initiale : il s'agit désormais de la contrainte CC_3 . Les firmes du secteur des biens de consommation se retrouvent donc au point C, qui est une position viable à long terme caractérisée à la fois par un taux de croissance légèrement plus élevé et un taux de marge plus élevé qu'initialement. Ce sont désormais les firmes du secteur des biens primaires qui se retrouvent hors de leur situation d'équilibre, jusqu'à ce qu'elles reportent à leur tour la contrainte et participent encore un peu au déplacement de la contrainte concurrentielle vers la droite.

Figure 5.25. Synthèse du processus concurrentiel avec report de contrainte



Voici, ci-dessous, le récapitulatif des principales conclusions du modèle construit au cours de ce chapitre :

- la baisse des prix par compression des marges des firmes du secteur des biens de consommation a un effet relativement faible mais positif (dans notre modèle) sur l'économie dans son ensemble, en particulier sur le taux de croissance de l'emploi ainsi que sur le pouvoir d'achat de tous les salariés (**scénario n°1**) ;
- cet effet n'est cependant que transitoire, car la baisse de prix se réalise au détriment de la situation financière des entreprises concernées, qui doivent réagir pour rétablir leur situation financière, en particulier leur taux d'autofinancement ;
- en reportant la contrainte sur le prix des biens primaires qu'ils achètent à leurs fournisseurs et/ou sous-traitants, les firmes du secteur des biens de consommation se sortent de cette situation financière dégradée mais contribuent à réduire les effets sur l'emploi, et transfèrent leur situation financière dégradée aux firmes du secteur des biens primaires (**scénario n°2**) ;
- l'amortissement d'une partie des effets sur l'emploi constatés initialement tient au fait que

les firmes du secteur des biens de consommation transfèrent une contrainte à des firmes qui ont encore moins les moyens qu'elles de la supporter. C'est ici la discrimination bancaire qui est à l'origine de ce mécanisme. Nous avons donc bien une confirmation du fait que des petites entreprises, en univers très concurrentiel, en quasi-situation de *price taking* (des firmes marshalliennes pour ainsi dire), se doivent encore plus que les autres d'avoir des marges de profit ;

- en reportant cette contrainte sur leurs propres salariés, les firmes du secteur primaire réduisent encore les effets constatés sur le taux de croissance de l'emploi. Ces effets demeurent positifs (avec le paramétrage retenu du modèle) mais cependant faibles (**scénario n°3**) ;
- cela se paie cependant d'une augmentation de la dispersion des salaires réels, entre les salariés des secteurs C et I dont le pouvoir d'achat augmente, et ceux du secteur M dont le pouvoir d'achat diminue. De très faibles effets (faibles au regard des effets d'une variation de la propension à consommer les salaires notamment) sur l'emploi se paient donc d'assez forts effets sur les inégalités ;
- le processus d'ajustement et de report de contrainte en chaîne ne fait pas disparaître certaines caractéristiques fondamentales des modèles keynésiens, notamment le paradoxe des coûts ou le paradoxe de l'épargne (tableau 5.7).
- enfin et surtout, la concurrence accrue sur le marché des biens et services ne fait pas baisser les marges unitaires, même lorsque l'on a envisagé qu'au départ cela pouvait faire baisser les prix.

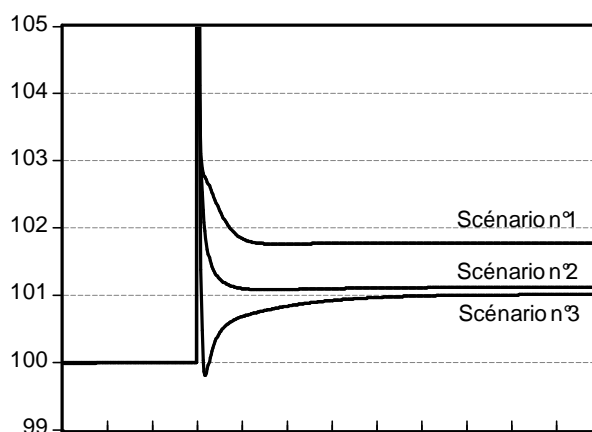
Tableau 5.7. Principales caractéristiques du modèle

	$\frac{\partial \hat{N}}{\partial \alpha_1}$	$\frac{\partial \hat{N}}{\partial T\tilde{A}F_c}$	$\frac{\partial \hat{N}}{\partial LR_{0j}}$	$\frac{\partial \hat{N}}{\partial sf_c}$	$\frac{\partial \hat{N}}{\partial w_j}$
Scénario n°1	++	-	-	-	+
Scénario n°2	++	-	-	-	+
Scénario n°3	++	-	-	-	/

La figure 5.26 présente l'impact de chaque scénario sur l'indice base 100 du taux de croissance de l'emploi. On observe clairement l'atténuation des effets au fur et à mesure des reports de contraintes, et le fait que le simple transfert entre firmes des secteurs C et M, avant

même de toucher les salariés de ce dernier secteur, *n'est pas neutre au niveau macroéconomique*. Le passage du **scénario n°1** au **scénario n°2**, qui symbolise un conflit purement interne au facteur capital, contribue à atténuer, *per se*, les effets sur l'emploi.

Figure 5.26. Effet comparé des trois scénarios sur le taux de croissance de l'emploi



Conclusion

Notre modèle saisit d'importants aspects des économies capitalistes actuelles. La tradition néoclassique prévoit qu'en situation de concurrence par les prix, les firmes n'ont d'autre choix que de voir leurs marges se réduire, ce qui profite en dernier lieu au consommateur. Nous avons pu montrer que cela n'est pas le cas de figure le plus probable : au contraire, cette concurrence par les prix affecte, en coulisses, la situation financière des firmes, et compromet le financement à long terme des investissements. Ces firmes ne peuvent donc demeurer dans cet état indéfiniment. Il n'y a donc aucune raison pour que les *managers* acceptent de voir la situation de leur firme se dégrader sans tenter d'en faire porter le poids à d'autres agents, car c'est la viabilité même de l'entreprise qui est en jeu. Dans un monde où existe le conflit, les contraintes peuvent être reportées et transférées, notamment aux firmes en amont dont le pouvoir de négociation est structurellement plus faible que les firmes au contact du consommateur final. Ce report de contrainte en amont amenuise déjà le peu d'effets

bénéfiques constatés suite à une concurrence par les prix. La contrainte se retrouve donc dans les mains des *managers* des firmes en amont, qui ont en réalité encore moins la capacité de la supporter. Il est donc possible que le report s'effectue également sur les salariés de ces firmes en amont. Ces salariés sont en quelque sorte les « petites mains invisibles du marché ». Ils se retrouvent, selon l'expression de Lordon (2003), en « bout de chaîne » et « récapitulent tous les ajustements ». Ainsi, la concurrence n'amène pas forcément, de notre point de vue, tous les effets bénéfiques qu'on en attend, notamment en ce qui concerne le pouvoir d'achat des salariés du secteur des biens primaires. Dans notre modèle, les effets demeurent positifs car ces salariés ne représentent pas la plus grande part de la population active. De ce point de vue, la concurrence n'est pas un mécanisme d'allocation des ressources rares mais un processus de répartition des contraintes.

Chapitre 6

LE SEIGNEURIAGE INDUSTRIEL, UNE NOUVELLE MANIÈRE D'ENVISAGER LA CONCURRENCE

Introduction

Nous abordons à présent le dernier chapitre de cette thèse. Jusqu'au chapitre 4, nous avons détaillé les raisons de notre rejet des concepts liés à la théorie de la concurrence imparfaite pour expliquer la détermination des prix et des marges de profit. Au cours du chapitre 5, nous avons commencé à avancer notre propre vision du processus concurrentiel, qui représente un processus de répartition des contraintes. Nous avons montré que loin de réduire mécaniquement les marges, les situations de concurrence entre plusieurs offreurs faisant face à une demande limitée amènent les firmes à rechercher des solutions pour défendre et maintenir ces marges qui leur sont nécessaires pour la continuité de leur activité, en faisant porter le poids de l'ajustement à d'autres agents, qui n'ont pas les moyens d'imposer leurs objectifs dans le « libre jeu » des conflits d'intérêts économiques. En d'autres termes, la concurrence ne tend pas à réduire les marges mais à réduire les coûts. Le modèle que nous avons développé précédemment a permis de développer une analyse du report de la contrainte sur les sous-traitants, c'est-à-dire un report de contrainte interne au capital, qui peut cependant très vite se répercuter sur les salariés des sous-traitants, réhabilitant de ce fait le conflit capital/travail. Nous avons donc développé une analyse assez traditionnelle du conflit qui met en jeu des acteurs avec leurs intérêts propres et dont l'issue passe par la négociation plus ou moins directe (les *managers* des grandes firmes et ceux des sous-traitants, les *managers* et les salariés, etc.)

L'analyse que nous allons proposer à présent est moins répandue, à tout le moins au sein du paradigme postkeynésien. Il s'agit de montrer que le processus concurrentiel peut mener, à terme, à un report de contrainte sur ceux-là même qu'il est censé favoriser : les

consommateurs. Nous écarterons ici les cas où la concurrence mène à une hausse des prix. Non pas que nous pensions que cela n'arrive jamais. Nous pensons même que cela a été le scénario fréquemment rencontré dans le cadre de programmes de libéralisations menés depuis plusieurs décennies. Mais ce que nous voulons montrer est en réalité plus délicat, pour ne pas dire pernicieux. Nous nous en tiendrons donc, comme une concession faite à l'analyse standard, à une concurrence qui fait effectivement baisser les prix. Nous voulons décrire un stade du capitalisme concurrentiel où la baisse des prix s'obtient en modifiant l'*identité* des biens et services produits. En effet, la baisse des salaires combinée au maintien des prix (donc à la hausse des marges) en univers concurrentiel dominé par les actionnaires pose le problème, à un moment ou à un autre, de l'écoulement du produit : se faire concurrence sur l'investissement pour produire de manière toujours plus efficace des biens et services que les salariés peinent à pouvoir s'offrir faute de salaires suffisants devient une stratégie risquée d'attaque d'un marché. Produire des biens et services moins chers en employant des salariés dont le pouvoir d'achat s'érode tout en maintenant de fortes marges de profit revient, à un moment ou à un autre, à devoir résoudre la quadrature du cercle. Or, on sait depuis 1882 et Von Lindemann que la résolution de la quadrature du cercle à la règle et au compas est impossible, et qu'il faut donc utiliser d'autres astuces...

Et c'est un peu d'astuces dont il va être ici question. Le problème est le suivant : comment, dans un environnement qui prône la déréglementation des marchés (suppression des monopoles) et l'interdiction des ententes, « attaquer » un marché pour s'y faire une place en vendant des biens moins chers mais en maintenant les marges en cohérence avec la croissance escomptée des ventes de ces biens plus « compétitifs » ? L'« astuce » est de reporter la contrainte sur la qualité des biens et services produits : il suffit de produire des biens de qualité moindre.

Il y a plusieurs manières de réduire la qualité des biens et services. Cela peut passer par exemple par une main d'œuvre moins qualifiée. Cela peut également passer par une productivité du travail intensifiée, ou par une intensité capitalistique plus faible. La méthode de réduction de la qualité sur laquelle nous nous concentrerons sera cependant différente. Nous supposerons ici que la baisse de qualité d'un bien provient de la diminution de la quantité d'*input* incorporée lors de sa fabrication.

Nous visons particulièrement, dans ce chapitre, la pratique qui consiste à produire des biens et services en leur incorporant un peu moins de matière première ou en coupant cette matière première initiale avec une autre, beaucoup moins coûteuse, *mais tout en continuant de présenter le bien en question comme le même qu'initialement*. En ce sens, c'est une vision de la concurrence totalement différente de ce qu'on appelle la concurrence monopolistique (ou concurrence par différenciation) : dans ce dernier cas les producteurs cherchent à présenter comme différents des biens qui sont sensiblement identiques, alors que dans le cas qui nous occupe les producteurs cherchent à faire *passer pour identiques des biens qui ne le sont plus vraiment*. Le principe est simple : substituer à un *input* un autre qui lui est fonctionnellement équivalent (tout en ne fournissant pas la même utilité finale), mais nettement moins onéreux. Déjà au Moyen-âge, les seigneurs avaient perçu la possibilité d'incorporer un peu moins d'or dans les pièces de monnaie de manière à pouvoir en produire davantage. Nous en sommes donc, de ce point de vue, à l'ère du « seigneurage industriel » où les firmes, pour produire des biens moins chers, proposent des ersatz de biens et services à des salariés dont le salaire ne leur permet plus, bien souvent, que d'acheter ces mêmes ersatz qu'ils ont contribué à produire. Cette stratégie rencontre un certain succès car elle offre l'opportunité aux salariés de se procurer effectivement des biens moins chers. Elle a en outre l'avantage de permettre le maintien de marges de profit importantes.

Ce chapitre sera composé de deux sections. Dans une première section, nous mettrons en évidence l'existence du phénomène que nous appelons « seigneurage industriel » au niveau empirique, et étudierons ses origines et ses conséquences pour la théorie postkeynésienne du consommateur. Dans la seconde section nous construirons une analyse modélisée des conséquences macroéconomiques de ce type de processus concurrentiel, dont nous attendons qu'elle nous fournisse une description de l'évolution des prix, des marges et de la qualité des biens et services dans une économie.

Section 1. Le principe du « seigneurage industriel »

Dans cette première section, nous allons tenter de définir ce que nous entendons par « seigneurage industriel ». Si les traces dans l'histoire de la pensée économique sont, nous le verrons, très rares, il est possible en revanche de mettre en évidence ce phénomène dans les pratiques industrielles, qu'il convient réellement de « débusquer ». Il faudra ensuite se

demander comment ce genre de produit peut connaître le succès auprès du consommateur. Nous verrons que les raisons tiennent à la fois à la contrainte de revenu des salariés, mais aussi à la rationalité de ces salariés/consommateurs.

1.1. Débusquer les pratiques

1.1.1. Origines de la notion, et traces dans l'histoire de la pensée

Nous avons choisi de dénommer « seigneurage industriel » cette pratique visant à fabriquer des biens avec une quantité modifiée d'*input*, en substituant des matières premières peu coûteuses aux originales de manière à abaisser le coût de production de ce produit. Comme nous l'avons évoqué, la source ancienne de cette pratique se situe au Moyen-âge, lorsque les seigneurs avaient le droit de battre monnaie : il leur était possible de « couper » les pièces de monnaie avec une petite proportion de métal autre que l'or, afin de fabriquer un nombre plus important de pièces et pouvoir s'en approprier une partie dans le but de réaliser des dépenses seigneuriales.

Il est intéressant de trouver chez Charles Fourier une description de ce genre de pratiques. Fourier, que l'on retient comme un des « socialistes utopistes », concepteur des « phalanstères », est né d'une famille de commerçants de Besançon. Il exercera lui-même ce métier pour lequel il voue une véritable haine : il raconte par exemple comment ses parents, commerçants en draps, tentaient de déduire un pouce ou deux dans la mesure des draps vendus, ce qui représentait un gain substantiel en fin de période. Plus tard, Marx lui-même fera référence à un moyen d'augmenter la plus-value relative qui consiste à réutiliser les résidus issus du *process* de production pour produire de nouveaux biens (Livre troisième du *Capital*, chapitre III, 3^{ème} section).

Mais c'est avant tout un article de Donna Wood paru en 1985 dans *The Business History Review*, qui revient sur la mise en place aux États-Unis du « *Food and Drug Act* » de 1906, qui a attiré notre attention. Nous proposons ci-après un bref résumé de cet article. Cette loi qui fut historiquement l'une des premières aux États-Unis dans le domaine, visait à réglementer la composition et l'étiquetage des aliments, médicaments et boissons. Même si c'est avant tout l'intérêt du consommateur qui fut mis en avant, l'auteur montre que les industriels étaient au moins aussi favorables que les consommateurs à une telle loi. L'enjeu

concernait ce qu'on appelle l'« adultération ». L'adultération est l'action qui vise à substituer un produit de moindre valeur à un autre dans la fabrication d'un bien, souvent pour en réduire le coût unitaire, mais en continuant de le présenter comme le bien original. Le problème de l'époque était que les produits « adultérants » pouvaient être toxiques et/ou dangereux pour la santé. Il s'agit en ce sens de fraude. Mais le processus n'était pas forcément utilisé de manière systématiquement frauduleuse du point de vue de la santé publique. Un article de l'*Independent* de 1905 distinguait l'adultération toxique de celle non toxique : « La nourriture adultérée nuit (*harms*) au consommateur seulement quand elle contient des ingrédients plus malsains que d'ordinaire ; elle l'escroque quand cela est vendu à un prix aussi élevé que le bien ordinaire ». Du point de vue de l'éditorialiste, on tendait à exagérer le problème de l'empoisonnement, alors que la seconde pratique, qui consistait à mélanger le produit de base avec un substitut moins coûteux tout en continuant de présenter le bien de la même manière était nettement plus répandue (Wood, 1985). En d'autres termes, l'adultération n'affectait pas seulement la santé du public. Cela affectait sa capacité à savoir exactement ce qu'il achetait et ce que valaient les dollars qu'il dépensait. Les auditions menées par la commission d'enquête en charge de la loi (*Pure Food Investigating Committee*) étaient en effet très loquaces à ce sujet : « De la margarine colorée était vendue comme étant du beurre ; les confitures de fruits étaient souvent produites avec des peaux, des noyaux et du glucose ; le poivre et autres épices étaient parfois simplement des coquilles de noix moulues ; le saindoux était un substitut à la matière grasse dans les confiseries, le lait concentré et la crème glacée ; le ketchup composé de potiron, de saccharine et de colorants à base de charbon de houille n'était pas rare. Un liant chimique mixé avec une livre de beurre et une pinte de lait produisait rapidement deux livres de « beurre » » (*ibid.*). À l'époque on estimait à 1 milliard de dollars la perte liée au fait que le consommateur paie des prix élevés pour des biens inférieurs. Le phénomène était également très répandu dans le monde pharmaceutique, dont les grands laboratoires de l'époque ne maîtrisaient pas l'intégralité des chaînes de commercialisation. Cependant, même les partisans d'une loi de régulation, au premier rang desquels Harven W. Wiley, célèbre pharmacien américain qui avait mis en évidence de manière empirique le phénomène, ne voulaient pas refuser le droit aux consommateurs de consommer des produits inférieurs ou empoisonnés, s'ils choisissaient de le faire : « je serais en faveur de la mise à disposition de l'acide benzoïque dans un récipient (petite salière) et de laisser les gens l'utiliser s'ils le souhaitent »,

disait-il à l'époque (*ibid.*). Toutes ces pratiques révélées donnèrent en réalité un fondement à l'établissement d'une loi qui permettait de protéger le droit des citoyens à consommer « de la margarine, du sirop de glucose, du café mixé à la chicorée, du whisky vieilli dans la nuit » s'ils le choisissaient. En clair, cela permettait de donner aux consommateurs toute l'information nécessaire pour faire des choix éclairés.

Une autre bataille commerciale intervint entre les fabricants de levure traditionnelle (boulangère) et de levure chimique (à base d'acides). Cette dernière, moins naturelle, permettait de remplacer la première à moindre frais car, si elle était plus coûteuse au poids, il en fallait à l'époque une quantité moindre pour les préparations culinaires. Ce qui est intéressant est que le fabricant de levure traditionnelle (la marque *Royal Baking Powder*), qui devait faire face à ces nouveaux concurrents, commença à acheter en secret les usines fabricant les acides chimiques utilisés par ses concurrents, et à commercialiser ce genre de levures sous une marque différente, tout en continuant à dénigrer ses concurrents sur la scène publique.

1.1.2. David Caplovitz : *The Poor Pay More*

La pratique du seigneurage industriel nous est en réalité apparue à la lecture d'un ouvrage du sociologue américain David Caplovitz, issu de sa thèse de doctorat et intitulé *The Poor Pay More*, paru en 1967. L'ouvrage étudie les comportements de consommation des ménages pauvres de New York, notamment des quartiers Est de *Harlem* et de *Lower East Side*. En tout, l'auteur s'appuyait sur une enquête par entretiens menée auprès de 464 ménages (sur un échantillon initial de 555 ménages). Ces ménages étaient majoritairement des ménages défavorisés, à bas revenus, d'origine afro-américaine, italienne ou portoricaine. Quatorze entretiens furent par ailleurs menés avec des dirigeants de magasins des principaux biens d'équipement de l'époque : télévision, phonographe et lave-linge. L'auteur remarque que dans ces quartiers, et surtout à *Harlem*, il y a un très grand nombre de magasins, comparativement au pouvoir d'achat des populations locales. Il se trouvait donc *a priori* dans une zone de forte concurrence. Quelle ne fut pas sa surprise lorsqu'il s'aperçut que les biens vendus par ces magasins étaient des biens de qualité en moyenne inférieure à ceux des autres quartiers de New York, mais que les magasins appliquaient au coût d'achat de ces biens des *mark-ups* très élevés, bien plus élevés qu'ailleurs. Il nota une pratique consistant à ajouter au coût d'achat le

même montant en marge unitaire, soit un *mark-up* de 100 %, ce qui semblait constituer un minimum (Caplovitz, 1967, p. 16-17), la pratique commune étant plus proche de 200 % voire 300 % ! En d'autres termes, les consommateurs de ces zones payaient moins cher en montant absolu, mais beaucoup plus cher en rapport qualité/prix : ils achetaient des biens de faible qualité pour un prix comparativement plus élevé. L'auteur identifie tout d'abord une raison à ce phénomène, qui est l'existence d'un marché captif pour ces vendeurs. Les consommateurs n'avaient pas l'habitude d'aller réaliser leurs achats dans les zones « riches » de la ville, par quelque effet d'« autodiscrimination sociale » (selon l'auteur). On pouvait alors se croire confronté, malgré le grand nombre de vendeurs, à un monopole géographique. Mais les vendeurs donnèrent une raison beaucoup plus profonde du phénomène : les consommateurs de ces quartiers n'avaient aucune conscience de ce qu'est le prix et de ce qu'est la qualité. C'est le manque de rationalité des acheteurs, couplé à leur manque de moyens financiers, qui permettait aux vendeurs d'« exploiter » ces consommateurs « dégradés ». Ce système s'appuyait sur une institution qui permettait de solvabiliser cette demande : le crédit à la consommation. Ce que révèle *The Poor Pay More*, c'est que les ménages à bas revenus sont influencés par l'image et par les concepts que leur renvoie la consommation de ces biens : la production de télévisions à bas prix leur permet d'accéder à un idéal de consommation, lequel est en réalité produit par les classes supérieures. Pour leur rendre accessible ce rêve, l'industrie fabrique le « même » bien, mais de qualité inférieure, pour en faire baisser le coût. Cela libère donc une large bande de discrétion pour le vendeur, entre l'étendue de la baisse du coût de production et l'étendue de la baisse de prix final qu'il répercute. Il peut ainsi décider de répercuter moins que la baisse de coût sur les prix, réalisant ainsi une marge bénéficiaire plus élevée que sur les biens de haute qualité, impliquant que le consommateur « pauvre » paye comparativement plus cher pour obtenir en fin de compte ce qu'il est convenu d'appeler un « ersatz ». Caplovitz précise que les consommateurs sont ignorants des notions de qualité et de prix mais que, quand bien même ils ne le seraient pas, leur contrainte de revenu les dirigerait tout de même vers ces catégories de biens qui restent moins chers que leurs concurrents dans l'absolu.

1.1.3. Les pratiques révélées par la DGCCRF

On pourrait, à ce stade, se dire que les exemples soulignés précédemment datent quand même du début du 20^{ème} siècle et des années 60, et qu'il s'agit d'histoire ancienne. Nous allons montrer qu'il n'en est rien et que cette pratique que nous appelons seigneurage industriel est plus que jamais à l'œuvre aujourd'hui. En France, les enquêtes menées par la Direction Générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) vont nous permettre de montrer que ce genre de pratique est toujours d'actualité. Nous avons construit un petit tableau récapitulatif des cas répertoriés lors des contrôles effectués par la DGCCRF et qui montre l'ampleur présumée du phénomène, au moins dans sa version frauduleuse (tableau 6.1). On distingue, dans ce tableau, plusieurs éléments. D'abord, les pratiques révélées constituent bien des fraudes : il est interdit d'incorporer plus de 6 % de porc dans la fabrication de merguez sans en faire mention, il est interdit de couper l'huile d'olive vierge extra avec 50 % d'huile de tournesol, et encore plus avec de l'huile lampante, ou encore de vendre sous une appellation variétale des pommes de terre d'autres variétés. Deuxièmement, les contrôles effectués sont divers quant à leur étendue : alors que le cas des nems au crabe qui contiennent 19,5 % de viande de porc sont le résultat d'un cas repéré au hasard, les contrôles concernant les merguez, l'huile d'olive et les pommes de terre concernent l'ensemble de la France métropolitaine, et plusieurs centaines d'échantillons prélevés et analysés. Enfin, sur l'ensemble des contrôles, les fraudes ne semblent pas des cas exceptionnels : les taux de non-conformité sont assez élevés, avoisinant les 90 % dans le cas des merguez en Lorraine en 2006 !

Tableau 6.1. Pratiques frauduleuses révélées par la DGCCRF

Produit	Année	Études et contrôles	Échantillons testés	Composition originelle	Taux de non conformité	Détails des non conformités
Merguez	2005	Lorraine (71 établissements)	55	Bœuf et/ou mouton (code des usages de la charcuterie). Boyaux naturels de mouton non colorés. Maigre d'autres espèces animales (porc, veau, chèvre, cheval, âne, mulet, volaille, lapin, gibier) autorisé avec mention « merguez de ... ».	78,2 % (43 sur 55)	Présence de porc sans affichage
	2006	Lorraine (39 établissements)	30		86,7 % (26 sur 30)	
		France (83 établissements) (13 départements)	56		71,4 % (40 sur 56)	25 % contenaient plus de 6 % de porc sans mention.
	2007	France (206 établissements) (52 départements)	181		53,0 % (96 sur 181)	30,7 % contenaient plus de 6 % de porc sans mention.
Nems au crabe	2008	1 cas repéré « par hasard »	1	Farce de crabe	100,0%	19,5 % de viande de porc, surimi, viande de crabe à hauteur de 4,8 % seulement.
Huile d'olive	2006	France (220 établissements) (28 départements)	211		23,0 % (+ 21,0 % à suivre)	Présence d'huile raffinée (jusqu'à plus de 50 % d'huile de tournesol ajoutée), fausses indications d'origine ou de variétés d'olives utilisées, huile d'olive lampante (industrielle) vendue comme huile d'olive vierge extra.
Noisettes	2006	Aquitaine	25		64 % (16 sur 25)	Variété ne correspondant pas à celle indiquée (7), calibre ne correspondant pas à celui mentionné (3), variété et calibre non conformes (5), variété, calibre et qualité non conformes (1).
Pommes de terre	2008	France (834 contrôles)	375		17,6 % (66 sur 375)	Fausse dénomination variétale, mélanges de variétés.
Raisin	2007	France (10 départements)	58		6,8 % (4 sur 58).	Fausse identification variétale.

Source : DGCCRF

1.1.4. Des pratiques illégales à la légalisation des pratiques : trois exemples de directives de l'Union européenne

Ce que nous venons de voir est intéressant, prête parfois à sourire, mais reste en général dans le domaine de la fraude, donc non autorisé. On se trouverait donc dans le cas de pratiques illicites qui n'ont pas leur place en économie et qui restent du ressort de la détection et de la sanction. Il faut toutefois se rappeler de ce que nous disions plus haut : il y a la fraude et l'escroquerie presque légale. Il y a en réalité fort à parier que ce type de pratique émerge au vu et au su de tous uniquement sous son aspect illégal, qui n'est en fait que la partie émergée de l'iceberg. Les contrôles de la DGCCRF ne constituent alors qu'une « entrée par la fraude ». Le seigneurage industriel peut en effet se baser sur des substituts non dangereux : il suffit d'imaginer la coupe de certains produits avec un substitut inoffensif mais moins coûteux, comme par exemple l'eau, qui a l'avantage de conférer du poids tout en ne coûtant presque rien.

En la matière, il y a des exemples très simples qui indiquent que ce genre de pratique peut même devenir... légal et autorisé ! Nous allons montrer que c'est en partie sur la base de pratiques de seigneurage industriel que la politique de concurrence en Europe se déploie ces dernières années. Nous présentons quatre directives ou projets de directives européennes, deux définitivement appliquées, les deux autres provisoirement abandonnées, pour étayer notre propos.

- *La directive 2000/36/EC, dite « directive chocolat »*

La directive 2000/36/EC du 23 juin 2000 est issue du constat des différences entre les lois nationales des pays européens concernant la fabrication du chocolat (ou plutôt de ce que l'on peut appeler le « concept » de chocolat, tant les nuances et variétés sont nombreuses), différences qui « peuvent avoir un effet direct sur la mise en place et le fonctionnement du marché commun » (alinéa 2 du préambule de la directive). Le but de la directive était donc d'« harmoniser les définitions de manière à assurer la libre circulation dans la Communauté » (Alinéa 3 du préambule). Puisque certains États autorisent l'incorporation de matière grasse végétale à hauteur de 5 %, la directive juge que tous les pays membres devraient en faire autant. Les matières grasses végétales doivent être des équivalents du beurre de cacao, définis par des critères techniques et scientifiques (alinéas 5 et 6). L'alinéa 9 précise néanmoins qu'il

faut, dans le cas d'un ajout, que les consommateurs en soient informés de manière lisible, correcte et garantie. En conséquence de quoi, la directive autorise l'addition de matières grasses végétales à hauteur de 5 % (article 2). Cette directive fut à l'origine de polémiques importantes, notamment en France, sur le sens de cette directive et sur ce qu'elle faisait de la définition même du « chocolat ».

- *La directive « rosé »*

On retrouve peu ou prou le même type de principe dans un projet de directive voté par les 27 États membres de l'Union concernant la production de vin rosé à partir d'un coupage (d'un peu) de vin rouge et (de beaucoup) de vin blanc. Cette autorisation permettrait, selon la Commission, de libérer l'Europe des « entraves œnologiques » et de l'ouvrir à de nouveaux marchés, notamment la Chine, ou encore de la rendre plus compétitive face à des États comme l'Afrique du Sud et l'Australie qui pratiquent déjà ce coupage⁵⁷. Finalement, face aux réactions des viticulteurs « traditionnels » (notamment français) le projet a été abandonné.

- *Les « copeaux de bois » dans le vin*

Si la directive précédente a été abandonnée, il en est une, dans le domaine du vin, qui a finalement été imposée : il s'agit du règlement 1507/2006 qui autorise l'utilisation, pour les viticulteurs de l'Union, de copeaux de chêne en lieu et place des barriques du même bois pour la maturation des vins. À nouveau, on trouve à l'origine de cette loi une pratique mondiale, puisque les pays du Nouveau Monde l'utilisent depuis longtemps pour ajouter à leur vin (vieilli en cuves) un goût boisé, alors qu'auparavant le vin était élevé en barriques de chêne, qui transmettent au vin ce fameux arôme boisé. Mais l'élevage en fûts de chêne posait des problèmes de maîtrise du processus et prenait du temps. L'élevage en cuve avec adjonction de copeaux permet d'abord de cibler l'apport boisé au vin, donc de cibler une demande particulière, mais aussi de réduire considérablement le temps nécessaire pour que le vin se charge en arôme, et surtout... de réduire considérablement le coût : environ 75 euros l'hectolitre en barriques, 5 euros l'hectolitre en cuves avec copeaux.

⁵⁷ Le Figaro, 12/03/2009, Les Échos, 10/03/2009.

▪ *Les steaks hachés reconstitués*

Le 20 mai 2010, les eurodéputés ont rejeté un projet de directive de la Commission qui s'apprêtait à autoriser l'usage de la thrombine, un additif alimentaire (à base de plasma sanguin animal) pour reconstituer des copeaux de viande et les commercialiser sous la dénomination « viande reconstituée ». Ce procédé, auquel la France avait apporté son soutien, avait les faveurs des industriels de l'agroalimentaire qui y voyaient un moyen d'« optimiser l'utilisation des chutes de viande »⁵⁸. On peut repenser, à ce sujet, au passage du *Capital* de Marx cité plus haut sur la réutilisation des résidus de la production. L'article du journal précise qu'« en outre, la colle à viande arrangerait les affaires du consommateur en quête de prix cassés : « On peut imaginer que la viande contenant de la thrombine soit moins chère », explique Frédéric Vincent, porte-parole du commissaire européen à la santé ». Et le porte parole d'ajouter « on représentera un texte comprenant 21 autres additifs ».

1.1.5. Le seigneurage industriel au quotidien

Afin de parachever notre mise en évidence empirique du phénomène de seigneurage industriel, nous synthétisons dans le (long) tableau ci-après les résultats d'une enquête menée en mai 2009 par l'association Consommation Logement Cadre de vie (CLCV), via son initiative « Le point sur la table », portant sur 17 produits alimentaires de consommation courante et distinguant les marques nationales (MN), les marques de distributeurs (MDD) et les marques *discount* (D). Les pratiques – non frauduleuses – y apparaissent clairement (tableau 6.2). Contrairement à la conclusion de l'association, nous pensons qu'apparaît à la lecture de ces résultats un lien certes non systématique mais tout de même présent entre prix et qualité. Il est toutefois vrai que cette pratique n'est pas l'apanage des premiers prix et autres *discounters*, autrement dit que même les grandes marques nationales ont parfois été tentées de réduire leurs coûts via ce procédé, peut-être en réaction au développement de ces produits concurrents ? Nous renvoyons en annexe n°5 un tableau synthétisant les résultats d'une enquête du même genre menée en Belgique par le Crioc (Centre de recherche et d'information des organisations de consommateurs) en juin 2010. Les pratiques de seigneurage industriel y apparaissent tout autant qu'en France.

⁵⁸ « Veto du Parlement européen sur la colle à viande », Marie Herbert, *Le Figaro*, 21/05/2010.

Tableau 6.2. Le seignuriage industriel au quotidien

Produits	Nombre de produits examinés (D, MDD, MN)	Pratique révélée	Nos observations supplémentaires
Barre pâtissière	20 (10, 8, 2)	Les barres les moins chères incorporent de l'huile de colza au lieu de beurre, du sirop de glucose-fructose au lieu de sucre, et une proportion plus grande de farine et sucre au lieu de matières grasses, et incorporent des blancs d'œufs en supplément d'œufs entiers (compensation manque de liant) et des colorants de synthèse au lieu de naturels.	
Céréales	18 (9, 7, 2)	Manque d'étiquetage Ajout d'huile de palme comme matière grasse, utilisation de sirop de glucose en lieu et place de sucre, part des céréales moins grande dans les premiers prix, non renseignée pour les marques nationales.	Ici, le pourcentage de céréales pourrait cacher un choix de céréales moins coûteuses : un apport plus grand en céréale peut se réaliser <i>via</i> des types moins onéreux de céréales
Confiture de fraises	20 (11, 7, 2)	L'étude relève un « lien net entre prix et quantité de fruits », utilisation du sirop de glucose en lieu et place du sucre (une marque nationale en utilise même plus que du sucre).	
Hachis Parmentier	17 (5, 9, 3)	Différences dans l'utilisation du terme « viande » : avec ou sans gras incorporé, avec ou sans légumes... Grande variabilité des teneurs en viande, sans lien strict avec le prix. Utilisation d'huile de palme pour les produits les moins chers.	Une nouvelle fois, il est possible de fabriquer un produit qui affiche une teneur en viande plus élevée mais à partir de viande moins onéreuse (gras, porc).
Jambon	25 (11, 10, 4)	Différences de teneurs en protéines (minimum atteint par une marque discount à 17,5 %). 6 produits de l'échantillon (5 <i>discounts</i> et 1 MDD) ne contiennent pas d'étiquetage nutritionnel.	
Saucisses de Strasbourg	17 (8, 8, 1)	Cinq produits dont la teneur en viande est inférieure à la moyenne sont des produits <i>discount</i> . Mais pas de lien strict entre prix et teneur en viande. Utilisation de viande « séparée mécaniquement » dans trois produits <i>discount</i> . Utilisation généralisée de liants végétaux « inattendus ». « Les saucisses <i>discount</i> ont donc tendance à être moins riches en viande et intègrent plus fréquemment que leurs concurrentes une viande de moindre qualité »	Ici, la mention à l'utilisation de viande séparée mécaniquement est explicite. Elle fait référence à de la viande récupérée sur les carcasses par raclage, broyage et tamisage, et qui est de moins bonne qualité.

Mousse de canard	15 (7, 7, 1)	Listes d'ingrédients non explicites. Plusieurs fabricants affichent un pourcentage global incluant non seulement le foie mais aussi la graisse et le maigre de canard.	
<i>Nuggets</i> de volaille	13 (5, 7, 1)	Teneurs en viande variant de 27 à 72 %. Mais pas de lien strict entre prix et teneur. 1 MDD et 3 discounts utilisent de la peau et de la graisse de poulet. Pour un de ces produits, le premier ingrédient est... l'eau !	
Pain au chocolat	16 (6, 8, 2)	Lien entre hausse de la teneur en chocolat et prix, mais pas strict. Emploi du beurre plus fréquent pour les prix plus élevés, même si tous les produits utilisent des matières grasses végétales. Seuls les produits les plus chers utilisent des œufs pour la dorure et du levain au lieu de la levure.	L'étude laisse entendre que la teneur en « chocolat » peut cacher différents taux de présence de « cacao », dont l'affichage n'est pas obligatoire.
Pizzas	13 (5, 7, 1)	Différences dans les pourcentages de garniture (de 45 % à 62 %). Pas de différence notable d'utilisation du jambon. En revanche, différences dans le pourcentage de fromage, deux produits <i>discount</i> le remplaçant par du « fromage fondu » (mélange de fromage, d'eau, de matière grasse et de protéines laitières qui est rendu homogène grâce à des additifs). Utilisation systématique d'épaississants de la sauce. Les deux pizzas les plus chères intègrent des composants supplémentaires (champignons et olives).	
Poisson pané	20 (9, 9, 2)	Pas de lien entre marque, prix et teneur en poisson. Mais les produits les moins chers stipulent « poisson blanc » alors que les MN précisent le type de poisson. Deux produits <i>discount</i> remplacent le poisson par de la « chair d'encornet ». Seul le produit le plus cher (MDD) contient un mélange de merlan et de surimi contenant lui-même du colin. Les produits les moins chers utilisent de la « chair de poisson » contre du « filet » en montant en gamme.	Un produit de marque nationale (MN) est le seul de l'échantillon à utiliser de l'huile de palme et de palmiste.

Ravioli	18 (8, 8, 2)	Les 5 produits les moins chers n'ont que 4 % de viande contre 7,5 % pour les autres. Deux produits premier prix remplacent la viande de bœuf par de la viande de porc. Lien net entre prix et recours aux exhausteurs de goût (mais recours généralisé aux arômes).	L'utilisation du concentré de tomates en lieu et place de la purée n'est pas l'apanage des produits premier prix.
Sodas	17 (8, 8, 1)	Les produits les moins chers remplacent le sucre par des édulcorants (ce qui transforme leur soda en soda light mais sans le préciser), voire par du sirop de glucose/fructose pour une MDD	
Soupe de légumes	17 (8, 7, 2)	Légères différences de teneur en légumes selon les prix, mais peu significatives : de 45% à 50 %.	L'étude précise que les fabricants intègrent les pommes de terre dans la teneur en légumes, alors qu'elle est un féculent et devrait donc en être exclue.
Yaourts aux fruits	19 (9, 8, 2)	Les yaourts qui contiennent le moins de fruits sont des yaourts premier prix, mais la réciproque est fautive. Un des produits de MN, le plus cher, ne contient que 5,95 % de fruits.	Ici, la MN elle-même semble avoir adopté une stratégie type « seigneurage industriel ».
Yaourts nature	19 (10, 8, 1)	Aucune. Uniquement des différences minimales de qualité du lait utilisé (entier ou non).	
Gâteau fourré au chocolat	19 (9, 9, 1)	Pas de lien marque/prix/teneur en chocolat et cacao. Les produits <i>discount</i> sont les moins gras et les moins caloriques. Présence d'huile de palme à tous les niveaux de prix.	L'étude précise que la faible teneur en matière grasse des produits <i>discount</i> peut être due à une recette plus riche en œufs et en farine pour faire baisser les coûts de production.

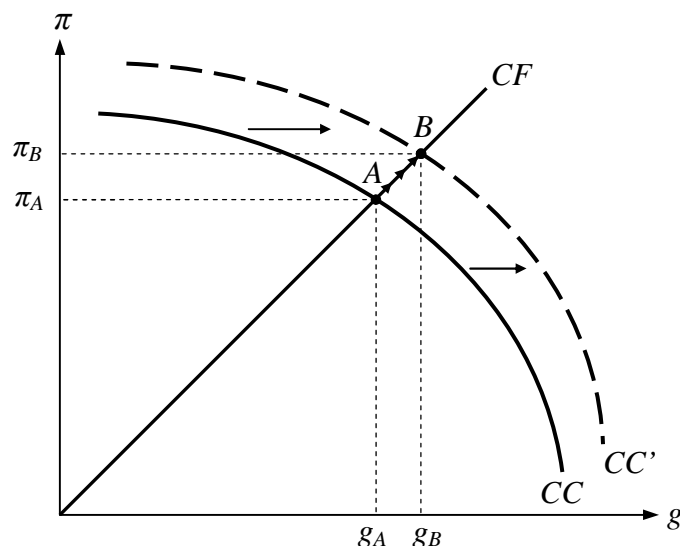
Source : <http://www.lepointurlatable.fr/index.php?id=446>

1.1.6. Modification à la marge de la qualité chez Wood

Ce que nous entendons affirmer, c'est que l'évolution concurrentielle des économies capitalistes peut, à un moment donné, bifurquer vers une tendance à la recherche effrénée de baisses de prix qui sont répercutées sur les coûts de production et la qualité des biens. Les deux phénomènes s'articulent parfaitement : face à une intensification de la concurrence, qui laisse entrevoir à celui ou celle qui baisse son prix des gains plus élevés qu'auparavant en termes de croissance, et face au maintien, simultanément, d'exigences élevées de rentabilité (des actionnaires notamment), les firmes cherchent à baisser les coûts de production. Elles peuvent décider dans un premier temps de réduire les salaires tout en maintenant le niveau des prix, faisant ainsi baisser le salaire réel. Mais c'est faire face, au niveau macroéconomique, à la difficulté d'écoulement du produit par la suite. Cela ne signifie pas qu'une firme individuelle tient compte des effets macroéconomiques dans ses choix de stratégie industrielle, mais qu'elle tient compte de certains faits observés : même si les firmes dans leur ensemble sont responsables du problème d'écoulement du produit *via* leur politique salariale, une firme individuelle prend en compte l'évolution générale des salaires pour le choix de sa politique de vente (notamment pour le choix de son prix). Il peut donc s'avérer judicieux de proposer des biens de qualité réduite, c'est-à-dire produits avec moins de matière première, afin de les proposer à des prix réduits tout en maintenant la rentabilité. Si l'on conçoit les choses selon un ordre chronologique différent, la production de biens et services « dégradés » ne peut rencontrer le succès que face à des consommateurs dont le revenu s'est lui aussi dégradé.

Si l'on interprète le processus de réduction de la quantité d'*input* incorporée dans la fabrication des biens dans le diagramme de Wood, alors il s'agit d'un déplacement vers le haut de la contrainte concurrentielle de la firme en question. Cette dernière peut se permettre de baisser son prix, donc stimuler la demande pour son propre produit, tout en maintenant un niveau de marge de profit en cohérence avec la croissance des ventes (puisque le taux de croissance va augmenter, les marges risquent d'augmenter également). Sur la figure 6.1, la firme qui met en œuvre une pratique de « seigneurage industriel » voit le taux de croissance de ses ventes passer de g_A à g_B , et sa marge de π_A à π_B . Elle passe ainsi du point *A* au point *B* : le prix a baissé *et* la marge a augmenté.

Figure 6.1. Le seignuriage industriel dans le diagramme de Wood



1.2. Comment cela est-il possible ? Quelques éléments d'une théorie postkeynésienne du consommateur

Une question émerge directement de ce que nous avons présenté ci-dessus concernant la qualité des biens et services produits dans nos économies. Comment et pourquoi les consommateurs acceptent-ils ce genre de biens et services ? Du point de vue de la rationalité en effet, les consommateurs devraient percevoir leur intérêt de maintenir des consommations de biens et services de meilleure qualité, leur assurant le meilleur rendement sur le montant de leurs dépenses monétaires. Cette question nous amène à revenir sur l'état actuel de la théorie postkeynésienne du consommateur.

1.2.1. Rappels et état des lieux

La théorie postkeynésienne, nous l'avons déjà rappelé, se concentre souvent sur des problèmes macroéconomiques. Si les aspects microéconomiques n'en sont pas absents, ils y occupent néanmoins une place réduite. Mais au sein même de la théorie microéconomique postkeynésienne, force est d'admettre que la théorie du consommateur occupe une place encore plus réduite que la microéconomie au sein de la théorie postkeynésienne dans son ensemble. La seule synthèse disponible à notre connaissance a été réalisée par Lavoie (1992,

2004). Ce dernier, avant d'en venir à proprement parler à la théorie du choix du consommateur, présente six principes fondamentaux sur laquelle elle se base :

□ *La rationalité procédurale*

Le consommateur postkeynésien n'est pas un consommateur rationnel au sens de la théorie *mainstream* : il ne maximise pas son utilité sous contrainte de revenu. Il est plutôt à la recherche de solutions satisfaisantes : il n'a pas la capacité de connaître les conséquences de toutes les décisions qu'il prend, et n'a pas les capacités cognitives nécessaires pour réaliser une maximisation d'utilité sous contrainte de revenu. Au contraire, il se comporte selon sept principes constitutifs de cette rationalité procédurale :

- il arrête de chercher lorsqu'une solution satisfaisante a été trouvée ;
- il considère que le présent et le passé sont de bons guides pour le futur ;
- il suppose que son évaluation présente du futur est correcte ;
- il suit l'opinion de la majorité ;
- il recherche des alternatives d'actions lorsque celles existantes sont trop incertaines ;
- il choisit les actions qui permettent de réduire l'incertitude ;
- lorsque l'incertitude est trop grande, il reporte ses décisions.

□ *Le principe de satiété*

Ce principe implique que, les individus se fixant des seuils, il arrive un moment où la consommation supplémentaire d'un bien n'apporte plus aucune satisfaction. Ce seuil est atteint (à la différence de la loi d'utilité marginale décroissante de la théorie néoclassique) pour un prix positif et un revenu fini. Une fois atteint le seuil de satisfaction du consommateur, toute baisse de prix ne modifie rien à son comportement.

□ *Le principe de séparation*

Ce principe place les besoins du consommateur dans des « cases » distinctes les unes des autres. Les consommateurs ont ce qu'on appelle communément des « postes » de dépenses, constitués eux-mêmes de sous-catégories en fonction des besoins et/ou des désirs. Les grands postes de dépenses sont cloisonnés, ce qui implique que les effets de substitution

ne jouent pas entre grands postes budgétaires. Ces effets de substitution ne sont à même de jouer qu'entre biens similaires appartenant aux mêmes sous-postes budgétaires.

□ *Le principe de subordination des besoins*

Les postes budgétaires décrits ci-dessus ne sont pas disposés au hasard, mais classés par ordre de priorité dans l'esprit du consommateur : il satisfait d'abord les besoins essentiels (se nourrir, se loger...) jusqu'à saturation, puis les besoins suivants dans l'ordre de ses priorités. Ce principe se trouve déjà chez Keynes, mais Lavoie renvoie également à un auteur comme René Roy et à la notion de choix lexicographique.

□ *Le principe de croissance des besoins*

Bien que les ménages se fixent des seuils et éprouvent rapidement une certaine saturation dans la satisfaction de besoins et désirs particuliers, la liste de ces besoins et désirs qu'ils peuvent éprouver est en revanche très longue, et les ménages « grimpent » dans la hiérarchie des besoins (hiérarchie qui fait référence à la pyramide de Maslow) au fur et à mesure que leur revenu augmente.

□ *Dépendance et hérédité*

Ces deux principes réunis signifient que les choix des individus sont influencés par la société, les effets de mode, les modes de vie véhiculés par certaines classes sociales. Ils ne sont, de surcroît, pas indépendants de l'ordre dans lequel ils ont été faits : dans un univers de temps historique, les choix passés ont une influence sur les choix futurs.

1.2.2. Niveau d'utilité cible et incapacité d'évaluation de la qualité

La synthèse de Lavoie nous semble offrir un bon aperçu de l'état actuel de la théorie postkeynésienne du consommateur. Nous entendons à présent apporter quelques éléments de notre propre interprétation pour expliquer la réussite des pratiques de seigneurage industriel. Le principe de rationalité procédurale signifie que les consommateurs ont en quelque sorte un « taux d'utilité cible » qui guide leur comportement. Ils ne cherchent pas à maximiser leur utilité, mais visent un certain niveau d'utilité qui leur paraît acceptable. Ils cherchent à atteindre un certain niveau de vie en consommant des biens et services. Pour effectuer leurs choix d'achats en vue d'atteindre ce niveau de vie cible, les acteurs économiques utilisent des schémas qui sont plus proches du « prêt-à-agir » que de la rationalité maximisatrice. Ils

utilisent ce qu'on appelle des « simplifications heuristiques », sortes de raccourcis mentaux qui permettent de prendre une décision face à un choix complexe, au lieu d'évaluer toutes les probabilités des événements possibles. L'encyclopédie Universalis définit l'heuristique comme un « terme de méthodologie scientifique [qui] qualifie tous les outils intellectuels, tous les procédés et plus généralement toutes les démarches favorisant la découverte – c'est la racine grecque du mot – ou l'invention dans les sciences ». Dans des disciplines comme les mathématiques, une heuristique est une sorte d'algorithme qui fournit une solution rapide mais pas forcément optimale à un problème d'optimisation. C'est un moyen de résolution approximative. Les agents économiques cherchent donc à faire des choix rapidement pour atteindre le niveau désiré d'utilité, indépendamment des solutions optimales, trop complexes à déterminer.

Nous pensons en outre que les agents économiques font preuve d'une incapacité à évaluer la qualité des biens et services. N'importe quel manuel de microéconomie expliquerait la même chose : les agents doivent parfois décider de choisir entre plusieurs biens ou services dont ils ne connaissent pas la qualité avant de les avoir achetés. Tirole (1995) distingue trois catégories de biens : les biens « de recherche » dont la qualité peut être évaluée avant l'achat ; les biens « d'expérience » dont la qualité ne peut être évaluée qu'après la consommation ; et enfin les biens dits « de confiance » dont la qualité ne peut pas être évaluée, même après la consommation. L'auteur se concentre sur les deux premières catégories, en précisant que la troisième catégorie nécessite l'intervention des pouvoirs publics. Nous avançons pour notre part que les biens et services disponibles dans une économie sont en général, et dans le meilleur des cas, des biens d'expérience : les consommateurs peuvent *au mieux* évaluer la qualité des biens pendant ou après leur utilisation. Mais souvent, quel que soit le type de bien, le consommateur est peu apte à se faire une idée de la qualité de ce bien. Les biens et services sont donc avant tout des biens de confiance. Et ce phénomène nous paraît d'autant plus vrai pour les services. D'autant que la « qualité » d'un bien ne se définit que comparativement à un autre bien qui lui est substituable, c'est-à-dire concurrent : on peut évaluer la qualité d'une voiture comparativement à une autre voiture, d'un fauteuil comparativement à un autre fauteuil. Mais comparer la qualité d'une voiture à celle d'un fauteuil n'a pas de sens. Dire cela relève quelque peu de la banalité, mais ce cloisonnement des comparaisons implique qu'on ne peut comparer la qualité de deux biens qu'en consommant au moins ces deux biens, et ce en

même temps ou à des intervalles très proches... Ce qui finalement arrive peu souvent, puisqu'il faut justement *choisir* entre deux biens à la qualité pressentie comme plus ou moins différente. Il suffirait, pourrait-on penser, que les achats soient répétés : à force de procéder à l'achat d'un bien puis de l'autre, on finit par savoir lequel est de meilleure qualité. Cela est possible, mais nous pensons qu'un biais existe dans le fait que les achats peuvent avoir lieu à des intervalles respectifs plus ou moins éloignés, rendant la perception de la qualité difficile car basée sur le souvenir : il nous faut décider, sur la base d'un achat antérieur, de changer de bien ou de continuer à acheter le même. Mais pour cela nous ne possédons dans un premier temps que le souvenir du service rendu par le bien que nous avons acheté. Dans une perspective postkeynésienne, le consommateur pourrait tout à fait décider de s'en tenir à suivre la dernière décision satisfaisante en la matière : c'est-à-dire suivre une routine qu'il sait efficace pour atteindre son niveau de vie cible. Quel événement peut l'inciter à changer ? L'envie de changement, un sentiment d'insatisfaction vis-à-vis du bien précédent. En réalité peu importe. Supposons donc qu'il ait envie d'acheter un autre bien. Pour comparer les qualités respectives des deux biens concurrents, il se retrouve avec le bien actuel, et les souvenirs qu'il a de la consommation de l'autre bien. Or, il est probable, et c'est notre hypothèse, qu'en l'espèce les agents aient « la mémoire courte », et que le souvenir mente toujours un peu. En d'autres termes, leur évaluation de la qualité risque d'être très difficile et floue... Précisément, cela signifie que la seule façon de déterminer une préférence est de mener ce qui s'apparente à une « dégustation en aveugle » ou plutôt un « essayage en aveugle » des différents biens en même temps. Cela n'est pas, loin s'en faut, toujours possible, et l'apprentissage des préférences se fait souvent avec le temps, en même temps que la consommation effective. De surcroît, le principe d'hérédité décrit ci-dessus permet d'affirmer que l'habitude de consommer tel ou tel bien *en premier* modifie notre perception des différences de caractéristiques et donc modifie nos préférences. C'est ce que la psychologie appelle un « biais d'ancrage ».

Dans ce cadre, il est même possible que le consommateur, face à l'incapacité d'évaluer la qualité d'un bien, puisse chercher des raisons de se dire qu'il a eu raison de faire un choix et non un autre. L'être humain est en effet, selon notre point de vue, capable de s'adapter à beaucoup de situations, et notamment de se persuader qu'il a fait le bon choix *a posteriori*. Ce peut même être le cas lorsqu'il s'aperçoit qu'il a fait un mauvais choix : si le

consommateur s'aperçoit qu'il vient d'acheter un bien dont la qualité ne le satisfait pas, il peut essayer de reconstruire intellectuellement des raisons de penser qu'il a malgré tout fait le bon choix. Cela fait référence à ce que le psychologue social américain Léon Festinger appelle la « dissonance cognitive ». Le consommateur peut ainsi tout à fait, au moins à court-moyen terme, *adapter ses préférences à ses choix*.

1.2.3. Les contraintes de revenu et de liquidité

Le consommateur postkeynésien est donc avant tout un être humain, avec ses propres capacités intellectuelles et cognitives, nécessairement limitées, qui navigue entre ses besoins, envies et désirs et les biens et services qu'on lui propose pour y répondre, sans vraiment savoir quelle attitude cohérente adopter. Il est donc bien dans l'embarras quand il s'agit de donner son évaluation de la qualité d'un bien. Mais imaginons qu'il soit parvenu à passer toutes les étapes qui mènent vers la perception objective et sans faille de la qualité des biens et services qui lui sont proposés. Il n'en reste pas moins que ce consommateur est un salarié, qui consomme ces biens et services en fournissant d'abord sa force de travail aux producteurs de ces biens et services, moyennant rémunération. Dans un cadre macroéconomique, quand bien même le consommateur serait capable de percevoir la qualité des biens, il reste un obstacle de taille qui se dresse sur sa route pour le choix des produits : la contrainte de revenu. En réalité, le revenu reçu par le salarié affecte de manière directe sa préférence pour les différentes qualités de biens existantes. On pourrait même aller jusqu'à dire que le salaire reçu peut influencer la qualité perçue, mais nous nous bornerons à la situation où la contrainte de revenu n'affecte pas la perception de la qualité mais la préférence pour une qualité. Prenons l'exemple suivant : un producteur de yaourts vend des yaourts par lots de quatre. Chaque yaourt pèse 100g. Le lot de quatre est vendu 4 euros, soit 10 euros le kilogramme (ce qui est déjà cinq fois supérieur à la moyenne française mais simplifie notre exemple). Supposons à présent qu'il commercialise des yaourts en conditionnement de 90 g, ce qui fait 360 grammes le lot, au prix de 3,8 euros, soit... 10,55 euros le kilogramme⁵⁹ ! En modifiant légèrement le « concept » de yaourt, notre fabricant est parvenu à augmenter le prix au kilo, tout en rendant son produit attractif aux yeux de celui dont le budget est serré : de dernier être tenté de se diriger vers ces yaourts à 10,55 euros le kilo, mais qui ne lui coûteront que 3,8 euros pour

⁵⁹ Cet exemple est tiré d'une histoire vraie d'un fabricant connu de produits laitiers dont nous ne pouvons ici citer le nom.

quatre desserts contre 4 euros initialement. La contrainte de revenu est ainsi un rempart puissant face au calcul rationnel qui nous conduirait à opter pour le meilleur « rapport qualité-prix ». En modifiant le poids net de son produit, le producteur est parvenu à instrumentaliser la contrainte budgétaire du consommateur pour que celui-ci accepte de réduire la quantité de yaourt dont il pourra faire son dessert. En d'autres termes, il a reporté la contrainte sur le consommateur, qui accepte ce jeu car il lui permet de « manger moins cher ».

Encadré 6.1. Un exemple précis : les lasagnes à la bolognaise

L'annexe n°5, qui présente les résultats d'une étude du Crioc (Centre de recherche et d'information des organisations de consommateurs), contient un exemple digne d'être mis en exergue : celui des lasagnes à la bolognaise des points de vente en Belgique. Le Crioc examine différentes marques (nationales, distributeurs, premiers prix...) et remarque tout d'abord les faibles teneurs en viande : un maximum de 24,8 % est atteint pour une marque distributeur, et un minimum de 4,8 % pour une marque premier prix. Les lasagnes de la grande marque nationale ont une teneur en viande inférieure (17 %) à celle de la marque distributeur en question, ce qui amène le Crioc à préconiser aux consommateurs d'acheter cette marque distributeur, qui est nettement moins chère : 1,25 euros contre 3,14 euros pour la marque nationale (les deux ayant un poids net identique). Les enquêteurs constatent, sans en relever les conséquences, que la marque nationale est la seule à incorporer du bœuf dans sa recette, à hauteur de 3,5 %. Tout cuisinier averti aura cependant noté que le bœuf est l'ingrédient constitutif des lasagnes à la bolognaise. Toutes les autres marques l'ont en réalité remplacé par du porc (moins coûteux), certaines marques y incorporant même du jambon (lui-même en général fabriqué à base de viande de porc reconstituée). Ainsi, pour 1,1 euros, le consommateur belge peut consommer des lasagnes bolognaises qui contiennent 4,8 % de viande de porc, et pour 1,29 euros des lasagnes qui en contiennent 10 % dont 6 % de jambon (ce qui laisse 4 % de viande de porc). S'il veut déguster des lasagnes à la bolognaise qui *ressemblent* le plus possible à la recette initiale, il doit déboursier 3,14 euros pour un produit qui contient 3,5 % de viande de bœuf et 13,5 % de viande de porc.

Notre manière d'interpréter cet exemple – qui est tout sauf un cas isolé – est la suivante : pour proposer des lasagnes à la bolognaise à des prix plus attractifs, certains producteurs n'avaient pas d'autre choix que de rogner sur les coûts de production. En substituant la viande de porc à celle de bœuf, ils peuvent proposer un produit à un prix plus compétitif que la concurrence tout en maintenant

une marge en adéquation avec le financement du projet productif. Les autres firmes finissent par n'avoir d'autre choix que de procéder à la même substitution entre les *inputs*, afin de « tenir le prix ». Ce phénomène n'arrive pas en une seule fois, mais plutôt par petites modifications successives et imperceptibles pour le consommateur. On passe peu à peu de produits qui incorporent de moins en moins de viande, puis qui voient le type de viande originel être remplacé par un autre, dont la quantité diminue également progressivement : on finit donc par consommer des lasagnes dont le bœuf ne représente plus que 3,5 % dans le meilleur des cas, et d'autres dans lesquelles le porc ne représente plus que 4,8 %. Jusqu'à la prochaine attaque d'un concurrent ?

Section 2. Les effets macroéconomiques du seigneurage

Nous allons à présent réaliser une modélisation de l'aspect macroéconomique du processus que nous avons décrit plus haut. Ce modèle vise à analyser l'impact d'une attaque concurrentielle de type « seigneurage industriel » sur un marché. Il nous faudra dans un premier temps présenter et détailler la structure du modèle, avant d'effectuer une simulation de processus concurrentiel. Nous en déduirons certains éléments en ce qui concerne la relation entre concurrence, marges de profit et bien-être dans les économies capitalistes. Plus particulièrement, les questions auxquelles nous nous attendons à répondre *via* ce modèle sont les suivantes : cette stratégie de seigneurage industriel débouche-t-elle sur une baisse ou une hausse des marges ? Quel est l'effet sur l'éventail global de qualité des biens et services qui sont proposés aux ménages ? Quel est l'effet sur la croissance ?

2.1. Présentation du modèle

2.1.1. Structure générale

Nous allons nous baser sur une économie composée de quatre entités productives. Deux d'entre elles (A et B) produisent des biens destinés à la consommation, une troisième (M) fabrique un bien primaire (*input*) qu'elle vend aux deux premières, et une dernière (I) produit les biens d'investissement pour l'ensemble de l'économie (y compris pour elle-même). Les banques accordent, pour leur part, le crédit de manière passive : nous choisissons de revenir à une telle configuration dans ce dernier chapitre par souci de parcimonie, afin de

ne pas perturber le mécanisme que nous entendons souligner. Il existe deux types de ménages : les rentiers, qui vivent des profits distribués par l'ensemble des quatre entités productives, et les salariés. Dans l'équilibre stationnaire initial de notre modèle, les deux entités qui produisent les biens de consommation sont strictement identiques, et se partagent donc équitablement le marché. La matrice des transactions issues de ce choix de formalisation est présentée dans le tableau 6.3. La deuxième étape consiste à produire la matrice des stocks. Celle-ci est assez simple, mais il est important d'en tenir compte pour que notre modèle respecte les règles élémentaires de cohérence comptable de l'économie. L'ensemble des stocks de l'économie sont présentés dans le tableau 6.4. Les hypothèses supplémentaires que nous faisons sont les suivantes :

- il n'y a pas d'État ;
- il n'y a pas de secteur du reste du monde (économie fermée ou économie mondiale) ;
- il n'y a pas d'actions ;
- il n'y a pas de dépréciation du capital (raisonnement en flux nets) ;
- les banques n'appliquent pas de taux d'intérêt, ne font donc pas de profit et n'ont pas de salariés. Elles sont de simples entités d'octroi de crédit.

La première tâche est, comme dans le précédent chapitre, de lister les identités comptables issues de la matrice des transactions, c'est-à-dire l'ensemble des colonnes ainsi que les lignes qui comportent au moins deux variables différentes. Nous les listons ci-après sans mise en forme particulière, et détaillerons les appellations lors de l'écriture des équations de comportement :

$$\Pi_a^D + \Pi_b^D + \Pi_m^D + \Pi_i^D = C_a^R + C_b^R + \Delta M_d^R \quad (a)$$

$$W_a + W_b + W_m + W_i = C_a^w + C_b^w + \Delta M_d^w \quad (b)$$

$$C_a = W_a + p_m \cdot q_{ma} + \Pi_a \quad (c)$$

$$\Delta L_a = p_i \cdot I_a - \Pi_a^U \quad (d)$$

$$C_b = W_b + p_m \cdot q_{mb} + \Pi_b \quad (e)$$

$$\Delta L_b = p_i \cdot I_b - \Pi_b^U \quad (f)$$

$$p_{ma} \cdot q_{ma} + p_m \cdot q_{mb} = W_m + \Pi_m \quad (g)$$

$$\Delta L_m = p_i \cdot I_m - \Pi_m^U \quad (h)$$

$$p_i \cdot I_a + p_i \cdot I_b + p_i \cdot I_m + p_i \cdot I_i = W_i + \Pi_i \quad (i)$$

$$\Delta L_i = p_i \cdot I_i - \Pi_i^U \quad (j)$$

$$\Delta M^S = \Delta L_a + \Delta L_b + \Delta L_m + \Delta L_i \quad (k)$$

$$C_a = C_a^R + C_a^w \quad (l)$$

$$C_b = C_b^R + C_b^w \quad (m)$$

$$\Pi_a^U = \Pi_a - \Pi_a^D \quad (n)$$

$$\Pi_b^U = \Pi_b - \Pi_b^D \quad (o)$$

$$\Pi_m^U = \Pi_m - \Pi_m^D \quad (p)$$

$$\Pi_i^U = \Pi_i - \Pi_i^D \quad (q)$$

$$\Delta M^S = \Delta M_d^R + \Delta M_d^w \quad (r)$$

Nous obtenons ainsi 18 identités comptables, dont l'une servira d'équation cachée : l'équation (r). Ces identités forment le squelette de notre économie. Il reste à présent à définir les variables par des équations de comportement.

Tableau 6.4. Matrice des stocks

	Rentiers	Ménages	Firme A	Firme B	Firme M	Firme I	Banques	Σ
Capital	a		$+(p_i \cdot K_a)$					$+(p_i \cdot K_a)$
	b			$+(p_i \cdot K_b)$				$+(p_i \cdot K_b)$
	m				$+(p_i \cdot K_m)$			$+(p_i \cdot K_m)$
	i					$+(p_i \cdot K_i)$		$+(p_i \cdot K_i)$
Monnaie	$+M_d^R$	$+M_d^w$					$-M^S$	0
Prêts	a		$-L_a$				$+L_a$	0
	b			$-L_b$			$+L_b$	0
	m				$-L_m$		$+L_m$	0
	I					$-L_i$	$+L_i$	0
Σ	$+M_d^R$	$+M_d^w$	$(p_i \cdot K_a) - L_a$	$(p_i \cdot K_b) - L_b$	$(p_i \cdot K_m) - L_m$	$(p_i \cdot K_i) - L_i$	$-M^S + \sum_{j=a,b,m,i} L_j$	$\sum_{j=a,b,m,i} (p_i \cdot K_j)$

▪ *Firmes*

Nous allons commencer par définir les équations concernant les quatre firmes A, B, M et I⁶⁰. Le stock de capital existant K_j évolue à raison du montant I_j investi dans la période :

$$K_j = K_{j(-1)} + I_j \quad \forall j = \{a, b, m, i\} \quad (6.1)$$

Les montants investis sont donnés par un taux d'accumulation dans chaque secteur qui est lui-même représenté par une fonction d'accumulation kaleckienne que nous ramenons à sa forme traditionnelle, c'est-à-dire dépendant d'une constante γ_j^0 , du taux d'utilisation de la capacité de production à la période précédente $u_{j(-1)}$ ainsi que du taux de profit conservé $rcf_{j(-1)}$.

$$I_j = g_j \cdot K_{j(-1)} \quad (6.2)$$

$$g_j = \gamma_j^0 + \gamma_j^u \cdot u_{j(-1)} + \gamma_j^{rcf} \cdot rcf_{j(-1)} \quad (6.3)$$

Le taux de profit non distribué rcf_j correspond au ratio entre le montant des profits non distribués Π_j^U de la période et le stock de capital valorisé au coût de remplacement $p_i K_j$:

$$rcf_j = \frac{\Pi_j^U}{p_i \cdot K_j} \quad (6.4)$$

Le taux de profit avant distribution r_j correspond quant à lui au même type de ratio mais avec le montant total des profits Π_j :

$$r_j = \frac{\Pi_j}{p_i \cdot K_j} \quad (6.5)$$

Le taux d'utilisation u_j est pour sa part défini, comme à l'accoutumée, comme rapport entre la production courante q_j et la production correspondant à la pleine utilisation de la capacité productive q_j^{FC} :

$$u_j = \frac{q_j}{q_j^{FC}} \quad (6.6)$$

⁶⁰ Nous utiliserons une majuscule lorsque nous parlerons de chacune des quatre firmes, mais leur indice dans les équations sera symbolisé par la même lettre en minuscule.

L'*output* de pleine capacité correspond au rapport du stock de capital et du coefficient de capital, σ_j , supposé constant :

$$q_j^{FC} = \frac{K_j}{\sigma_j} \quad (6.7)$$

Venons-en à présent à la détermination des productions effectives. Restant fidèle à une logique keynésienne, nous supposons que la production de chaque période est déterminée par la demande correspondante de la même période. Pour le secteur des biens de consommation A, cela signifie que la production de la période q_a correspond au montant C_a consommé par l'ensemble des ménages (rentiers et salariés) en biens A divisé par le prix p_a de ces bien (la consommation étant définie en termes monétaires et la production en termes réels) :

$$q_a = \frac{C_a}{p_a} \quad (6.8)$$

On obtient le même ratio pour la consommation en biens B :

$$q_b = \frac{C_b}{p_b} \quad (6.9)$$

La consommation totale de chaque bien est égale à la consommation de ce bien par chaque catégorie de ménage :

$$C_a = C_a^R + C_a^w \quad (l-6.10)$$

$$C_b = C_b^R + C_b^w \quad (m-6.11)$$

Concernant la production du bien intermédiaire (*input*), nous supposons que les secteurs A et B achètent au secteur M une proportion fixe de leur propre *output* : nous raisonnons à coefficients de production fixes α_a^m et α_b^m :

$$q_m = q_{ma} + q_{mb} = \alpha_a^m \cdot q_a + \alpha_b^m \cdot q_b \quad (6.12)$$

Enfin, la production q_i de la firme I correspond à l'ensemble des biens d'investissement vendus aux différentes firmes (y compris la production de biens d'investissement que la firme I produit pour elle-même) :

$$p_i \cdot q_i = p_i \cdot (I_a + I_b + I_m + I_i) \text{ ou } q_i = (I_a + I_b + I_m + I_i) \quad (6.13)$$

Il nous faut également définir le montant total de profit Π_j réalisé par chaque secteur, en soustrayant l'ensemble des coûts de production aux recettes. Pour les secteurs A et B, le profit correspond à la différence entre la consommation des ménages qui leur est respectivement adressée et les coûts en salaires et en consommations intermédiaires :

$$\Pi_a = p_a \cdot q_a - W_a - \alpha_a^m \cdot q_a \quad (\text{c-6.14})$$

$$\Pi_b = p_b \cdot q_b - W_b - \alpha_b^m \cdot q_b \quad (\text{e-6.15})$$

Les deux autres secteurs n'ont pour leur part que des coûts salariaux :

$$\Pi_m = p_m \cdot q_m - W_m \quad (\text{g-6.16})$$

$$\Pi_i = p_i \cdot q_i - W_i \quad (\text{i-6.17})$$

Nous allons supposer que les firmes distribuent sous formes de dividendes Π_j^D une part constante de leur profit, ce qui revient à dire qu'elles en épargnent une proportion sf_j , constante elle-aussi :

$$\Pi_j^D = (1 - sf_j) \cdot \Pi_j \quad (6.18)$$

Les profits non distribués Π_j^U sont quant à eux le résidu :

$$\Pi_j^U = \Pi_j - \Pi_j^D \quad (n, o, p, q-6.19)$$

Concernant les prix des biens M et I, ils sont supposés déterminés selon une politique simple de *mark-up* sur coût unitaire UC_j . Nous abordons la détermination du prix des firmes A et B plus loin.

$$p_m = (1 + \theta_m) \cdot UC_m \quad (6.20)$$

$$p_i = (1 + \theta_i) \cdot UC_i \quad (6.21)$$

Les coûts unitaires des quatre firmes sont :

$$UC_a = \frac{W_a + (p_m \cdot \alpha_a^m \cdot q_a)}{q_a} \quad (6.22)$$

$$UC_b = \frac{W_b + (p_m \cdot \alpha_b^m \cdot q_b)}{q_b} \quad (6.23)$$

$$UC_m = \frac{W_m}{q_m} \quad (6.24)$$

$$UC_i = \frac{W_i}{q_i} \quad (6.25)$$

Les deux équations (6.22) et (6.23) nous permettront de suivre l'évolution des marges unitaires de profit des firmes A et B.

▪ *Salaires et emploi*

Venons-en maintenant à la détermination des salaires et de l'emploi. Il y a quatre « entités productives » dans l'économie. Il existe donc potentiellement quatre taux de salaires w_j :

$$W_j = w_j \cdot N_j \quad (6.26)$$

Le taux de salaire est l'objet d'un conflit entre les firmes et les salariés :

$$w_j = \rho_j \cdot \tilde{w}_j^f + (1 - \rho_j) \cdot \tilde{w}_j^w \quad (6.27)$$

Avec ρ_j la position de force des firmes de chaque secteur j , \tilde{w}_j^f leur taux de salaire cible, et \tilde{w}_j^w le salaire cible des travailleurs.

Concernant le nombre de personnes employées dans chaque secteur N_j , nous supposons qu'il est issu du rapport entre la production actuelle q_j et la productivité moyenne actuelle du travail μ_j :

$$N_j = \frac{q_j}{\mu_j} \quad (6.28)$$

Cela nous donne, par addition, le nombre total de personnes employées dans l'économie N^{tot} :

$$N^{tot} = \sum_{j=a,b,m,i} N_j \quad (6.29)$$

Dans notre modèle la productivité du travail μ_j dépend, à chaque période, de sa valeur antérieure et de l'évolution du taux d'utilisation, comme dans le chapitre 5 :

$$\mu_j = \mu_{j(-1)} + \eta_j \cdot (u_j - u_{j(-1)}) \quad (6.30)$$

L'idée est la même que pour le modèle du chapitre 5 : les firmes tentent de reporter une partie des variations du taux d'utilisation sur les rythmes de travail. Elles n'embauchent pas à proportion stricte de la hausse du taux d'utilisation et ne licencient pas à hauteur stricte de la baisse de ce taux. Nous assignerons à η_j une valeur exogène constante.

Finalement, nous pouvons calculer un taux de croissance de l'emploi \hat{e} :

$$\hat{e} = \frac{N^{tot} - N_{(-1)}^{tot}}{N_{(-1)}^{tot}} \quad (6.31)$$

▪ *Banques*

Nous choisissons dans ce chapitre de revenir à un comportement bancaire passif, purement horizontaliste. Ce choix est dû à une volonté de simplification de notre part, afin d'isoler au mieux le mécanisme de la concurrence. Nous faisons l'hypothèse que les banques octroient le crédit demandé par les entreprises pour le financement externe des projets d'investissement. Elles accordent donc un montant total de crédits à chaque période ΔL_j , lequel est déterminé par la différence entre le montant total de l'investissement ($p_i I_j$) de chaque firme et le montant des profits retenus Π_j^U qui financent (conformément à la logique de la firme postkeynésienne) une partie de cet investissement en interne :

$$\Delta L_j = (p_i \cdot I_j) - \Pi_j^U \quad (d, f, h, j-6.32)$$

Nous supposons que les banques n'appliquent aucun taux d'intérêt pour ne pas complexifier notre analyse. La somme des prêts en cours est égale à l'offre de monnaie M^S :

$$L_a + L_b + L_m + L_i = M^S \quad (k-6.33)$$

▪ *Ménages*

Il s'agit ici de la partie la plus importante de notre modélisation : le comportement des ménages, en tant que travailleurs, mais surtout en tant qu'utilisateurs du revenu de leur travail, c'est-à-dire en tant que consommateurs. Dès lors que la concurrence leur offre le libre choix entre deux biens, la question de la répartition des consommations se pose.

Le montant monétaire C^w que les ménages employés dans chaque secteur $j=\{a,b,m,i\}$ consomment est déterminé de manière simple comme une proportion α^w de leur revenu salarial et α_m^w de leur richesse détenue en monnaie :

$$C^w = \sum_{j=a,b,m,i} C_j^w = \sum_{j=a,b,m,i} \alpha^w \cdot W_j + \sum_{j=a,b,m,i} \alpha_m^w \cdot M_d^w \quad (6.34)$$

Concernant les ménages rentiers, l'équation donne :

$$C^R = \alpha^R \cdot \sum_{j=a,b,m,i} \Pi_j^D + \alpha_m^R \cdot M_d^R \quad (6.35)$$

Il nous faut donc définir la répartition de ce montant global de consommation entre les deux biens de consommation A et B. Le comportement des ménages est crucial car c'est lui qui déterminera l'évolution de l'économie dans son ensemble. Initialement, les ménages sont supposés consommer pour moitié du bien A et pour moitié du bien B.

Nous supposons que le pourcentage du revenu des ménages dépensé en biens A est un résidu : les ménages déterminent d'abord leur consommation en biens de type B (C_b^w), puis réalisent le reste de leurs achats en biens de type A (C_a^w).

$$C_a^w = C^w - C_b^w \quad (6.36)$$

Les montants dépensés en biens A sont donc obtenus par différence. Cela n'implique toutefois pas qu'ils soient de faible importance par rapport aux dépenses en biens B : nous supposons uniquement qu'ils ne font pas l'objet d'une décision directe. C_b^w est ici défini comme une proportion du montant global de consommation des ménages.

$$C_b^w = \Omega_j^b \cdot C^w \quad (6.37)$$

Dans cette équation, le coefficient Ω_j^b représente simplement un coefficient de dépense. Toute la difficulté tient à la valeur qu'il convient d'assigner à ce coefficient. Nous choisissons une formule assez simple qui fait dépendre ce coefficient positivement du rapport entre le prix du bien A et le prix du bien B, et négativement du taux de salaire des ménages salariés.

$$\Omega_j^b = \frac{\psi^{(p_a/p_b)}}{w_j} \quad (6.38)$$

L'équation (6.38) stipule qu'une baisse du prix du bien B relativement au prix du bien A entraîne une augmentation, toutes choses égales par ailleurs, de la part de ce bien dans le panier des ménages. De même, une baisse des salaires augmentera cette part. La variable ψ est ici une constante, à laquelle nous donnons une valeur qui permette d'obtenir $\Omega_j^b = 0,5$ au départ. Cette équation (6.38) a été choisie de manière arbitraire, afin de pouvoir mener les chocs et simulations que nous souhaitons mener. Elle ne serait pas adaptée en tant que telle pour procéder à certains autres chocs. En particulier, une baisse du salaire nominal sans modification des prix des deux biens ferait augmenter la part du bien B, ce qui n'est pas forcément intuitif. Cependant, *pour les scénarios que nous établirons, elle décrit de manière correcte et logique l'évolution de Ω_j^b .*

Nous n'avons défini les coefficients de consommation que pour les ménages salariés. Nous allons en effet supposer que les rentiers répartissent leur budget pour moitié en biens de type A et pour moitié en biens de type B, et ce, quelles que soient les circonstances. Nous neutralisons ainsi l'impact du choix de consommation des rentiers, pour pouvoir nous concentrer sur celui des salariés.

Il ne nous reste plus qu'à définir le comportement d'épargne des ménages, qui se fait de manière simple puisque la non-consommation est définie dans notre modèle par la détention de monnaie liquide ΔM_d^w et ΔM_d^R non rémunérée :

$$\Delta M_d^w = W_a + W_b + W_m + W_i - C^w \quad (b-6.39)$$

$$\Delta M_d^R = \Pi^{D^{tot}} - C^R \quad (a-6.40)$$

2.1.2. Comment se déroule le processus concurrentiel ?

Dans ce qui suit, l'équilibre stationnaire initial est caractérisé par une répartition équitable des dépenses de consommation entre les biens de consommation A et B. C'est une situation de concurrence donnée entre les deux firmes A et B. Cette répartition initiale équitable est logique car les deux firmes sont strictement identiques. Supposons que suite à la mise en place de politiques de concurrence, la firme B cherche à accroître sa part de marché, et diminue, dans ce but, son prix. En l'état, cela représente pour elle une baisse de sa marge unitaire de profit θ_b . Nous rappelons que cela n'est pas une stratégie viable pour elle. Pour faire face à cette baisse de marge, l'entreprise B va réduire la qualité du bien qu'elle produit, en diminuant la quantité d'*input* incorporée dans la fabrication de ce bien (on peut, par exemple, imaginer qu'elle coupe son produit avec un autre *input* quasi-gratuit comme l'eau). Dans quelle proportion va-t-elle réduire ce pourcentage d'*input* ? Nous supposons qu'elle va le faire jusqu'à ce que le taux d'autofinancement effectif TAF_b soit égal au taux d'autofinancement « désiré » ou « nécessaire » \tilde{TAF}_b .

$$\alpha_b^m = \alpha_{b(-1)}^m + \beta \cdot (TAF_b - \tilde{TAF}_b) \quad (6.41)$$

Nous allons en outre supposer que β est non nul uniquement pour des valeurs du taux d'autofinancement effectif inférieures à la valeur du taux d'autofinancement désiré. Cela signifie que la firme B va réduire la qualité de son produit uniquement lorsque le taux d'autofinancement descend en dessous de ce palier. Nous jugeons en effet peu réaliste que cette firme décide d'augmenter la quantité d'*input* au-dessus du niveau initial (initialement choisi à 39 %) simplement parce que son taux d'autofinancement est supérieur au taux désiré. La firme A est également supposée réagir aux baisses de son taux d'autofinancement en abaissant la qualité de ses produits :

$$\alpha_a^m = \alpha_{a(-1)}^m + \beta \cdot (TAF_a - \tilde{TAF}_a) \quad (6.42)$$

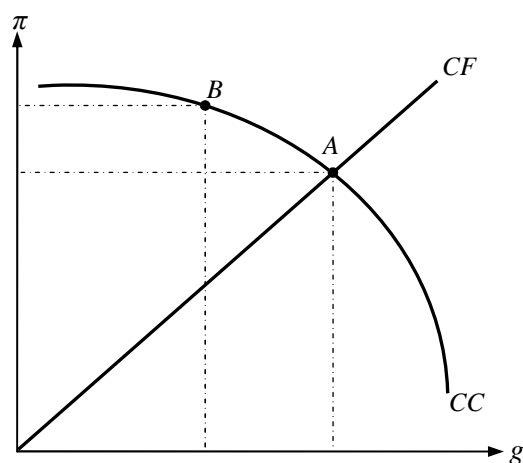
Les deux équations (6.41) et (6.42) ont comme condition :

$$\begin{aligned} \beta &= c > 0 \text{ si } TAF_{a,b} < \tilde{TAF}_{a,b} \\ \beta &= 0 \text{ sinon.} \end{aligned}$$

Par souci de simplification, la sensibilité de la réaction à l'écart des taux d'autofinancement β sera la même pour chaque firme. La variable c est une constante exogène.

Introduire ce mécanisme de report sur la qualité uniquement lorsque le taux d'autofinancement est inférieur à sa valeur cible poserait un problème de taille si l'on en restait là : dès lors que le taux effectif se situerait au-dessus de la cible, il ne se passerait rien. Cela est équivalent, dans les termes de l'analyse de Wood, à se trouver sur un point de la contrainte concurrentielle qui est au-dessus de la contrainte financière, par exemple au point *B* au lieu du point *A* sur la figure 6.2.

Figure 6.2. Effet d'un taux d'autofinancement supérieur à la cible



Pour rester dans une logique woodienne, il faut donc introduire un mécanisme d'ajustement lorsque le taux d'autofinancement de la firme (*A* ou *B*) est supérieur à sa valeur désirée. Puisque nous avons précisé qu'une hausse de la qualité lorsque cette situation se produit ne nous semblait pas le cas le plus fréquent, nous supposerons tout simplement que lorsqu'elles se situent au point *B*, les firmes baissent leur prix (donc leur marge), dans le but de revenir au point *A* et regagner un niveau de ventes supérieur (donc regagner des parts de marché).

$$p_a = p_{a(-1)} + \lambda \cdot (\tilde{TAF}_a - TAF_a) \quad (6.43)$$

$$p_b = p_{b(-1)} + \lambda \cdot (\tilde{TAF}_b - TAF_b) \quad (6.44)$$

Avec comme condition :

$$\lambda = c > 0 \text{ si } \tilde{TAF}_a < TAF_a,$$

$$\lambda = 0 \text{ sinon.}$$

2.2. Simulations

Nous allons effectuer la simulation de notre économie dans son état initial (secteur des biens de consommation en situation de répartition équitable entre les deux biens A et B) et en introduisant un choc sur le prix de l'entreprise B⁶¹, qui cherche ainsi à accroître sa part de marché (**scénario n°1**). Le tableau 6.5 liste les valeurs assignées aux principaux paramètres du modèle, ainsi que les valeurs stationnaires initiales des principales variables endogènes. Nous avons fait le choix, dans ce modèle, d'attribuer aux fonctions d'investissement des coefficients identiques pour les quatre entités productives de notre économie. Les quatre firmes A, B, M et I ont donc des sensibilités identiques aux différents arguments des fonctions d'accumulation. Il en va de même pour l'intensité capitalistique des quatre entités, et des taux de salaires. En revanche, les deux firmes produisant des biens de consommation sont supposées distribuer une plus grande part de leur profit sous forme de dividendes. Le paramétrage que nous avons retenu place donc les firmes A et B sur un pied d'égalité : elles paient le même taux de salaire, et le même prix pour l'*input* comme pour les biens d'investissement. On pourrait presque dire que les marchés de facteurs sont parfaits dans ce modèle. Enfin, les deux firmes produisant des biens de consommation incorporent, au départ, le même pourcentage de matière première dans leur processus de fabrication (les deux biens sont identiques). En outre, la propension à consommer les salaires est nettement supérieure à la propension à consommer les profits, elle-même nettement supérieure à la propension à consommer le stock de monnaie.

⁶¹ Techniquement, le prix du bien B étant endogène (équation 6.44), nous allons, pour les premières périodes du modèle (état stationnaire initial), le rendre exogène afin de pouvoir effectuer un choc, et déclencher l'équation (6.44) uniquement à partir de la date de ce choc.

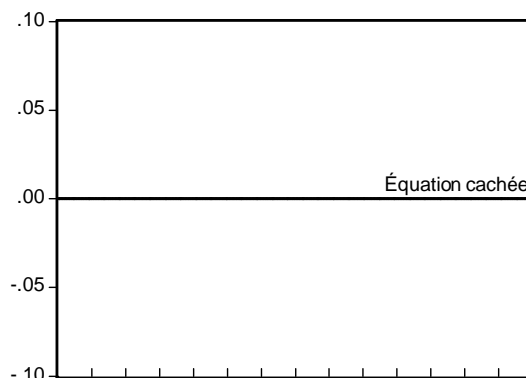
Tableau 6.5. Caractéristiques de l'état stationnaire initial du modèle

<i>Valeurs des principaux paramètres</i>			
Fonctions d'investissement	Coefficients de capital	Taux d'épargne des firmes	Cibles des taux de salaires
$\gamma_j^0 = 0,0325$	$\sigma_j = 2,3$	$sf_a = sf_b = 0,55$	$\tilde{w}_j^f = 6 \quad \tilde{w}_j^w = 10$
$\gamma_j^u = 0,03$		$sf_m = sf_i = 0,7$	
$\gamma_j^{rcf} = 0,1$	Taux d'autofinancement cibles		Coefficients d'input ⁶²
	$\tilde{TAF}_a = 0,66$	$\tilde{TAF}_b = 0,66$	$\alpha_a^m = \alpha_b^m = 0,39$
Propensions à consommer			
$\alpha_m^w = 0,04$	$\alpha_m^R = 0,04$	$\alpha^w = 0,95$	$\alpha^R = 0,6$
<i>Valeurs des variables endogènes</i>			
Taux d'endettement	Taux d'utilisation	Taux d'accumulation	Taux de profit après distribution
$lev_a = lev_b = 0,3246$	$u_a = u_b = 0,83$	$g_j = 0,0613$	$r_a^{cf} = r_b^{cf} = 0,039$
$lev_m = 0,159$	$u_m = 0,798$		$r_m^{cf} = r_i^{cf} = 0,049$
$lev_i = 0,159$	$u_i = 0,798$		
Taux d'autofinancement	Taux de croissance de l'emploi		Parts de marché réelles et monétaires
$TAF_a = TAF_b = 0,675$	$\hat{e} = 0,0613$		$PdMr_a = PdMr_b = 0,5$
$TAF_m = TAF_i = 0,841$			$PdMm_a = PdMm_b = 0,5$

La figure 6.3 représente l'équation cachée de notre modèle (l'équation (r) réécrite sous la forme $(M^s - M_a^R - M_a^w)/M^s$). Cette équation étant égale à zéro, nous pouvons en déduire qu'il n'y a pas de « trou noir » dans notre modèle, et que ce dernier respecte bien la cohérence entre stocks et flux.

⁶² Ces coefficients étant en réalité endogènes, 0,39 correspond à la valeur initiale que nous introduisons.

Figure 6.3. Équation cachée du modèle

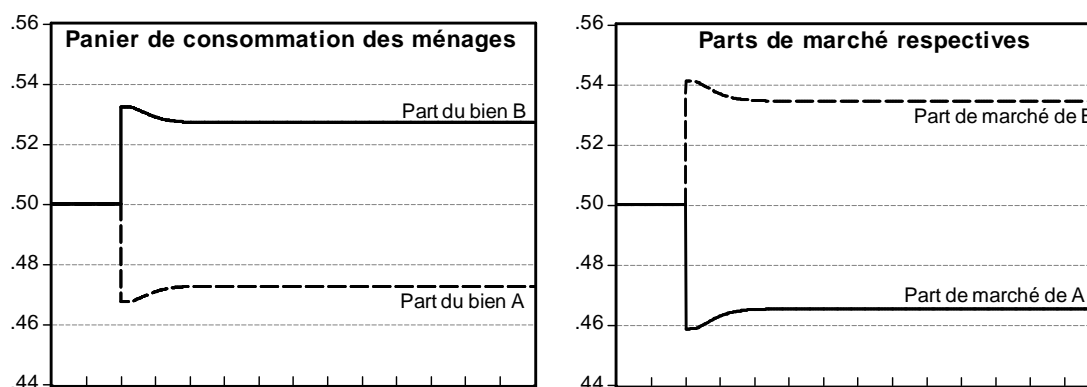


2.2.1. Effets d'un choc de concurrence

La simulation que nous réalisons repose sur un choc simple : une baisse – exogène – du prix du bien B (**scénario n°1**)⁶³. La figure 6.4 montre le premier effet de ce choc : en s'écartant de la firme A en termes de prix, la firme B attire à elle une plus grande part des clients. Les consommateurs sont légèrement sensibles à ce différentiel de prix, et substituent leurs achats en conséquence. La part des dépenses monétaires en biens B dans les achats des salariés passe de 50 % à 52,7 %. La part de marché (en unités vendues) de la firme B augmente, de 50 à 53,4 %. Cette différence entre la part des achats des salariés et la part de marché réelle du secteur B tient à deux phénomènes. Tout d'abord, les rentiers continuent de répartir leurs achats de manière égalitaire entre les deux biens. De plus, la part de marché réelle correspond à un ratio de quantités alors que la part des dépenses des ménages correspond à un ratio de sommes monétaires. Cela n'a, finalement, pas une grande importance : la firme B améliore sa situation comparativement à la firme A, dans la « bataille » pour le partage du marché (figure 6.4). On remarque cependant que la part du bien B dans le panier de consommation des ménages (donc la part de la firme B sur le marché du bien de consommation) augmente puis amorce un léger mouvement de diminution, avant de se stabiliser. La firme A connaît l'évolution inverse : une forte baisse au moment du choc, avant un léger redressement. Cet effet est dû à la concurrence par les prix qui s'exprime : la firme B a réduit son prix, mais la firme A le réduit également progressivement (figure 6.5).

⁶³ Le prix du bien B passe de 6,9 à 6,6 à une date t choisie arbitrairement.

Figure 6.4. Effet sur les parts de marché



Les causes de la réduction du prix de la firme A sont les suivantes : la baisse du prix de la firme B au départ réduit l'autofinancement de cette dernière, mais réduit également, dans une moindre mesure, l'autofinancement de la firme A. Le prix de la firme B est diminué par le choc (exogène), ce qui réduit immédiatement sa marge, donc son taux de profit (le temps d'une seule période : figure 6.6, cadrans inférieurs) et donc son taux d'autofinancement (figure 6.7), le tout face à un gain de clients qui représente une hausse de son taux d'utilisation (figure 6.6, cadran supérieur gauche). Cette hausse de taux d'utilisation provoque en retour un redressement du taux de profit (figure 6.6, cadrans inférieurs), qui ne compense cependant pas l'effet de la baisse de marge provoquée par la baisse de prix sur le taux d'autofinancement. De surcroît, le taux d'accumulation de la firme B augmente, ce qui explique la baisse du taux d'autofinancement. La firme A, pour sa part, voit son taux d'utilisation diminuer, ce qui représente initialement une baisse de son taux de profit (figure 6.6), et donc également, mais dans une moindre mesure que la firme B, une diminution de son taux d'autofinancement (figure 6.7). Les deux firmes subissent donc initialement, bien que pour des raisons différentes, une diminution de leur taux d'autofinancement : la firme B parce que son prix a diminué, la firme A parce que son taux de profit a diminué.

Figure 6.5. Évolution du prix des biens de consommation

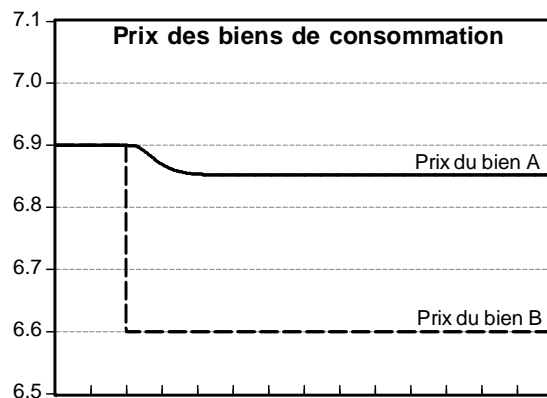


Figure 6.6. Évolution de la situation productive des firmes A et B

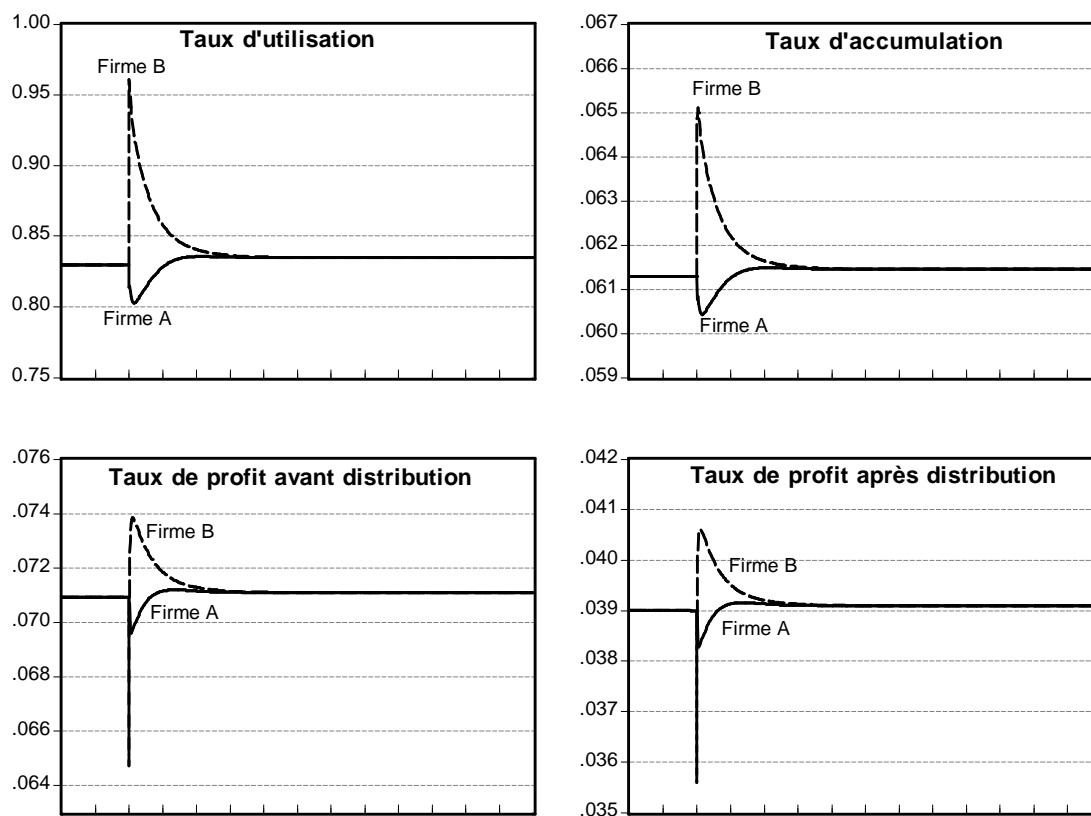
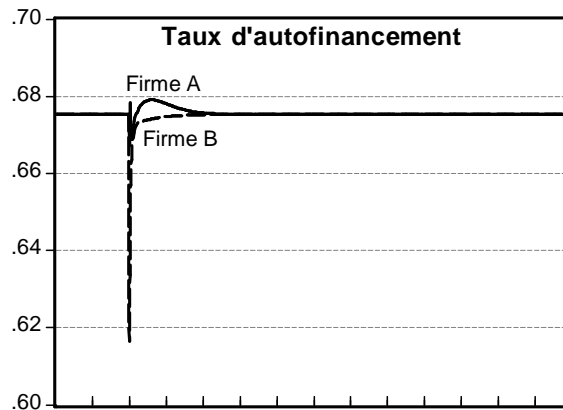
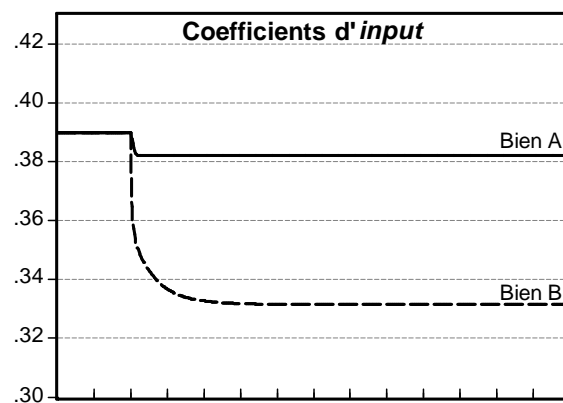


Figure 6.7. Effet sur les taux d'autofinancement



Cette baisse de taux d'autofinancement que subissent les deux firmes A et B déclenche immédiatement un processus de réduction de la qualité des biens et services de leur part, et ce pour les deux firmes (figure 6.8). La firme A réduit son pourcentage d'*input* incorporé dans le processus de production dans une moindre mesure que la firme B, parce que cette dernière est affectée plus durement par la baisse de prix initiale. En réalité, chaque firme réduit la qualité du bien qu'elle produit de manière à revenir à son taux d'autofinancement cible. La firme A finit cependant par dépasser ce taux cible⁶⁴, ce qui la pousse à déclencher une baisse de prix, qu'elle entame *après* la baisse de prix de la firme B (figure 6.5).

Figure 6.8. Effet sur la qualité des biens

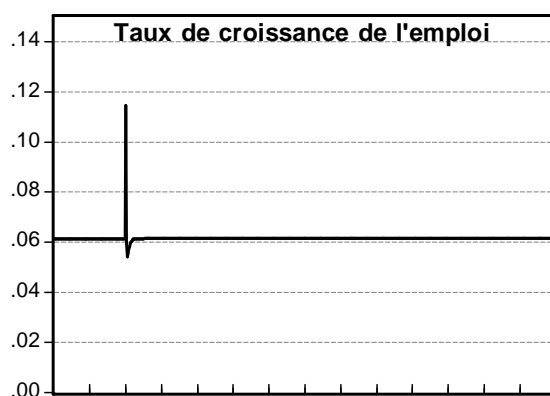


⁶⁴ Nous détaillons ci-après les conséquences de ce phénomène.

La qualité des deux biens s'est donc dégradée (figure 6.8). Notre simulation nous semble, sur ce point, reproduire un fait stylisé qui apparaît dans les tableaux 6.1 et 6.2 (et en annexe n° 5), à savoir le fait que les pratiques de seignuriage ne sont pas uniquement l'apanage des marques à bas prix, certaines grandes marques nationales ayant également recours à ce type de procédé.

Globalement, la baisse du prix des deux biens stimule les quantités demandées par les ménages (cet effet est cependant dû, comme dans le chapitre 5, au fait que ces derniers consomment une proportion fixe de leur revenu monétaire) qui stabilisent finalement – c'est-à-dire une fois passés les effets de première période dus au choc initial – l'économie à des taux d'utilisation et d'accumulation très légèrement supérieurs à leur valeur précédente : 83,5 % contre 83 % initialement (figure 6.6). Les taux d'accumulation passent de 6,13 % à 6,15 %, ce qui constitue une hausse plus que mineure, mais qui demeure positive. Si l'on regarde le taux de croissance de l'emploi, il présente toujours un pic dû à l'effet « quantités », qui se résorbe immédiatement pour se stabiliser à un niveau très légèrement supérieur à sa valeur initiale : 6,15 % contre 6,13 % également (figure 6.10). L'effet d'une concurrence accrue par les prix est donc faible sur l'économie si dans le même temps les firmes adaptent la qualité des biens et services qu'elles produisent à une valeur désirée ou cible du taux d'autofinancement.

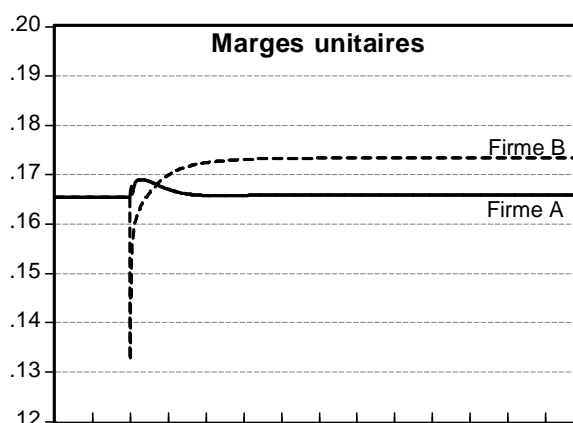
Figure 6.9. Effet sur l'emploi



Si l'on s'attache à présent à l'évolution des marges unitaires de profit des firmes A et B, définies comme le ratio de la différence entre le prix et le coût unitaire sur ce même coût

unitaire ($\theta_j = (p_j - UC_j)/UC_j$), on remarque deux choses (figure 6.10). D'abord la marge unitaire de la firme A, après une légère baisse initiale (qu'on ne distingue pas réellement sur la figure) puis un redressement dû à la modification de qualité, finit par se stabiliser à un niveau sensiblement identique à la valeur initiale : 16,59 % contre 16,54 %. En revanche, la marge de la firme B, après avoir fortement diminué au départ suite à la baisse exogène du prix du bien de cette firme, se restaure progressivement (via la baisse du pourcentage d'*input* incorporé dans la production du bien) pour se stabiliser à un niveau supérieur à sa valeur initiale : 17,34 % au lieu de 16,54 %. Cette différence tient à plusieurs éléments : d'abord à la très légère hausse des taux d'accumulation qui rend nécessaire une légère augmentation des marges, puis la réduction des coûts de production qui gonfle la part des marges rapportée à ces coûts. L'attaque concurrentielle déclenchée par la firme B via une baisse de son prix n'a donc pas abouti à la baisse des marges mais à leur hausse. La situation finale est caractérisée par des prix plus bas *et* des marges plus élevées. Les firmes ont en réalité transféré la contrainte liée à la baisse des prix sur les consommateurs eux-mêmes, puisqu'ils peuvent désormais acheter un peu plus de biens A et/ou B mais la qualité de ces deux biens s'est dégradée. La concurrence s'est donc exprimée au détriment des consommateurs eux-mêmes.

Figure 6.10. Effet sur les marges unitaires



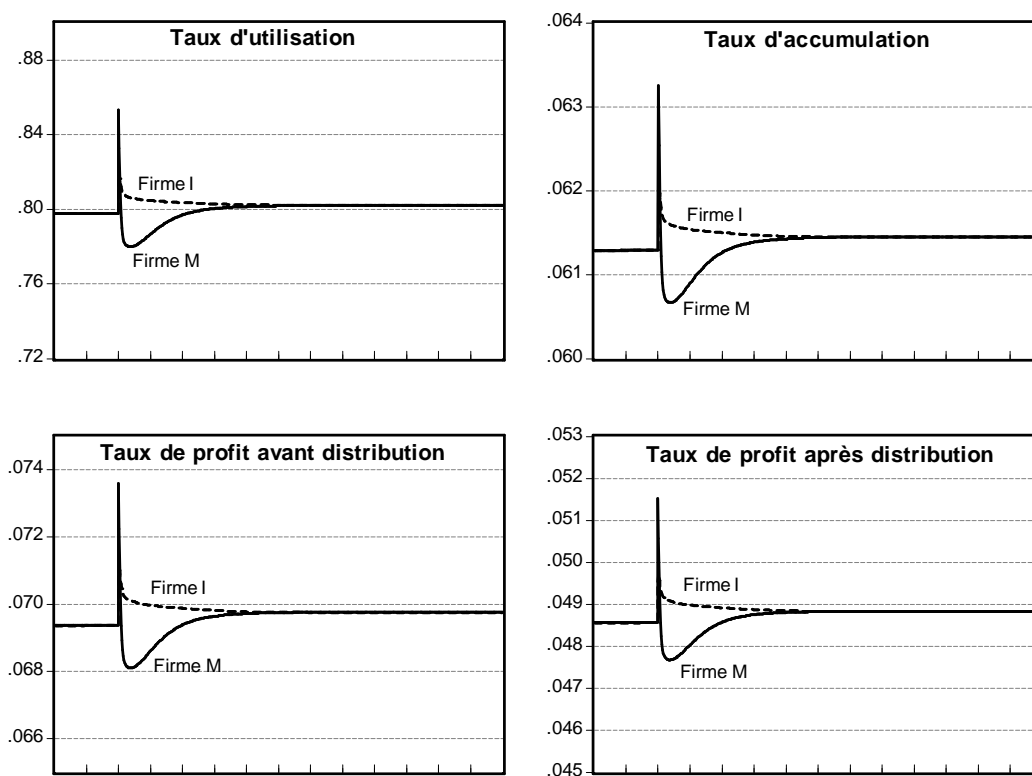
Il est nécessaire, à ce stade, d'apporter quelques précisions sur le mécanisme des équations (6.41) à (6.44). Ces mécanismes étant asymétriques, l'ampleur des variations de prix et de qualité que nous observons dans les simulations du modèle dépendent en grande

partie du choc initial sur P_b , mais surtout des deux paramètres λ et β . Ils traduisent, à eux deux, la rapidité et l'intensité de réaction des firmes A et B à tout déséquilibre entre le taux d'autofinancement effectif et désiré. Dès lors, si leur valeur est élevée, tout écart par rapport à la cible entraînera une forte variation du prix ou de la qualité, variation *qui sera acquise et ne sera plus compensée*. Choisir une valeur élevée pour ces deux paramètres provoque donc une diminution plus importante de la qualité à choc initial donné, et des baisses de prix plus fortes également. Si bien qu'il n'est pas possible, *per se*, de commenter les valeurs finales (en niveau) des coefficients de production, ni le *niveau* des prix. Cependant, dans notre modèle, quelle que soit la valeur de ces deux paramètres, les *évolutions* que nous venons de décrire sont toujours les mêmes : on assiste à une baisse de la qualité *des deux biens*, et à une baisse du prix *des deux biens également*. Plus les firmes réagissent rapidement et intensément à une déviation de leur taux d'autofinancement par rapport à sa cible (c'est-à-dire plus les firmes sont rigides sur le respect de leur objectif d'autofinancement), plus la qualité et le prix diminueront, et inversement. En tout état de cause, ces deux paramètres doivent prendre une valeur suffisamment faible pour éviter d'exagérer les réactions par les prix et par la qualité des deux firmes. Dans nos simulations, nous les avons normés à 0,25. C'est une valeur assez faible, qui évite de passer d'un extrême à l'autre à chaque déviation du taux d'autofinancement. Bien que faible, cette valeur n'empêche pas une réduction du prix *et* de la qualité des deux biens⁶⁵. De surcroît, quelle que soit la valeur de ces paramètres, on a toujours une réduction de la qualité plus importante que la progression du pouvoir d'achat.

La figure 6.11 présente quant à elle l'évolution des principales variables des firmes M et I. La firme M, qui produit les *inputs*, voit dans un premier temps sa situation se dégrader sur tous les plans (taux d'utilisation, d'accumulation et de profit) avant de se stabiliser à une valeur légèrement supérieure à celle initiale. Cet effet constaté est dû au fait que la firme B réduit son pourcentage d'*input*, ce qui déprime la demande adressée à ce secteur. La firme A fait ensuite de même. Mais la stimulation des quantités demandées par les consommateurs suite à la baisse des prix (qui est allée de pair avec cette baisse de qualité) permet de compenser cette diminution de la demande adressée à la firme M, et même de la relancer légèrement.

⁶⁵ Même avec une valeur de 0,01 pour β et λ notre modèle donne ce résultat, bien que les prix et les qualités *en niveau* subissent de moins amples variations.

Figure 6.11. Évolution des secteurs M et I



Nous obtenons donc un effet ambigu : une attaque concurrentielle permet au consommateur d'acheter plus de biens, mais ces biens sont en moyenne de moins bonne qualité. Sa situation s'est-elle améliorée ? Sans pouvoir trancher cette question de manière catégorique, nous tenons toutefois à apporter quelques éléments de réflexion. Si l'on regarde l'évolution du pouvoir d'achat des salariés, on constate la chose suivante : leur pouvoir d'achat en biens A (c'est-à-dire le rapport du salaire nominal sur le prix du bien A) a augmenté de 0,69 %, et celui en biens B de 4,54 %. Compte tenu de leurs coefficients de consommation à l'état stationnaire final, ils consomment en réalité 2,72 % d'unités de biens supplémentaires par rapport à la situation initiale. Leur pouvoir d'achat s'est donc bien accru. Mais si l'on regarde l'évolution de la qualité de ces biens, que l'on estime ici sur la base du pourcentage d'*input* incorporé (ce qui est forcément une approximation, mais qui est celle qui découle de la construction de notre modèle), on constate que la qualité du bien A a diminué de

2,01 % et celle du bien B de 15,02 %. La qualité moyenne du panier de biens des ménages⁶⁶ à l'équilibre final s'est donc réduite de 8,97 %. La conclusion est que la qualité moyenne des biens consommés se réduit davantage que le pouvoir d'achat dans ces mêmes biens n'augmente. Notre raisonnement ne saurait amener à une conclusion définitive et indiscutable, tant les notions que nous mobilisons ici sont des estimations. Il n'en demeure pas moins que les résultats des simulations ne peuvent pas réellement nous amener à conclure que le sort du consommateur s'est amélioré suite à l'attaque concurrentielle de la firme B (et suite à la réplique de la firme A).

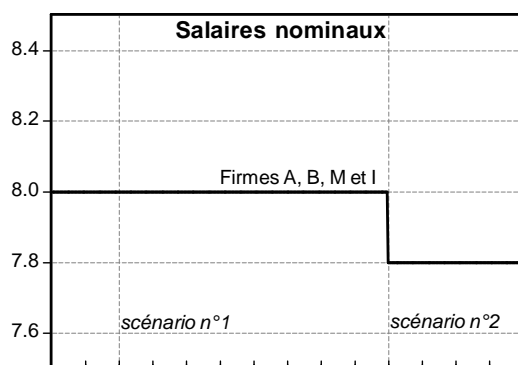
2.2.2. Effet d'une baisse générale des salaires

Nous allons simuler, à présent, un second choc exogène. Il s'agit d'un choc sur la position relative ρ_j de l'ensemble des firmes de l'économie dans les négociations salariales. Notre but est de mettre en évidence certains effets, par exemple, d'une dégradation du pouvoir de négociation des travailleurs, provenant par hypothèse de diverses causes extérieures à notre modèle⁶⁷ : de nouvelles réglementations qui rendent le travail plus flexible, des accords nationaux de branches, etc. Notre but n'est pas ici de discuter l'origine possible de ce choc s'il devait se produire, mais d'en analyser les conséquences une fois la concurrence activée. Dans les figures qui suivent, nous avons maintenu, dans une première période, le choc initial de concurrence (reprise du **scénario n°1**), puis avons simulé ce choc sur le rapport de force des *managers* dans les négociations salariales à une date postérieure (**scénario n°2**). Chaque figure présentera donc deux chocs sur les variables que nous suivons. Le premier effet – mécanique – de ce choc est de provoquer une diminution de tous les salaires nominaux (figure 6.12).

⁶⁶ Calculée comme la moyenne des coefficients d'*input* de chaque bien pondérés par la part de marché réelle (en quantités) de la firme fabriquant le bien en question.

⁶⁷ Les paramètres ρ_j passent de 0,5 à 0,55.

Figure 6.12. Effet sur les salaires nominaux d'une baisse du pouvoir de négociation des salariés



Le premier effet (immédiat) de cette baisse généralisée des salaires est une baisse des taux d'utilisation et des taux d'accumulation des firmes A et B (figure 6.13), car la baisse des salaires provoque une diminution de la demande. De même, le taux de croissance de l'emploi diminue fortement l'espace d'une période (figure 6.14). Cet effet n'est que transitoire, et les firmes commencent aussitôt à répercuter cette baisse des salaires (qui augmente, toutes choses égales par ailleurs, leur taux d'autofinancement) sur les prix (figure 6.15). Cette baisse des prix des deux biens provoque un rétablissement de la demande (*via* les quantités consommées) et donc un rétablissement des taux d'utilisation, d'accumulation et de croissance de l'emploi (figures 6.13 et 6.14).

Figure 6.13. Effet sur les taux d'utilisation et d'accumulation

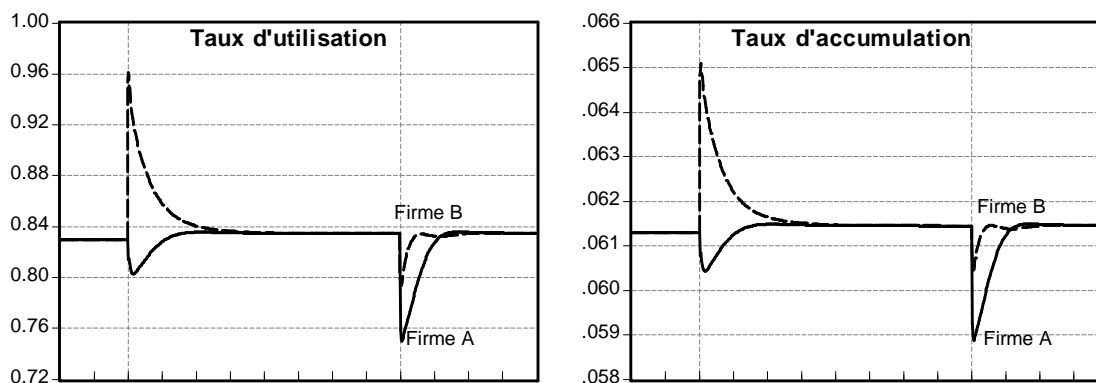
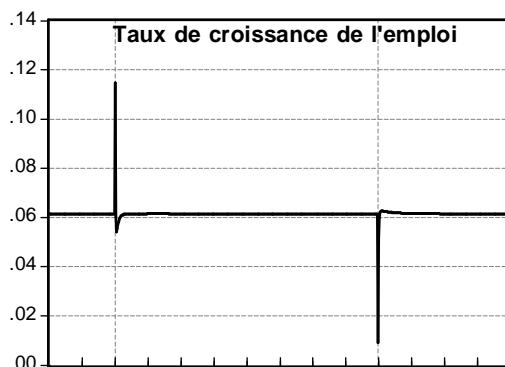
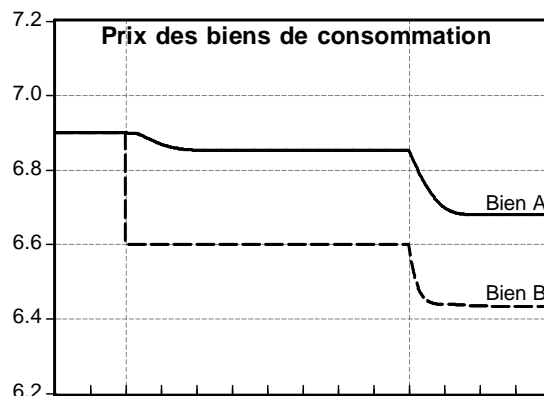


Figure 6.14. Évolution du taux de croissance de l'emploi

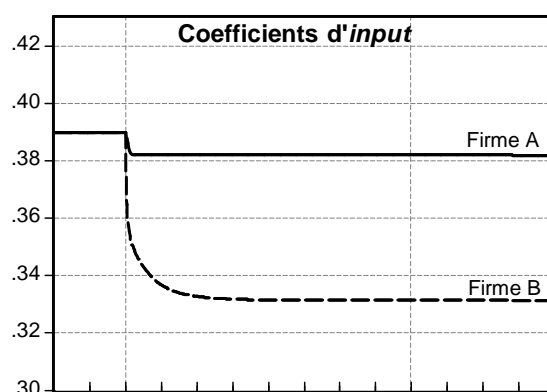


La conclusion est qu'une baisse générale des salaires nominaux, si les entreprises se font concurrence en répercutant les hausses d'autofinancement sur les prix, n'amène aucun effet sur l'économie : les taux d'utilisation ne subissent que des perturbations transitoires, tout comme les taux d'accumulation et les autres variables endogènes. On retrouve finalement, dans ce modèle, un résultat des modèles kaleckiens. Les firmes ont répercuté sur le prix de leur bien la baisse des salaires : cette dernière représente, toutes choses égales par ailleurs, une hausse du taux d'autofinancement (baisse des coûts de production à prix donné), que les firmes « utilisent » pour baisser leurs prix dans l'espoir d'attirer des clients supplémentaires (figure 6.15). La firme A espère ainsi récupérer des parts de marché. Cependant, la firme B elle aussi abaisse son prix, ce qui ne permet pas à la firme A de réduire l'écart de prix avec son concurrent (l'écart s'accroît même légèrement, expliquant – concomitamment à la baisse de salaire des travailleurs – la hausse de la part du bien B dans la consommation des ménages).

Figure 6.15. Effet sur les prix des biens de consommation



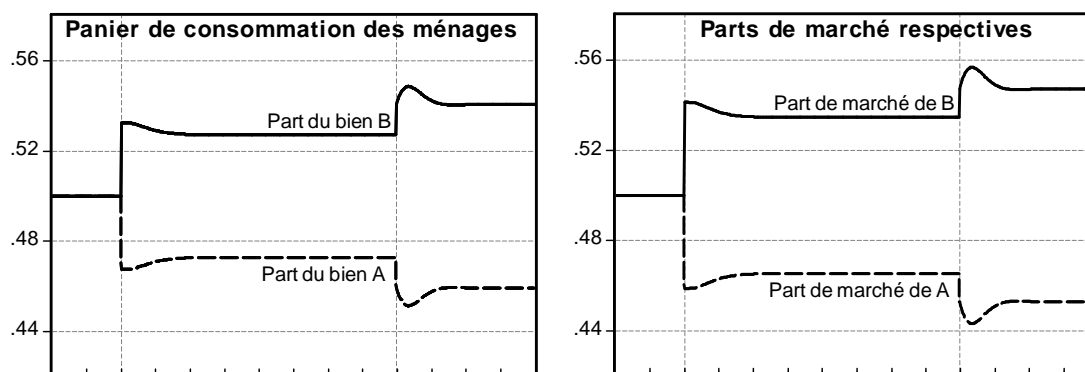
L'effet final sur la qualité est quasi-imperceptible (figure 6.16), le pourcentage d'*input* incorporé dans la fabrication du bien A passe à 38,19 %, contre 38,21 % à l'issue du premier choc (c'est-à-dire à l'issue du **scénario n°1**). Le pourcentage d'*input* incorporé dans le bien B reste sensiblement le même : 33,135 % contre 33,141 % initialement. La modification de qualité paraît donc négligeable (même si les résultats du scénario vont, en fait, toujours dans le sens d'une dégradation – très faible mais persistante – de la qualité des biens).

Figure 6.16. Évolution des coefficients d'*input*

La figure 6.17 présente l'évolution du panier de consommation des ménages et des parts de marché respectives. La baisse des salaires nominaux entraîne dans un premier temps, toutes choses égales par ailleurs, une baisse du pouvoir d'achat des ménages. Ces derniers

substituent donc le bien B au bien A dans leurs dépenses. Puis les firmes répercutent, à la période suivante, cette baisse des salaires sur leurs prix. Comme la firme A diminue son prix, elle amortit l'impact de la baisse du salaire nominal sur les coefficients de consommation, mais ne peut ramener le choix des ménages au niveau initial, car la firme B fait de même, accroissant même légèrement l'écart de prix avec la firme A. Finalement, même si la baisse des salaires nominaux n'a pas eu d'impact macroéconomique notable, les biens B ont pris un peu plus de place dans l'économie (figure 6.17). À nouveau, la valeur à laquelle vont se stabiliser les coefficients de consommation et les parts de marché dépendent grandement du paramètre λ (vitesse de répercussion sur les prix). Ce modèle ne peut donc permettre de prédire dans quelle ampleur la firme B va réellement accroître sa part de marché suite à une baisse des salaires. En revanche, quelle que soit la valeur du paramètre λ , on assistera à une hausse de la part du bien B dans le panier des ménages, assez forte au départ puis amortie par les baisses de prix successives des deux firmes.

Figure 6.17. Partage du marché



Le pouvoir d'achat des ménages se modifie à l'issue de ce choc : alors qu'il ne change guère si on le calcule pour chaque bien séparément, la substitution des biens dans le panier des ménages permet à ces derniers de consommer 2,77 % de biens supplémentaires vis-à-vis de l'état stationnaire initial (c'est-à-dire avant le **scénario n°1**). À l'issue du scénario n°1 le pouvoir d'achat avait augmenté de 2,72 %. Le gain de 2,77 % représente donc une progression supplémentaire de 0,05 points. Cependant, la qualité moyenne du panier de biens

des ménages diminue de 9,16 %, contre 8,97 % à l'issue du **scénario n° 1**. Le pouvoir d'achat des ménages est à nouveau contrebalancé par une baisse plus forte de la qualité moyenne des biens qu'ils consomment. Cette baisse de la qualité moyenne n'est en revanche pas due à la baisse de qualité de chaque bien (puisque cette dernière n'est quasiment pas modifiée), mais plus à la substitution des biens par les ménages : on passe peu à peu à une économie produisant des biens à bas prix pour des salariés à bas salaires.

2.2.3. Synthèse

Voici, en quelques lignes, les principales conclusions du modèle que nous avons bâti dans ce chapitre.

- En activant la concurrence par le prix du bien B dans un premier temps, avec un mécanisme de report des deux firmes sur la qualité de leur bien lorsque le taux d'autofinancement est inférieur à sa valeur désirée et sur leur prix lorsque qu'il est supérieur à cette même valeur, on aboutit à des effets faibles, mais légèrement positifs (*dans ce modèle*).
- Cela se paie cependant d'une réduction généralisée de la qualité des biens et services produits par les secteurs où la concurrence a été déclenchée. Les firmes se sont fait concurrence par les prix, et ont reporté la contrainte sur la qualité de leurs produits, en pratiquant ce que nous avons appelé du « seigneurage industriel ». Elles ont donc reporté la contrainte sur le consommateur lui-même.
- Les marges de profit ne sont pas réduites dans ce **scénario n°1**, elles ont légèrement progressé. Une concurrence plus rude n'a donc pas réduit les marges unitaires de profit.
- Si l'on ajoute, après que la concurrence se soit activée, un renforcement du pouvoir de négociation des *managers* sur les salaires, alors on n'observe pas d'effet macroéconomique global, mais on constate une éviction supplémentaire de la firme A au profit de la firme B (**scénario n°2**).
- Cela se traduit par un abaissement de la qualité moyenne des biens produits et consommés dans l'économie, les biens de qualité relativement inférieure se substituant progressivement à ceux de qualité relativement supérieure.
- Dans chaque scénario, la conclusion finale quant au bien-être du consommateur est ambiguë : son pouvoir d'achat est supérieur, mais la qualité moyenne des biens qu'il

consomme diminue plus que son pouvoir d'achat ne progresse. On ne peut pas réellement établir que sa situation s'est améliorée.

Conclusion : une loi de Gresham industrielle

Ce chapitre nous a tout d'abord amenés sur la trace des pratiques industrielles, notamment celle qui consiste pour les firmes à tenter de proposer des biens « adultérés » ou « seigneuriés ». Après avoir mis en évidence différentes sources qui permettent d'identifier le phénomène, nous l'avons interprété comme une manière dont la concurrence se déroule. Cette manière de se faire concurrence permet aux firmes de s'accaparer des parts d'une demande dont la croissance est limitée, tout en défendant les marges et en proposant des prix moins élevés. Nous avons donc proposé une théorie où la concurrence fait effectivement baisser les prix, mais sans faire baisser les marges. Moins cher ne signifie donc *en rien* une marge de profit plus faible. Mais nous avons montré, à l'aide d'un modèle *stock flow consistent* que cela ne profite pas forcément au consommateur car, s'il peut consommer davantage de biens, leur qualité a été modifiée pendant le processus. Peu à peu, l'économie produit des biens moins chers mais dont la qualité se dégrade progressivement, *et de manière généralisée*. Ce cadre met en scène ce qu'on pourrait appeler une « loi de Gresham industrielle », où les « mauvaises » marchandises chassent peu à peu du marché les « bonnes » qui occupaient auparavant la première place.

Conclusion générale

14 juillet 2009, dixième étape du Tour de France. Étape de plaine de 193 kilomètres reliant Limoges à Issoudun. Depuis quelques années déjà s'est généralisé l'usage des oreillettes qui permet aux directeurs sportifs de donner des consignes directement aux coureurs en fonction de leur position dans le peloton et de leur classement général. L'organisation du Tour, conjointement avec l'Union cycliste internationale, souhaitant revenir à l'état d'esprit d'une vraie compétition libre et non faussée, a décidé, à titre expérimental, d'en interdire l'usage. Le but affiché est clairement d'inciter les coureurs et leurs équipes à courir une « vraie » course, sans consignes en temps réel mais en suivant les informations dispensées par les ardoisiers et commissaires de course, et en répondant aux incitations hurlées par le directeur sportif dans le mégaphone à ses coureurs (incitations que tous les protagonistes, y compris les adversaires, peuvent entendre à tout moment). Les organisateurs espéraient réellement en retirer une course épique, pleine de saveur et de rebondissements, dont le bénéficiaire final serait le public. C'était oublier que toute mesure de ce genre se comptabilise « en partie double », et qu'elle arme toujours deux bras à la fois : face à cette nouvelle configuration de course qu'ils jugeaient peu appétissante, les équipes et les coureurs décidèrent de « boycotter » l'étape en ne menant aucune offensive et en se jouant des rares échappés auxquels le peloton ne laissa jamais trop d'avance, afin de les reprendre 1000 mètres avant l'arrivée, faisant de cette étape l'une des plus ennuyeuses de l'histoire du Tour. La seconde expérimentation du même genre qui devait avoir lieu quelques jours plus tard lors d'une étape de moyenne montagne ne vit jamais le jour, l'UCI battant en retraite face à ce raté.

Quel est le rapport entre ce petit intermède sportif et notre thèse ? Simplement que faire jouer à quelqu'un un jeu qu'il n'a pas envie de jouer n'est pas chose aisée, et qu'en prévoir les effets sans tenir compte de la manière dont il pourrait réagir et « contre-attaquer » revient à mener une analyse incomplète de la situation. La concurrence est, depuis les origines de l'économie politique, vue comme un processus qui permet la sélection des meilleures firmes, favorise l'efficacité économique et ce pour le plus grand bien des peuples. Notre thèse nous a cependant amenés dans les coulisses de la concurrence, là où se jouent les conflits d'intérêts et donc, par la même occasion, là où se déterminent en partie les stratégies et positions de force de ce libre jeu des conflits. Nous avons fourni un éclairage nouveau sur la concurrence, sur la base d'une théorie postkeynésienne.

Nous avons d'abord dû établir l'histoire du courant postkeynésien en matière de théorie des prix et de concurrence. Retracer cette histoire nécessitait plusieurs choses. Il était

d'abord nécessaire de replacer ce courant face à d'autres économistes revendiquant également le label « keynésien » et qui constituent actuellement l'école keynésienne dominante en matière de théorie des prix : les nouveaux keynésiens. Nous avons montré qu'entre ces deux courants, une illusion de convergence analytique pouvait émerger si l'on observait les choses en surface, les nouveaux keynésiens mobilisant le cadre de la concurrence imparfaite, que les fondateurs du courant postkeynésien avaient contribué à construire. Nous avons ensuite insisté sur l'erreur que constituait cette conclusion, tant les postkeynésiens ont, à la fin de leur carrière, renoncé ou émis de sérieux doutes quant à leurs travaux initiaux sur la concurrence imparfaite. Nous avons montré que, malgré les hésitations que l'on peut discerner chez ces auteurs quant au remplacement de cette théorie, la théorie postkeynésienne des prix trouve son renouvellement dans les travaux sur la théorie des prix administrés de Gardiner Means et dans ceux sur le lien entre marge de profit et autofinancement de l'investissement d'Eichner et de Wood. Les deux piliers de cet ensemble théorique sont d'abord la décentralisation des marchés qui donne *de facto* aux firmes un pouvoir sur les prix, puis la nécessité d'autofinancer en partie l'investissement qui explique le montant des marges que les firmes *doivent* réaliser. Nous avons insisté sur les raisons pour lesquelles cet ensemble analytique constitue la « véritable » théorie postkeynésienne des prix et des marges de profit, et non une simple « autre » théorie à égalité avec celle de la concurrence imparfaite, et qui inviterait chaque économiste à faire son choix parmi les deux. Nous avons montré que cette théorie postkeynésienne renouvelée permettait non seulement de rendre compte autant que la NEK des résultats empiriques obtenus par cette dernière, mais en plus d'échapper au problème fondamental de l'élasticité-prix de la demande à court terme à laquelle fait face tout économiste mobilisant le cadre de la concurrence imparfaite. La première partie de cette thèse s'est donc terminée sur la conclusion que la théorie postkeynésienne des prix n'est plus la théorie de la concurrence imparfaite, et que la « nouvelle » permet mieux que l'ancienne de rendre compte du monde réel.

Il nous a ensuite fallu mobiliser cette théorie postkeynésienne pour rendre compte du paradoxe observé qui a servi de point de départ à cette thèse, à savoir le fait que les économies développées ont été rendues de plus en plus concurrentielles par un ensemble de politiques économiques depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale (mais de manière plus significative depuis trente ans) sans parvenir à réduire les taux de profit réalisés par les firmes des pays concernés. Nous avons d'abord insisté sur les racines de ces politiques de la concurrence, qui se situent dans la théorie économique traditionnelle mais qui ont été justifiées par un

ensemble de maximes que nous avons qualifié d'« idéologie pratique de la concurrence ». Nous avons également montré que la mise en œuvre de ces politiques ne s'est pas accompagnée d'un mouvement global et général de baisse des profits des sociétés non-financières. Cela est tout à fait interprétable dans le cadre de la théorie postkeynésienne à la Wood, car l'intensification de la concurrence ne modifie pas les marges de profit que les firmes *doivent* réaliser pour autofinancer leur investissement. En revanche, si l'intensification de la concurrence ne modifie pas les marges, elle met tout en œuvre pour que les firmes se fassent concurrence par les prix. C'est pourquoi nous avons envisagé que les firmes déclenchent une concurrence par les prix qui ne comprime pas leurs marges, en reportant la contrainte sur d'autres agents. La concurrence ne baisse donc pas les marges mais les coûts de production. Cela pose un problème de taille lorsqu'il s'agit d'analyser les effets macroéconomiques de l'intensification de la concurrence, car il n'est plus possible de savoir, *a priori*, si l'activité économique dans son ensemble est stimulée et si la situation du consommateur, qui accède à des biens moins chers mais dont le salaire s'est potentiellement dégradé pour produire ces biens moins chers, s'est améliorée. Notre thèse s'est centrée sur deux cas possibles de report de contrainte. Le premier cas a concerné la possibilité pour les firmes qui se font concurrence par les prix d'user du rapport de force dont elles disposent sur leurs fournisseurs et/ou sous-traitants pour obtenir de leur part des tarifs revus à la baisse, afin de maintenir leurs marges de profit. Nous l'avons imaginé dans le cadre d'une référence à un taux d'autofinancement désiré de ces firmes. Nous sommes parvenus à la conclusion que la concurrence a alors de faibles effets sur l'emploi, qu'elle ne diminue pas les marges de profit et surtout qu'elle finit par retomber sur les épaules des salariés. Dans ce dernier cas, la concurrence par les prix s'accompagne d'une hausse des inégalités, certains bénéficiant d'un salaire réel supérieur du fait de la baisse des prix obtenue *in fine* par la baisse du salaire réel des autres salariés.

Enfin, notre thèse a avancé l'idée que la concurrence pouvait tout à fait se retourner contre celui-là même qu'elle est censée favoriser, à savoir le consommateur, en proposant à ce dernier des biens moins chers, mais au prix d'une réduction de leur qualité. Nous avons mis l'accent sur une pratique particulière de baisse de la qualité, à savoir une réduction de la quantité d'*input* incorporée dans la fabrication d'un bien, mais en continuant de présenter ce bien comme le même qu'initialement. Cette pratique, à laquelle nous avons donné le nom de « seigneurillage industriel », et qui émerge à première vue sous un aspect frauduleux, existe également sous des aspects qui sont entièrement licites. Elle permet aux entreprises de

proposer des biens moins chers, donc de stimuler la croissance de la demande pour ces biens, tout en maintenant les marges de profit nécessaires au financement de l'investissement à long terme. Nous avons montré comment ce type de pratique peut remporter le succès auprès du consommateur, principalement du fait des difficultés qu'éprouve ce dernier à évaluer la qualité des biens et services et du fait de sa contrainte de revenu et de liquidité. La modélisation macroéconomique que nous avons réalisée a montré que cette pratique aboutit à une baisse généralisée de la qualité lorsqu'une firme procède à une attaque par les prix, ainsi qu'à une hausse des marges unitaires de profit. La situation du consommateur demeure systématiquement ambiguë, son pouvoir d'achat s'étant amélioré, mais moins que la qualité des biens qu'il consomme ne s'est dégradée.

Notre thèse nous amène donc à avoir un point de vue plus que sceptique sur la capacité des politiques de concurrence à améliorer le bien-être du consommateur et à réduire les « rentes de monopole ». Vue sous cet angle, la concurrence n'est plus un processus d'allocation des ressources mais un processus de répartition des contraintes, où toute contrainte imposée à un acteur peut se retrouver supportée par un autre, qui n'a tout simplement pas les moyens de la reporter à son tour. Les firmes ont les moyens de défendre leurs marges, et il est vain d'attendre de la concurrence qu'elle les empêche d'obtenir les marges de profit qu'elles sont dans la nécessité de réaliser. C'est finalement à un réel théorème d'impossibilité de la concurrence auquel nous aboutissons. Soit l'ouverture à la concurrence est laissée au libre jeu des acteurs, et dans ce cas elle touchera celui qui n'était pas visé initialement, sans doute les salariés/consommateurs eux-mêmes (que ce soit directement ou *via* les fournisseurs), mais sans que les marges de profit n'aient été réduites entre-temps. Soit il est nécessaire de protéger les acteurs initialement non concernés du jeu de reports dans lequel ils risquent d'être entraînés. On pourrait par exemple imaginer que l'ouverture à la concurrence s'accompagne de mesures de protection des salariés et de leurs conditions de travail, ce qui empêcherait les firmes de leur faire porter le poids de l'ajustement... mais desserrerait immédiatement la contrainte sur les prix au niveau du marché des biens et services, rendant la concurrence non opérante entre firmes qui font face à une demande dynamique.

Bien qu'ayant offert un point de vue postkeynésien, cette thèse a finalement peu parlé de Keynes. Ce dernier n'a pas participé à la construction de l'édifice de la concurrence imparfaite, et les questions de concurrence n'ont jamais réellement occupé une place majeure dans sa réflexion. Qu'aurait-il pensé des politiques de la concurrence mises en place dans les

économies développées dans la seconde moitié du 20^{ème} siècle et désormais dans de nombreux pays émergents ? Nous nous contenterons ici d'apporter quelques éléments de réflexion sur ce à quoi aurait pu ressembler son point de vue sur la question. Crotty (1999) exhume différents textes de Keynes à ce propos. Ainsi, en 1927, lors d'une conférence du Parti libéral, Keynes dit :

« In fact, under modern conditions the wastes and expenses of cut-throat competition and the beggar-my-neighbor business, which we used to applaud so whole-heartedly, are so devastating that every go-ahead and prosperous industry spends half of its time trying to get rid of them; and those industries which still persist in small units and free competition – like coal and cotton, to take two prominent examples – are rapidly going bankrupt and will continue to go bankrupt until they alter their ways »

Keynes (1981, p. 642)

Pour Keynes, la cartelisation est un fait de son époque, et il se révèle totalement contre-productif de chercher à lutter contre, alors qu'il serait possible de chercher à aiguiller ce mouvement de cartelisation dans le sens voulu par l'intérêt public, c'est-à-dire de l'orienter subtilement de manière à lui faire atteindre les objectifs voulus par la société dans son ensemble :

« Combination in the business world, just as much as in the labour world, is the order of the day; it would be useless as well as foolish to try to combat it. Our task is to take advantage of it, to regulate it, to turn it into the right channels »

ibid., p. 643.

De surcroît, les gouvernements ne doivent pas, selon lui, agir en tant qu'institutions chargées de mettre en place les règles du jeu. Au contraire, leur rôle est de prendre acte de la tendance à l'association et à la coopération entre les entreprises saines, de l'encourager tout en la régulant :

« The Government must recognize the trend of soundly run business towards trust and combines. It must be prepared to recognise their existence as beneficent institutions in right conditions; and it must adopt an attitude towards them at the same time of encouragement and regulation »

ibid., p. 645

En substance, Keynes nous dit que la mise en place des politiques économiques de la concurrence est au mieux une perte de temps pour les États. Ces derniers ont plus à gagner à tirer parti des pratiques anticoncurrentielles des firmes (c'est-à-dire obtenir des contreparties en échange de la cartellisation) plutôt que de vouloir les interdire à tout prix.

Notre thèse a montré que la manière dont les firmes se font concurrence et agissent en économie monétaire de production coupe définitivement le lien entre degré de concurrence et marges de profit. « *The firms are, so to say, taxing the consumers to pay for their investment* », écrit Joan Robinson en 1970. Cette phrase pourrait servir, à elle seule, de conclusion générale à cette thèse : faire croire que la concurrence permettra au consommateur de bénéficier d'une situation meilleure à moindre coût est une illusion, car c'est toujours ce consommateur qui, en dernier ressort, paye une partie de l'investissement nécessaire à la production des biens et services qu'il consomme. Croire que la concurrence entraînera pour lui une « participation aux frais » moins importante relève de l'illusion. Il est soit condamné à payer directement le prix de la production des biens et services qui le font tant rêver, soit condamné, en croyant payer un prix moins élevé pour cette même production, à en supporter le coût *autrement*. Il demeure en quelque sorte, un des « financeurs en dernier ressort » du système productif en économie monétaire de production.

Bibliographie

- AGLIETTA, M. et REBÉRIOUX, A. (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris.
- AKERLOF, G.A. et YELLEN, J.L. (1985), « A Near-Rational Model of the Business Cycle, With Wage and Price Inertia » *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 100 (supplement), 823-838.
- AMIRAUT, D., KWAN, C. et WILKINSON, G. (2006), « Survey of Price-Setting Behaviour of Canadian Companies », Banque du Canada, document de travail n° 2006-35.
<http://www.bankofcanada.ca/fr/res/wp/2006/wp06-35.pdf>
- ANDREWS, P.W.S. (1949), *Manufacturing Business*, MacMillan, London.
- APEL, M., FRIBERG, R. et HALLSTEN, K. (2003), « Microfoundations of Macroeconomic Price Adjustment: Survey Evidence from Swedish Firms » *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 32, No. 2 (Apr.), 313-338.
- ARROW, K.J. et DEBREU, G. (1954), « Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy » *Econometrica*, Vol. 22, No. 3 (Jul.), 265-290.
- AUCREMANNE, L. et DRUANT, M. (2005), « Price-setting Behaviour in Belgium: What Can Be Learned from an Ad Hoc Survey? » ECB Working Papers Series n°448 (Mar.)
<http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp448.pdf>.
- AZARIADIS, C. (1975), « Implicit Contracts and Underemployment Equilibria » *The Journal of Political Economy*, Vol. 83, No. 6 (Dec.), 1183-1202.
- BAIN, J.S. (1951), « Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940 » *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 65, No. 3 (Aug.), 293-324.
- BAIN, J.S. (1956), *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- BALL, R.J. (1964), *Inflation and the Theory of Money*, George Allen and & Unwin, London.
- BALL, L. et MANKIW, N.G. (1994), « A Sticky-Price Manifesto » *Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy*, Vol. 41, (Dec.), 127-151.
- BALL, L. et ROMER, D. (1991), « Sticky Prices as Coordination Failure » *The American Economic Review*, Vol. 81, No. 3 (Jun.), 539-552.
- BARRÈRE, C. (1985), « Hypothèses keynésiennes et dynamique des prix » in *Keynes aujourd'hui : théories et politiques*, Barrère, A. (éd.), 1985, Economica.
- BARRO, R.J. (1972), « A Theory of Monopolistic Price adjustment » *The Review of Economic Studies*, Vol. 39, No. 1 (Jan.), 17-26.

- BASILE, L. et SALVADORI, N. (1984-85), « Kalecki's Pricing Theory », *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 7, No. 2 (Winter), 249-262.
- BATSCH, L. (2002), *Le capitalisme financier*, La découverte, Coll. « Repères ».
- BERLE, A.A. et MEANS, G.C. (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, Mac Millan, New-York.
- BERTRAND, J. (1883), « Théorie des richesses » *Journal des savants*, Septembre, 499-508.
- BLANCHARD, O.J. (1983), « Price Asynchronization and Price-Level Inertia » dans *Inflation, Debt, and Indexation*, R. Dornbusch et M. Simonsen (éd.), MIT Press, 1983.
- BLANCHARD, O.J. (1994), « Comment on 'Sticky Prices: Academic Theories Meet the Real World', in *Monetary Policy*, Mankiw, N.G. (éd.), 1994, University of Chicago Press: Chicago.
- BLANCHARD, O.J. et KIYOTAKI, N. (1987), « Monopolistic Competition and the Effects of Aggregate Demand » *American Economic Review*, Vol. 77, No. 4 (Sep.), 647-66.
- BLINDER, A.S. (1991) « Why Are Prices Sticky? Preliminary Results from an Interview Study » *The American Economic Review*, Vol. 81, No. 2 (May, Papers and proceedings), 89-100.
- BLINDER, A.S., CANETTI, E.R.D., LEBOW, D.E. et RUDD, J.B. (1998), *Asking About Prices. A New Approach to Understanding Price Stickiness*, Russell Sage Foundation, New-York.
- BOULHOL, H. (2005), « The Convergence of Markups » *Cahiers de la MSE*, Série blanche TEAM, 05-19.
- BOULHOL, H. (2006), « Why Haven't Price-Cost Margins Decreased with Globalization? » *Cahiers de la MSE*, série blanche TEAM, 06-07.
- BOYER, R. et FREYSSENET, M. (2000), *Les modèles productifs*, La Découverte, Coll. « Repères », Paris.
- CAPLOVITZ, D. (1967), *The Poor Pay More: Consumer Practices of Low-Income Families*, Free Press, New York. [1^{ère} édition en 1963].
- CAPOĞLU, G. (1991), *Prices, Profits and Financial Structures: A Post-Keynesian Approach to Competition*, Edward Elgar, Aldershot.
- CARSON, J. (1990), « Kalecki's Pricing Theory Revisited » *The Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 13, No. 1 (Fall), 146-152.
- CAUCUTT E., GHOSH M. et KELTON C., (1999) « Durability versus concentration as an explanation for price inflexibility » *Review of Industrial Organization*, Vol. 14, No. 1, 27-50.

- CECCHETTI, S.G. (1986), « The Frequency of Price Adjustment: A Study of the Newsstand Prices of Magazines » *Journal of Econometrics*, Vol. 31, No. 3 (Apr.), 255-274.
- CHRISTOPOULOU, R. et VERMEULEN, P. (2008), « Markups in the Euro Area and the US over the Period 1981-2004: a Comparison of 50 Sectors » ECB Working Papers Series, No. 856 (Jan.), www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp856.pdf.
- COLANDER, D.C. et LANDRETH, H. (1996), *The Coming of Keynesianism to America: Conversations with the Founders of Keynesian Economics*, Edward Elgar, Brookfield, Vermont.
- COMBE, E. (2008), *La politique de la concurrence*, La Découverte, Coll. « Repères », Paris.
- COOPER, R. et JOHN, A. (1988), « Coordinating Coordination Failures in Keynesian Models » *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 103, No. 3 (Aug.), 441-463.
- CORDONNIER, L. (2006), « Le profit sans l'accumulation : la recette du capitalisme gouverné par la finance » *Innovations*, Vol. 1, No. 23, 79-108.
- CORDONNIER, L. (2010), *L'économie des Toambapiks. Une fable qui n'a rien d'une fiction*, Raisons d'agir, Paris.
- COTTA, A. (1959), « Marges de profit et prix », *Économie appliquée*, No. 4 (Oct.–Déc.), 593-622.
- COTTA, A. (1967), « Théorie des prix et oligopole » Rapport au congrès des économistes de langue française, *Revue d'économie politique*, Vol. 77, 339-373.
- COURBIS, R. (1968), « Le comportement d'autofinancement des entreprises », *Économie appliquée*, No. 3-4, (Juil.–Déc.), 749-821.
- COURNOT, A. (1838), *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, [rééd. (2001), Dunod, Paris].
- CROTTY, J. (1999), « Was Keynes a Corporatist? Keynes's Radical Views on Industrial Policy and Macro Policy in the 1920s » *Journal of economic Issues*, Vol. 33, No. 3 (Sep.), 555-577.
- CROTTY, J. (2002), « The Effects of Increased Product Market Competition and Changes in Financial Markets on the Performance of Nonfinancial Corporations in the Neoliberal Era » Political Economy Institute, Univ. of Mass. Amherst, *Working Paper Series*, No. 44.
- CROTTY, J. (2003), The Neoliberal Paradox: the Impact of Destructive Product Market Competition and Impatient Finance on Nonfinancial Corporations in the Neoliberal Era » *Review of Radical Political Economics*, Vol. 35, No. 3 (Sep.), 271-279.
- CYERT, R.M. et MARCH, J.G. (1963), *A Behavioural Theory of the Firm*, Blackwell, Oxford.

- DALLERY, T. et VAN TREECK, T. (2010), « Conflicting Claims and Equilibrium Macroeconomic Adjustment Processes in a Stock-Flow Consistent Macromodel » *Review of Political Economy* (à paraître).
- DALLERY, T., ÉLOIRE, F. et MELMIÈS, J. (2009), « La fixation des prix en situation d'incertitude et de concurrence : Keynes et White à la même table » *Revue Française de Socio-Économie*, Vol. 2, No. 4, 177-198.
- DALLERY, T., ÉLOIRE, F. et MELMIÈS, J. (2010), « L'incertitude au cœur des marchés concrets. Confrontation entre théorie post-keynésienne et sociologie économique structurale » *Innovations*, Vol. 1, No. 31, 131-156.
- DAVIDSON, P. (1960), *Theories of Aggregate Income Distribution*, Rutgers University Press, New Brunswick.
- DAVIDSON, P. (1984), « Reviving Keynes' Revolution » *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 6, No. 4 (Summer), 561-575.
- DAVIDSON, P. (1992), « Would Keynes Be a 'New' Keynesian? » *Eastern Economic Journal*, Vol. 18, No. 4 (Fall), 449-463.
- DAVIDSON, P. (1994), *Post Keynesian Macroeconomic Theory: A Foundation for Successful Economic Policies for the Twenty-first Century*, Edward Elgar, Cheltenham.
- DAVIDSON, P. (2000), « There Are Major Differences Between Kalecki's Theory of Employment and Keynes's General Theory of Employment Interest and Money » *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 23, No. 1 (Fall), 3-25.
- DAVIDSON, P. (2002), « Keynes versus Kalecki: Responses to López and Kriesler » *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 24, No. 4 (Summer), 631-641.
- DAVIS, E.G. (1980), « The Correspondence Between R.G. Hawtrey and J.M. Keynes on The Treatise: the Genesis of Output Adjustment Models » *Canadian Journal of Economics*, Vol. 13, No. 4 (Nov.), 716-724.
- DEBREU, G. et SCARF, H. (1963), « A Limit Theorem on the Core of an Economy » *International Economic Review*, Vol. 4, No. 3 (Sep.), 235-246.
- DELEPLACE, G. (1999), *Histoire de la pensée économique*, Dunod, Paris.
- DOWNWARD, P. (1999), *Pricing Theory in Post Keynesian Economics: A Realist Approach*. Edward Elgar, Cheltenham.
- EDGEWORTH, F. Y. (1881), *Mathematical psychics : an essay on the application of mathematics to the moral sciences*, [Rééd : 1967, éd. A. M. Kelley, New York,].
- EFROYMSON, C. W. (1955), « The Kinked Oligopoly Curve Reconsidered » *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No. 1 (Feb.), 119-136.

- EICHNER, A.S. (1973), « A Theory of the Determination of the Mark-Up Under Oligopoly » *The Economic Journal*, Vol. 83, No. 332(Dec.), 1184-1200.
- EICHNER, A.S. (1976), *The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics*, Cambridge University Press, New York.
- ÉLOIRE, F. (2009), *Les réseaux interorganisationnels dans la restauration lilloise : une approche néostructurale du marché et des processus sociaux*, thèse de doctorat, Université Lille 1, Faculté des sciences économiques et sociales, Villeneuve d'Ascq.
- FABIANI, S., LOUPIAS, C., MARTINS, F. et SABBATINI, R. (2007), *Pricing Decisions in the Euro Area. How Firms Set Prices and Why*, Oxford University Press.
- FEIWEL, G.R. (1975), *The Intellectual Capital of Michal Kalecki*, The University of Tennessee Press, Knoxville.
- FISCHER, S. (1977), « Long-Term Contracts, Rational Expectations, and the Optimal Money Supply Rule » *The Journal of Political Economy*, Vol. 85, No. 1, 191-205.
- GAFFARD, J.L., GUILLOU, S. et NESTA, L. (2009), « Taux de marge et concurrence internationale, introduction » *Revue de l'OFCE*, No. 108 (Jan.), 117-119.
- GALBRAITH, J.K. (1967), *The New Industrial State*, Houghton Mifflin, Boston.
- GODLEY, W. (1996), « Money, Finance and National Income Distribution: an Integrated Approach », Levy Economics Institute, working paper n° 167.
<http://www.levyinstitute.org/pubs/wp167.pdf>.
- GODLEY, W. et LAVOIE, M. (2001), « Kaleckian Models of Growth in a Coherent Stock-Flow Monetary Framework: A Kaldorian View » *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 24, No. 2 (Winter), 277-311.
- GODLEY, W. et LAVOIE, M. (2006), *Monetary Economics: An Integrated Approach to Credit, Money, Income, Production and Wealth*, Palgrave MacMillan.
- GOODE, R. (1994), « Gardiner Means on Administered Prices and Administrative Inflation » *Journal of Economic Issues*, Vol. 28, No. 1 (Mar.), 173-186.
- GORDON, D.F. (1974), « A Neoclassical Theory of Keynesian Unemployment » *Economic Inquiry*, Vol. 12, No. 4 (Dec.), 431-459.
- GORDON, R.J. (1981), « Output Fluctuations and Gradual Price Adjustment » *Journal of Economic Literature*, Vol. 19, No. 2 (Jun.), 493-530.
- GORDON, R.J. (1990), « What Is New-Keynesian Economics? » *Journal of Economic Literature*, Vol. 28, No. 3 (Sep.), 1115-71.
- GUERRIEN, B. (2002), *Dictionnaire d'analyse économique*, La Découverte, Paris.

- HALL, R.E. (1986), « Market Structure and Macroeconomic Fluctuations », *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 2, 285-322.
- HALL, R. et HITCH, C. (1939), « Price Theory and Business Behaviour », *Oxford Economic Papers*, Vol. 2 (May), 12-45.
- HALL, S., WALSH, M. et YATES, A. (1997), « How Do UK Companies Set Prices? », Bank of England working paper, n°67.
<http://www.bankofengland.co.uk/publications/workingpapers/wp67.pdf>
- HARCOURT, G. C. (2001), « Joan Robinson et son cercle » in *L'économie rebelle de Joan Robinson*, Harcourt, G. C. (coord.) 2001, L'Harmattan, Paris.
- HARCOURT, G.C. et KENYON, P. (1976), « Pricing and the Investment Decision » *Kyklos*, Vol. 29, No. 3 (Jan.), 449-477.
- HARROD, R.F. (1930), « Notes on Supply » *Economic Journal*, Vol. 40, No. 158 (Jun.), 232-241.
- HARROD, R.F. (1939), « Price and Cost in Entrepreneurs' Policy » *Oxford Economic Papers*, No. 2 (May), 1-11.
- HART, O. (1982), « A Model of Imperfect Competition with Keynesian Features » *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 97, No. 1 (Feb.), 109-138.
- HAYES, M. (2008), « Keynes's Degree of Competition » *European Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 15, No. 2, 275-291.
- HICKS, J.R. (1937), « Mr. Keynes and the "Classics"; A Suggestive Interpretation » *Econometrica*, Vol. 5, No. 2 (Apr.), 147-159.
- HIRSCH, W.Z. (1951-52), « A Survey of Price Elasticities » *The Review of Economic Studies* Vol. 19, No. 1, 50-60.
- INSEE (2009), « La sous-traitance industrielle en chiffres », édition 2009.
http://www.insee.fr/fr/ppp/bases-de-donnees/donnees-detaillees/panorama-industrie/midest_09.pdf
- JACQUIAU, C. (2002), « Racket dans la grande distribution 'à la française' » *Le Monde diplomatique*, décembre.
- KAHN, R. (1989), *The Economics of the Short Period*, MacMillan, London.
- KALDOR, N. (1934), « Mrs. Robinson's 'Economics of Imperfect Competition' » *Economica*, New Series, Vol. 1, No. 3 (Aug.), 335-341.
- KALDOR, N. (1956), « Alternative Theories of Distribution » *The Review of Economic Studies*, Vol. 23, No. 2, 83-100.

- KALDOR, N. (1957), « A Model of Economic Growth » in *Essays on Economic Stability and Growth*, Kaldor, N. (éd.), 1980, Gerland Duckworth, London.
- KALECKI, M. (1937), « The Principle of Increasing Risk » *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16 (Nov.), 440-447.
- KALECKI, M. (1939), *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, in Osiatynski (1990), 33-318.
- KALECKI, M. (1940), « The Supply Curve of an Industry under Imperfect Competition » in Osiatynski (1991), 51-78.
- KALECKI, M. (1941), « A Theory of Long-Run Distribution of the Product of Industry » in Osyatynski (1991), 78-89.
- KALECKI, M. (1942), « Mr. Whitman on the 'Concept of Degree' of Monopoly: A Comment » in Osiatynski (1991), 486-492.
- KALECKI, M. (1943), *Studies in Economic Dynamics*, in Osiatynski (1991), 117-190.
- KALECKI, M. (1954), *Theory of Economic Dynamics: An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy*, in Osiatynski (1991), 205-348.
- KALECKI, M. (1971), « Class Struggle and the Distribution of National Income » in Osiatynski (1991), 96-103.
- KEYNES, J.M. (1936), *General Theory of Employment, Interest and Money*, MacMillan, London (trad. fr. [1969], éditions Payot, Paris).
- KEYNES, J.M. (1939), « Relative Movements of Real Wages and Output » *The Economic Journal*, Vol. 49, No. 193 (Mar.), 34-51.
- KEYNES, J.M. (1972), *Essays in Persuasion*, in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. IX, Donald Moggridge (éd.), Mac Millan, London.
- KEYNES, J.M. (1973a), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. VII, Donald Moggridge (éd.), Mac Millan, London.
- KEYNES, J.M. (1973b), *The General Theory and After, Part I: Preparation*, in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. XIII, Donald Moggridge (éd.), Mac Millan, London.
- KEYNES, J.M. (1973c), *The General Theory and After, Part II: Defence and Development*, in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. XIV, Donald Moggridge (éd.), Mac Millan, London.
- KEYNES, J.M. (1979), *The General Theory and After, A Supplement*, in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. XXIX, Donald Moggridge (éd.), Mac Millan, London.

- KEYNES, J.M. (1981), *Activities: 1922-1929: The Return to Gold and Industrial Policy*, in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. XIX, Donald Moggridge (éd.), Mac Millan, London.
- KIM, J.H. (2006), « A Two-Sector Model With Target-Return Pricing in a Stock-Flow Consistent Framework », Robinson working paper, n° 06-01, Univ. d'Ottawa, http://aix1.uottawa.ca/~robinson/english/wp/2006/ROBINSON_WP06_01.pdf
- KREGEL, J.A. (1971), *Rate of Profit, Distribution and Growth: Two Views*, MacMillan, London.
- KREGEL, J.A. (1987), « Keynes's Given Degree of Competition: Comments on McKenna and Zannoni » *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 9, No. 4 (Summer), 490-495.
- KRIESLER, P. (1987), *Kalecki's Microeconomic Analysis, The Development of Kalecki's Analysis of Pricing and Distribution*, Cambridge University Press, Cambridge.
- LALLEMENT, J. (2000), « Prix et équilibre selon Léon Walras » in *Nouvelle histoire de la pensée économique*, tome II, Béraud, A. et Faccarello, G. (dir.), 2000, La Découverte, Paris.
- LAPERCHE, B. (2001), « Les ressorts du monopole : Essai sur l'hérésie de Joan Robinson » *Innovations, cahiers d'économie de l'innovation*, Vol. 2, No. 14, 33-54.
- LAVOIE, M. (1985), « La « Théorie générale » et l'inflation de sous-emploi » in F. Poulon (éd.) *Les écrits de Keynes*, 1985, Paris, Dunod.
- LAVOIE, M. (1992), *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Edward Elgar, Cambridge.
- LAVOIE, M. (2004), *L'Économie Postkeynésienne*. La Découverte, Coll. « Repères », Paris.
- LAVOIE, M. et RAMIREZ-GASTON, P. (1997), « Traverse in a Two-Sector Kaleckian Model of Growth with Target Return Pricing » *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 65, No. 2 (Mar.), 145-69.
- LE HÉRON, E. et MOUAKIL, T. (2008), « A Post-Keynesian Stock-Flow Consistent Model for Dynamic Analysis of Monetary Shock on Banking Behaviour » *Metroeconomica*, Vol. 59, No. 3 (Jul.), 405-440.
- LEE, F.S. (1981), « The Oxford Challenge to Marshallian Supply and Demand: The History of the Oxford Economists' Research Group » *Oxford Economic Papers*, Vol. 33, No. 3 (Nov.), 339-351.
- LEE, F.S. (1997), « Gardiner Means's Evidence on Administered Prices », non publié.
- LEE, F.S. (1998), *Post Keynesian Price Theory*. Cambridge University Press, Cambridge.

- LEE, F.S. (2000), « Alfred S. Eichner, Joan Robinson and the Founding of Post Keynesian Economics », *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, Vol. 18C (Aug.), 9-40.
- LEE, F.S. et DOWNWARD, P. (2001), « Post Keynesian Pricing Theory 'Reconfirmed'? A Critical Review of *Asking About Prices* » *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 23, No. 3 (Spring), 465-483.
- LEE, F.S. et IRVING-LESSMANN, J. (1992), « The Fate of an Errant Hypothesis: The Doctrine of Normal-Cost Prices » *History of Political Economy*, Vol. 24, No. 2 (Summer), 273-309.
- LEE, F.S. et SAMUELS, W.J. (éds.) (1992), *The Heterodox Economics of Gardiner C. Means: A Collection*, M. E. Sharpe, Armonk, New York.
- LERNER, A.P. (1934), « The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power » *Review of Economic Studies*, Vol. 1, No. 3 (Jun.), 157-175.
- LORDON, F. (2000), « La force des idées simples. Misère épistémique des comportements économiques » *Politix*, Vol. 13, No. 52.
- LORDON, F. (2003), *Et la vertu sauvera le monde...*, Éd. Raisons d'Agir.
- MANKIW, N.G. (1985), « Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model of Monopoly » *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 100, No. 2 (May), 529-539.
- MANN, H.M. (1966), « Seller Concentration, Barriers to Entry, and Rates of Return in Thirty Industries, 1950-1960 » *Review of Economics and Statistics*, Vol. 48, No. 3 (Aug.), 296-307.
- MARTINS, F. (2005), « The Price Setting Behaviour of Portuguese Firms: Evidence from Survey Data » ECB Working Papers Series, n°562 (Dec.), <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp562.pdf>.
- MARX, K. (1867), *Le Capital* [rééd : (1963), Gallimard, Paris].
- MASKIN, E. et TIROLE, J. (1988), « A Theory of Dynamic Oligopoly, II: Price Competition, Kinked Demand Curves, and Edgeworth Cycles » *Econometrica*, Vol. 56, No. 3 (May), 571-599.
- MASON, E. S. (1939), « Price and Production Policies of Large-Scale Enterprise » *The American Economic Review*, Vol. 29, No. 1 (Papers and proceedings), 61-74.
- MCCOMBIE, S.L. et ROBERTS, M. (2008), « Effective-demand-constrained growth in a two-sector Kaldorian model » *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 31, No. 1 (Fall), 57-78.
- MEANS, G.C. (1933), « The Corporate Revolution », in Lee et Samuels (1992).

- MEANS, G.C. (1935), *Industrial Prices and their Relative Inflexibility*. Senate Document n° 13, 74th Cong., 1st session, Washington, DC: Government Printing Office.
- MEANS, G.C. (1976), «Which Was the True Keynesian Theory of Employment», *Challenge*, Vol. 61, July/August.
- MELMIÈS, J. (2010), « New Keynesians versus Post Keynesians on the Theory of Prices » *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 32, No. 3 (Spring), 445-466.
- MILBERG, W. (2009), « Pricing and Profits Under Globalized Production. A Post-Keynesian Perspective on U.S. Economic Hegemony » in *Money and Macrodynamics: Alfred Eichner and Post-Keynesian Economics*, Lavoie, M., Rochon, L.P., et Seccareccia, M., (éds.), 2009, M.E. Sharpe Inc.
- MINEFI (2007), « L'industrie automobile : constructeurs et équipementiers », Hors série « Production industrielle », chiffres clés, Ministère de l'économie, des finances et de l'emploi.
- MINEFI (2009), « Les façonniers de l'habillement » Ministère de l'économie, des finances et de l'emploi, Centre d'enquêtes statistiques, octobre.
http://www.industrie.gouv.fr/sessi/publications/dossiers_sect/pdf/habillement04.pdf
- MITRA, A. (1954), *The Share of Wages in National Income*, The Hague: Planbureau, [rééd. 1980, Oxford University Press, Calcutta].
- MOUAKIL, T. (2006), *Instabilité financière et méthode stocks-flux : analyse critique de l'hypothèse de Minsky*, Thèse de doctorat, Université Montesquieu-Bordeaux IV.
- NAKAGAWA, S., HATTORI, R. et TAKAGAWA, I. (2000), « Price-Setting Behavior of Japanese Companies », Bank of Japan, working paper.
http://www.boj.or.jp/en/research/brp/ron_2000/data/ron0009b.pdf
- OCDE (2008), « Monopsony and Buyer Power » OECD Policy Roundtables,
www.oecd.org/dataoecd/38/63/44445750.pdf
- OKUN, A.M. (1981), *Prices and Quantities. A Macroeconomic Analysis*. The Brookings Institution, Washington D.C.
- OSIATYNSKI, J. (éd.) (1990), *Collected Works of Michal Kalecki*, Vol. I, Clarendon Press, Oxford.
- OSIATYNSKI, J. (éd.) (1991), *Collected Works of Michal Kalecki*, Vol. II, Clarendon Press, Oxford.
- PARKIN, M. (1986), « The Output-Inflation Trade-Off When Prices are Costly to Change », *The Journal of Political Economy* Vol. 94, No. 1 (Feb.), 200-224.
- PIPAME (2009), « Étude de la chaîne de valeur dans l'industrie aéronautique », Rapport du Pôle interministériel de prospective et d'anticipation des mutations économiques (Pipame), mai.

- PRIMEAUX, W.J. et BOMBALL, M.R. (1974), « A Re-examination of the Kinked Oligopoly Demand Curve » *The Journal of Political Economy*, Vol. 82, No. 4, 851-62.
- REID, G.C. (1981), *The Kinked Demand Curve Analysis of Oligopoly: Theory and Evidence* Edinburgh University Press, Edinburgh.
- REYNOLDS, P.J. (1983), « Kalecki's Degree of Monopoly », *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 5, No. 3 (Spring), 493-503.
- REYNOLDS, P.J. (1984), « An Empirical Analysis of the Degree of Monopoly Theory of Distribution » *The Bulletin of Economic Research*, Vol. 36, No. 1 (May), 59-84.
- RIACH, P.A., (1971), « Kalecki's Degree of Monopoly Reconsidered » *Australian Economic Papers*, Vol. 10, No. 16 (Jun.), 50-60.
- ROBINSON, J.V. (1932), « Imperfect Competition and Falling Supply Price », *The Economic Journal*, 1932, Vol. 42, No. 168 (Dec.), 544-554.
- ROBINSON, J.V. (1933), *The Economics of Imperfect Competition*, London MacMillan.
- ROBINSON, J.V. (1952), *The Rate of Interest and Other Essays*, MacMillan, London.
- ROBINSON, J.V. (1956), *The Accumulation of Capital*, MacMillan, London [trad. fr., (1965) et (1972), Dunod, Paris].
- ROBINSON, J.V. (1962), *Essays in the Theory of Economic Growth*, MacMillan, London.
- ROBINSON, J.V. (1962), « The Basic Theory of Normal Prices » *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 76, No. 1 (Feb.), 1-19.
- ROBINSON, J.V. (1969), *The Economics of Imperfect Competition*, 2^{ème} édition, MacMillan, London [trad. fr., (1975), Dunod, Paris].
- ROBINSON, J.V. (1970), « Harrod after Twenty-one Years » *The Economic Journal*, Vol. 80, No. 319 (Sep.), 741-742.
- ROBINSON, J.V. et WILKINSON, F. (1985), « Ideology and logic », in *Keynes's Relevance Today*, Vicarelli, F. (éd), 1985, Palgrave Macmillan.
- ROCHFORT, R., (2005), « Les consommateurs, la concurrence et l'administration », Crédoc, enquête consommation, juin 2005.
- ROTEMBERG, J.J. (2004), « Fair Pricing », NBER working paper No. 10915, Nov. <http://www.nber.org/papers/w10915>
- SARDONI, C. (2001), « Joan Robinson et le débat sur la concurrence imparfaite » in *L'économie rebelle de Joan Robinson*, Harcourt, G. C. (coord.) 2001, L'Harmattan, Paris.
- SAWYER, M. (1985), *The Economics of Michal Kalecki*, Mac Millan, London.

- SHACKLE, G.L.S. (1967), *The Years of High Theory, Invention and Tradition in Economic Thought 1926-1939*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SHAPIRO, N. (2005), « Competition and Aggregate Demand » *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 27, No. 3 (Spring), 541-549.
- SHAPLEY, L. et SHUBIK, M. (1969), « Price Strategy Oligopoly with Product Variation » *Kyklos*, Vol. 22, No. 1 (Feb.), 30-44.
- SHESHINSKI, E. et WEISS, Y. (1977), « Inflation and Costs of Price Adjustments » *The Review of Economic Studies*, Vol. 44, No. 2 (Jun.), 287-303.
- SHUBIK, M. (1959), *Strategy and Market Structure*, Wiley, New York.
- SIMON, J.L. (1969), « A Further Test of the Kinky Oligopoly Demand Curve » *The American Economic Review*, Vol. 59, No. 5, 971-975.
- SMITH, A. (1776), *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, [trad. fr. 1991, GF-Flammarion, 2 vols].
- SNOWDON, B., VANE, H. et WYNARCZYK, P. (1994), *A Modern Guide to Macroeconomics: An Introduction to Competing Schools of Thought*, Edward Elgar.
- SRAFFA, P. (1925), « Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta », *Annali di Economia*, No. 2, 277-328 [trad. française in Sraffa (1975), p.1-49].
- SRAFFA, P. (1926), « The Laws of Returns under Competitive Conditions » *The Economic Journal*, Vol. 36, No. 144(Dec.), 535-550.
- SRAFFA, P. (1960), *Production de marchandises par des marchandises*, Paris, Dunod [rééd. 1970].
- SRAFFA, P. (1975), *Écrits d'économie politique*, G. Faccarello (éd.), Paris, Economica.
- STEINDL, J. (1952), *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, Basil Blackwell, Oxford.
- STIGLER, G.J. (1947), « The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices » *The Journal of Political Economy*, Vol. 55, No. 5 (Oct.), 432-449.
- STIGLITZ, J.E. (1984), « Price Rigidities and Market Structure », *The American Economic Review*, Vol. 74, No. 2 (May, Papers and Proceedings), 350-355.
- SYLOS-LABINI, P. (1969), *Oligopoly and Technical Progress*. Second edition, Harvard University Press, Cambridge [1^{ère} édition : 1962] .
- TAYLOR, J.B. (1979), « Staggered Wage Setting in a Macro Model » *American Economic Review*, Vol. 69, No. 2 (May, Papers and Proceedings), 108-113.

- THÈVENOT, N. et VALENTIN, J. (2003), « Sous-traitance et précarité de l'emploi – Une analyse empirique » Forum de la régulation, 9-10 octobre 2003.
- THÈVENOT, N. et VALENTIN, J. (2004), « Évolution de la sous-traitance en France depuis le début des années 80. Analyse sur données individuelles d'entreprises » *Cahiers de la MSE*, série rouge, *working paper* n° R04002.
<ftp://mse.univ-paris1.fr/pub/mse/cahiers2004/R04002.pdf>
- TINEL, B., PERRAUDIN, C., THÈVENOT, N. et VALENTIN, J. (2007), « La sous-traitance comme moyen de subordination réelle de la force de travail » *Actuel Marx*, n° 41/1, 153-164.
- TIROLE, J. (1995), *Théorie de l'organisation industrielle*, 2 tomes, Économica, Paris.
- TRICOU, F. (2008), *La loi de l'offre et de la demande. Une enquête sur le libéralisme économique*. Presses Universitaires du Septentrion, L'économie retrouvée (coll.), Villeneuve d'Ascq.
- TUCKER, R.S. (1938), « The Reasons for Price Rigidity » *The American Economic Review*, Vol. 28, No. 1 (Mar.), 41-54.
- VAN DE VELDE, F. (2005), *Monnaie, chômage et capitalisme*, Presses Universitaires du Septentrion, L'économie retrouvée (coll.), Villeneuve d'Ascq.
- VAN EES, H. et GARRETSEN, H. (1992), « On the Contribution of New Keynesian Economics » *Eastern Economic Journal*, Vol. 18, No. 4 (Fall), 465-477.
- VAN TREECK, T. (2009), « A Synthetic, Stock-Flow Consistent Macroeconomic Model of Financialisation » *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 3, No. 3 (May), 467-493.
- WALRAS, L. (1874), *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, [rééd. (1952), Librairie générale de droit et de jurisprudence].
- WEISS, L.W. (1979), « The Structure-Conduct-Performance Paradigm and Antitrust » *University of Pennsylvania Law Review*, Vol. 127, No. 4 (Apr.), 1104-1140.
- WOOD, A. (1975), *A Theory of Profits*, Cambridge University Press, London.
- WOOD, D.J. (1985), « The Strategic Use of Public Policy: Business Support for the 1906 Food and Drug Act » *The Business History Review*, Vol. 59, No. 3 (Autumn), 403-432.

Annexes

Annexe n°1

Extrait du Traité instituant la Communauté Européenne⁶⁸

TITRE VI

LES RÈGLES COMMUNES SUR LA CONCURRENCE, LA FISCALITÉ ET LE RAPPROCHEMENT DES LÉGISLATIONS

CHAPITRE 1

LES RÈGLES DE CONCURRENCE

SECTION 1

LES RÈGLES APPLICABLES AUX ENTREPRISES

Article 81

1. Sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, et notamment ceux qui consistent à :

- a) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction ;
- b) limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements ;
- c) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement ;
- d) appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;
- e) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

2. Les accords ou décisions interdits en vertu du présent article sont nuls de plein droit.

3. Toutefois, les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables :

⁶⁸ Désormais appelé « Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne ».

- à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises,
- à toute décision ou catégorie de décisions d'associations d'entreprises,

et

- à toute pratique concertée ou catégorie de pratiques concertées

qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans :

- a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs ;
- b) donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.

Article 82

Est incompatible avec le marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci.

Ces pratiques abusives peuvent notamment consister à :

- a) imposer de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction non équitables ;
- b) limiter la production, les débouchés ou le développement technique au préjudice des consommateurs ;
- c) appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;
- d) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

Article 86

1. Les États membres, en ce qui concerne les entreprises publiques et les entreprises auxquelles ils accordent des droits spéciaux ou exclusifs, n'édicte ni ne maintiennent aucune mesure contraire aux règles du présent traité, notamment à celles prévues à l'article 12 et aux articles 81 à 89 inclus.

2. Les entreprises chargées de la gestion de services d'intérêt économique général ou présentant le caractère d'un monopole fiscal sont soumises aux règles du présent traité, notamment aux règles de concurrence, dans les limites où l'application de ces règles ne fait pas échec à l'accomplissement en droit ou en fait de la mission particulière qui leur a été impartie. Le développement des échanges ne doit pas être affecté dans une mesure contraire à l'intérêt de la Communauté.

3. La Commission veille à l'application des dispositions du présent article et adresse, en tant que de besoin, les directives ou décisions appropriées aux États membres.

Annexe n°2

Liste des autorités de la concurrence dans le monde

Afrique du Sud : *Competition Commission South African Competition Tribunal*

Allemagne : *Bundeskartellamt*

Argentine : *Comision Nacional de Defensa de la Competencia*

Australie : *Australian Competition and Consumer Commission*

Autriche : *Wettbewerbsbehörde im BMwA*

Belgique : *Conseil belge de la concurrence et Service de la concurrence*

Brésil : *Conselho Administrativo de Defesa Economica*

Canada : *Bureau de la concurrence / Competition Bureau*

Chili : *Tribunal de Defensa de la Libre Competencia*

Chine : *Ministry of Commerce*

Chypre : *Commission for the Protection of Competition*

Colombie : *Superintendencia Industria y Comercio*

Corée du Sud : *Fair Trade Commission*

Danemark : *Konkurrencestyrelsen*

Espagne : *Tribunal de Defensa de la Competencia*

Estonie : *Konkurentsiamet*

États-Unis : *Federal Trade Commission et United States Department of Justice*

Finlande : *Finnish Competition Authority*

France : *Autorité de la concurrence*

Grèce : *Epitropi Antagonismou*

Hongrie : *Office of Economic Competition*

Inde : *Competition Commission of India*

Irlande : *The Competition Authority*

Islande : *Icelandic Competition Authority*

Israël : *Israel Anti-trust Authority*

Italie : *Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato*

Japon : *Japan Fair Trade Commission*

Kenya : *Monopolies and Prices Commission of Kenya*

Lettonie : *Competition Council*

Liechtenstein : *Office of National Economy*

Lituanie : *Competition Council*

Luxembourg : *Conseil de la concurrence*

Mexique : *Mexico Federal Competition Commission*

Norvège : *Konkurransetilsynet*

Nouvelle-Zélande : *Ministry of Commerce: Competition and Enterprise Branch*

Pays-Bas : *Nederlandse Mededingingsautoriteit*

Pérou : *Free Competition Commission*

Pologne : *Office for Competition and Consumer Protection*

Portugal : *Autoridade da Concorrência*

République tchèque : *Office for the Protection of Competition*

Royaume-Uni : *Office of Fair Trading and Competition Commission*

Russie : *Federal Antimonopoly Services*

Slovaquie : *Antimonopoly Office*

Slovénie : *Competition Protection Office of the Republic of Slovenia*

Suède : *Konkurrensverket*

Suisse : *Commission de la concurrence*

Taïwan : *Taiwan Fair Trade Commission*

Turquie : *Rekabet Kuruma*

Venezuela : *Pro-Competencia*

Annexe n°3

Sous-domaines de l'indicateur PMR (*Product Market Regulation*)

	Sous-domaine		
	<i>State control</i>		
	1998	2003	2008
Australie	2,55	1,70	2,07
Autriche	3,80	2,70	2,01
Belgique	3,52	2,58	2,53
Canada	1,87	1,69	1,31
République tchèque	3,67	2,78	2,43
Danemark	2,46	1,34	1,37
Finlande	3,01	2,01	1,75
France	3,75	2,89	2,62
Allemagne	3,18	2,13	1,96
Grèce	4,80	3,91	3,85
Hongrie	3,67	2,79	1,90
Islande	2,23	1,23	0,85
Irlande	2,97	2,44	1,27
Italie	4,20	3,11	2,33
Japon	3,15	2,59	1,43
Corée	2,65	2,21	1,99
Luxembourg	2,08	2,41	2,51
Mexique	2,90	2,27	1,73
Pays-Bas	2,46	1,87	1,71
Nouvelle Zélande	1,47	1,53	1,72
Norvège	2,98	2,21	1,85
Pologne	3,99	3,66	3,35
Portugal	3,94	2,78	2,65
Slovaquie	-	2,02	1,61
Spain	3,71	2,80	1,62
Suède	2,77	2,77	2,38
Suisse	3,04	2,44	2,11
Turquie	4,86	4,14	3,79
Royaume-Uni	1,51	1,28	1,50
États-Unis	1,41	1,19	1,10
Chili			2,66
Estonie			2,01
Israël			3,44
Russie			4,39
Slovénie			2,65
Brésil			2,67
Chine			4,63

Source : OCDE

	Sous-domaine		
	<i>Barriers to entrepreneurship</i>		
	1998	2003	2008
Australie	1,56	1,31	1,15
Autriche	2,19	1,71	1,18
Belgique	2,33	1,88	1,43
Canada	1,31	1,21	1,14
République tchèque	2,27	2,09	1,55
Danemark	1,82	1,43	1,15
Finlande	2,41	1,42	1,36
France	3,05	1,79	1,28
Allemagne	2,31	1,83	1,31
Grèce	2,68	2,51	1,95
Hongrie	1,85	1,80	1,70
Islande	2,22	2,07	2,00
Irlande	1,60	1,26	1,17
Italie	2,74	1,58	1,08
Japon	2,97	1,38	1,37
Corée	2,73	1,83	1,14
Luxembourg	-	1,54	1,70
Mexique	2,86	2,21	2,32
Pays-Bas	2,05	1,78	0,87
Nouvelle Zélande	1,68	1,51	1,65
Norvège	1,83	1,33	1,19
Pologne	3,72	3,11	2,32
Portugal	2,15	1,59	1,17
Slovaquie	-	1,90	1,55
Spain	2,39	1,63	1,20
Suède	2,11	1,15	0,96
Suisse	2,53	2,08	1,17
Turquie	3,65	2,63	2,44
Royaume-Uni	1,45	0,95	0,82
États-Unis	2,02	1,63	1,24
Chili			1,65
Estonie			1,40
Israël			2,48
Russie			1,78
Slovénie			1,08
Brésil			1,97
Chine			2,89

Source : OCDE

	Sous-domaine		
	<i>Barriers to trade and investment</i>		
	1998	2003	2008
Australie	0,46	0,46	0,49
Autriche	1,00	0,86	1,16
Belgique	0,68	0,31	0,32
Canada	0,68	0,52	0,41
République tchèque	3,03	1,05	0,88
Danemark	0,49	0,79	0,65
Finlande	0,81	0,46	0,45
France	0,77	0,55	0,46
Allemagne	0,70	0,83	0,71
Grèce	1,50	1,31	1,32
Hongrie	1,36	1,15	0,28
Islande	0,67	0,29	0,15
Irlande	0,38	0,34	0,32
Italie	0,84	0,74	0,72
Japon	0,45	0,26	0,54
Corée	1,66	1,31	1,29
Luxembourg	-	0,48	0,47
Mexique	1,58	1,54	1,51
Pays-Bas	0,47	0,44	0,33
Nouvelle Zélande	0,93	0,38	0,39
Norvège	0,75	0,71	0,45
Pologne	4,20	2,08	1,12
Portugal	0,65	0,56	0,46
Slovaquie	-	1,61	1,73
Spain	1,54	0,62	0,28
Suède	0,92	0,56	0,57
Suisse	1,86	0,65	0,25
Turquie	1,39	0,98	0,82
Royaume-Uni	0,25	0,24	0,20
États-Unis	0,42	0,20	0,18
Chili			0,43
Estonie			0,52
Israël			1,90
Russie			3,11
Slovénie			0,64
Brésil			1,19
Chine			2,37

Source : OCDE

Annexe n°4

Modèle du chapitre 5

variables exogènes :

'Coefficients de report vis-à-vis du taux d'autofinancement :

genr beta_c = 4

genr beta_m = 4

'propensions à consommer

'sur le revenu:

genr a1 = 0.95

'sur le stock de monnaie :

genr a2_w = 0.05

genr a2_r = 0.15

'sur les profits distribués:

genr a3 = 0.6

'taux de rétention des firmes

genr sf_c = 0.5

genr sf_m = 0.8

genr sf_i = 0.6

'taux de rétention des banques

genr sf_b = 0

'paramètres des fonctions d'investissement (autonome, rcf, u, fci)

genr gam0_c = 0.025

genr gam1_c = 0.2

genr gam2_c = 0.02

genr gam3_c = 1

genr gam0_m = 0.025

genr gam1_m = 0.2

genr gam2_m = 0.02

genr gam3_m = 2

genr gam0_i = 0.025

genr gam1_i = 0.2

genr gam2_i = 0.02

genr gam3_i = 1.5

'coefficients de capital

genr delt_c = 4.5

genr delt_m = 4.5

genr delt_i = 4

'taux de salaires cibles

genr w_c_tilde_w = 11.5

genr w_c_tilde_f = 10

genr w_m_tilde_w = 11.5

genr w_i_tilde_w = 11.5

genr w_i_tilde_f = 10

'coefficient de production

genr alpha = 0.4

'Prix du bien de consommation

genr pc0 = 15.5* (year <250) + 15.1* (year >= 250)

'marge du prix des biens d'investissement

genr theta_i = 0.35

'position relative des firmes c dans la négociation du prix de l'input

genr psi = 0.75

```

'prix cibles de l'input
genr p_m_tilde_m = 13
'positions relatives des négociations salariales
genr lambda_c = 0.5
genr lambda_m = 0.5
genr lambda_i = 0.5
'paramètres de risques
    genr epsilon1_c = 1.5
    genr epsilon2_c = 0.09
        genr epsilon1_m = 2.5
        genr epsilon2_m = 0.13
            genr epsilon1_i = 2
            genr epsilon2_i = 0.11

'taux d'intérêt de base
genr tx0 = 0.035
'lender's risk de base
genr lr0_c = 0.05
genr lr0_m = 0.15
genr lr0_i = 0.1
'paramètres de positivité des financements désirés (si les profits non distribués sont supérieurs à
l'investissement, le financement désiré est nul et non négatif)
    genr omega_1_c = 1
    genr omega_2_c = 1
        genr omega_1_m = 1
        genr omega_2_m = 1
            genr omega_1_i = 1
            genr omega_2_i = 1

'paramètres de positivité du risque emprunteur (Le lender's risk est nul si son équation aboutit à une valeur
négative).
genr omega3_c = 1
genr omega3_m = 1
genr omega3_i = 1
'Emissions d'actions
    genr p_e_c = 1
    genr x_c = 0.1
        genr p_e_m = 1
        genr x_m = 0.01
            genr p_e_i = 1
            genr x_i = 0.05

'Coefficients d'amortissement de la productivité du travail :
genr varmu_c = 0.35
genr varmu_m = 0.35
genr varmu_i = 0.35
'Taux d'autofinancement désirés :
genr TAF_tilde_c = 0.7899071
genr TAF_tilde_m = 0.9059416

```

Équations :

```
JM_model.append hid = (m_d - m_s) / m_d
```

Stocks de capital

```
JM_model.append K_c = K_c(-1) + I_c
JM_model.append K_m = K_m(-1) + I_m
JM_model.append K_i = K_i(-1) + I_i
```

Investissements effectifs

```
JM_model.append I_c = (pi_u_c + fi_a_c + (d_e_c * p_e_c)) / p_i
JM_model.append I_m = (pi_u_m + fi_a_m + (d_e_m * p_e_m)) / p_i
```

JM_model.append $I_i = (pi_u_i + fi_a_i + (d_e_i * p_e_i)) / p_i$

'taux d'accumulation désirés

JM_model.append $g_d_c = gam0_c + gam1_c * rcf_c(-1) + gam2_c * u_c(-1) - gam3_c * fci_c$

JM_model.append $g_d_m = gam0_m + gam1_m * rcf_m(-1) + gam2_m * u_m(-1) - gam3_m * fci_m$

JM_model.append $g_d_i = gam0_i + gam1_i * rcf_i(-1) + gam2_i * u_i(-1) - gam3_i * fci_i$

'indices de condition financière

JM_model.append $fci_c = tx_c * lev_c(-1)$

JM_model.append $fci_m = tx_m * lev_m(-1)$

JM_model.append $fci_i = tx_i * lev_i(-1)$

'financements accordés

JM_model.append $fi_a_c = fi_d_c * (1 - lr_c)$

JM_model.append $fi_a_m = fi_d_m * (1 - lr_m)$

JM_model.append $fi_a_i = fi_d_i * (1 - lr_i)$

'financements désirés

JM_model.append $fi_d_c = omega_1_c * (p_i * I_d_c) - omega_2_c * (pi_u_c + d_e_c * p_e_c)$

JM_model.append $fi_d_m = omega_1_m * (p_i * I_d_m) - omega_2_m * (pi_u_m + d_e_m * p_e_m)$

JM_model.append $fi_d_i = omega_1_i * (p_i * I_d_i) - omega_2_i * (pi_u_i + d_e_i * p_e_i)$

'paramètres assurant la positivité des fi_d_j

JM_model.append $omega_1_c = ((p_i * I_d_c) > (pi_u_c + d_e_c * p_e_c))$

JM_model.append $omega_2_c = ((p_i * I_d_c) > (pi_u_c + d_e_c * p_e_c))$

JM_model.append $omega_1_m = ((p_i * I_d_m) > (pi_u_m + d_e_m * p_e_m))$

JM_model.append $omega_2_m = ((p_i * I_d_m) > (pi_u_m + d_e_m * p_e_m))$

JM_model.append $omega_1_i = ((p_i * I_d_i) > (pi_u_i + d_e_i * p_e_i))$

JM_model.append $omega_2_i = ((p_i * I_d_i) > (pi_u_i + d_e_i * p_e_i))$

'Investissements désirés

JM_model.append $I_d_c = g_d_c * K_c(-1)$

JM_model.append $I_d_m = g_d_m * K_m(-1)$

JM_model.append $I_d_i = g_d_i * K_i(-1)$

'lenders' risks

JM_model.append $lr_c = omega3_c * (lr0_c + epsilon1_c * lev_c(-1) - epsilon2_c * TAF_c(-1))$

JM_model.append $lr_m = omega3_m * (lr0_m + epsilon1_m * lev_m(-1) - epsilon2_m * TAF_m(-1))$

JM_model.append $lr_i = omega3_i * (lr0_i + epsilon1_i * lev_i(-1) - epsilon2_i * TAF_i(-1))$

'paramètres assurant la positivité des lr_j

JM_model.append $omega3_c = lr_c > 0$

JM_model.append $omega3_m = lr_m > 0$

JM_model.append $omega3_i = lr_i > 0$

'ratios de cash flow

JM_model.append $rcf_c = pi_u_c / (p_i * K_c)$

JM_model.append $rcf_m = pi_u_m / (p_i * K_m)$

JM_model.append $rcf_i = pi_u_i / (p_i * K_i)$

'Taux d'endettement

JM_model.append $lev_c = L_c / (p_i * K_c)$

JM_model.append $lev_m = L_m / (p_i * K_m)$

JM_model.append $lev_i = L_i / (p_i * K_i)$

'Taux de profit bruts

JM_model.append $r_c = pi_c / (p_i * K_c)$

JM_model.append $r_m = pi_m / (p_i * K_m)$

JM_model.append $r_i = \pi_i / (p_i * K_i)$

Taux d'utilisation

JM_model.append $u_c = q_c / qfc_c$

JM_model.append $u_m = q_m / qfc_m$

JM_model.append $u_i = q_i / qfc_i$

Output de pleine capacité

JM_model.append $qfc_c = K_c / \text{delt}_c$

JM_model.append $qfc_m = K_m / \text{delt}_m$

JM_model.append $qfc_i = K_i / \text{delt}_i$

Nombre de personnes employées

JM_model.append $N_c = q_c / \mu_c$

JM_model.append $N_m = q_m / \mu_m$

JM_model.append $N_i = q_i / \mu_i$

Prix

JM_model.append $p_c = pc0$

JM_model.append $p_i = (1 + \theta_i) * (w_i / \mu_i)$

JM_model.append $p_m = \psi * p_{m_tilde_c} + (1 - \psi) * p_{m_tilde_m}$

Stock de prêts

JM_model.append $L_c = L_c(-1) + p_i * I_c - \pi_{u_c} - (d_{e_c} * p_{e_c})$

JM_model.append $L_m = L_m(-1) + p_i * I_m - \pi_{u_m} - (d_{e_m} * p_{e_m})$

JM_model.append $L_i = L_i(-1) + p_i * I_i - \pi_{u_i} - (d_{e_i} * p_{e_i})$

Profits bruts

JM_model.append $\pi_c = p_c * q_c - p_m * q_m - (w_c * N_c) - (tx_c * L_c)$

JM_model.append $\pi_m = p_m * q_m - (w_m * N_m) - (tx_m * L_m)$

JM_model.append $\pi_i = p_i * q_i - (w_i * N_i) - (tx_i * L_i)$

Profits non distribués

JM_model.append $\pi_{u_c} = \pi_c - \pi_{d_c}$

JM_model.append $\pi_{u_m} = \pi_m - \pi_{d_m}$

JM_model.append $\pi_{u_i} = \pi_i - \pi_{d_i}$

Profits distribués

JM_model.append $\pi_{d_c} = (1 - sf_c) * \pi_c$

JM_model.append $\pi_{d_m} = (1 - sf_m) * \pi_m$

JM_model.append $\pi_{d_i} = (1 - sf_i) * \pi_i$

Profits des banques

JM_model.append $\pi_b = tx_c * L_c + tx_m * L_m + tx_i * L_i$

JM_model.append $\pi_{d_b} = \pi_b * (1 - sf_b)$

JM_model.append $\pi_{u_b} = \pi_b - \pi_{d_b}$

Taux d'intérêts appliqués

JM_model.append $tx_c = tx0 * (1 + lr_c)$

JM_model.append $tx_m = tx0 * (1 + lr_m)$

JM_model.append $tx_i = tx0 * (1 + lr_i)$

Outputs

JM_model.append $q_c = q_{c_w} + q_{c_r}$

JM_model.append $q_{c_w} = (a1 * (w_c * N_c + w_m * N_m + w_i * N_i) + a2_w * m_{d_w}) / p_c$

JM_model.append $q_{c_r} = (a3 * \pi_{d_c} + a2_r * m_{d_r}) / p_c$

JM_model.append $q_m = \alpha * q_c$

JM_model.append $q_i = I_c + I_m + I_i$

'Demande et offre de monnaie

JM_model.append m_d = m_d_w + m_d_r

JM_model.append m_d_w = m_d_w(-1) + (w_c * N_c + w_m * N_m + w_i * N_i) - (p_c * q_c_w)

JM_model.append m_d_r = m_d_r(-1) + pi_d - (p_c * q_c_r) - (d_e_c * p_e_c) - (d_e_m * p_e_m) - (d_e_i * p_e_i)

JM_model.append m_s = L_c + L_m + L_i

'Taux de croissance de l'emploi

JM_model.append croiss_emploi = (n_c - n_c(-1) + n_m - n_m(-1) + n_i - n_i(-1)) / (n_c(-1) + n_m(-1) + n_i(-1))

'Profit total de l'économie

JM_model.append profit = (pi_c + pi_m + pi_i) / (p_i * (K_c + K_m + K_i))

'Profit distribué total dans l'économie

JM_model.append pi_d = pi_d_c + pi_d_m + pi_d_i + pi_d_b

'Distribution

JM_model.append part_des_profits = (pi_c + pi_m + pi_i + pi_b) / ((p_c * (q_c) + (p_i) * (q_i))

JM_model.append part_des_salaires = (w_c * N_c + w_m * N_m + w_i * N_i) / ((p_c * (q_c) + (p_i) * (q_i))

'Taux de salaires

JM_model.append w_c = lambda_c * w_c_tilde_f + (1-lambda_c) * w_c_tilde_w

JM_model.append w_m = lambda_m * w_m_tilde_f + (1-lambda_m) * w_m_tilde_w

JM_model.append w_i = lambda_i * w_i_tilde_f + (1-lambda_i) * w_i_tilde_w

'Marges réalisées (déduites)

JM_model.append theta_c = (p_c / CU_c) - 1

JM_model.append theta_m = (p_m / CU_m) - 1

'Productivités variables

JM_model.append mu_c = mu_c(-1) + varmu_c * (u_c - u_c(-1))

JM_model.append mu_m = mu_m(-1) + varmu_m * (u_m - u_m(-1))

JM_model.append mu_i = mu_i(-1) + varmu_i * (u_i - u_i(-1))

'Taux d'accumulation accordés

JM_model.append g_a_c = I_c / K_c(-1)

JM_model.append g_a_m = I_m / K_m(-1)

JM_model.append g_a_i = I_i / K_i(-1)

'Emissions d'actions

JM_model.append d_e_c = ((x_c * pi_d_c(-1)) / p_e_c)

JM_model.append e_c = e_c(-1) + d_e_c

JM_model.append d_e_m = ((x_m * pi_d_m(-1)) / p_e_m)

JM_model.append e_m = e_m(-1) + d_e_m

JM_model.append d_e_i = ((x_i * pi_d_i(-1)) / p_e_i)

JM_model.append e_i = e_i(-1) + d_e_i

'Coûts unitaires

JM_model.append CU_c = (w_c/mu_c) + (alpha * p_m) + (tx_c * L_c/q_c)

JM_model.append CU_m = (w_m/mu_m) + (tx_m * L_m/q_m)

JM_model.append CU_i = (w_i/mu_i) + (tx_i * L_i/q_i)

'Taux d'autofinancement

JM_model.append TAF_c = (pi_u_c / (p_i * I_c))

JM_model.append TAF_m = (pi_u_m / (p_i * I_m))

JM_model.append TAF_i = (pi_u_i / (p_i * I_i))

'Évolution des prix de l'input et des salaires du secteur M

JM_model.append p_m_tilde_c = p_m_tilde_c(-1) - beta_c * (TAF_tilde_c - TAF_c(-1))

JM_model.append w_m_tilde_f = w_m_tilde_f(-1) - beta_m * (TAF_tilde_m - TAF_m(-1))

Annexe n°5

Étude du CRIOC (Belgique)

Produit concerné	Pratiques révélées
Biscuits fourrés vanille	Pas de différences significatives de composition, mais peu d'information sur la composition
<i>Nos commentaires additionnels</i>	Le Crioc précise cependant que l'analyse visuelle montre une qualité et quantité de fourrage très variable.
Jambon préemballé	Utilisation d'arômes par presque tous les fabricants. Line entre prix et qualité de la viande mise en œuvre.
<i>Nos commentaires additionnels</i>	Le Crioc se demande si les forts taux d'arômes ne servent pas à cacher des produits de moindre qualité organoleptique
Chips au sel	Seules les chips de marque nationale sont préparées avec 100 % d'huile de Tournesol (75 % pour les chips Aldi). Huile de palme pour les autres.
<i>Nos commentaires additionnels</i>	Information manquante sur 2 produits
Chocolat au lait	Un seul produit (premier prix) utilise du beurre concentré mélangé au beurre de cacao.
Confiture de fraise	Seule une marque premier prix contient moins de fraises que les autres : 35 % contre 50 à 55 %.
Saucisse viennoise	Teneur en viande varie de 58 % à 75 %. Seuls les produits Aldi et Delhaize sont conformes à la composition « originale » : veau et porc. Les autres (y compris une marque nationale) n'incluent que du porc, ou du porc et de la dinde pour la marque la plus onéreuse ! 4 produits MDD ou <i>discounts</i> incorporent de forts pourcentages de viande de volaille séparée mécaniquement.
Crêpes	Utilisation de farine de soja, protéines de lait et additifs (émulsifiants et épaississants) laisse présager, selon le CRIOC, l'utilisation de moins de lait dans certains produits moins chers.
Dessert maigre aux fraises	Teneur en graisses au moins aussi importante que les produits entiers, alors qu'il s'agit d'un produit maigre. Teneurs variables en fraises (8 à 14 %). Présence d'épaississants qui indiquent une forte teneur en eau (teneur non renseignée sur l'étiquetage).
<i>Nos commentaires additionnels</i>	Le Crioc s'interroge : « vendrait-on de l'eau au prix du fromage ? »

Fromage blanc maigre	Le fromage le plus cher contient 3 % de lipides et est composé d'un mélange de fromage frais et de yaourt. Il affiche de surcroît la plus faible teneur en protéines, et contient de la gélatine (épaississant), indiquant un produit contenant plus d'eau (moins é goutté que les autres).
Lasagne à la bolognaise	Teneur en viande variant de 4,8 % pour une marque premier prix et 24,8 % pour une MDD. La marque nationale est cependant la seule à incorporer du bœuf, 3,5 %.
<i>Nos commentaires additionnels</i>	Le Crioc semble ne pas prendre en compte le fait que la recette des lasagnes à la bolognaise ne contient QUE du bœuf, et affirme que la lasagne MDD contenant 24,8 % de porc est la plus intéressante du point de vue nutritionnel !
Pâte à tartiner au chocolat	Un produit premier prix ne contient pas de produits laitiers. Deux autres contiennent 2 % de noisettes contre 13 % en moyenne pour les autres.
Pizza bolognaise	Teneur en viande variant de 2 % à 15 %, compensée dans le premier cas par des protéines de lait. Teneur en fromage variable pour les produits qui indiquent cette teneur sur l'étiquetage.

Source : <http://www.crioc.be/files.fr4967fr.pdf>

Annexe n°6

Modèle du chapitre 6

Paramètres :

'Paramètres des fonctions d'investissement (autonome, u, rcf)

genr gam0_a = 0.0325

genr gam1_a = 0.03

genr gam2_a = 0.1

 genr gam0_b = 0.0325

 genr gam1_b = 0.03

 genr gam2_b = 0.1

 genr gam0_m = 0.0325

 genr gam1_m = 0.03

 genr gam2_m = 0.1

 genr gam0_i = 0.0325

 genr gam1_i = 0.03

 genr gam2_i = 0.1

'Coefficients de capital

genr delta_a = 2.3

genr delta_b = 2.3

genr delta_m = 2.3

genr delta_i = 2.3

'Coefficient de variation de la productivité du travail

genr varmu_a = 0.3

genr varmu_b = 0.3

genr varmu_m = 0.3

genr varmu_i = 0.3

'Propensions à consommer

genr alpha_s = 0.95

genr alpha_r = 0.6

genr alpha_m_s = 0.04

genr alpha_m_r = 0.04

'Taux de salaires cibles

genr w_a_tilde_f = 6

genr w_a_tilde_w = 10

 genr w_b_tilde_f = 6

 genr w_b_tilde_w = 10

 genr w_m_tilde_f = 6

 genr w_m_tilde_w = 10

 genr w_i_tilde_f = 6

 genr w_i_tilde_w = 10

'Pouvoirs de négociations

genr rho_a = 0.5 *(year<700) + 0.55 *(year>=700)

genr rho_b = 0.5*(year<700) + 0.55 *(year>=700)

genr rho_m = 0.5*(year<700) + 0.55 *(year>=700)

genr rho_i = 0.5*(year<700) + 0.55 *(year>=700)

'Marges unitaires

genr theta_i = 0.25

genr theta_m = 0.25

'Taux de rétention des profits

genr sf_a = 0.55

genr sf_b = 0.55

genr sf_m = 0.7

```

genr sf_i = 0.7
'Prix
genr pa0=6.9
genr pb0 = 6.9*(year<300) + 6.6 * (year>=300)
'Taux d'autofinancement cibles ou désirés
genr TAF_tilde_a = 0.6753626
genr TAF_tilde_b = 0.6753626
'Coefficients de report prix et qualité
genr beta = 0.25
genr lambda = 0.25
    genr epsilon_a_1 = 1*(year<=300) + 0 * (year>300)
    genr epsilon_a_2 = 0*(year<=300) + 1 * (year>300)
        genr epsilon_b_1=1*(year<=300) + 0 * (year>300)
        genr epsilon_b_2=0*(year<=300) + 1 * (year>300)

```

Équations

'Coefficients de production :

```

JM_model.append alpha_a = alpha_a(-1) + (beta * (TAF_a(-1) - TAF_tilde_a)*omicron_a)
JM_model.append alpha_b = alpha_b(-1) + (beta * (TAF_b(-1) - TAF_tilde_b)*omicron_b)

```

```

JM_model.append omicron_a = TAF_a(-1)<=TAF_tilde_a
JM_model.append omicron_b = TAF_b(-1)<=TAF_tilde_b

```

'Stocks de capitaux

```

JM_model.append K_a = K_a(-1) + I_a
JM_model.append K_b = K_b(-1) + I_b
JM_model.append K_m = K_m(-1) + I_m
JM_model.append K_i = K_i(-1) + I_i

```

'Montants investis

```

JM_model.append I_a = g_a * K_a(-1)
JM_model.append I_b = g_b * K_b(-1)
JM_model.append I_m = g_m * K_m(-1)
JM_model.append I_i = g_i * K_i(-1)

```

'Taux d'accumulation

```

JM_model.append g_a = gam0_a + gam1_a * u_a(-1) + gam2_a * rcf_a(-1)
JM_model.append g_b = gam0_b + gam1_b * u_b(-1) + gam2_b * rcf_b(-1)
JM_model.append g_m = gam0_m + gam1_m * u_m(-1) + gam2_m * rcf_m(-1)
JM_model.append g_i = gam0_i + gam1_i * u_i(-1) + gam2_i * rcf_i(-1)

```

'Taux de profits

```

JM_model.append r_a = pi_a / (p_i * K_a)
JM_model.append r_b = pi_b / (p_i * K_b)
JM_model.append r_m = pi_m / (p_i * K_m)
JM_model.append r_i = pi_i / (p_i * K_i)

```

'Taux de cash flow

```

JM_model.append rcf_a = pi_u_a / (p_i * K_a)
JM_model.append rcf_b = pi_u_b / (p_i * K_b)
JM_model.append rcf_m = pi_u_m / (p_i * K_m)
JM_model.append rcf_i = pi_u_i / (p_i * K_i)

```

'Taux d'utilisation

```

JM_model.append u_a = q_a / qfc_a
JM_model.append u_b = q_b / qfc_b
JM_model.append u_m = q_m / qfc_m
JM_model.append u_i = q_i / qfc_i

```

'Taux d'endettement

```
JM_model.append lev_a = L_a / (p_i * K_a)
JM_model.append lev_b = L_b / (p_i * K_b)
JM_model.append lev_m = L_m / (p_i * K_m)
JM_model.append lev_i = L_i / (p_i * K_i)
```

'Taux de salaires

```
JM_model.append w_a = rho_a * w_a_tilde_f + (1-rho_a) * w_a_tilde_w
JM_model.append w_b = rho_b * w_b_tilde_f + (1-rho_b) * w_b_tilde_w
JM_model.append w_m = rho_m * w_m_tilde_f + (1-rho_m) * w_m_tilde_w
JM_model.append w_i = rho_i * w_i_tilde_f + (1-rho_i) * w_i_tilde_w
```

'Masses salariales :

```
JM_model.append S_a = w_a * N_a
JM_model.append S_b = w_b * N_b
JM_model.append S_m = w_m * N_m
JM_model.append S_i = w_i * N_i
```

'Nombres de personnes employées

```
JM_model.append N_a = q_a / mu_a
JM_model.append N_b = q_b / mu_b
JM_model.append N_m = q_m / mu_m
JM_model.append N_i = q_i / mu_i
```

'Outputs

```
JM_model.append q_a = (c_a / p_a)
JM_model.append q_b = (c_b / p_b)
JM_model.append q_m = alpha_a * q_a + alpha_b * q_b
JM_model.append q_i = I_a + I_b + I_m + I_i
```

'Outputs potentiels

```
JM_model.append qfc_a = K_a / delta_a
JM_model.append qfc_b = K_b / delta_b
JM_model.append qfc_m = K_m / delta_m
JM_model.append qfc_i = K_i / delta_i
```

'Consommation effective totale

```
JM_model.append C_tot = C_a + C_b
```

' Consommations par type de biens

```
JM_model.append C_a = c_a_a + c_a_b + c_a_m + c_a_i + c_a_r
JM_model.append C_b = c_b_a + c_b_b + c_b_m + c_b_i + c_b_r
```

'Consommations par catégories de ménages

```
JM_model.append c_h_a = alpha_s * S_a + alpha_m_s * m_d_a
JM_model.append c_h_b = alpha_s * S_b + alpha_m_s * m_d_b
JM_model.append c_h_m = alpha_s * S_m + alpha_m_s * m_d_m
JM_model.append c_h_i = alpha_s * S_i + alpha_m_s * m_d_i
JM_model.append c_r = alpha_r * pi_d_tot + alpha_m_r * m_d_r
```

'Répartition des consommations

```
JM_model.append c_a_a = c_h_a - c_b_a
JM_model.append c_a_b = c_h_b - c_b_b
JM_model.append c_a_m = c_h_m - c_b_m
JM_model.append c_a_i = c_h_i - c_b_i
JM_model.append c_a_r = c_r - c_b_r
```

```
JM_model.append c_b_a = omega_b_a * c_h_a
JM_model.append c_b_b = omega_b_b * c_h_b
```

JM_model.append c_b_m = omega_b_m * c_h_m
 JM_model.append c_b_i = omega_b_i * c_h_i
 JM_model.append c_b_r = omega_b_r * c_r

'Profits bruts

JM_model.append pi_a = c_a - w_a * N_a - (p_m * (alpha_a * q_a))
 JM_model.append pi_b = c_b - w_b * N_b - (p_m * (alpha_b * q_b))
 JM_model.append pi_m = p_m * q_m - w_m * N_m
 JM_model.append pi_i = p_i * q_i - w_i * N_i

'Profits distribués

JM_model.append pi_d_a = (1 - sf_a) * pi_a
 JM_model.append pi_d_b = (1 - sf_b) * pi_b
 JM_model.append pi_d_m = (1 - sf_m) * pi_m
 JM_model.append pi_d_i = (1 - sf_i) * pi_i
 JM_model.append pi_d_tot = pi_d_a + pi_d_b + pi_d_m + pi_d_i

'Profits non-distribués

JM_model.append pi_u_a = pi_a - pi_d_a
 JM_model.append pi_u_b = pi_b - pi_d_b
 JM_model.append pi_u_m = pi_m - pi_d_m
 JM_model.append pi_u_i = pi_i - pi_d_i

'Prix

JM_model.append p_a = pa0 * epsilon_a_1 + epsilon_a_2 * (p_a(-1) + (epsilon_a_3 * lambda * (TAF_tilde_a - TAF_a(-1))))
 JM_model.append p_b = pb0 * epsilon_b_1 + epsilon_b_2 * (p_b(-1) + (epsilon_b_3 * lambda * (TAF_tilde_b - TAF_b(-1))))
 JM_model.append epsilon_a_3 = (TAF_a(-1) >= TAF_tilde_a)
 JM_model.append epsilon_b_3 = (TAF_b(-1) >= TAF_tilde_b)
 JM_model.append p_m = (1 + theta_m) * (UC_m)
 JM_model.append p_i = (1 + theta_i) * (UC_i)

'Coûts unitaires

JM_model.append UC_a = (w_a / mu_a) + (p_m * alpha_a)
 JM_model.append UC_b = (w_b / mu_b) + (p_m * alpha_b)
 JM_model.append UC_m = (w_m / mu_m)
 JM_model.append UC_i = (w_i / mu_i)

'Stocks de prêts

JM_model.append L_a = L_a(-1) + (p_i * I_a) - pi_u_a
 JM_model.append L_b = L_b(-1) + (p_i * I_b) - pi_u_b
 JM_model.append L_m = L_m(-1) + (p_i * I_m) - pi_u_m
 JM_model.append L_i = L_i(-1) + (p_i * I_i) - pi_u_i

'Masse monétaire

JM_model.append m_s = L_a + L_b + L_m + L_i
 JM_model.append m_d_tot = m_d_a + m_d_b + m_d_m + m_d_i + m_d_r

'Demande de monnaie par type de ménage

JM_model.append m_d_a = m_d_a(-1) + S_a - C_h_a
 JM_model.append m_d_b = m_d_b(-1) + S_b - C_h_b
 JM_model.append m_d_m = m_d_m(-1) + S_m - C_h_m
 JM_model.append m_d_i = m_d_i(-1) + S_i - C_h_i
 JM_model.append m_d_r = m_d_r(-1) + rev_h_r - C_r

'Revenus des ménages

JM_model.append rev_h = S_a + S_b + S_m + S_i + rev_h_r
 JM_model.append rev_h_r = pi_d_tot

'Emplois de pleine capacité

```
JM_model.append Nfe_a = qfc_a / mu_a
JM_model.append Nfe_b = qfc_b / mu_b
JM_model.append Nfe_m = qfc_m / mu_m
JM_model.append Nfe_i = qfc_i / mu_i
```

'Emploi total

```
JM_model.append N_tot = N_a + N_b + N_m + N_i
JM_model.append croiss_emploi = (N_tot - N_tot(-1)) / N_tot(-1)
```

'Coefficients de consommation

```
JM_model.append omega_b_a = (4^(p_a/p_b))/w_a
JM_model.append omega_b_b = (4^(p_a/p_b))/w_b
JM_model.append omega_b_m = (4^(p_a/p_b))/w_m
JM_model.append omega_b_i = (4^(p_a/p_b))/w_i
JM_model.append omega_b_r = 0.5
```

```
JM_model.append omega_a_a = c_a_a / c_h_a
JM_model.append omega_a_b = c_a_b / c_h_b
JM_model.append omega_a_m = c_a_m / c_h_m
JM_model.append omega_a_i = c_a_i / c_h_i
JM_model.append omega_a_r = c_a_r / c_r
```

'Parts de marché réelles (en unités)

```
JM_model.append Pdmr_a = q_a / (q_a + q_b)
JM_model.append Pdmr_b = q_b / (q_a + q_b)
```

'Parts de marché monétaires (en chiffre d'affaires)

```
JM_model.append Pdmm_a = (p_a * q_a) / (p_a * q_a + p_b * q_b)
JM_model.append Pdmm_b = (p_b * q_b) / (p_a * q_a + p_b * q_b)
```

'Équation cachée

```
JM_model.append hid = ((m_s - m_d_tot) / m_s)
```

'Productivités variables

```
JM_model.append mu_a = mu_a(-1) + varmu_a * (u_a - u_a(-1))
JM_model.append mu_b = mu_b(-1) + varmu_b * (u_b - u_b(-1))
JM_model.append mu_m = mu_m(-1) + varmu_m * (u_m - u_m(-1))
JM_model.append mu_i = mu_i(-1) + varmu_i * (u_i - u_i(-1))
```

'Taux d'autofinancement effectifs

```
JM_model.append TAF_a = (pi_u_a_0 / (p_i_0 * I_a_0))
JM_model.append TAF_b = (pi_u_b_0 / (p_i_0 * I_b_0))
JM_model.append TAF_m = (pi_u_m_0 / (p_i_0 * I_m_0))
JM_model.append TAF_i = (pi_u_i_0 / (p_i_0 * I_i_0))
```

'Marges unitaires effectives (déduites)

```
JM_model.append theta_a = (p_a_0 / UC_a_0) - 1
JM_model.append theta_b = (p_b_0 / UC_b_0) - 1
```


Résumé

Cette thèse se propose de reconsidérer les effets de la concurrence sur les prix et les marges de profit, dans une perspective postkeynésienne reliant les aspects microéconomiques des décisions de prix et d'accumulation des firmes à leurs conséquences macroéconomiques. La première partie de la thèse retrace les étapes historiques qui ont amené les premiers postkeynésiens à construire puis abandonner la théorie de la concurrence imparfaite d'une part, et met en avant la convergence de ces auteurs vers une théorie qui, en économie monétaire de production, place les prix et les marges de profit au centre d'une double exigence de croissance des ventes et d'autofinancement de l'investissement requis pour répondre à cette croissance de la demande d'autre part. Au sortir de ce premier mouvement sont soulignées les différences entre la théorie des prix de la nouvelle école keynésienne et celle de l'école postkeynésienne.

Revenant dans une deuxième partie sur le déploiement des politiques de la concurrence dans les économies capitalistes au cours du 20^{ème} siècle, notre thèse jette un regard renouvelé sur la résistance des taux de profit de ces économies, résistance *a priori* contre-intuitive du point de vue de la théorie économique traditionnelle. En replaçant ensuite au sein de la théorie postkeynésienne des prix et des marges de profit les rapports de force et les conflits qui existent au sein des firmes, notre thèse montre comment ces dernières peuvent donner l'apparence de se faire concurrence par les prix sans modifier leurs marges de profit, en reportant la contrainte liée à la baisse des prix sur d'autres acteurs, notamment les firmes « en amont » (sous-traitants et/ou fournisseurs), les salariés et enfin les consommateurs.

Pour analyser les conséquences macroéconomiques de ce processus de report de contrainte, nous mobilisons la méthodologie *stock-flow consistent* qui permet de souligner les effets de bouclage macroéconomique liés à de tels reports de contrainte. Nous parvenons à la conclusion que la concurrence n'aboutit pas à une baisse des marges de profit, mais peut en revanche s'accompagner d'une plus grande disparité des salaires, ou encore d'une baisse généralisée de la qualité moyenne des biens et services produits dans l'économie.

Mots clefs :

Concurrence, concurrence imparfaite, prix, marges de profit, autofinancement, théorie postkeynésienne.

Abstract

This thesis aims at revisiting the effects of competition on prices and profit margins, through a Post Keynesian perspective linking microeconomic aspects of firms' pricing and accumulation decision to their macroeconomic consequences. The thesis' first part traces back, on the one hand, the historical steps that led the first Post Keynesians to build and then give up the theory of imperfect competition, and, on the other hand, it puts forward these authors' convergence towards a theory which, in a monetary production economy, puts prices and profit margins at the crossroads of a double demand of increasing sales and investment self-financing required to cope with these increasing sales. At the end of this first part, our thesis underlines the differences between New Keynesian price (rigidity) theory and the Post Keynesian one.

In a second part, our thesis comes back to the spreading of competition policies among capitalist economies along the 20th century, and it throws a renewed glance at the resilience of profit rates for these economies, resilience which is *a priori* counter-intuitive for traditional economic theory. While relocating at the heart of the Post Keynesian pricing and profit margin theory the power struggles and the conflicts that exist inside firms, our thesis shows how these firms can be seen to be involved in price competition without any change in their profit margins, thanks to the transfer of the constraint related to the price drop to other actors, just as "upstream" firms (subcontractors and/or suppliers), workers or consumers.

To analyse the macroeconomic consequences of this process of constraint transfer, we use the stock-flow consistent methodology that allows us to stress the related macroeconomic looping effects of such constraint transfers. We end up with the conclusion that competition does not lead to a drop in profit margins, but it can instead come along with increased wage dispersion, or with a generalised decline in the average quality of goods and services in the economy.

Keywords:

Competition, imperfect competition, prices, profit margins, self-financing, post-keynesian theory