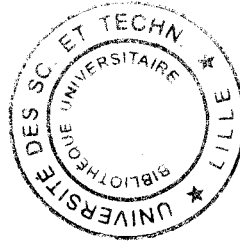


---

Université des sciences et technologies de Lille (Lille I)  
Faculté des sciences économiques et sociales

---



# **La sociologie économique des prix : une analyse dans la perspective de l'école autrichienne d'économie**

Habilitation à diriger les recherches par Renaud Fillieule  
Maître de conférences en sociologie, Lille I, CLERSÉ

VOLUME 1 : DOCUMENT PRINCIPAL

Garant de l'habilitation : M. le Professeur Claude Giraud, Lille I  
M. le Professeur Raymond Boudon, Paris IV  
M. le Professeur Pierre Demeulenaere, Paris IV  
M. le Professeur Yves Grafmeyer, Lyon II  
M. le Professeur Guido Hülsmann, Angers  
M. le Professeur Philippe Steiner, Lille III

**La sociologie économique des prix :  
une analyse dans la perspective de  
l'école autrichienne d'économie**

## Sommaire

---

Avant-propos .....	5
Chapitre 1. La sociologie des prix de marché : lecture de trois études de cas .....	8
Chapitre 2. Le paradigme autrichien en théorie des prix : une reformulation .....	54
Chapitre 3. Économie autrichienne vs sociologie des prix : théorie, applications, méthodes .....	100
Conclusion : des points de convergence .....	137
Bibliographie .....	149

## Table des matières

---

Avant-propos .....	5
Chapitre 1. La sociologie des prix de marché : lecture de trois études de cas .....	8
1. La volatilité des prix des stocks options (Baker), 10	
1.1 Des observations..., 11	
1.2 ... aux explications, 14	
1.3 Une réfutation du modèle économique ?, 17	
2. Encastrement et prix de services légaux (Uzzi et Lancaster), 24	
2.1 Une statistique des prix..., 25	
2.2 ... et ses limites, 28	
2.3 Une démarche positiviste ?, 30	
2.4 La part de la sociologie, 34	
3. Statut des producteurs et revenus/coûts de production (Podolny), 38	
3.1 La théorie, 39	
3.2 L'interaction entre prix de vente et coûts de production, 43	
3.3 Raisonnement statique et raisonnement dynamique, 45	
3.4 Une étude de cas pertinente ?, 46	
4. Les spécificités sociologiques de la sociologie économique des prix, 49	
Chapitre 2. Le paradigme autrichien en théorie des prix : une reformulation .....	54
1. Chocs dynamiques et processus d'équilibrage, 55	
2. Trois modèles de base, 58	
2.1 Un changement de la demande des consommateurs, 58	
2.2 Un progrès technique, 66	
2.3 Une variation de l'offre d'un facteur originaire, 72	
2.4 Des modèles au paradigme, 75	
2.5 Les statistiques de la destruction créatrice, 79	
3. Confrontation avec les paradigmes standard, 85	

3.1 Le contrôle des prix, 85	
3.2 Une taxe sur une branche de production, 90	
3.3 Comparaison avec les raisonnements d'équilibre partiel..., 94	
3.4 ... et avec les raisonnements d'équilibre général, 97	
3.5. Conclusion, 98	
Chapitre 3. Économie autrichienne vs sociologie des prix : théorie, applications, méthodes.....	100
1. « Le problème vraiment central de l'économie » (Hayek), 101	
1.1 La division de la connaissance, 102	
1.2 La solution au problème : le système des prix de marché, 107	
1.3 La sociologie économique des prix face à ce problème central, 112	
2. Une théorie des prix, pour quoi faire ?, 115	
2.1 En sociologie économique : réduire la volatilité des prix, 116	
2.2 En économie autrichienne : le débat sur l'efficacité du collectivisme, 120	
3. Une nouvelle querelle des méthodes ?, 128	
3.1 Les conceptions méthodologiques de Menger, 129	
3.2 Application à la sociologie économique des prix, 132	
Conclusion : des points de convergence.....	137
1. La facilitation des échanges, 137	
2. La concurrence, 141	
Liste des figures .....	148
Bibliographie.....	149

# Avant-propos

---

Ce premier volume de notre mémoire d'habilitation ne constitue pas une synthèse de travaux que nous aurions développés et approfondis depuis de nombreuses années. Il inaugure plutôt une réflexion sur un champ de recherche nouveau pour nous, celui de la sociologie économique. Nous souhaitons d'emblée souligner que notre objectif n'est pas ici de faire une étude de sociologie économique proprement dite, mais plutôt de porter un regard critique, au sens kantien du terme, sur des travaux existant de sociologie économique. Il s'agit moins d'un mémoire *en* sociologie économique que *sur* la sociologie économique. Le cadre général de cette étude est celui de la sociologie des marchés, mais le contenu se limitera exclusivement à la question de la formation des prix de marché. Swedberg (2003) reconnaît que cette question a été peu explorée par les sociologues<sup>1</sup>, mais il admet aussi qu'il existe quelques travaux publiés dans des revues sociologiques majeures et directement centrés sur l'explication des prix. Le chapitre 1 analysera en détail certains d'entre eux. Les sociologues ont souvent combattu la tendance hégémonique de l'économie qui cherchait à « envahir » d'autres domaines, en particulier sous l'influence de Becker (1976)<sup>2</sup>. La sociologie des prix est une tentative, d'ampleur certes modeste, d'inverser la tendance en allant piétiner les « plates-bandes » des économistes et en les concurrençant sur leur propre terrain. Elle ne se contente pas d'étudier les aspects « sociaux » des marchés, mais vise à rendre compte des processus de détermination des prix, c'est-à-dire qu'elle prend pour objets les phénomènes qui constituent le cœur même de l'analyse économique. Dès le début de notre apprentissage des sciences sociales, nous avons étudié conjointement la sociologie et l'économie, dans un double cursus universitaire d'abord, puis en nous intéressant tour à tour, suivant les périodes, davantage à l'une ou à l'autre de ces deux disciplines. Ce mémoire nous donne l'occasion de confronter les deux perspectives sur le thème de l'explication des prix de marché, qui est d'une très grande importance à la fois scientifique et pratique.

---

<sup>1</sup> « As to prices and their determination, it is clear that economic sociologists have on the whole paid little attention to this problem » (Swedberg 2003, p. 129).

<sup>2</sup> Voir Gautié (2004).

Si l'on veut comparer les perspectives sociologique et économique sur l'explication des prix de marché, il faut évidemment se demander comment les économistes, de leur côté, expliquent la formation de ces prix. La réponse paraît très facile à trouver : ne suffit-il pas de consulter n'importe quel manuel d'économie des prix (et plus précisément de « microéconomie ») ? Ce n'est pourtant pas ainsi que nous avons choisi de procéder. Nous ne recourons pas à la théorie des prix standard, telle qu'elle est exposée presque à l'identique dans tous les manuels, et ce pour deux raisons. La première est que des confrontations générales entre sociologie économique et économie standard ont déjà été faites, même si elles ne portaient pas spécifiquement sur la question des prix, par exemple par Steiner (1999) et par Smelser et Swedberg dans leur introduction au *Handbook of Economic Sociology* (1997, p. 4-8). La seconde raison, plus importante, est que les modèles standard en économie des prix nous paraissent assez peu satisfaisants. Le chapitre 2 sera entièrement consacré à la présentation de modèles non standard appartenant à l'école autrichienne d'économie<sup>3</sup>. Nous y défendrons la thèse selon laquelle ces modèles « autrichiens » sont supérieurs aux modèles standard car ils permettent d'analyser des phénomènes plus importants pour comprendre comment fonctionne le système des prix en économie de marché. C'est donc le paradigme « autrichien » que nous placerons en regard de l'analyse sociologique des prix pour comparer leurs démarches, méthodes et théories respectives. Il existe au sein de l'école autrichienne plusieurs courants, comme par exemple le courant misesien (issu de von Mises 1949 et reformulé par Salerno 1993), le courant lachmannien (Lachmann 1976), le courant herméneutique (Lavoie 1991). Nous n'avons absolument pas cherché ici à réaliser une exégèse du paradigme autrichien et de ses différentes composantes. Nous avons seulement voulu présenter des modèles basiques en vue de mettre en lumière en quoi consiste une théorie économique des prix. Le paradigme autrichien présente aussi l'intérêt d'être assez peu technique (alors que dans le paradigme standard le passage par la formalisation mathématique est presque inévitable). Ses principaux

---

<sup>3</sup> Ces modèles sont qualifiés d' « autrichiens » par commodité, pour ne pas alourdir l'expression. Il faut préciser que l'origine de ces modèles se trouve chez les économistes classiques comme Adam Smith (1776[1776]) et David Ricardo (1821[1821]), et que l'école américaine issue de John Bates Clark (1899) a elle aussi joué un grand rôle dans leur développement avec des auteurs comme Frank Fetter (1915) et Frank Knight (1921). Les modèles qui seront présentés au chapitre 2 pourraient très bien être qualifiés de « classico-américano-autrichiens » ou de « classico-clarko-autrichiens ».

auteurs se sont en outre abondamment interrogés sur les aspects méthodologiques et épistémologiques de la théorie des prix (Menger 1996[1883], von Mises 1981[1933], Robbins 1947[1935], Hayek 1953, Rothbard 1997). La perspective « autrichienne » nous a donc paru particulièrement bien adaptée pour nous interroger sur ce que la sociologie peut avoir à apporter sur cette question essentielle de l'explication des prix. Le chapitre 1 proposera donc une présentation et une analyse critique de trois articles majeurs en sociologie économique des prix. Le chapitre 2 développera des modèles « autrichiens » des processus de marché et illustrera ainsi ce qu'est une théorie économique des prix. Le chapitre 3 réalisera une confrontation entre la sociologie et l'économie « autrichienne » des prix, des points de vue à la fois théorique, pratique, et méthodologique.



# Chapitre 1

## La sociologie des prix de marché : lecture de trois études de cas

---

We must regard industrial and commercial life, not as a separate and detached region of activity, but as an organic part of our whole personal and social life ; and we shall find the clue to the conduct of men in their commercial relations, not in the first instance amongst those characteristics wherein our pursuit of industrial objects differs from our pursuit of pleasure or of learning, or our efforts for some political and social ideal, but rather amongst those underlying principles of conduct and selection wherein they all resemble each other.

(Philip H. Wicksteed 1910, *Introduction*)

**Q**u'est-ce que la sociologie économique des prix ? Pour répondre à cette question, il faut se garder des généralisations hâtives sur la rationalité, les réseaux, ou la méthodologie de la science sociale. Seule une lecture approfondie et critique des travaux majeurs des sociologues qui se sont effectivement penchés sur l'explication des prix de marché peut nous apporter de solides éléments de réponse. Ce chapitre vise donc à présenter et analyser en détail trois articles particulièrement significatifs parus en sociologie des prix depuis le début des années 1980, celui de Baker (1984) sur la volatilité des prix des stock options, celui de Lancaster et Uzzi (2004) sur les prix des services légaux des grands cabinets d'avocats, et enfin celui de Podolny (1993) sur l'influence du statut des producteurs sur leurs prix de vente et leurs coûts de production. Ces auteurs – Baker, Uzzi et Podolny –, bien que peu connus en France, sont des sociologues et des chercheurs de référence de la sociologie économique contemporaine. Leurs divers travaux ont été publiés dans les revues les plus prestigieuses, aussi bien du côté de la sociologie (*American Journal of Sociology*, *American Sociological Review*) que du côté de la théorie des organisations (*Administrative Science Quarterly*). Le choix de trois articles seulement peut sembler trop restreint, mais il faut savoir que les travaux socio-

logiques portant de façon directe sur l'explication des prix sont très peu nombreux (Swedberg 2003, p. 129). Il nous a paru plus intéressant de décortiquer un petit nombre de textes de référence bien centrés sur le sujet plutôt que de survoler un large échantillon de travaux qui n'aborderaient que de façon superficielle ou incidente la sociologie des prix. <sup>plus</sup>

Le regard qui va être porté sur ces trois articles sera celui d'un économiste plus que celui d'un sociologue, et l'on peut remarquer que les économistes ne se sont pas beaucoup intéressés à ces tentatives d'élaborer une sociologie des prix. L'un des rares commentateurs est l'économiste « hétérodoxe » Orléan (2005), et encore se limite-t-il à une discussion de principe qui n'aborde pas les mécanismes explicatifs employés par les sociologues. <sup>méthodes</sup>

Les travaux qui vont être analysés font preuve d'un pluralisme méthodologique de bon aloi. Ils utilisent les outils classiques de la sociologie, alliant des enquêtes de terrain dans la tradition de l'école de Chicago à des outils statistiques sophistiqués, et recourent à la méthode compréhensive weberienne pour rendre compte des relations de causalité présumées. Mais c'est tout de même l'analyse statistique qui a la part belle et en constitue la partie la plus travaillée. Ces divers travaux ont par ailleurs deux points communs. Tout d'abord, ils ont l'objectif de se démarquer autant que possible de l'approche économique standard ou « néo-classique », et de renouveler dans une perspective sociologique l'étude des prix de marchés. Et ensuite, ils cherchent tous à mettre en évidence des modèles de causalité durkheimiens, simples et directs, reliant des facteurs sociaux aux prix de marché (voir fig. 1.1). <sup>fait, pratique</sup> <sup>pas d'oub</sup> <sup>cod bo</sup> <sup>tout ça</sup>

Facteurs sociaux



Prix

Figure 1.1. Un modèle causal typique en sociologie des prix

## 1. LA VOLATILITÉ DES PRIX DES STOCK OPTIONS (BAKER)

Dans un article qui peut aujourd'hui être considéré comme un classique de la sociologie des prix et qui est cité dans toutes les bibliographies<sup>1</sup>, Baker (1984) s'intéresse au fonctionnement d'un marché particulier, celui des *stock options*<sup>2</sup>. Une « option » est un contrat qui donne le droit d'acheter (ou de vendre) un bien à une date future pour un prix fixé dans le présent<sup>3</sup>. Ce droit d'achat ou de vente peut être exercé, soit à tout moment au cours d'une période donnée (aux États-Unis), soit à la date d'expiration d'une période donnée (en Europe). Ce système d'option s'est développé pour les actions des entreprises cotées en bourse. Il est principalement utilisé à deux fins : (1) la spéculation, lorsque par exemple un acheteur prend une option d'achat sur une action dont il croit que la valeur va augmenter suffisamment, dans le délai prévu, pour compenser le prix de l'option, et (2) la couverture du risque, lorsque par exemple un vendeur achète le droit de vendre une action pendant une certaine période à un certain prix, et peut donc, en exerçant son option, se protéger contre des baisses trop importantes du prix de ce titre.

Baker entend proposer une explication, non pas du niveau des prix de ces stock options, mais de la volatilité de ces prix. Il ne présente pas vraiment d'argument pour justifier l'attention exclusive qu'il porte à cette volatilité et se contente d'affirmer que

<sup>1</sup> Voir par exemple les présentations de Swedberg (1997, p. 268-270) et de Steiner (2005).

<sup>2</sup> L'expression *stock options* se traduit en français par « options sur titres », mais nous préférons employer l'expression anglaise car cette dernière est passée en France dans le langage courant (suite aux polémiques qui se sont développées concernant la rémunération des patrons de grandes entreprises).

<sup>3</sup> Supposons que je sois intéressé par l'achat d'une voiture mise en vente par son propriétaire, mais que je ne dispose pas dans l'immédiat des moyens de la payer. Si cela était possible, je pourrais me mettre d'accord avec son propriétaire pour lui acheter une « option » sur cette voiture : j'achèterais, au prix de 200 € par exemple, le droit d'acheter ce véhicule pour 10 000 € pendant les trois mois qui viennent. Au cours de ces trois mois, je pourrais acheter la voiture pour 10 000 € à n'importe quel moment (le vendeur n'aurait évidemment pas le droit de la vendre à qui que ce soit d'autre). Une fois passé ce délai, l'option ne serait plus valable, ce qui délierait le propriétaire de la voiture de toute obligation de me la vendre au prix fixé. Si je choisisais de ne pas acheter la voiture dans le délai prévu, l'option m'aurait coûté les 200 € de départ qui resteraient quoi qu'il arrive entre les mains du propriétaire de la voiture.

ce qui intéresse les économistes est la « moyenne des prix », alors que les « socio-structuralistes » sont davantage intéressés par la « dispersion ou variance des prix » (1984, p. 786). Cette affirmation nous paraît discutable dans la mesure où les concepts de moyenne et de dispersion sont des concepts statistiques qui n'ont pas de correspondance directe avec ceux de la théorie économique de base. Cette dernière repose sur les concepts de prix de déséquilibre et de prix d'équilibre, et analyse les processus par lesquels les prix de déséquilibre vont, toutes choses égales par ailleurs, converger vers les prix d'équilibre qui égalisent quantités offertes et demandées sur un marché ou qui égalisent les taux d'intérêt originaires entre les marchés (voir chap. 2). La volatilité des prix autour du prix moyen est un constat historique et statistique qui n'a rien à voir avec les raisonnements théoriques de l'économie sur les processus de convergence vers l'équilibre, et il ne nous semble donc pas tout à fait justifié d'affirmer que les économistes s'intéressent à des valeurs moyennes.

### 1.1 Des observations...

Un constat sert de point de départ à l'enquête de Baker : les prix des options sont plus volatiles sur un marché de grande taille que sur un marché de petite taille. Ce fait lui paraît constituer une énigme dans la mesure où, d'après l'enseignement basique de l'économie, les marchés de plus grande taille sont censés être plus compétitifs que ceux de plus petite taille, et cette concurrence plus intense devrait avoir pour conséquence d'atténuer la volatilité des prix. Nous reviendrons plus en détail sur l'explication de Baker, mais en quelques mots elle consiste à dire que l'augmentation de la taille du marché pose aux acteurs des problèmes de communication et de confiance, ce qui, à son tour, tend à rendre les prix plus volatiles.

Sa démarche consiste en un travail de terrain, fondé sur une observation participante et sur des entretiens informels, ainsi qu'en une analyse de réseaux, dans deux marchés de stock options. L'un de ces marchés est très actif et de grande taille (71 acteurs en moyenne par observation), et l'autre est peu actif et de petite taille (27 acteurs en moyenne par observation). Il s'agit de marchés d'enchères où les participants communiquent publiquement et oralement leur intention d'acheter ou de vendre. Chaque échange est défini par le type de titres concernés par les options, et par le nombre (volume) de titres proposés à l'achat ou la vente à option. Suite aux entretiens qu'il a eus avec les participants à ces marchés, Baker s'est rendu compte que

chaque journée d'échange pouvait être divisée en trois périodes – matinée, mi-journée, après-midi – se caractérisant chacune par des volumes d'échange spécifiques (nettement plus faibles dans la mi-journée). Il a donc réalisé des observations qui sont l'enregistrement de tous les échanges effectués pendant deux heures au cours de l'une des trois périodes de la journée. Au total, 30 observations ont été faites sur chacun des deux marchés : trois observations par jour pendant dix jours choisis au hasard au cours d'un mois donné.

Sur la base de ses observations, Baker procède à une analyse de réseaux qui va lui permettre de faire apparaître la structuration sociale de ces marchés. Un réseau est constitué de l'ensemble des participants aux échanges, ainsi que des relations qu'ils entretiennent, au cours d'une observation. Chaque participant est un « nœud » du réseau, et chaque relation d'achat/vente entre deux acteurs est un « lien » dont la « force » est définie par le volume échangé au cours de cette relation. L'analyse, à l'aide d'un programme informatique, de l'ensemble des données d'une observation permet de mettre en évidence l'existence de sous-groupes d'acteurs entre lesquels les échanges sont particulièrement intenses et que Baker appelle des cliques<sup>4</sup>. Le réseau mis en évidence lors d'une observation peut se caractériser, soit par l'absence de clique, soit par l'existence d'une seule clique, soit par la présence simultanée de plusieurs cliques. Ce sont là les trois types de structures sociales observables (voir fig. 1.2). Baker veut ensuite montrer que cette structuration sociale a un effet causal sur le degré de volatilité des prix des stock options. La variable dépendante est donc la volatilité des prix des stock options, mesurée sur l'ensemble des 30 observations en tenant compte de tous les prix auxquels des échanges ont été effectués au cours de ces 30 périodes (l'indice utilisé par Baker est un indice usuel qui mesure la volatilité comme un pourcentage du maximum de volatilité possible).

<sup>4</sup> Une clique est un sous-groupe dont les membres effectuent entre eux plus de la moitié de leurs volumes d'échange respectifs. En termes techniques : « A clique is formally defined as a subset of at least three nodes in which each node trades more than 50 % of its volume with other nodes in the subset, a direct or indirect path exists from each node to every other node in the subset, and no node is 'critical' (a node is critical if its removal from the clique causes the clique to fail to meet the other criteria) » (Baker 1984, p. 791).

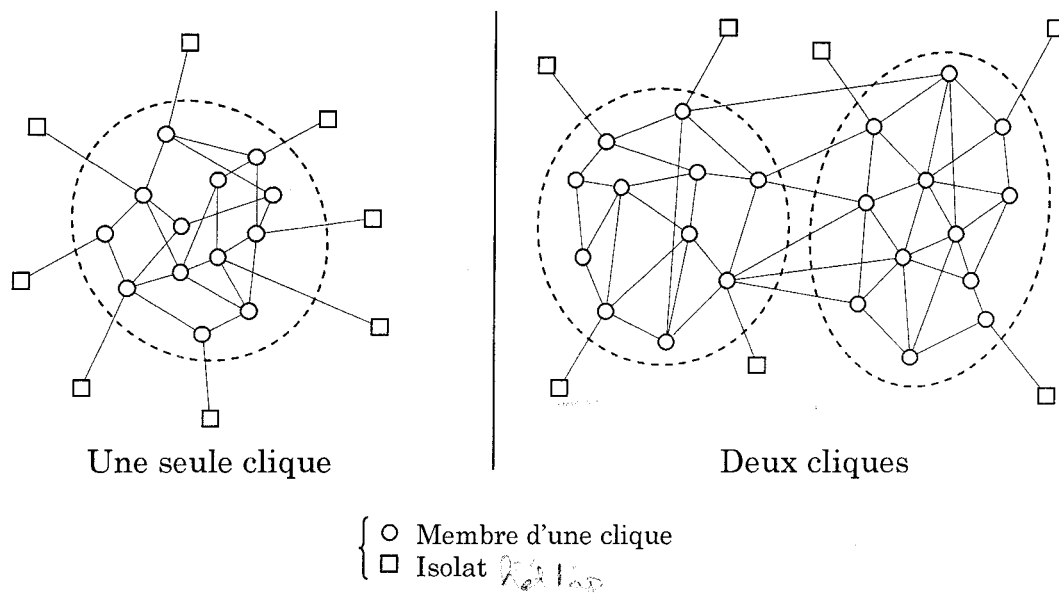


Figure 1.2. Représentations fictives des cliques  
(d'après Baker 1984, p. 792)

Les deux résultats empiriques majeurs obtenus par Baker sont, tout d'abord que des cliques multiples se forment bien plus souvent sur le « grand » marché que sur le « petit » marché, et ensuite que la volatilité est nettement plus forte sur le premier que sur le second. Plus précisément, des cliques multiples se forment sur le « grand » marché dans 36,7 % des observations, contre 16,7 % seulement sur le « petit » marché. Et la volatilité est 3,5 fois plus forte sur le « grand » marché que sur le « petit » marché. L'analyse statistique de Baker montre que lorsque la taille du « grand » marché augmente, la volatilité du prix des options augmente, même lorsque la volatilité du prix des actions sous-jacentes est contrôlée<sup>5</sup>. Elle montre aussi que sur le « petit » marché, lorsque la densité des relations<sup>6</sup> au sein des cliques s'accroît, la volatilité des prix des options décroît (la volatilité du prix des actions sous-jacentes étant contrôlée). Ainsi, la taille aurait un effet d'exacerbation de la volatilité (« grand » marché), alors que l'intensification des échanges au sein d'une clique aurait un effet d'atténuation de la volatilité (« petit » marché).

<sup>5</sup> Il est important de contrôler la volatilité du prix des actions sur lesquelles sont prises les options, car les deux volatilités – celle du prix des actions et celle du prix des options – sont corrélées.

<sup>6</sup> La densité d'une clique est le rapport entre le nombre de relations d'échange effectives entre les membres de la clique et le nombre de relations potentielles qu'ils pourraient entretenir.

## 1.2 ... aux explications

Baker ne se contente pas de mettre ainsi empiriquement en évidence la possibilité d'un impact de la structuration sociale du marché étudié sur la volatilité des prix. Il propose une explication théorique de cette relation causale en s'appuyant sur les notions bien connues de rationalité limitée (Simon 1982) et d'opportunisme (Williamson 1981). Lorsque la taille d'un marché s'accroît, et donc lorsque le nombre de participants augmente, les acteurs finissent selon lui par se heurter aux limites de leurs capacités de traitement et de communication de l'information. Ils n'ont plus le temps d'explorer toutes les occasions d'échange pour découvrir quelle est la meilleure possible. En d'autres termes, ils ne peuvent pas se permettre d'augmenter le nombre de participants avec lesquels ils interagissent au fur et à mesure que le nombre total de ces participants lui-même augmente. Par ailleurs, l'augmentation de la taille du marché fait naître des problèmes de confiance. Plus le marché est grand, moins les acteurs se connaissent entre eux, et plus ils ont des raisons de se méfier d'éventuels comportements opportunistes de la part des autres participants, ces derniers pouvant avoir intérêt à leur communiquer des informations fausses ou trompeuses, à ne pas respecter les accords ou les contrats, etc. Les relations personnelles que chacun peut avoir avec un nombre assez réduit d'autres participants peut dans une certaine mesure constituer une protection contre cet opportunisme<sup>7</sup>. IC N. Cohen

Ces deux éléments, rationalité limitée et opportunisme, imposent donc des restrictions aux échanges. Baker observe en effet que les « micro-réseaux » sont « restrictifs », c'est-à-dire que les acteurs n'ont pas davantage de relations entre eux, en moyenne, sur le « grand » marché que sur le « petit » (un peu plus de deux relations par période). Les volumes moyens qu'ils échangent sont eux aussi tout à fait similaires sur les deux types de marchés (près de six contrats par relation). Ce plafonnement des échanges, si l'on peut employer ce terme, fait que les participants ont tendance à échanger avec les mêmes acteurs, ce qui conduit à l'apparition de cliques au niveau agrégé. Les cliques sont ainsi un produit, une conséquence non voulue de l'agrandissement de la taille du marché<sup>8</sup>. La mise en évidence d'une relation de cause à effet entre la taille du marché et l'apparition de cliques.

<sup>7</sup> Granovetter (1985) avait présenté un argument symétrique en disant que les acteurs pouvaient profiter de la confiance qui leur était accordée par les autres pour agir de façon opportuniste.

<sup>8</sup> « These subgroups are truly emergent – they are the unintended outcomes of human limitations on trading in the context of large aggregates » (Baker 1984, p. 804). Voir ci-dessous, dans le chapitre de

salité entre l'existence des cliques et le degré de volatilité des prix constitue un objectif central de Baker<sup>9</sup>. Cependant, dans le corps de son article, la principale relation de causalité qu'il évoque est celle entre la taille du marché et la volatilité. La taille du marché, ou sa croissance, limite les possibilités de communication entre les agents, et ne leur permet pas d'explorer de façon approfondie les possibilités d'échange. Dans ces conditions, les échanges peuvent être effectués à des taux qui s'éloignent davantage de la moyenne que si des recherches plus systématiques pouvaient être conduites par les agents. La formation de multiples cliques renforce encore ces difficultés de communication, cette compartimentation des échanges, et contribue à son tour à accroître la volatilité des prix<sup>10</sup>. Le modèle causal qui sous-tend le raisonnement de Baker est illustré à la figure 1.3.

---

conclusion, pour des considérations supplémentaires sur ce point qui a d'importantes résonances avec certaines préoccupations théoriques de l'école autrichienne.

<sup>9</sup> Il l'exprime très clairement dans les deux premières phrases du résumé de son article : « In this article, a national securities market – the stock options market – is characterized as a social structure represented by the networks of actors who traded options on the floor of a major securities exchange. *Trading among actors exhibited distinct social structural patterns that dramatically affected the direction and magnitude of option price volatility* » (Baker 1984, p. 775, nous soulignons). Et il ajoute dans la conclusion que « [the social structure of the market] is the critical determinant of price volatility » (p. 807).

<sup>10</sup> « In the empirical marketplaces studied here, size is a critical determinant of option price volatility. [...] The decline in the pervasiveness of communication, induced by large size and growth, causes market makers' bid-ask spreads to widen and diverge, resulting in an increase in option price volatility. [...] Past a certain point, size induces the formation of multiple cliques. This differentiation exacerbates the communication problems already created by size alone and adds to the increase in option price volatility. While fragmentation contributes to volatile prices, it is important to note that large size (and growth) is the main cause of heightened price volatility » (Baker 1984, p. 786-787).



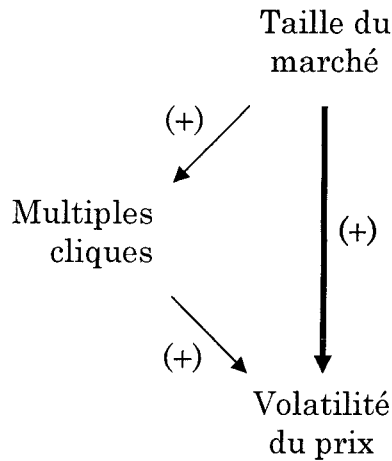


Figure 1.3. Le modèle causal de Baker

Tout au long de son article, Baker insiste sur le contraste entre ses observations empiriques et les conclusions que l'on obtiendrait dans le cadre du modèle économique « idéal-typique », qui est selon lui le modèle de la concurrence parfaite. Au niveau micro, il observe que les réseaux égocentriques sont similaires entre le « grand » et le « petit » marché, ce qui signifie que les acteurs s'engagent dans le même nombre moyen de relations, avec même volume moyen d'échange. Or, sur le marché « idéal-typique », les acteurs devraient s'engager dans davantage de relations lorsque le nombre de participants est plus important. Au niveau macro, un marché idéal-typique serait constitué d'une clique unique. Or, là aussi, l'observation empirique montre que le marché de grande taille est en fait différencié. Baker observe que la présence simultanée de plusieurs cliques est plus fréquente sur le marché de grande taille (deux fois plus fréquente), que la formation d'une clique unique est moins fréquente sur le marché de grande taille, et que l'absence de clique est plus rare sur le marché de grande taille (trois fois plus rare que sur le marché de petite taille). Comme on l'a vu, ces différences s'expliquent selon lui par le fait que les marchés qu'il observe se caractérisent par la rationalité limitée et le risque d'opportunisme, alors que dans le modèle économique idéal-typique les agents sont supposés hyperrationnels et non opportunistes.

*Sont  
observés  
des cliques  
et des  
réseaux*

*bac 66*  
**1.3 Une réfutation du modèle économique ?**

Les apports de l'article de Baker sont multiples, et nous reviendrons dans le chapitre de conclusion sur ses considérations concernant la concurrence ainsi que sur l'idée que les cliques se forment pour surmonter des obstacles à l'échange. Mais nous souhaitons focaliser ici notre analyse sur l'opposition que Baker tente d'établir entre la perspective de la sociologie et celle de l'économie. Comme on l'a vu, son texte vise à faire apparaître un contraste aussi frappant que possible entre ces deux disciplines. La plupart de ses observations empiriques sont censées contredire et donc remettre en cause ce qu'il appelle le modèle économique idéal-typique. Or cet aspect de son article nous semble assez discutable. Nous allons défendre la thèse suivante : *non seulement les observations empiriques de Baker ne contredisent pas le modèle économique de base, mais ce modèle – utilisé par Baker lui-même – est le seul qui soit capable d'en fournir une explication théorique satisfaisante.* En d'autres termes, à la lumière des résultats obtenus par Baker lui-même, l'économie et la sociologie nous apparaissent, non pas comme contradictoires, mais bien comme complémentaires.

Commençons par nous poser une question simple : quel est le modèle économique de base qui s'applique au marché des stock options ? Baker cite le modèle de concurrence parfaite (1984, p. 777). Pourtant, il est clair que ce dernier est inadéquat puisqu'il requiert le déroulement d'un processus de production : des entreprises en concurrence parfaite maximisent leur profit en fixant la quantité qu'elles produisent de façon à égaliser le prix de vente à leur coût marginal ; à l'équilibre final du marché de concurrence parfaite – lorsqu'il n'y a plus ni profits ni pertes – le prix de vente correspond, non seulement à leur coût marginal, mais en outre au minimum de leur coût moyen<sup>11</sup>. Ce modèle est conçu pour établir une relation entre le prix de vente du bien et différents types de coûts de production (coût marginal et coût moyen). Le marché des stock options, de son côté, est un pur marché d'enchères dans lequel la notion de coût de production n'intervient absolument pas. Le modèle requis en l'occurrence n'est donc pas celui de la concurrence parfaite, mais tout simplement celui du mar-

<sup>11</sup> Le coût marginal est la dépense supplémentaire que l'entreprise doit effectuer pour produire une unité de bien en plus. Le coût moyen est le rapport du coût total de la production à la quantité totale produite.

ché d'enchères. Böhm-Bawerk en offre une présentation détaillée dans son traité qui est l'un des ouvrages fondateurs du courant néo-classique (Böhm-Bawerk 1959[1889], p. 218-228)<sup>12</sup>. Une autre remarque <sup>c'est de la même</sup> sur le modèle de concurrence parfaite : il suppose que l'information des agents est parfaite, or cette hypothèse ne s'applique pas non plus à un marché d'options. L'existence même d'un marché de ce type présuppose que l'avenir est incertain et ne peut être parfaitement connu. En effet, <sup>après Böhm-Bawerk</sup> deux acteurs <sup>trading</sup> qui <sup>échange</sup> échangent sur ce marché ont des informations qui les conduisent à anticiper des phénomènes contradictoires sur l'évolution future du prix, l'un estimant que le prix va augmenter au delà d'un certain niveau et l'autre que le prix va au contraire rester en deçà de ce niveau. Si les acteurs disposaient tous de la même information, et qui plus est si cette information était parfaite, un tel échange ne pourrait à l'évidence pas survenir et un tel marché n'existerait pas.

Le modèle d'enchères le plus simple qui soit est celui où l'échange est limité à deux acteurs. L'acheteur A est disposé à acheter le bien à condition que son prix ne dépasse pas une certaine valeur qui est le *prix maximum d'achat* qu'il est prêt à verser. En l'occurrence, l'acheteur estime que le prix de l'action de l'entreprise va augmenter suffisamment dans le délai prévu pour compenser ce prix maximum d'achat de l'option. Le vendeur V, de son côté, est disposé à vendre le bien à condition que le prix de vente ne tombe pas au-dessous d'un certain prix qui est son *prix minimum de vente*. En d'autres termes, le vendeur de l'option estime que le prix du titre qu'il possède ne va pas augmenter d'un montant supérieur à son prix minimum de vente. Si le prix maximum auquel l'acheteur A est prêt à payer l'option est supérieur au prix minimum de vente auquel le vendeur V est prêt à céder cette option, alors les deux acteurs peuvent procéder à un échange mutuellement profitable<sup>13</sup> (voir fig. 1.4). Comme l'explique Böhm-Bawerk, la théorie économique à elle seule ne permet pas de déterminer pour quelle valeur précise cet échange sera effectué : tout ce qu'elle

<sup>12</sup> Il n'est pas inintéressant remarquer que ce modèle est tellement simple qu'on ne le trouve plus aujourd'hui dans les manuels de théorie des prix, pas même dans un manuel aussi basique que celui de Mankiw (1998).

<sup>13</sup> Cet échange est mutuellement profitable *ex ante*, car il est évident qu'*ex post*, une fois le délai écoulé et les évolutions du prix effectivement connues, l'un des deux acteurs regrettera son choix initial car il s'apercevra qu'il s'est trompé dans ses prévisions. L'acheteur se sera trompé si le prix de l'action n'augmente pas suffisamment pour compenser le prix qu'il a payé pour l'option, et le vendeur si l'augmentation du prix de l'action a surpassé le prix auquel il a cédé l'option.

permet d'affirmer, c'est que ce prix sera compris entre le prix minimum de vente (borne inférieure) et le prix maximum d'achat (borne supérieure). Selon les capacités relatives de marchandage des deux participants, le prix sera plus ou moins élevé à l'intérieur de cet intervalle.

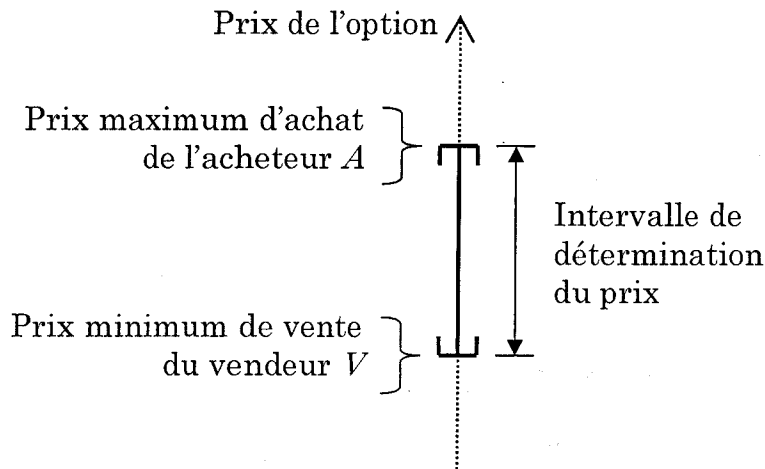


Figure 1.4. L'intervalle de détermination du prix dans un échange bilatéral

Supposons maintenant que plusieurs acheteurs soient confrontés à un seul vendeur du bien. Ce dernier va pouvoir faire monter les enchères jusqu'à ce que seul reste en lice l'acheteur le plus « capable », c'est-à-dire celui dont le prix maximum d'achat est le plus élevé de tous les acheteurs. Le prix va se situer dans l'intervalle compris entre le prix maximum d'achat de l'acheteur le plus « capable » (borne supérieure) et le prix maximum d'achat du deuxième acheteur le plus « capable » qui est aussi le premier acheteur exclu de l'échange (borne inférieure). La figure 1.5 illustre le cas où quatre acheteurs  $A_a$ ,  $A_b$ ,  $A_c$  et  $A_d$  sont confrontés à un unique vendeur, leurs prix maximums d'achat respectifs étant notés  $p_a$ ,  $p_b$ ,  $p_c$  et  $p_d$ , par ordre décroissant de valeur. L'acheteur  $A_a$  est le plus « capable » et il remporte l'enchère pour un prix situé dans l'intervalle  $]p_b, p_a]$ .

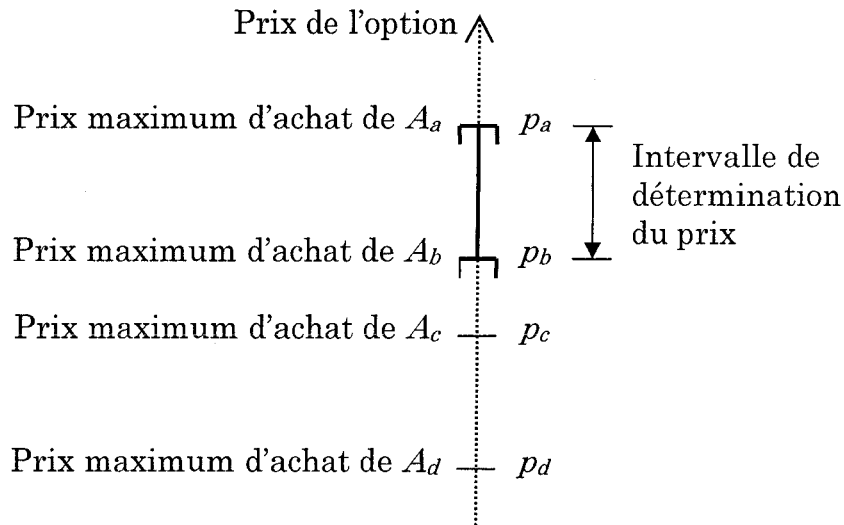


Figure 1.5. Quatre acheteurs en concurrence face à un vendeur unique

Si, au lieu des acheteurs, c'est le nombre de vendeurs qui augmente face à un acheteur unique, alors le prix est déterminé dans un intervalle compris entre le prix minimum de vente du premier vendeur le plus capable (celui dont le prix minimum de vente est le plus faible de tous) et celui du deuxième vendeur le plus capable (qui est aussi le premier vendeur exclu de l'échange). Lorsque plusieurs acheteurs sont confrontés à plusieurs vendeurs, Böhm-Bawerk (1959[1889], p. 224) montre que là aussi le prix s'établit dans un intervalle compris entre une borne inférieure (qui est le prix le plus élevé entre : le prix maximum d'achat de l'acheteur le plus capable parmi ceux qui sont exclus de l'échange et le prix minimum de vente du vendeur non exclu le moins capable) et une borne supérieure (qui est le prix le moins élevé entre : le prix maximum d'achat du dernier acheteur non exclu de l'échange et le prix minimum de vente du vendeur le plus capable parmi ceux qui se retrouvent exclus). Le point important à noter est que *l'augmentation, soit du nombre d'acheteurs, soit du nombre de vendeurs, tend à réduire l'intervalle de détermination du prix* (toutes choses égales par ailleurs).

Introduisons maintenant le concept de volatilité du prix. Il présuppose que des échanges d'un même type de bien se déroulent à des moments successifs du temps. La figure 1.6 représente une succession d'échanges d'unités d'un certain bien contre monnaie entre des acteurs. Les échanges sont effectués aux instants  $t_1$ ,  $t_2$ , etc., pour

les prix respectifs  $p_1, p_2$ , etc. Les acheteurs et les vendeurs peuvent ne pas être les mêmes d'un échange à l'autre. Il doit être bien clair ici que chaque échange effectué pour un certain prix à un certain instant constitue à lui seul un marché auquel s'applique le modèle d'enchères<sup>14</sup>.

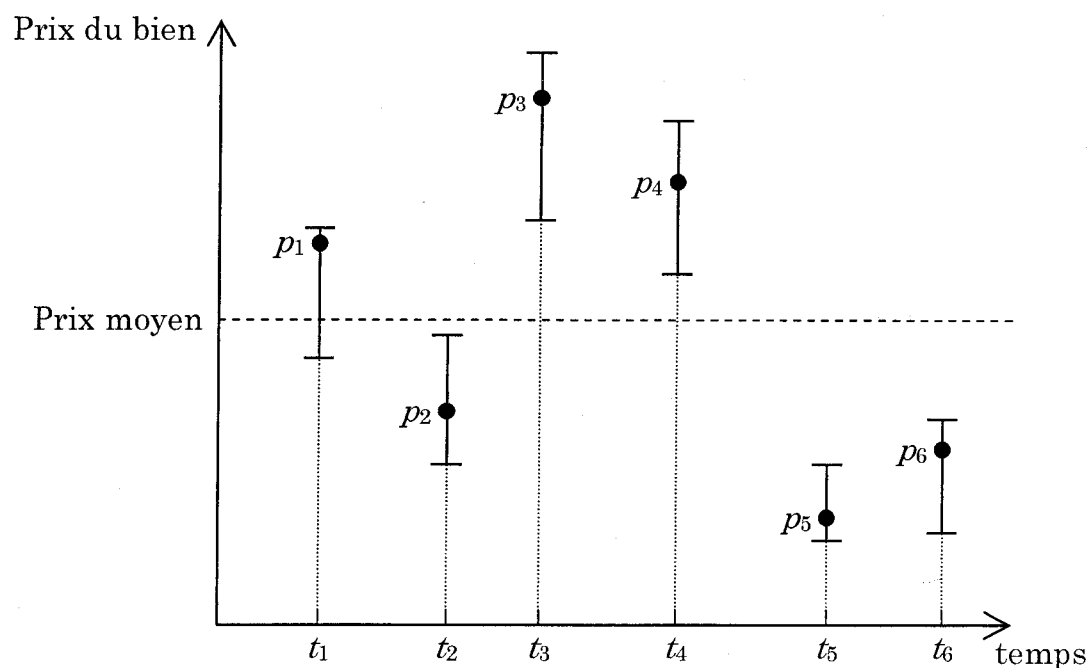


Figure 1.6. La volatilité du prix d'un bien dans une succession d'échanges

La volatilité du prix du bien autour de sa moyenne, quelle que soit la façon dont on la mesure, est due à deux facteurs : (1) tout d'abord au fait que les bornes des intervalles d'échange varient d'un échange à l'autre (*volatilité des bornes*), (2) et ensuite au fait que le prix peut se situer à différents points de ces intervalles successifs (*volatilité d'intervalle*). Deux cas polaires (purement fictifs) sont représentés à la figure 1.7. À gauche celui où les intervalles sont très réduits et où la volatilité est uniquement due à la variabilité des bornes d'échange, et à droite celui où les bornes

<sup>14</sup> Baker analyse l'application du « modèle économique idéal-typique » à des réseaux qui enregistrent les échanges qui se sont déroulés sur des périodes de deux heures. Or, ces réseaux agrègent plusieurs marchés d'enchères successifs qui doivent en toute rigueur être distingués. Le modèle d'enchères s'applique, non pas sur une période de deux heures, mais à chaque échange qui fait apparaître un prix spécifique.

supérieures et inférieures restent constantes et où la volatilité provient uniquement de l'existence des intervalles de détermination du prix.

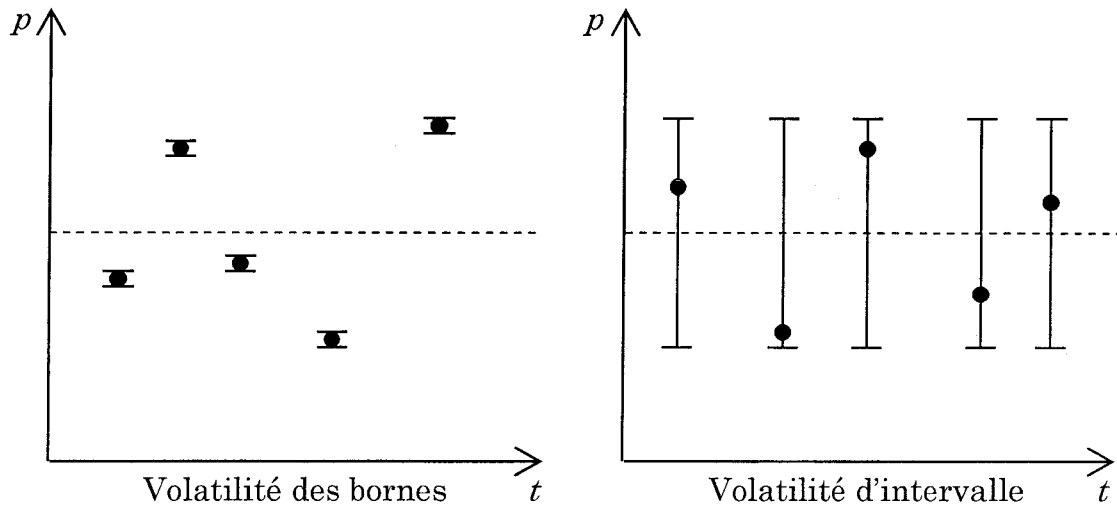


Figure 1.7. Deux cas polaires de volatilité

L'article de Baker poursuit deux objectifs majeurs : tout d'abord, montrer qu'il existe une relation empirique entre taille du marché et volatilité du prix, et ensuite, rendre compte de cette relation. Le premier point est traité de manière systématique, approfondie, et tout à fait satisfaisante nous semble-t-il<sup>15</sup>. Ce n'est pas le cas, en revanche, du second point. Comment la relation observée entre taille du marché et volatilité s'explique-t-elle ? Baker consacre d'assez longs développements aux concepts de rationalité limitée et d'opportunisme, qui lui servent à expliquer pourquoi le marché tend à se fractionner lorsque sa taille augmente. Mais quelle est la relation entre le fractionnement du marché et la volatilité du prix ? Pourquoi, dans un marché fractionné, le prix aurait-il tendance à être plus volatil ? Baker fournit bien une réponse, mais il faut la chercher attentivement car elle tient en *une seule et unique phrase* de son article, qui est celle-ci :

<sup>15</sup> Comme on l'a vu plus haut, Baker montre que la volatilité du prix des stocks options est beaucoup plus forte sur le marché de grande taille que sur celui de petite taille, et aussi que, sur le « grand » marché, la taille est un facteur positivement et significativement relié à la volatilité du prix des options.

« The decline in the pervasiveness of communication, induced by large size and growth, causes market makers' bid-ask spreads to widen and diverge » (1984, p. 786).

Or, cette phrase s'interprète aisément dans le cadre du modèle böhm-bawerkien de l'enchère. Lorsque la taille du marché augmente, les participants ne disposent plus des ressources nécessaires pour explorer toutes les possibilités d'échange mutuellement profitables qui s'offrent à eux : d'une part, ils manquent de temps, et d'autre part, ils craignent d'être victimes de comportements opportunistes, ce qui les conduit à restreindre le nombre de participants avec lesquels ils vont effectuer des échanges. Dans ces conditions, ce que nous avons appelé la « volatilité d'intervalle », et que Baker nomme « *market makers' bid-ask spreads* », augmente, ce qui tend à faire augmenter la volatilité du prix. En d'autres termes, la rationalité limitée et l'opportunisme conduisent à un fractionnement des échanges qui tend à élargir les bornes des intervalles de détermination du prix et donc à accroître la volatilité du prix. Et cette explication – qui est mobilisée par Baker lui-même, fût-ce très brièvement –, non seulement ne contredit pas le modèle économique de base de l'échange, mais en constitue une *application directe*. Il est d'ailleurs intéressant de la reformuler sous une forme qui met en évidence la distinction classique entre loi générale et conditions initiales (Popper 1973[1934], Hempel 1972[1966], Homans 1967) :

(1) *Condition initiale (fait d'observation)* : un marché de plus grande taille tend à être fractionné en groupes plus restreints de participants à l'échange.

(2) *Loi générale (loi « compréhensive » fondée sur des préférences individuelles inobservables)* : plus le nombre de participants à l'enchère est faible, plus la volatilité (d'intervalle) du prix tend à être élevée.

(3) *Conclusion (fait d'observation)* : la volatilité du prix tend à augmenter avec la taille du marché.

Cette reformulation permet de bien distinguer les apports respectifs de la sociologie et de l'économie dans le travail de Baker. L'analyse des réseaux (sociologie) fournit le fait d'observation qui est la condition initiale (1), et l'économie fournit la loi générale (2) qui permet de relier la condition initiale à la conclusion. Baker interprète ses résultats empiriques comme la corroboration d'un modèle sociologique (influence



de la structuration sociale sur les prix de marché) et la réfutation du modèle économique. Or, il nous apparaît plutôt qu'ils mettent en évidence une sorte de division du travail entre sociologie (observation) et économie (théorisation)<sup>16</sup>. Ainsi, les apports des deux disciplines, loin se contredire, nous apparaissent au contraire comme étant complémentaires. Ajoutons que l'apport proprement sociologique est ici substantiel puisqu'il délimite le cadre dans lequel la théorie économique doit être appliquée. Dans le modèle de Böhm-Bawerk, lorsque le nombre de participants aux enchères augmente, les bornes de détermination du prix tendent à se réduire. En effet, dans ce modèle, les acteurs sont censés faire partie du *même* marché, ils sont intégrés à une seule et unique mise aux enchères. Les problèmes de communication et de confiance sont écartés par une hypothèse implicite. Dès lors que l'observation montre qu'un marché est fractionné et non pas intégré, le modèle d'enchères doit être appliqué, non pas à la totalité des participants, mais à de groupes plus restreints, avec la conséquence que la volatilité s'accroît.

En résumé, Baker cherche à nous convaincre que ses observations empiriques réfutent le « modèle économique idéal-typique » et corroborent un modèle sociologique dans lequel un facteur social, à savoir la structuration sociale du marché, joue un rôle causal essentiel, négligé par les économistes. Nous avons au contraire essayé de montrer que ses observations sont tout à fait compatibles avec le modèle économique basique de l'enchère, et sont même indispensables pour appliquer correctement ce modèle au marché des stock options, puisque ce qu'il appelle la structuration sociale du marché définit les conditions d'application du modèle économique.

## 2. ENCASTREMENT ET PRIX DES SERVICES LÉGAUX (UZZI ET LANCASTER)

À la différence de Baker, Uzzi et Lancaster (2004) ne s'intéressent pas à l'explication de la volatilité mais bien à celle du *niveau* d'un type de prix de marché. Leur enquête porte sur les prix des services légaux que les grands cabinets d'avocats fixent aux entreprises qui sont leurs clientes. Leur démarche est cepen-

<sup>16</sup> Cette remarque ne doit surtout pas être généralisée. Il n'est pas question ici d'affirmer que la sociologie est une discipline d'observation et l'économie une science théorique. Chacune d'entre elles a sa part d'empirie et de théorisation.

tant, dans ses grandes lignes, tout à fait similaire à celle de Baker puisqu'elle consiste à mettre en évidence d'un point de vue empirique, et à expliquer d'un point de vue théorique, l'influence de plusieurs facteurs sociaux sur le niveau d'un type de prix. L'article d'Uzzi et Lancaster est particulièrement remarquable par son application très poussée de l'outil statistique à la théorie des prix. Il s'appuie aussi sur un travail de terrain, d'ampleur assez modeste puisque limité à quelques entretiens, mais qui permet néanmoins de justifier dans une certaine mesure le choix des trois facteurs sociologiques retenus, à savoir l'encastrement, la participation de membres du cabinet à des conseils d'administration de grandes entreprises, et le prestige du cabinet.

## 2.1 Une statistique des prix...

L'échantillon de l'enquête statistique se compose de 133 cabinets d'avocats pris parmi les 500 plus grands cabinets américains, et étudiés sur la période de 1989 à 1995. Les prix (tarifs horaires) des services légaux de ces cabinets constituent la variable dépendante, ou plutôt les variables car ces prix sont de deux types : un prix pour les services des « partenaires » et un prix pour les services des « associés ». Les partenaires sont les avocats propriétaires du cabinet, ils sont rémunérés sur les profits et chargés du travail légal complexe (comme par exemple la réalisation des fusions et acquisitions). Le prix à l'heure de leurs services est bien sûr le plus élevé. Les associés sont des salariés, chargés de réaliser le travail légal routinier pour un tarif horaire moins élevé. Ces deux types de prix sont connus, pour chacun des cabinets de l'échantillon, grâce à un sondage réalisé annuellement par le *National Law Journal*.

Revenons plus en détail sur les trois types de facteurs sociaux retenus par Uzzi et Lancaster, qui constituent les variables indépendantes de leur étude statistique. (1) Le premier, et le principal, est *l'encastrement (embeddedness)* des relations marchandes (Granovetter 1985). L'encastrement caractérise une relation marchande accompagnée, orientée, encadrée, ou régulée par des « relations sociales » qui peuvent être des relations familiales, des relations d'amitié ou de confiance, bref tous les types de relations qui vont au delà du simple anonymat censé caractériser la relation marchande de base. L'indicateur choisi par Uzzi et Lancaster est des plus simples puisqu'ils considèrent que les relations entre un cabinet d'avocats et une entreprise

cliente sont « encastrées » lorsqu'elles ont duré pendant deux années au moins. Il est en effet raisonnable de supposer que, si des relations ont duré pendant une aussi longue période, les acteurs de part et d'autre en sont venus à se connaître, à partager des attentes et des valeurs communes, bref, à entretenir des relations encastrées<sup>17</sup>. Les données sur les liens entre les cabinets d'avocats et leurs entreprises clientes proviennent d'un sondage annuel réalisé par le *National Law Journal*, auprès des 250 plus grandes entreprises et 200 plus grandes banques américaines, qui indiquent les noms des cabinets qu'elles ont utilisés le plus souvent pendant l'année écoulée. En employant cet indicateur, Uzzi et Lancaster trouvent que la moitié des liens entre cabinets et entreprises de leur échantillon sont encastrés. (2) Le second facteur est la participation des membres du cabinet d'avocats à des conseils d'administration de grandes entreprises. Ici, l'indicateur est le nombre de membres du cabinet qui participent à des conseils d'administration des 250 plus grandes entreprises ou des 200 plus grandes banques américaines. (3) Le troisième et dernier facteur social est le prestige du cabinet d'avocats, et son indicateur est calculé sur la base de la richesse et de la puissance des clients du cabinet, un cabinet étant considéré comme d'autant plus prestigieux que ses entreprises clientes sont plus riches et plus puissantes.

Pour chacun de ces facteurs, les auteurs se demandent quelle est leur influence sur le prix des services des partenaires et sur le prix des services des associés<sup>18</sup>. L'encastrement des relations entre cabinet et entreprise devrait selon eux tendre à réduire le prix des services aussi bien des partenaires que des associés, car la connaissance et la confiance mutuelles permettent de réduire les coûts de transaction et donc aussi les coûts de production (nous reviendrons bien sûr plus en détail sur cette explication). Ainsi, Uzzi et Lancaster font l'hypothèse que, pour un cabinet d'avocats, plus la proportion de liens encastrés est forte, plus le prix des services des partenaires et des associés est faible. La participation à des conseils d'administration devrait avoir l'effet inverse, à savoir tendre à augmenter le prix des services des par-

<sup>17</sup> L'enquête de terrain justifie le choix de cet indicateur, puisque l'une des personnes interrogées par Uzzi et Lancaster, chargée dans une grande entreprise des relations avec les cabinets d'avocats, affirme : « If we work with a law firm for two years it is a pretty sure bet we have a trust relationship because it means we've renewed with them, we're not negotiating a new contract. »

<sup>18</sup> Ils se demandent aussi si l'influence sera plus forte sur le prix des partenaires ou sur celui des associés, mais nous laisserons cet aspect de côté.

*J. K. ...*  
*adèle*  
*partenaires*  
*associés*

tenaires et des associés, puisqu'elle permet au cabinet d'avocats de proposer des services plus « pointus » dans les branches industrielles de ces conseils, des services mieux adaptés à la demande, bref, des services d'une plus grande qualité. L'hypothèse est donc que, plus le nombre de places occupées par le cabinet dans des conseils d'administration est grand, plus le prix des services des partenaires et des associés sera élevé. Enfin, le prestige peut être le signe d'une qualité plus poussée de service, et il peut aussi satisfaire la consommation ostentatoire (au sens de Veblen 1899) des entreprises clientes. L'enquête de terrain a en outre montré que le choix par une entreprise d'un cabinet prestigieux pouvait permettre à ceux qui avaient effectué ce choix de se justifier plus facilement *ex ante*, et aussi après coup en cas de problème<sup>19</sup>. Les hypothèses sont donc que le prestige tend à accroître le prix des services des partenaires aussi bien que des associés. Les modèles de causalité proposés par Uzzi et Lancaster sont représentés à la figure 1.8 (le symbole « + » indique une relation croissante, « - » une relation décroissante) : l'encastrement tend à réduire les prix, la participation à des conseils d'administration et le prestige à les augmenter.

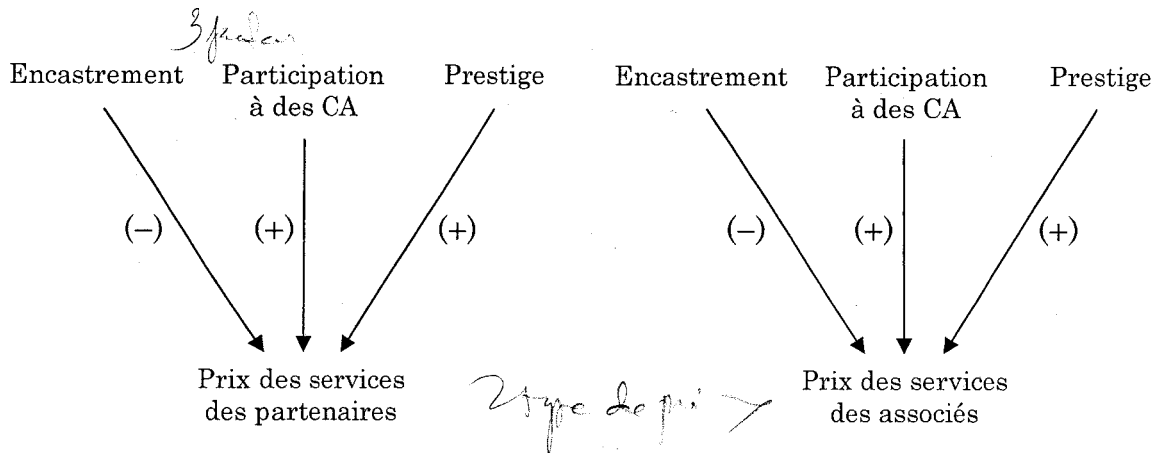


Figure 1.8. Les modèles de causalité testés par Uzzi et Lancaster (2004)

Uzzi et Lancaster procèdent ensuite à une étude statistique sophistiquée pour valider ou réfuter leurs hypothèses, en tenant compte de toute une série de variables

<sup>19</sup> Comme l'exprime l'un des interviewés : « There's less to justify before the deal and after the fact if something goes wrong. »

de contrôle : les coûts salariaux (salaires des associés), la taille du cabinet, son âge, la qualité des avocats (évaluée, entre autres indicateurs, par la sélectivité de l'université où ils ont obtenu leur diplôme), le nombre de conseillers juridiques dans les entreprises clientes, la localisation géographique, les niches de marché (les spécialisations juridiques), et la demande de services juridiques. Les résultats confirment leurs hypothèses : l'encastrement (proportion de liens encastrés) a un effet significatif à la baisse sur le prix des partenaires, et un effet (peu significatif) à la baisse sur le prix des associés<sup>20</sup> ; la participation à des conseils d'administration (nombre de sièges dans des CA), ainsi que le prestige, sont bien corrélés positivement aux prix des services des partenaires et des associés.

## 2.2 ... et ses limites

Dans l'histoire longue de la théorie des prix, l'apport des statistiques a été très limité. Les principes explicatifs les plus fondamentaux ont été développés sans le moindre recours à ce type de techniques. Il suffit de citer comme exemples chez les classiques la loi de la valeur travail et le principe de la gravitation du prix de marché autour du prix naturel (Smith 1976[1776], Ricardo 1951[1821]), et chez les néo-classiques le raisonnement marginaliste (Jevons 1871) et le modèle de l'équilibre général (Walras 1874). L'article d'Uzzi et Lancaster est donc une occasion d'évoquer la place et le rôle des statistiques en ce domaine.

Une série de difficultés nous semblent se poser avec l'usage que font ces deux auteurs de l'outil statistique. Tout d'abord, des statistiques portant sur un prix devraient en toute rigueur concerner le même type de bien ou service. Dans leur étude, cette condition n'est pas toujours respectée puisque certains services sont hétérogènes<sup>21</sup>. Prenons l'exemple de la participation à des conseils d'administration. Elle

<sup>20</sup> « In sum, while embedded ties affect prices, their effect is contingent on the level of uncertainty in the transaction with a weak effect on low-uncertainty transactions » (Uzzi et Lancaster 2004, p. 335).

<sup>21</sup> De ce point de vue, l'étude de Baker (1984) faisait preuve de davantage de rigueur. Comme le remarquait von Mises : « the statistics of prices is altogether questionable. Its foundations are precarious because circumstances for the most part do not permit the comparison of the various data, their linking together in series, and the computation of averages. Full of zeal to embark upon mathematical operations, the statisticians yield to the temptation of disregarding the incomparability of the data available » (1949, p. 328).

permet, nous disent-ils, de différencier les services proposés par le cabinet d'avocats et de mieux les adapter à des demandes très spécifiques de leur clientèle dans les branches de production correspondantes. Il est bien clair dans ce cas que le service légal proposé par le cabinet ne sera pas du même type que celui proposé par un cabinet qui ne bénéficie pas du même genre de participation. La qualité du service sera plus élevée grâce aux informations recueillies au sein de ces conseils, ce qui signifie en d'autres termes que le service ne sera pas du même type. Le facteur « participation à des CA » n'a donc pas un effet sur le prix d'un type de services, mais plutôt sur le type même de service rendu par le cabinet, et l'effet sur le prix n'est qu'une conséquence indirecte de cet effet premier. Le cas du facteur « prestige » est tout à fait similaire. Uzzi et Lancaster expliquent fort bien pourquoi le fait de faire appel à un cabinet prestigieux modifie la nature même du service rendu à l'entreprise. Mais ils font alors une sociologie du *bien* plutôt qu'une sociologie du *prix*. La question qui se pose ensuite est de savoir pourquoi ces services tendent à être facturés différemment, et en l'occurrence facturés plus cher. Comme on le verra ci-dessous, ils ont alors en général recours à des raisonnements purement économiques, fondés sur des considérations de coûts de production.

plus  
l'usage

Ensuite, Uzzi et Lancaster n'échappent pas au danger bien connu de *confusion entre corrélation et causalité*. Lorsqu'ils écrivent que, d'un point de vue statistique, « la variable économique qui a le plus grand effet sur les prix » est le coût de production, leur formulation laisse clairement entendre qu'ils postulent une influence causale qui va des coûts vers les prix<sup>22</sup>. Or, l'analyse économique a montré que la relation entre coûts de production et prix de vente est beaucoup plus complexe qu'une simple détermination unilatérale allant des coûts vers les prix<sup>23</sup>. Comme nous le verrons au chapitre suivant, lorsque la demande d'un bien augmente au détriment des

0/thead et a l'usage de l'usage!

jusqu'à maintenant

<sup>22</sup> Ils montrent que lorsque toutes les variables indépendantes sont maintenues à leur niveau moyen, un accroissement d'un écart-type du coût de production accroît statistiquement de près de 13 \$ le tarif horaire des partenaires.

<sup>23</sup> À la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, dans le cadre de la fameuse querelle des méthodes (*Methodenstreit*), Böhm-Bawerk contestait l'utilité des données empiriques pour analyser scientifiquement cette relation causale entre prix et coûts : « The existence of a certain empirical relation between cost and market price has long been beyond a doubt. Science has to answer the question on which side is the cause and on which the effect whether the high cost of production is the cause or the effect of a high price of the product. Here, again, the increase of empirical material is of no benefit. » (Böhm-Bawerk 1890).

demandes d'autres biens, le prix du premier tend d'abord à s'élever, ce qui entraîne par imputation un accroissement du coût unitaire de production : dans ce cas, ce sont les coûts qui s'alignent sur les prix, et non les prix sur les coûts. Dans le cas particulier des services légaux, la principale composante des coûts est le salaire des associés (les partenaires, de leur côté, ne reçoivent pas de salaire mais une part des profits). Doit-on dire que les services légaux valent cher parce que les associés coûtent cher (détermination des prix par les coûts), ou que les salaires des associés sont élevés parce que les services légaux valent cher (détermination des coûts par les prix) ? Il paraît assez vraisemblable que si les associés reçoivent de bons salaires, c'est parce qu'ils sont assez peu nombreux à pouvoir rendre des services de forte valeur. Les cabinets sont en concurrence pour recruter ou retenir leurs associés, et cette concurrence fait monter les salaires vers les valeurs élevées que les entreprises sont disposées à payer pour ces services. La causalité joue bien des prix vers les coûts, c'est-à-dire dans le sens inverse de celui implicitement postulé par Uzzi et Lancaster. Comme ces derniers ne cherchent pas à faire une théorie générale des prix, il ne s'agit pas ici de leur faire grief de cette inexactitude, mais ce point méritait tout de même d'être signalé. Nous verrons ci-dessous (sect. 2.4) que cette question du sens de la causalité se pose aussi à propos de leur principale corrélation, celle qui relie encastrement et prix.

### 2.3 Une démarche positiviste ?

La démarche employée par Uzzi et Lancaster (2004) peut être résumée ainsi : ils obtiennent grâce à leur travail de terrain des indications qui leur permettent de formuler des hypothèses, puis ils valident ces dernières grâce à des données statistiques. Prenons l'exemple de la relation qu'ils mettent en évidence entre encastrement et prix des services des partenaires. Les entretiens les mettent sur la voie de l'hypothèse centrale de leur travail<sup>24</sup>, ils choisissent ensuite des indicateurs pour leurs variables dépendantes et indépendantes, ainsi que pour leurs variables de contrôle, et enfin procèdent aux tests empiriques qui corroborent leur hypothèse. Cette méthode semble d'autant plus acceptable qu'elle présente d'évidentes similitu-

Uzzi  
Lancaster  
à Uzzi

<sup>24</sup> « Hypothesis 1a : The greater the proportion of the firm's ties that are embedded, the lower the law firm's partner price » (Uzzi et Lancaster 2004, p. 326).

des avec le principe poppérien des conjectures et réfutations (Popper 1985[1963]).  
Nous allons essayer de montrer qu'en dépit de sa plausibilité apparente, cette démarche est inadéquate : elle est de nature positiviste, ou si l'on préfère pseudo-scientifique, en ce sens qu'elle mimé la méthode des sciences de la nature dans un cadre où cette dernière ne s'applique pas.

Dans une série de textes épistémologiques classiques de l'école autrichienne, von Mises (1949, 1957, 1962, 1981[1933]) a vigoureusement contesté l'applicabilité à l'économie d'une démarche du type de celle d'Uzzi et Lancaster. Il distingue, dans l'entreprise que constitue la science sociale, deux grands domaines : d'une part l'histoire, qui a pour but de rassembler et d'ordonner des données de l'expérience, et d'autre part la théorie ou praxéologie (science de l'action humaine), qui étudie l'agir humain de façon universelle et purement formelle, et qui vise à établir des propositions nécessairement vraies dès lors que leurs hypothèses sont vérifiées<sup>25</sup>. Les données statistiques appartiennent bien sûr au domaine de l'histoire, puisqu'elles sont toujours des enregistrements de faits passés<sup>26</sup>. L'économie, en revanche, relève selon lui de la praxéologie. Le modèle de l'enchère, présenté plus haut, est un exemple paradigmatique de théorie « praxéologique » au sens de von Mises : dans un échange bilatéral, le prix se fixe dans l'intervalle compris entre le prix maximum d'achat de l'acheteur et le prix minimum de vente du vendeur. Il s'agit bien là d'une proposition formelle et nécessairement vraie lorsque ses hypothèses sont vérifiées (des modèles praxéologiques plus complexes seront présentés au chapitre suivant). Von Mises défend ensuite l'idée controversée que les théories de l'économie – et plus généralement de la praxéologie – ne peuvent pas être corroborées ou réfutées par les données historiques. En particulier, les statistiques ne peuvent selon lui, ni prouver, ni réfuter les modèles théoriques de l'économie. Cette dernière lui paraît être d'une nature épistémologique différente de celle des sciences de la nature. Dans les sciences physiques ou chimiques, des expériences de laboratoire ou des observations récurrentes dans des conditions similaires permettent de mettre en évidence des relations constantes entre les variables et de tester la validité de ces formules. Cette méthode lui semble impraticable en économie, parce qu'en ce domaine

<sup>25</sup> « [Praxeology] aims at knowledge valid for all instances in which the conditions exactly correspond to those implied in its assumptions and inferences » (Mises 1949, p. 32).

<sup>26</sup> « Statistics is therefore a specific method of history » (Mises 1962, p. 55).



il n'existe pas de relations quantitatives constantes entre les variables<sup>27</sup>. Les arguments qu'il avance à l'appui de cette thèse sont, d'une part qu'aucune relation constante n'a jamais pu être mise en évidence, et d'autre part que les données historiques constituent toujours des constellations *uniques* qui ne peuvent jamais se reproduire à l'identique d'une situation à une autre ou d'un moment à un autre<sup>28</sup>. Il affirme en outre que les phénomènes économiques sont trop *complexes* pour que les données empiriques puissent corroborer ou réfuter une théorie : les théories ont une primauté logique et chronologique sur l'expérience, et ce sont elles qui nous permettent de comprendre, de saisir le sens des faits historiques<sup>29</sup>.

Si l'on se place dans la perspective misesienne, la démarche adoptée par Uzzi et Lancaster se trouve profondément remise en cause, puisque d'une part ces auteurs essaient de mettre en évidence une « relation constante entre des grandeurs », c'est-à-dire un type de relation qui selon von Mises n'existe pas dans le domaine des phénomènes économiques et sociaux, et que d'autre part ils cherchent à corroborer

<sup>27</sup> « In the realm of physical and chemical events there exist (or, at least, it is generally assumed that there exist) constant relations between magnitudes, and man is capable of discovering these constants with a reasonable degree of precision by means of laboratory experiments. No such constant relations exist in the field of human action outside of physical and chemical technology and therapeutics » (von Mises 1949, p. 55).

<sup>28</sup> « Statistical figures [...] tell us what happened in a nonrepeatable historical case » (von Mises 1949, p. 56). L'on peut ajouter que les phénomènes sociaux sont les résultats émergents de combinaisons d'actions dont les objectifs et les contraintes varient d'un cas à un autre, ce qui entraîne une grande variabilité des résultats et l'impossibilité de découvrir une relation invariable entre deux grandeurs macrosociales – même si cette invariabilité ne concerne que le sens de variation relatif entre ces grandeurs. Pour reprendre l'exemple cité par von Mises, il n'existe pas de relation invariable entre la quantité de monnaie et le niveau des prix. Même si l'on observe qu'en général une augmentation de la quantité de monnaie s'accompagne d'une hausse du niveau des prix, l'on peut fort bien observer aussi le cas inverse, c'est-à-dire celui où l'augmentation de la quantité de monnaie s'accompagne d'une baisse du niveau des prix (il suffit que l'augmentation de la demande de monnaie ou que la croissance économique soient suffisamment fortes pour compenser la hausse de l'offre de monnaie).

<sup>29</sup> « The experience with which the sciences of human action have to deal is always an experience of complex phenomena. No laboratory experiments can be performed with regard to human action. We are never in a position to observe the change in one element only, all other conditions of the event being equal to a case in which the element concerned did not change. [...] [The statements of praxeology] are not subject to verification or falsification on the ground of experience and facts. They are both logically and temporally antecedent to any comprehension of historical facts. They are a necessary requirement of any intellectual grasp of historical events » (von Mises 1949, p. 31-32).

cette relation grâce à des données statistiques, c'est-à-dire au moyen d'une méthode de corroboration qui est en l'occurrence inapplicable. Reprenons et approfondissons successivement ces deux points, non pas en nous basant sur les arguments abstrait<sup>traite</sup> de von Mises, mais plutôt en analysant « sur pièces » si l'on peut dire la principale hypothèse avancée par Uzzi et Lancaster.

Leur relation « Plus la proportion de liens encastres de la  firme <sup>hâ, ré, te</sup> est grande, plus le prix des services de ses partenaires est faible » ne définit pas une relation fonctionnelle stricte entre les variables comme dans la loi de la chute des corps ou de l'attraction universelle en physique. Elle correspond cependant bien à la recherche d'une constance<sup>sur le sens de variation</sup> sur le sens de variation entre deux variables. Pour saisir le problème que pose cette relation, il suffit d'imaginer des situations où l'encastrement entraînerait une hausse, et non une baisse, du prix des services légaux. Un cabinet d'avocats pourrait décider<sup>pour</sup>, pour une raison ou une autre, de profiter des liens encastres qu'il a tissés avec ses entreprises clientes pour augmenter ses tarifs. Il ne perdrait pas pour autant leur clientèle puisque leurs liens auraient par hypothèse une composante affective à laquelle il n'est pas si facile de renoncer. Ainsi, l'encastrement pourrait causer une hausse du prix, c'est-à-dire jouer dans le sens opposé de celui postulé par Uzzi et Lancaster. Leur hypothèse n'a donc pas le statut d'une « loi » au sens où ce terme est employé dans les sciences de la nature, et semble plutôt être de l'ordre d'une simple généralisation empirique (« Il est généralement constaté que... »).

Se pose ensuite la question de la corroboration de cette hypothèse par les données empiriques, et plus précisément de la corroboration de la relation de causalité postulée comme allant de l'encastrement vers le prix (voir ci-dessus fig. 1.8). Là encore, nul besoin de recourir à des arguments hautement abstraits pour s'apercevoir que les données statistiques recueillies par les auteurs ne permettent pas de tester cette relation. Car la corrélation mise en évidence peut tout aussi bien être interprétée comme allant de l'encastrement vers les prix, que comme allant des prix vers l'encastrement. Il est en effet assez facile d'imaginer une explication pour une relation de causalité qui irait des prix vers l'encastrement : les entreprises qui trouvent des cabinets d'avocats pratiquant des tarifs plus faibles auront tendance à rester plus longtemps leurs clientes. Ce serait ainsi la faiblesse des prix qui inciterait les entreprises à rester plus longtemps avec le cabinet d'avocats, augmentant la proportion des liens encastres. Les données statistiques, *par elles-mêmes*, ne permettent donc

pas de tester le sens de la causalité, et donc pas non plus de corroborer ou de réfuter l'hypothèse de départ. L'argument utilisé par Uzzi et Lancaster pour justifier le sens de la causalité (et même, à un niveau plus fondamental, pour justifier l'existence d'une relation de causalité) est un argument *strictement théorique* sur lequel nous allons revenir ci-dessous. Comme le dit von Mises, les théories ont une primauté « logique et chronologique » sur l'expérience, et dans le cas d'espèce ce sont bien elles qui nous permettent de démêler les chaînes de causalité qui sont à l'œuvre dans la complexité des phénomènes empiriques. À l'évidence, les statistiques des prix ne peuvent constituer à elles seules une science des prix puisque les corrélations qu'elles mettent en évidence nécessitent, pour être interprétées comme des causalités, des raisonnements théoriques obtenus par d'autres voies<sup>30</sup>

Il nous semble que le travail d'Uzzi et Lancaster doit être réinterprété dans un cadre épistémologique adéquat. Ces auteurs croient avancer une hypothèse, à la manière de la méthode des sciences de la nature. Nous pensons plutôt qu'ils mettent un *fait* en évidence (une généralisation empirique : la relation inverse entre encastrement et prix), et qu'ils en proposent une intéressante *explication théorique* (l'encastrement fait baisser les coûts de transaction, et donc réduit les coûts de production du service légal, ce qui tend à faire baisser son prix). Leur travail statistique illustre la théorie, ou sert de point de départ à la recherche de cette théorie, mais il ne permet en aucun cas de tester sa validité. De façon plus générale, c'est toujours un raisonnement proprement théorique qui donne un sens aux données en les interprétant dans le cadre d'une relation de causalité, comme on va le voir maintenant.

## 2.4 La part de la sociologie

À la différence de Baker (1984), Uzzi et Lancaster ne contestent pas le modèle économique. Ils considèrent que leur apport est complémentaire de celui de l'économie et affirment que leur objectif est de « contribuer à la pensée interdisciplinaire »

<sup>30</sup> « Empirically established relations between various economic phenomena continue to present a problem to theory until the necessity for their interconnections can be demonstrated independently of any statistical evidence. The concepts on which such an explanation is based will be quite different from those by which statistical interconnections are demonstrated ; they can be reached independently. Moreover, the corroboration of statistical evidence provides, in itself, no proof of correctness » (Hayek 1933, p. 30-31).

naire sur les prix »<sup>31</sup>. Cependant, ils ne précisent pas en quoi consiste au juste cette interdisciplinarité. Nous allons voir qu'elle se situe au cœur même de leurs raisonnements théoriques. Considérons pour commencer la principale relation dont ils font la théorie, celle entre encastrement et prix. Selon eux, l'encastrement des relations entre un cabinet et son entreprise cliente tend à instaurer entre les acteurs une confiance mutuelle et des normes partagées, ce qui facilite l'échange d'informations privées et limite les risques d'opportunisme. Il en résulte une diminution des coûts de transaction, c'est-à-dire une réduction des coûts de production, ce qui tend à son tour à faire baisser le prix du service. Le raisonnement a la forme suivante :

- (1) L'encastrement tend à réduire le *coût* du service légal.
- (2) Quand le *coût* de production d'un service baisse, le *prix* de ce service tend à baisser.
- (3) Conclusion : l'encastrement tend à réduire le *prix* du service légal.

La proposition (1) peut être considérée comme une proposition sociologique, dans la mesure où ce sont principalement les sociologues qui s'intéressent au concept d'encastrement et en ont élaboré la signification dans la sociologie économique contemporaine (Granovetter 1985, Uzzi 1996, 1997). Le raisonnement qui sous-tend cette proposition (1) est assez convaincant, même s'il n'est pas d'une rigueur très poussée : les concepts de « confiance » et « normes partagées » restent vagues, ils ne sont pas opérationnalisés sous forme d'indicateurs et ne donnent lieu à aucune de ces études empiriques dont les socioéconomistes sont généralement friands. En outre, comme Uzzi et Lancaster eux-mêmes le reconnaissent, l'effet de l'encastrement est ambivalent en ce sens que dans certaines situations l'encastrement peut entraîner, non pas une facilitation, mais au contraire un dérèglement des relations sociales (lorsque par exemple l'une de deux parties en présence profite de la confiance que l'autre lui témoigne pour agir de façon opportuniste).

La proposition (2), de son côté, appartient très clairement au domaine de l'économie théorique. Bien qu'elle ne soit pas énoncée de façon explicite par Uzzi et

<sup>31</sup> « Our aim is not to refute modern price theory but to add to the interdisciplinary thinking on prices » (2004, p. 320).

Lancaster, elle constitue néanmoins un lien indispensable dans le raisonnement qui les conduit à leur conclusion (3). La concurrence tend à aligner les prix sur les coûts par un mécanisme qui était déjà analysé par les économistes classiques (Smith 1976[1776], chap. 7, Ricardo 1951[1821], chap. 4) : si le coût de production baisse dans une branche de production<sup>32</sup>, les entreprises réalisent des profits, ce qui les pousse à produire en plus grande quantité, l'accroissement de la production fait baisser le prix de vente et fait à terme disparaître le profit. La concurrence entre les entreprises pour capter les profits a donc pour effet à long terme de ramener les prix vers les coûts de production, ou plus exactement de réduire le prix unitaire dans la même mesure que le coût unitaire. Les économistes néo-classiques ont complété ce raisonnement en analysant de façon plus poussée l'action des prix sur les coûts par le biais du mécanisme d'imputation (voir chap. 2). Dans le cas des cabinets d'avocats, un raisonnement de court/moyen terme peut suffire à rendre compte de l'alignement des prix sur les coûts. Si l'on admet que des relations encadrées réduisent les coûts de production, les cabinets ont donc la possibilité de réduire leur prix sans rogner sur leur marge de rentabilité. Mais ils ne vont pas non plus renoncer pour rien à cette source de profits supplémentaires. Pourquoi le font-ils ? Ce ne peut être un simple cadeau à leurs clients, ils le font parce que sinon ils seraient perdants. Cette perte ne peut consister qu'en perte de clients. Les baisses de prix ne peuvent s'expliquer que par la nécessité dans laquelle ils se trouvent d'attirer et de *conserver* leurs clients. Il est important de noter ce « conserver », puisqu'il montre que la baisse des prix a en partie pour objectif de rendre pérennes les relations entre le cabinet et ses clients, et donc que la baisse des prix a un impact sur l'encastrement. L'explicitation de la proposition (2) nous conduit à une relation de causalité qui va dans le sens inverse de celui postulé par Uzzi et Lancaster. Cette explicitation nous conduit à un modèle de causalité plus subtil que celui exposé par les auteurs : l'encastrement permet la baisse du prix ; mais si les cabinets baissent le prix de leurs services, c'est pour rester concurrentiels ; c'est donc entre autres pour conserver leurs clients, ce qui favorise l'encastrement. La figure 1.9 illustre cette causalité circulaire qui nous semble sous-tendre le raisonnement théorique d'Uzzi et Lancaster, même si eux n'évoquent que la causalité qui va de l'encastrement vers le prix.

---

<sup>32</sup> Pour les classiques, le progrès technique est une cause typique de baisse des coûts par économie de travail.

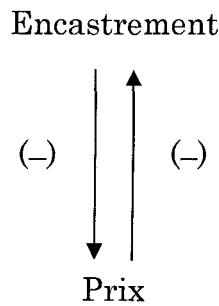


Figure 1.9. Le modèle causal d'Uzzi et Lancaster, complété

Passons à leur deuxième relation, qui lie la participation à des conseils d'administration à une hausse du prix des services légaux. Leur explication consiste à dire que cette participation permet au cabinet d'offrir une différenciation stratégique de ses produits<sup>33</sup>. Cette explication est satisfaisante, mais il faut remarquer qu'elle s'interprète directement en termes d'offre et de demande. L'offre est réduite car le nombre de places dans les CA est restreint : les cabinets capables de produire ce type de services sont peu nombreux. La demande est forte car les entreprises sont disposées à payer cher ces services de haute qualité (qui leur permettent d'accroître leurs revenus de façon substantielle). L'offre est donc faible et la demande forte, d'où les prix d'équilibre élevés pour ces services légaux. Uzzi et Lancaster évoquent surtout le côté demande (« price enhancing features »), mais il est bien évident que la faiblesse de l'offre est indispensable pour expliquer le niveau élevé des prix. L'on peut constater qu'il n'y a pas vraiment, dans cette explication, d'élément proprement sociologique : *la relation de causalité entre participation à des CA et prix s'explique par un raisonnement économique en termes d'offre et de demande*. Et c'est le cas aussi de leur troisième relation, qui lie le prestige à la hausse du prix. Leur explication comporte deux éléments, l'un émotionnel et l'autre rationnel : le choix d'un cabinet prestigieux permet à l'entreprise, d'une part de se donner une bonne image d'elle-même (élément émotionnel), et d'autre part de réduire le coût de sa décision car il est plus facile de justifier ce choix aussi bien a priori qu'a posteriori au cas où

---

<sup>33</sup> « Board seats also allow lawyers to learn about business prospects before competitors do, thereby gaining opportunities to strategically add price-enhancing features to a proposal » (2004, p. 327).

un problème est survenu (élément rationnel). Pourquoi ces éléments tendent-ils à augmenter le prix du service légal ? Tout simplement parce qu'ils augmentent la demande : les entreprises sont disposées à payer plus cher des services qui satisfont les besoins émotionnels de leurs membres et qui facilitent leurs processus de décision. Là encore, la relation de causalité s'explique dans le cadre d'un modèle strictement économique.

En définitive, la part de la sociologie est assez réduite dans le travail d'Uzzi et Lancaster. La présence la plus visible de la sociologie se trouve dans deux de leurs variables indépendantes, encastrement et prestige. Et encore l'encastrement n'est-il une variable sociologique que si l'on considère que les relations économiques se caractérisent par leur anonymat, ce qui est quelque peu discutable<sup>34</sup>. Quant à leurs explications, l'analyse détaillée qui a été conduite montre qu'elles s'appuient essentiellement sur des lois économiques (loi de l'offre et de la demande, loi de l'alignement des prix sur les coûts), même si ces dernières restent souvent implicites. Du point de vue théorique donc, et comme chez Baker (1984), ce sont les raisonnements purement économiques qui se taillent la part du lion.

Podolny

date  
l'offre

plus la demande

l'alignement

### 3. STATUT DES PRODUCTEURS ET REVENUS/COÛTS DE PRODUCTION (PODOLNY)

Podolny (1993) étudie l'effet du « statut » (*status*) des entreprises sur la nature de la concurrence qu'elles se livrent et sur leur profil de dépenses et de recettes. Son travail se compose d'une partie théorique bien étoffée, puis d'une étude de cas détaillée portant sur les opérations de souscription effectuées par les banques à la demande des entreprises qui cherchent à augmenter leur capital en émettant de nou-

<sup>34</sup> L'anonymat est employé dans les modèles économiques comme une hypothèse simplificatrice qui a de ce point de vue son utilité, mais qui n'est en rien indispensable à, ou constitutive de, l'analyse économique. Il serait très facile – mais assez peu intéressant – de tenir compte, dans le modèle de l'enchère, du fait que le vendeur serait disposé à faire payer moins cher un acheteur avec lequel il entretiendrait par exemple des relations d'amitié : son prix minimum de vente serait tout simplement plus faible pour cet acheteur que pour les autres.

veaux titres<sup>35</sup>. Comme la question de la concurrence sera abordée plus loin (dans le chapitre de conclusion), nous nous concentrerons ici sur l'aspect de sa théorie qui concerne les prix, et plus précisément *l'influence du statut de l'entreprise sur ses coûts et ses revenus*.

### 3.1 La théorie

Podolny (1993, p. 830) définit le « statut » d'un producteur comme la qualité perçue de ses produits relativement à la qualité perçue des produits de ses concurrents. D'emblée se pose la question de savoir quel indicateur le sociologue va utiliser pour évaluer les statuts respectifs des différentes entreprises d'un marché donné. Le statut est lié aux perceptions des qualités par les acteurs concernés – clients, fournisseurs, employés, investisseurs, concurrents, journalistes, etc. –, mais il serait assez difficile de sonder ces différents acteurs pour déterminer, à partir de leurs échelles de statut individuelles, une échelle de statut unique. Podolny utilise donc des indicateurs plus accessibles, liés aux pratiques professionnelles dans les secteurs qu'il étudie<sup>36</sup>.

Le statut, tel qu'il le définit, repose sur une qualité perçue (*perceived quality*). Or, il peut exister un écart entre cette qualité perçue (statut de l'entreprise) et la qualité effective (*actual quality*) de ses produits. *Cette possibilité d'une divergence entre la réalité objective de la qualité et le statut (représentations des acteurs) est à la base de tout son travail théorique*. Le statut d'une entreprise est, pour les acteurs concernés, un signal de la qualité objective des produits, mais un signal dont la fiabilité n'est pas parfaite. Une divergence entre statut et qualité effective peut par exemple s'expliquer par la difficulté à détecter les changements de qualité et à communiquer cette information, ou tout simplement par le temps que cela prend de découvrir puis transmettre ce type de renseignement. Le réseau des relations entre le producteur et

---

<sup>35</sup> Dans un article ultérieur (Benjamin et Podolny 1999), Podolny traite un thème similaire avec une étude de cas portant sur l'industrie des vins californiens. Nous avons préféré présenter et analyser ici l'article de 1993 car la partie sur la théorie des prix y est plus développée. La relation entre qualité des vins et prix est aussi analysée par Chiffolleau et Laporte (2004) dans le cas des vins de Bourgogne.

<sup>36</sup> Nous verrons ci-dessous quel est l'indicateur qu'il emploie pour hiérarchiser les banques. Dans son étude sur les vins californiens, il utilise les évaluations professionnelles de qualité telles qu'elles sont rapportées dans les deux guides majeurs, tout en tenant compte des divergences possibles entre ces différentes évaluations (Benjamin et Podolny 1999).



ses consommateurs peut aussi dissimuler un décalage entre qualité effective et qualité perçue, dans le cas où les consommateurs restent fidèles à leur producteur habituel (encastrement) et ne peuvent donc pas prendre conscience de la baisse relative de la qualité de ce produit par rapport à ses concurrents moins prestigieux. Podolny cite l'exemple de la perception de la qualité des automobiles : au cours des années 1970, les consommateurs américains sont restés fidèles aux automobiles américaines et n'ont donc pas pu percevoir la forte amélioration de la qualité des automobiles japonaises ; la crise pétrolière a fini par conduire, vers la fin des années 1980, à une inversion des perceptions au profit des importations japonaises.

Podolny s'intéresse donc au cas dans lequel des producteurs dont les produits ont la *même qualité* effective se voient attribuer des *statuts différents*. Sa démarche est théorique dans la mesure où il se propose d'expliquer l'effet du statut – et de lui seul – sur les revenus et les coûts de l'entreprise, sous la condition « toutes choses égales par ailleurs ». Sur les *revenus*, tout d'abord, le statut joue selon lui à la hausse car il est un signal de qualité qui se traduit par une augmentation de la demande : les gens sont disposés à payer plus cher des biens dont ils croient que la qualité est meilleure<sup>37</sup>. Cette augmentation de demande<sup>38</sup> peut aussi être due à la consommation ostentatoire et au fait que le statut est un signal de qualité qui permet aux consommateurs de surmonter l'incertitude et de réduire leurs coûts de recherche d'information. Mais plus encore qu'à l'effet du statut sur les revenus du producteur, Podolny s'intéresse à son effet sur les *coûts de production*. Le statut permet selon lui à l'entreprise de réduire ses coûts<sup>39</sup> en économisant :

(1) sur les coûts de publicité (grâce à la notoriété due au statut),

---

<sup>37</sup> « For a producer of a given level of quality, additional status is most likely to translate into increased revenue, either in the form of higher prices or greater market share » (Podolny 1993, p. 837).

<sup>38</sup> Podolny n'utilise pas dans son texte l'expression « demande », mais il mobilise implicitement ce concept quand il écrit : « Individuals are also willing to pay more for the higher-status good » (1993, p. 837). De façon générale, les socio-économistes affichent un certain dédain envers la loi de l'offre et de la demande, ce qui explique qu'ils la citent rarement – même s'ils l'utilisent souvent. Pourquoi une augmentation de la demande se traduirait-elle par une augmentation du prix, si ce n'est par application de la loi de l'offre et de la demande ? Le prix a tendance à se fixer à la valeur qui égalise les quantités offertes et demandées (loi de l'offre et de la demande), la demande a augmenté, l'offre est restée constante, donc le prix (d'équilibre) augmente.

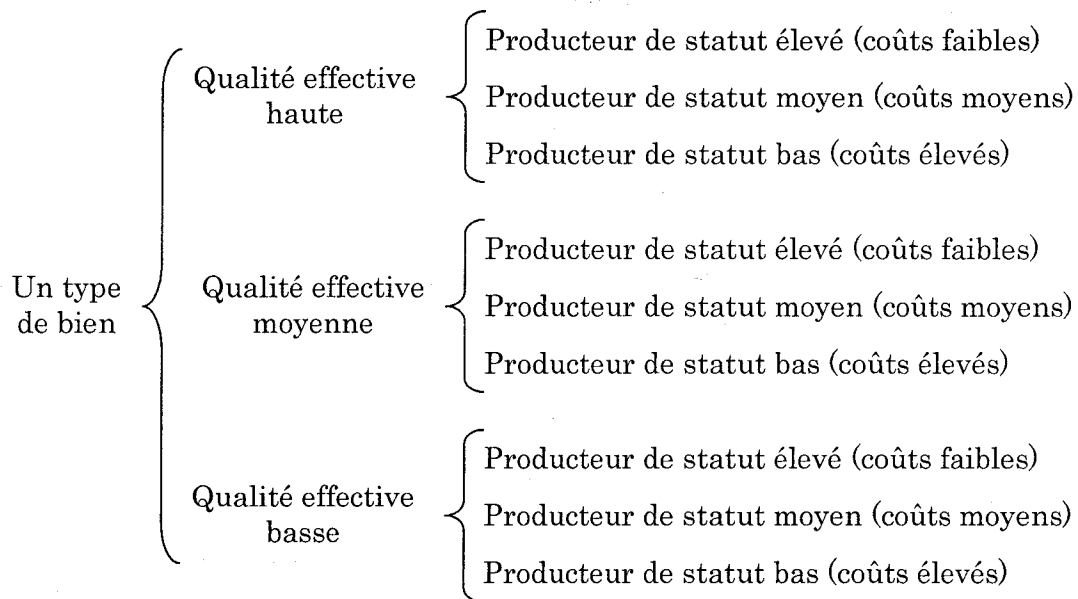
<sup>39</sup> « If one controls for the quality of the good, it follows from the view of status as a signal of quality that the effect of status on costs is negative » (Podolny 1993, p. 837).

(2) sur le coût du capital (les banques prêtent plus facilement, et moins cher parce que le risque est moindre, aux entreprises plus renommées),

(3) sur les coûts salariaux<sup>40</sup>,

(4) et enfin sur les coûts de transaction (la réduction du risque de défaut de qualité tel qu'il est perçu par les acteurs concernés – consommateurs, fournisseurs, etc. – facilite les transactions et les rend donc moins coûteuses).

Le schéma de la figure 1.10 illustre le type de situation envisagé par Podolny. Soit un bien qui existe en trois qualités effectives (haute, moyenne et basse), chaque qualité étant offerte par trois producteurs dont les statuts sont respectivement bas, moyen et élevé. Quel que soit le producteur, la qualité haute coûte plus cher que la qualité moyenne qui coûte à son tour plus cher que la qualité faible. Mais pour chaque niveau de qualité effective les coûts sont inversement liés au statut.



**Figure 1.10.** Qualité effective, statut et coûts de production

Une représentation simplifiée du modèle causal analysé par Podolny est proposée à la figure 1.11.

<sup>40</sup> « If an employee does indeed value the status of her workplace, she should be willing to accept a lower wage or salary to work for a higher-status firm than for a lower-status one » (Podolny 1993, p. 839).

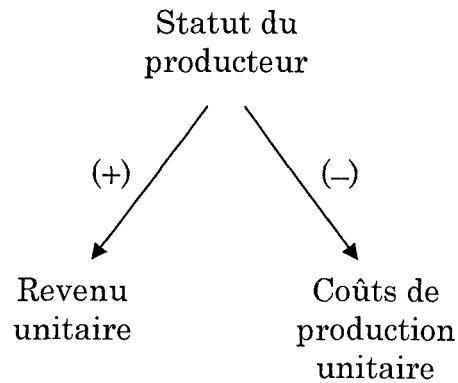


Figure 1.11. Le modèle causal de Podolny

La question qui se pose dans un tel cadre, et à laquelle Podolny pense que son modèle apporte une réponse différente de la réponse standard des économistes, est de savoir pourquoi les producteurs de statut élevé n'évincent pas les producteurs de statut moindre. Les premiers, bénéficiant de coûts de production inférieurs, ne devraient-ils pas dominer le marché et faire complètement disparaître les seconds ? L'explication économique standard est selon Podolny que les producteurs subissent des déséconomies d'échelle qui accroissent leurs coûts unitaires lorsque leur taille augmente. Ainsi, si les producteurs les plus prestigieux supplantaient peu à peu leurs concurrents, leur taille augmenterait et leurs coûts de production s'élèveraient jusqu'au point où ils n'auraient plus intérêt à grandir encore, ce qui permettrait aux producteurs moins prestigieux de subsister. Podolny rejette cet argument sur la base d'enquêtes empiriques datant des années 1950 et qui montreraient qu'il n'y a pas de preuve de déséconomies d'échelle à long terme. L'explication qu'il propose de la coexistence des producteurs de niveaux de prestige différents n'a en effet rien à voir avec les déséconomies d'échelle puisqu'elle repose entièrement sur la logique du statut : un producteur de statut élevé qui voudrait supplanter un concurrent de moindre statut serait conduit à entrer en contact avec des clients, des fournisseurs, des investisseurs, etc., eux-mêmes de moindre statut ; son statut se trouverait de ce fait amoindri, avec pour conséquence une hausse de ses coûts de production (et éventuellement une baisse de son prix de vente) qui n'est évidemment pas dans son intérêt. La logique du statut conduit donc à une reproduction, la concurrence s'exerçant

essentiellement entre des producteurs de statut comparable et non pas entre des producteurs de statuts différenciés.

Les deux prochaines sous-sections (3.2 et 3.3) mettent en lumière ce que nous considérons comme des points faibles de la théorie de Podolny, et la suivante (3.4) s'attache à analyser la pertinence de l'étude de cas qu'il mobilise à l'appui de sa théorie.

### **3.2 L'interaction entre prix de vente et coûts de production**

Les raisonnements théoriques de Podolny concernant l'effet du statut sur les revenus et les coûts sont convaincants. Remarquons que l'effet (positif) du statut sur le revenu s'explique essentiellement par la loi de l'offre et de la demande : le statut a pour effet d'augmenter la demande et donc le prix de vente. Et l'effet (négatif) du statut sur les coûts s'explique, en partie, par la baisse des coûts de transaction, elle-même due au fait que le statut réduit le risque d'échec du projet – ou plus exactement réduit ce risque tel qu'il est perçu par les acteurs concernés. Néanmoins, ces raisonnements théoriques nous apparaissent comme *incomplets* dans la mesure où ils ne tiennent pas compte de l'interaction entre prix de vente et coûts de production. Podolny analyse séparément l'effet du statut sur le prix et son effet sur les coûts alors qu'en toute rigueur le prix (unitaire) et les coûts (unitaires) sont liés et tendent à varier dans le même sens<sup>41</sup>.

Les modèles théoriques de l'interaction entre prix et coûts seront présentés en détail au chapitre suivant. Contentons-nous ici de les décrire brièvement. Lorsque le prix de vente d'un bien ou service augmente, un profit apparaît (tout au moins si les coûts n'ont dans un premier temps pas varié) ; si l'on suppose que la concurrence est à l'œuvre (absence de barrière légale à l'entrée), les entreprises vont chercher à capter ce profit en accroissant leur production et donc en accroissant aussi leurs investissements ; la demande pour les facteurs de production va augmenter, ce qui va tendre à élever leur prix et donc à accroître les coûts<sup>42</sup>. Lorsque ce sont les coûts de

---

<sup>41</sup> Il faut préciser que Podolny tient compte de cette interaction dans son illustration (la baisse du coût de production entraîne une baisse du prix du service), mais pas dans la partie théorique de son texte.

<sup>42</sup> Si l'accroissement de la production passe par une augmentation de la taille des entreprises, une tendance à la baisse des coûts peut se manifester simultanément du fait des économies d'échelle. Le

production unitaires qui baissent, un profit apparaît (à condition que, dans un premier temps, le prix de vente n'ait pas changé), et si la concurrence est à l'œuvre les entreprises vont chercher à capter ce profit en produisant davantage<sup>43</sup>, l'accroissement de la production ayant pour effet d'augmenter l'offre et donc de réduire le prix de vente. L'interaction entre les prix et les coûts est une manifestation de la tendance à l'égalité des taux de rentabilité – tendance à la disparition des profits/pertes purs – qui est l'une des lois économiques majeures dont nous verrons plusieurs applications au chapitre suivant.

En admettant avec Podolny que le statut ait un double effet, de hausse du prix de vente et de baisse des coûts, il est important de noter que ces effets sont contradictoires puisque la hausse du prix tend à accroître les coûts et que la baisse des coûts tend à réduire le prix. *Il est donc impossible de déterminer a priori quel va être l'effet final du statut sur les prix et les coûts.* Dans le cas du service bancaire étudié par Podolny, la réduction des coûts prédomine, entraînant une baisse du prix du service, mais dans d'autres cas ce pourrait être la hausse du prix qui l'emporte, entraînant une hausse des coûts. Le schéma de la figure 1.11 nous paraît devoir être complété comme indiqué à la figure 1.12.

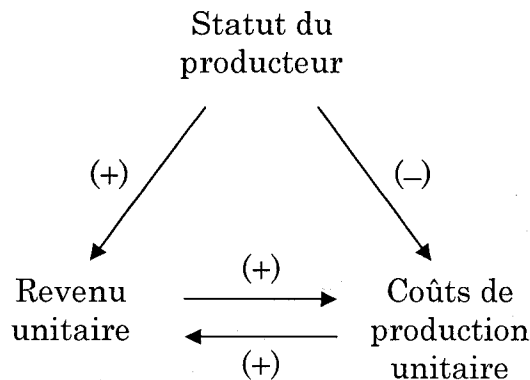


Figure 1.12. Le modèle causal de Podolny, complété

résultat final de ces tendances contraires – à la hausse et à la baisse – sur le coût est bien sûr indéterminé a priori et dépend des situations particulières de chaque marché.

<sup>43</sup> L'augmentation de la production va tendre à faire ré-augmenter les coûts (sauf si les économies d'échelles prédominent), d'après le raisonnement vu juste avant.

### 3.3 Raisonnement statique et raisonnement dynamique

Plus fondamentalement, la théorie de Podolny nous semble poser une difficulté dans son cadre même de raisonnement. Les raisonnements de base de l'analyse économique sont des raisonnements « statiques », c'est-à-dire des raisonnements dans lesquels on étudie la convergence d'un système économique, d'une branche de production ou d'une entreprise vers son équilibre final, sous la condition « toutes choses égales par ailleurs » qui sert à neutraliser toutes les interférences qui pourraient affecter ce processus de convergence<sup>44</sup>. Le cadre statique est un cadre purement théorique en ce sens qu'il ne peut exister dans le monde réel où la condition « toutes choses égales par ailleurs » est constamment violée puisque des chocs non anticipés y surviennent de façon récurrente (des progrès techniques, des variations imprévues de la demande ou de l'offre de monnaie, des changements de préférences des consommateurs, etc.). Or, en régime statique, la situation envisagée par Podolny ne pourrait pas survenir : des entreprises offrant des produits de même qualité mais subissant des coûts de production plus élevés (ou des prix de vente plus faibles) ne pourraient pas survivre parce que leur rentabilité serait insuffisante. Les investisseurs finiraient par se rendre compte de ces différences de rentabilité entre les entreprises de différents statuts et ils réalloueraient leurs capitaux des entreprises moins rentables vers celles qui le sont davantage, ce qui contribuerait à égaliser les rentabilités (voir chap. 2). Si les économies d'échelle liées à l'agrandissement de la taille sont suffisamment fortes, les entreprises de plus faible statut finiront tout simplement par disparaître du marché. La situation décrite à la figure 1.10, dans laquelle des entreprises de statuts différents mais dont la qualité objective des produits est similaire, est incompatible avec l'équilibre final : elle ne peut exister que dans un monde dynamique caractérisé par une incertitude omniprésente et inévitable de l'avenir.

Podolny n'effectue donc pas un raisonnement statique correspondant à l'analyse économique de base, ou plus exactement il fait un raisonnement statique mais ne le pousse pas jusqu'à son terme. Lorsqu'il explique pourquoi un statut élevé entraîne une réduction des coûts de production, il fait bien un raisonnement statique en mobilisant l'hypothèse « toutes choses égales par ailleurs », ce qui lui permet de conclure qu'un statut plus élevé tend à conduire à une baisse des coûts et une hausse du prix.

---

<sup>44</sup> Ce point sera lui aussi repris et développé au chapitre suivant.

Mais cet impact sur les coûts et le prix entraîne des différences de rentabilité selon le statut, et ces différences sont à leur tour inconciliables avec le cadre statique dans lequel il vient de raisonner : elles ne peuvent pas subsister à long terme. Et il faut bien comprendre que ce « long terme » est le long terme théorique de la convergence vers un équilibre final (le temps que cet équilibre soit atteint au terme de tous les ajustements nécessaires), et non pas un long terme historique simplement lié au déroulement d'une longue période de temps. Il nous semble donc qu'il se pose dans la théorie de Podolny un *problème de cohérence*. Elle s'appuie dans un premier temps sur un raisonnement statique, mais s'arrête ensuite en cours de route, si l'on peut dire, pour parvenir à des conclusions qui ne peuvent exister que dans un cadre dynamique, à savoir la coexistence de producteurs – de qualité similaire mais de statuts distincts – dont les rentabilités sont différentes<sup>45</sup>. Pourquoi Podolny ne va-t-il pas jusqu'au bout du raisonnement statique ? La raison en est, nous semble-t-il, qu'il veut relier sa théorie à des observations empiriques. Or, l'équilibre final statique n'est jamais observable car il s'agit d'une situation limite qui surviendrait au terme d'un processus qui ne subirait aucune perturbation imprévue. L'incertitude radicale qui caractérise le monde réel est incompatible avec l'équilibre final, et ce dernier ne peut donc pas faire l'objet d'observations empiriques. Ces considérations nous amènent à nous interroger sur la pertinence des illustrations empiriques utilisées par Podolny.

### **3.4 Une étude de cas pertinente ?**

Podolny (1993) propose une étude cas détaillée sur les opérations bancaires de souscription. Mais dans quelle mesure cette étude illustre-t-elle sa théorie ? Car cette dernière repose sur l'hypothèse d'égalité des qualités : à *qualité égale de produit*, le coût tend à baisser, et le prix de vente tend à augmenter, avec le statut du producteur. Or, comme on va le voir, Podolny n'évalue pas les qualités de ces services bancaires et il nous sera donc difficile de considérer son étude de cas comme une illustration pertinente de sa théorie.

---

<sup>45</sup> Des différences de rentabilité peuvent exister dans un univers statique : lorsque les investisseurs sont réticents à financer certaines productions qu'ils jugent immorales, comme par exemple des armes ou du tabac, un taux de rendement plus élevé va s'instaurer qui va permettre de surmonter dans une certaine mesure ces réticences. Mais les différences de rentabilité évoquées par Podolny sont bel et bien des différences dynamiques et ne peuvent se réduire à de telles différences statiques.

Une opération de souscription (*underwriting*) consiste, pour une banque, à organiser une levée de capitaux à la demande d'une entreprise. L'entreprise, qui souhaite obtenir des capitaux supplémentaires, émet des titres nouveaux (actions ou obligations) et charge une banque de leur mise en vente. Cette banque contacte à son tour d'autres banques et crée un « syndicat » (*syndicate*) qui va se charger de vendre ces titres aux investisseurs. Les banques sont rémunérées pour ce service de souscription par une marge (*spread*) qui est la différence entre le prix auquel l'entreprise émettrice leur vend les titres et le prix auquel elles les revendent aux investisseurs. Dans chaque opération de souscription, les banques sont citées dans un ordre hiérarchique, les plus prestigieuses étant placées plus haut que les moins prestigieuses dans le document (*tombstone*) communiqué aux investisseurs potentiels. La hiérarchie ainsi affichée est prise très au sérieux par les banques puisqu'elles refuseront de faire partie du syndicat si elles estiment que leur statut est sous-évalué dans cette liste.

Podolny a donc examiné les listes hiérarchisées des banques dans toutes les souscriptions publiées dans le *Wall Street Journal* en 1981, ce qui lui a permis de déterminer un indicateur du *statut* qui est la variable indépendante de son enquête. Sa variable dépendante est le prix que rapporte aux banques le service de souscription, prix mesuré par la *marge relative* obtenue par les banques, à savoir la marge totale divisée par le montant du capital levé<sup>46</sup>. La marge relative a pour avantage, par rapport à la marge totale, de rendre comparables les prix de ce service bancaire alors que les quantités de capital diffèrent d'une opération de souscription à une autre. L'auteur a calculé ces marges relatives pour toutes les opérations de souscription effectuées aux États-Unis entre 1982 et 1987 et pour lesquelles les informations nécessaires étaient disponibles (soit près de 2 800 opérations). Il a ensuite déterminé la corrélation entre cette marge relative et le statut, et il a mis en évidence le fait que *le statut des banques était inversement relié au revenu (marge relative) des souscriptions dont elles étaient chargées*. Il a bien sûr vérifié que ce résultat restait valable lorsque l'on tenait compte de toute une série de variables de contrôle, comme par exemple le volume de l'offre de souscription (qui tend à faire baisser la

---

<sup>46</sup> Si par exemple une entreprise cherche à lever un capital de 100 millions de dollars, et si la marge totale obtenue par les banques réalisant la souscription se monte à 3 millions de dollars (les banques ont acheté les titres à l'entreprise pour 97 millions et les ont revendus aux investisseurs pour 100 millions), alors la marge relative est de 3 % (= 3 millions ÷ 100 millions).



marge relative), le risque de défaut associé à l'entreprise émettrice (ce risque, mesuré par les notes que certains organismes de placement attribuent aux entreprises, tend à accroître les marges totale et relative), et l'encastrement entre la banque et l'entreprise (qui tend à réduire la marge puisque la banque dispose d'informations privilégiées sur l'entreprise).

En tenant compte de ces diverses variables de contrôle, Podolny trouve donc que plus le statut de la banque qui dirige la souscription est élevé, plus le prix de ce service (marge relative) est faible. Ce résultat est étonnant : plus la banque à laquelle les entreprises font appel est prestigieuse, moins son service est cher ! Podolny l'explique par le fait qu'il est plus facile pour une banque plus prestigieuse de constituer le syndicat puis de convaincre les investisseurs, et les coûts de transaction étant plus faibles le prix du service est plus bas<sup>47</sup>. Cette observation est intéressante car on aurait pu croire a priori que faire appel à des banques plus prestigieuses coûterait plus cher, alors que c'est l'inverse qui est vrai. Mais au-delà de l'originalité du résultat, le problème qui se pose est celui de l'égale qualité des services des différentes banques. Dans la mesure où une banque plus prestigieuse a de plus grandes facilités pour former le syndicat et donc pour lever les capitaux, le service qu'elle rend à l'entreprise émettrice est de meilleure qualité que celui d'une banque de moindre prestige. Même si le *type* de service est le même (souscription bancaire), sa qualité est différente. Cette étude de cas ne constitue donc pas une illustration des propositions établies par Podolny dans la partie théorique de son travail, puisque celles-ci requièrent en toute rigueur une égalité des qualités du bien ou du service.

Podolny évoque deux autres exemples concernant respectivement l'automobile et le textile. Le cas des automobiles japonaises et américaines a déjà été évoqué ci-dessus. L'industrie automobile japonaise a développé au cours des années 1970 et 1980 des automobiles de qualité comparable, voire supérieure à celle des automobiles américaines, pour un coût similaire, voire plus faible. Podolny utilise cet exemple pour montrer que les consommateurs peuvent rester fidèles à certaines marques (américaines en l'occurrence) simplement parce que leurs relations encadrées avec ces producteurs ne leur permettent pas de découvrir l'information sur les change-

---

<sup>47</sup> Nous pouvons remarquer au passage que Podolny tient bien compte ici de l'interaction entre les prix et les coûts. Il observe que les prix sont plus faibles et en conclut à juste titre que c'est parce que les coûts sont moindres, sans quoi la rentabilité des banques serait entamée.

ments de qualité relative. Or ici, les producteurs japonais moins prestigieux avaient, en raison de formes d'organisation plus efficaces, des coûts de production similaires ou inférieurs à ceux des producteurs américains plus prestigieux. Cet exemple n'illustre donc pas la théorie de Podolny, mais il n'en constitue pas non plus une réfutation puisque cette théorie est (partiellement) statique et exclut donc par hypothèse la possibilité que certains producteurs bénéficient de techniques de production moins coûteuses. L'exemple du textile sert à expliquer pourquoi les producteurs les plus prestigieux choisissent de ne pas produire sous leur marque haut de gamme des vêtements de milieu ou de bas de gamme : l'association avec des clients moins fortunés leur ferait perdre leur statut et ils risqueraient de s'aliéner leur clientèle originale haut de gamme. Cet exemple illustre bien la possibilité d'une baisse du prix de vente (par baisse de la demande) liée à une perte de statut.

#### **4. LES SPÉCIFICITÉS SOCIOLOGIQUES DE LA SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE DES PRIX**

Dans l'introduction du *Handbook of Economic Sociology*, Smelser et Swedberg définissent la sociologie économique comme :

« l'application des cadres de référence, des variables, et des modèles explicatifs de la sociologie à cet ensemble d'activités qui concernent la production, la distribution, l'échange et la consommation des biens et services rares »<sup>48</sup>.

La sociologie économique fait donc selon eux intégralement partie de la *sociologie*, et doit, à ce titre, se distinguer de l'économie par des méthodes, des concepts, des facteurs de causalité, et des théories spécifiques. La question que nous souhaitons poser pour clore ce chapitre est celle de savoir dans quelle mesure les travaux de sociologie économique des prix qui viennent d'être analysés relèvent bien de la sociologie, et surtout se distinguent de l'économie proprement dite.

Reprenons point par point la définition de Smelser et Swedberg, et commençons

---

<sup>48</sup> « *The application of the frames of reference, variables, and explanatory models of sociology to that complex of activities concerned with the production, distribution, exchange, and consumption of scarce goods and services* » (Smelser et Swedberg 1997, p. 3).

par les *cadres de référence*, c'est-à-dire les méthodes, les outils d'analyse et les concepts utilisés par ces sociologues des prix. Du point de vue des méthodes d'enquête, la spécificité sociologique nous paraît bien respectée. Baker (1984) recourt à l'analyse des réseaux fondée sur des observations de terrain consistant à enregistrer tous les échanges effectués au cours d'une certaine période. Uzzi et Podolny entreprennent des enquêtes statistiques très classiques dans leurs principes, similaires à celles inaugurées par Durkheim dans *Le suicide*, et destinées à mettre en évidence des relations de causalité entre phénomènes sociaux. Baker est, parmi ces auteurs, celui qui prend le plus de soin à définir un cadre conceptuel qui se différencie du cadre « économique ». Il part de l'opposition entre les postulats de comportement irréalistes de l'économie (rationalité substantive et respect inconditionnel des règles) et ceux de sa propre analyse (rationalité limitée et opportunisme). Il faut cependant remarquer que le cadre conceptuel rationalité limitée/opportunisme n'est pas spécifiquement sociologique puisque ces concepts ont été développés par des économistes, respectivement Herbert Simon et Oliver Williamson (qui sont, il est vrai, surtout des théoriciens des organisations). Uzzi et Lancaster (2004) partent d'une distinction entre deux types de relations : (1) les relations « détachées » (*arm's length ties*), qui sont des relations anonymes, ponctuelles et atomistiques caractéristiques du marché dans les représentations standard<sup>49</sup>, et (2) les relations « encas-trées » (*embedded ties*) qui impliquent des échanges répétés entre des acteurs qui en viennent à partager des normes communes et à se témoigner une confiance réciproque (Polanyi 1983[1944], Granovetter 1985). Ces sociologues cherchent tous à se placer dans un cadre aussi éloigné que possible du cadre « économique » qu'ils définissent par la rationalité illimitée, l'anonymat des transactions et l'absence d'opportunisme. S'il est vrai que leur description de ce cadre n'est pas entièrement dépourvue de pertinence, elle est néanmoins quelque peu caricaturale dans la mesure où elle est fondée sur les modèles microéconomiques les plus élémentaires – et les plus pédagogiques – du courant néo-classique standard. L'hypothèse d'anonymat, pour reprendre cet exemple, est une hypothèse méthodologique qui permet de simplifier les raisonnements ; ce n'est pas une hypothèse nécessairement requise dans le cadre de la théorie des prix, et encore moins un postulat empirique

---

<sup>49</sup> « Arm's-length ties characterize the atomistic and socially detached market relationship » (Uzzi et Lancaster 2004, p. 321).

de l'analyse économique (voir note 34 ci-dessus). Si ces sociologues ont tout à fait raison de vouloir développer leurs théories dans un cadre conceptuel qui tranche avec le paradigme basique de l'économie standard, il faut ajouter que leurs préoccupations ne sont pas spécifiques à la sociologie et sont prises en compte par de nombreux économistes. Comme on le verra dans les chapitres suivants, l'école autrichienne d'économie s'est beaucoup intéressée aux limites de la connaissance et de la rationalité des agents économiques, et au rôle joué par l'institution du marché pour surmonter ces limites. Ainsi, la distinction entre le domaine de l'« économique » et celui du « social » n'est pas aussi nette que ces travaux de sociologie des prix le laissent parfois entendre. Lorsque Baker écrit que « les marchés peuvent être considérés comme des structures sociales plutôt que comme des structures exclusivement économiques »<sup>50</sup>, il utilise implicitement une définition de l'économie qui est sans doute trop restrictive. Les catégories du « social » et de l'« économique » sont loin d'être étanches, et la citation de Wicksteed placée en exergue de ce chapitre nous rappelle s'il en était besoin la difficulté de définir ce qu'est une « action économique » par opposition aux autres types d'actions (Demeulenaere 1996).

Smelser et Swedberg (1997, p. 4) effectuent une comparaison entre la sociologie économique et l'économie standard (*mainstream economics*) dans laquelle ils affirment que les conceptions respectives de l'acteur dans ces deux domaines sont très différentes : dans la première « l'acteur est influencé par les autres acteurs et fait partie de groupes et de la société », alors que dans la seconde « l'acteur n'est pas influencé par les autres acteurs ("individualisme méthodologique") »<sup>51</sup>. Ces considérations appellent deux remarques. D'abord, définir l'individualisme méthodologique par l'absence d'influence entre les acteurs est à l'évidence beaucoup trop étroit. Cette méthodologie vise à expliquer les phénomènes sociaux par des combinaisons d'actions, mais en aucun cas elle ne prétend ni ne requiert que les acteurs ne s'influencent pas mutuellement<sup>52</sup>. Ensuite, les explications théoriques des Baker, Uz-

---

<sup>50</sup> « Markets may be viewed as social rather than exclusively economic structures » (Baker 1984, p. 776).

<sup>51</sup> Ils ajoutent un peu plus loin que « to put the matter without qualification, the analytic starting point of economics is the individual ; the analytic starting points of economic sociology are groups, institutions, and society » (1997, p. 5).

<sup>52</sup> Les principes d'une conception sociologique de l'individualisme méthodologique sont présentés par Boudon (1984) et son modèle « individualiste » de l'inégalité des chances scolaires prend explicite-

zi et Podolny respectent bien les critères de l'individualisme méthodologique (au sens large envisagé par Boudon). Lorsque Baker explique les différences de volatilité du prix par l'opportunisme et les limites de la rationalité des acteurs, lorsque Uzzi explique l'effet des relations encadrées sur le partage mutuel des informations privées, lorsque Podolny explique l'effet du prestige sur les coûts de transaction, tous ces auteurs appliquent bel et bien une méthode « individualiste » puisqu'ils rendent compte des phénomènes auxquels ils s'intéressent par des combinaisons d'actions. En aucun cas ils ne recourent à une méthode « holiste », et la distinction opérée par Smelser et Swedberg ne nous paraît donc pas s'appliquer à ces travaux de sociologie économique des prix.

Après les cadres de référence, passons aux *variables*. Il est ici indéniable que la spécificité sociologique est très marquée en ce qui concerne les facteurs de causalité censés influencer les prix de marché : la structure sociale chez Baker, l'encastrement chez Uzzi et le prestige chez Podolny. Il n'y a pas grand chose à ajouter sur ce point.

Évoquons donc pour terminer la question des *modèles théoriques*. Elle est tout à fait centrale puisque la recherche de théories – c'est-à-dire *d'explications* – constitue le cœur de l'activité scientifique, son « but » (*aim*) comme le dit Popper<sup>53</sup>. Il faut néanmoins lever une ambiguïté sur la notion d'explication : la mise en évidence statistique d'une relation de causalité – par exemple entre structure sociale du marché et volatilité du prix – n'est pas une explication mais une simple généralisation empirique. L'explication est justement destinée à rendre compte de ce type de généralisation empirique en procédant selon les canons de l'individualisme méthodologique, c'est-à-dire en remontant aux actions qui leur donnent naissance. Dans le cas de l'enquête de Baker, pour poursuivre avec cet exemple, des acteurs placés en situation d'incertitude, subissant le risque d'opportunisme et ne disposant que d'une rationalité limitée vont choisir d'effectuer leurs échanges au sein d'un groupe plus restreint de participants, ce qui conduit à un fractionnement du marché et donc à une

---

ment en compte l'influence du groupe de référence de l'acteur sur ses processus de choix (Boudon 1985[1973], p. 106-116).

<sup>53</sup> « To speak of 'the aim' of scientific activity may perhaps sound a little naïve ; for clearly, different scientists have different aims, and science itself (whatever that may mean) has no aims. I admit all this. And yet it seems that when we speak of science we do feel, more or less clearly, that there is something characteristic of scientific activity [...]. I suggest that it is the aim of science to find *satisfactory explanations*, of whatever strikes us as being in need of explanation » (Popper 1979, p. 191).

volatilité accrue du prix. Le modèle théorique qui explique la relation entre fractionnement du marché et volatilité du prix est, on l'a vu, celui de l'enchère. Il s'agit donc d'un modèle économique et non pas sociologique. Il en va de même dans les textes d'Uzzi et de Podolny : les lois économiques – loi de l'offre et de la demande, loi d'alignement du prix sur le coût – jouent un rôle primordial dans les explications des relations de causalité entre facteurs sociaux et prix. Ces principes économiques sont néanmoins mobilisés de façon implicite et seule une analyse approfondie permet de les faire apparaître. L'apport sociologique n'est pas pour autant négligeable puisqu'il permet de définir le cadre empirique, les « conditions initiales » si l'on peut dire (structure sociale, encastrement, prestige), dans lequel ces lois économiques vont opérer. Il paraît néanmoins hors de question, sur la base de ces travaux de sociologie économique, d'espérer pouvoir constituer une *autre théorie* des prix que celle que propose l'analyse économique.

## Chapitre 2

# Le paradigme autrichien en théorie des prix : une reformulation

---

Every change in conditions will make necessary some change in the use of resources, in the direction and kind of human activities, in habits and practices. And each change in the actions of those affected in the first instance will require further adjustments that will gradually extend throughout the whole society. Thus every change in a sense creates a 'problem' for society, even though no single individual perceives it as such ; and it is gradually 'solved' by the establishment of a new over-all adjustment.

(Hayek 1960, p. 28)

L'École autrichienne est connue pour proposer une économie des *processus de marché*. Mais en quoi ces processus consistent-ils au juste ? Dans l'important *Handbook of Economic Sociology*, Swedberg consacre à cette école une section de son chapitre sur les marchés comme structures sociales (Swedberg 1997, p. 260-261). Après avoir affirmé que « la pièce centrale de l'économie néo-autrichienne [de Mises et Hayek] est indubitablement sa théorie du marché comme processus », il se contente d'évoquer très brièvement l'interdépendance des actions des différents agents sur les marchés et la décentralisation de leurs décisions. Il ajoute que cette conception du marché est « radicalement différente » de la conception néo-classique standard. Il est cependant assez difficile à la lecture de son texte de comprendre ce qui justifie l'affirmation d'une opposition aussi radicale. De leur côté, les travaux autrichiens contemporains sont évidemment beaucoup plus détaillés, mais ils décrivent les processus de marché de façon très abstraite à l'aide de concepts comme ceux de vigilance et de découverte entrepreneuriales (Kirzner 1997), de communication d'information (Thomsen 1992), de possibilité de calcul économique (Boettke 2001, chap. 3). L'objectif du présent chapitre est de descendre d'un cran dans l'abstraction et de formaliser les *modèles*

fondamentaux de processus de marché dans une perspective autrichienne. La thèse qui va être défendue ici est que ces modèles visent à analyser respectivement les effets des trois types majeurs de *chocs dynamiques*, à savoir un changement de demande, un progrès technique et une variation de l'offre d'un facteur originaire (voir la note 10, ci-dessous p. 63). Ces modèles permettent en outre de comprendre « sur pièces », si l'on peut dire, les différences majeures entre le paradigme autrichien et les deux paradigmes standard qui sont ceux de l'équilibre partiel et de l'équilibre général. Car le paradigme autrichien ne se contente pas de compléter ces paradigmes standard en y ajoutant des considérations sur les processus de marché. Il propose une perspective qui est d'emblée profondément différente de celles que l'on trouve dans les manuels de microéconomie contemporains. Les modèles autrichiens qui vont être présentés peuvent sembler bien connus, et il est vrai que leurs sources sont très anciennes puisqu'elles remontent aux Classiques. Mais nous verrons qu'ils mobilisent des concepts dont on ne trouve que peu, et le plus souvent pas, de trace dans les manuels standard, comme ceux d'étape de production, d'imputation, et de facteur originaire. Le présent chapitre vise donc à offrir une reformulation synthétique de la théorie autrichienne des prix sur la base de modèles de référence jouant un rôle *pédagogique* et *paradigmatique* équivalent à celui joué, dans la théorie standard, par le modèle de concurrence parfaite (pour l'équilibre partiel) et par la boîte d'Edgeworth (pour l'équilibre général).

## **1. CHOCS DYNAMIQUES ET PROCESSUS D'ÉQUILIBRAGE**

Le paradigme autrichien, dans la version qui en est présentée ici, repose sur la distinction qui a été formulée par Clark (1899) entre les *forces statiques* et les *chocs dynamiques*. Selon lui, une économie de marché est, d'une part, soumise à des forces statiques qui tendent à la faire converger vers un équilibre statique. À cet équilibre, le taux d'intérêt sur le capital est uniforme dans tout le système économique, le prix de chaque bien est unique et le prix de chaque produit couvre exactement la dépense en facteurs de production et l'intérêt sur le capital investi. Mais une économie de marché est aussi, d'autre part, soumise à des chocs dynamiques susceptibles de rompre l'équilibre entre les prix des produits et leurs coûts de production, ou



de contrarier la convergence vers cet équilibre<sup>1</sup>. Le tableau 2.1 présente une typologie de ces chocs qui généralise celles de Clark et de Schumpeter<sup>2</sup>. Ils sont classés en trois grandes catégories selon qu'ils proviennent des données du marché, des interventions de l'État, ou de la monnaie. Une partie de ces chocs relève de la macroéconomie (un changement des préférences intertemporelles qui va jouer sur le niveau du taux d'intérêt, une variation de l'offre ou de la demande de monnaie) et ne seront pas abordés dans le présent chapitre. Dans la mesure où ils n'ont pas été correctement anticipés, ces chocs dynamiques tendent à faire apparaître des profits et des pertes dans le système économique (Knight 1921). Et dès lors que ces profits/pertes se manifestent, les forces statiques entrent en jeu et tendent à les faire disparaître en ramenant le système économique vers un équilibre statique.

**Tableau 2.1.** Une typologie des chocs dynamiques

(0) <i>Chocs naturels</i>	▶ Inondations, tremblements de terre, etc.
(1) <i>Chocs de marché</i>	▶ Changement des préférences des consommateurs (y compris des préférences intertemporelles)  ▶ Progrès techniques et organisationnels  ▶ Variation de l'offre des facteurs originaires (travail, ressources naturelles)
(2) <i>Chocs étatiques</i>	▶ Impôts (sur la consommation, sur la production, sur les revenus, sur le capital) et emprunts publics  ▶ Subventions  ▶ Contrôles (des prix, des produits, des techniques, des formes d'organisation)
(3) <i>Chocs monétaires</i>	▶ Variation de l'offre ou la demande de monnaie

<sup>1</sup> Ces chocs ne doivent pas nécessairement être conçus comme exogènes. Le progrès technique, par exemple, est en grande partie endogène en ce sens que les entrepreneurs peuvent rechercher activement de nouvelles techniques qui vont leur permettre d'obtenir un avantage sur leurs concurrents.

<sup>2</sup> La typologie de Clark (1899, p. 56) distinguait cinq « forces dynamiques » : l'augmentation de la population, l'accroissement de capital, l'amélioration des techniques de production, les changements organisationnels (par exemple la concentration des entreprises), et la multiplication des besoins des consommateurs. La typologie de Schumpeter (1999[1926], p. 95), plus célèbre, distinguait : nouveau bien, nouvelle méthode de production, nouveau débouché, nouvelle source de matière première, et nouvelle organisation des entreprises.

Dans ce cadre, le principe explicatif est fort simple et il sera détaillé dans les modèles présentés à la section suivante. Un système à l'équilibre statique subit un choc dynamique qui a une répercussion immédiate sur certaines offres ou sur certaines demandes de biens. Ces variations d'offre ou de demande entraînent à leur tour des répercussions sur des prix, lesquelles font apparaître des profits et des pertes dans le système économique<sup>3</sup>, ou en d'autres termes font apparaître des inégalités entre les taux de rendement de l'investissement suivant les entreprises ou les branches de production. Les entrepreneurs cherchent à capter ces profits et à éviter ces pertes. Dans ce but, ils engagent des réallocations de l'investissement vers les entreprises ou secteurs profitables, et en provenance des entreprises ou secteurs subissant des pertes. Ce double mouvement conduit à faire disparaître les profits/pertes par un processus complexe de diffusion et d'imputation qui sera détaillé ci-dessous et qui fait converger le système vers un nouvel équilibre. Dans le monde réel, les chocs dynamiques sont nombreux, ils se superposent, et leur fréquence élevée ne laisse pas le temps au système économique d'atteindre l'équilibre final. Les modèles théoriques ont précisément pour but d'analyser séparément les effets des différents types de chocs dans leurs conséquences de court, moyen et long terme<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Une entreprise fait des profits lorsque son taux de rendement est supérieur au taux moyen, et elle subit des pertes dans le cas inverse.

<sup>4</sup> Von Mises présente ainsi la méthode autrichienne : « We pay attention to factors which are bound to bring about a tendency toward price changes. We try to find out to what goal this tendency must lead before all its driving force is exhausted and a new state of rest emerges. The price corresponding to this future state of rest was called the *natural price* by older economists ; nowadays the term *static price* is often used. In order to avoid misleading associations it is more expedient to call it the *final price* and accordingly to speak of the *final state of rest*. This final state of rest is an imaginary construction, not a description of reality. For the final state of rest will never be attained. New disturbing factors will emerge before it will be realized. [...] There is no means of studying the complex phenomena of action other than first to abstract from change altogether, then to introduce an isolated factor provoking change, and ultimately to analyze its effects under the assumption that other things remain equal » (von Mises 1949, p. 246-249). Le vocabulaire des économistes classiques et néo-classiques n'est pas fixé : Mises emploie le terme « prix final », Adam Smith et David Ricardo parlaient de « prix naturel », John Stuart Mill (1987[1871], p. 451) employait l'expression « prix nécessaire », John Cairnes (1874, p. 43) celle de « valeur normale » et John B. Clark (1899) celle de « prix statique ».

## 2. TROIS MODÈLES DE BASE

Dans la version du paradigme autrichien qui est proposée ici, les trois modèles les plus fondamentaux sont ceux qui formalisent les effets respectifs d'un changement de demande, d'un progrès technique, et d'une variation de l'offre d'un facteur originaire. Ces modèles sont en effet ceux qui contribuent à expliquer les phénomènes centraux caractérisant l'économie de marché, à savoir la *destruction créatrice* et la *croissance* (ou la décroissance) qui en résulte<sup>5</sup>.

### 2.1 Un changement de la demande des consommateurs

Ce modèle est l'un des plus anciens de l'analyse économique. Smith (1976[1776], chap. 7) et Ricardo (1951[1821], chap. 4) en proposaient déjà des versions assez élaborées, mais malgré l'intérêt qu'il présente il est aujourd'hui totalement absent des manuels standard de théorie des prix, aussi bien dans des textes introductifs comme celui de Mankiw (1998) que dans des textes plus avancés comme ceux de Varian (1984) et de Kreps (1990). Ce premier modèle est le plus simple mais il va être présenté de façon détaillée car il illustre bien les principaux concepts qui seront utilisés dans les modèles suivants<sup>6</sup>.

Le système économique est initialement à l'équilibre statique : il se reproduit à l'identique d'une année sur l'autre. Les consommateurs décident, de façon imprévue, d'accroître durablement leur demande d'un bien  $A$  et, dans le même temps, de réduire durablement leur demande d'un autre bien  $B$ <sup>7</sup>. Toutes choses égales par ailleurs, l'augmentation de la dépense en bien  $A$  est exactement compensée par la

---

<sup>5</sup> Les considérations théoriques classiques de Schumpeter (1951) sont désormais complétées par d'importantes enquêtes empiriques sur les flux bruts d'emplois (Davis et Haltiwanger 1999 ; voir Cahuc et Zylberberg 2004, chap. 1, pour une synthèse, et ci-dessous sect. 2.5).

<sup>6</sup> La principale source qui nous a inspiré ce modèle est un passage de Rothbard (1970, p. 85-86) dans lequel ce dernier analyse les effets sur le système économique de la taxation d'une branche au profit du financement étatique d'une autre branche. Bien qu'il n'étudie pas un choc de demande, Rothbard montre fort bien comment il faut tenir compte des effets respectifs en ricochets des chocs initiaux vers la profondeur de la structure de production.

<sup>7</sup> Il faudrait en toute rigueur tenir compte de l'augmentation de la demande des biens complémentaires du bien  $A$ , et de la baisse de la demande des compléments du bien  $B$ , mais nous laisserons de côté ces complications pour ne pas alourdir l'exposé.

baisse de la dépense en bien *B*. Pour simplifier l'analyse, on supposera que *les prix de tous les biens sont fixés sur des marchés d'enchères* et réagissent donc immédiatement aux variations d'offre ou de demande. On supposera aussi que *les agents n'anticipent pas les changements à venir*, ce qui ralentit évidemment les ajustements mais rend le déroulement du processus plus facile à décrire. Le modèle vise à analyser les conséquences à court, moyen et long terme du choc initial.

**(1) Effets de court terme : apparition de profits et de pertes.** Les premières conséquences visibles du changement de demande sont l'augmentation du prix du bien *A* (puisque sa demande a augmenté alors que son offre n'a pas varié) et la baisse du prix du bien *B* (pour des raisons symétriques). Les entreprises qui produisent *A* voient leur revenu augmenter alors que leurs coûts de production n'ont pas changé : elles réalisent un profit (alors qu'auparavant elles ne réalisaient ni profit ni perte). Dans la branche *B* les effets sont symétriques et les entreprises subissent des pertes. La somme de ces pertes est égale à la somme des profits engrangés par les entreprises produisant *A*.

**(2) Effets de moyen terme : propagation des profits/pertes.**

*2a. Changement des échelles de production.* Des entrepreneurs vigilants (Kirzner 1979) remarquent la possibilité d'obtenir des profits dans la branche *A*. Ils cherchent à capter ces profits en produisant des unités supplémentaires du bien *A*. Ils accroissent donc leurs investissements dans cette branche. D'où proviennent ces capitaux supplémentaires ? Ils peuvent tout simplement provenir des profits précédemment engrangés dans la branche *A*, mais aussi d'autres branches dans lesquelles les entrepreneurs auraient choisi de réduire leurs investissements. Quoi qu'il en soit, les entreprises *A* existantes tendent à s'agrandir et/ou de nouvelles entreprises tendent à être créées<sup>8</sup> : la taille du secteur *A* s'accroît. Dans la branche *B*, les effets sont symétriques : pour éviter les pertes, les entrepreneurs veulent produire moins et diminuent leurs investissements. La branche *B* se contracte par la faillite de certaines entreprises ou par la diminution de leur taille.

*2b. Impact sur le marché des facteurs d'ordre 1.* Dire que les entrepreneurs accroissent leurs investissements dans la branche *A* signifie que les demandes des facteurs de production du bien *A* augmentent, et donc que les prix de ces facteurs tendent à augmenter. Inversement, les investissements baissent dans la branche *B*,

---

<sup>8</sup> Cette conséquence suppose bien sûr qu'il n'y a pas de barrière légale à l'entrée de ce marché.

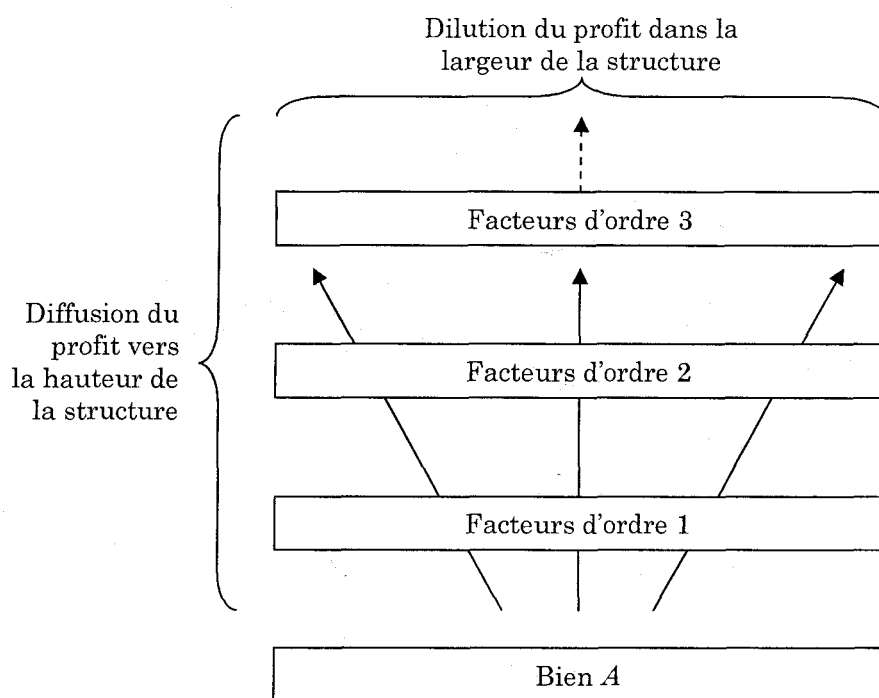
la demande des facteurs de production nécessaires tend à se réduire, et donc leurs prix ont tendance à baisser. Si ces facteurs sont *convertibles*, c'est-à-dire utilisables à la fois pour produire le bien *A* et le bien *B*, alors leurs propriétaires vont tendre à les réallouer de la seconde branche vers la première : l'effet de la baisse de la demande dans la branche *B* sera plus ou moins compensé par la hausse dans la branche *A*. Si, au contraire, ces facteurs sont *spécifiques*, c'est-à-dire utilisables uniquement pour produire *A* ou uniquement pour produire *B*, alors leurs propriétaires éprouveront le plein effet de la variation du prix, à la hausse pour ceux qui contribuent à produire *A* et à la baisse pour ceux qui contribuent à produire *B*.

*2c. Disparition des profits/pertes sur les marchés des biens de consommation.* Sur le marché de *A*, l'accroissement de la production entraîne *deux effets* : d'une part, le prix de *A* tend à baisser (puisque son offre augmente), et d'autre part le prix de ses facteurs tend à augmenter (puisque leur demande s'est accrue). Sous ce double effet, le profit par unité produite va diminuer et finir par disparaître de la branche. Sur le marché du bien *B*, la diminution de la production fait peu à peu disparaître les pertes, là aussi sous un double effet : le prix de *B* tend à remonter (puisque son offre diminue) et le prix de ses facteurs tend à diminuer (puisque leur demande a baissé).

*2d. Diffusion des profits/pertes dans la structure de production.* Si les profits et les pertes disparaissent respectivement des marchés de *A* et de *B*, ils ne disparaissent pas pour autant du système économique puisqu'ils se propagent vers les marchés des facteurs. En effet, la demande des facteurs de production de *A* s'étant accrue, leurs prix tendent à augmenter, ce qui fait apparaître des profits pour les entreprises qui produisent ces facteurs. Symétriquement, des pertes apparaissent pour les producteurs des facteurs de production de *B*. Les profits/pertes remontent ainsi d'une étape dans la structure de production. Et ils ne vont pas s'arrêter là puisque le même processus se répète sur les marchés des facteurs : l'apparition de profits ou de pertes y déclenche les mêmes conséquences, les profits et les pertes ne sont que temporaires et sont transmis à l'étape antérieure, c'est-à-dire aux facteurs d'ordre 2, et ainsi de suite.

*2e. Dilution des profits/pertes.* Lorsque les profits de la branche *A* sont transmis vers les marchés des facteurs, ils se divisent entre ces différents marchés, puis par la suite se divisent à nouveau entre les différents marchés des facteurs d'ordre 2, etc. Bref, les profits se diluent entre des marchés de plus en plus nombreux au fur et

à mesure qu'ils remontent dans les étapes antérieures de la structure (voir figure 2.1). L'accroissement de la demande n'est pas uniformément réparti entre les marchés des différents facteurs, puisque les producteurs opèrent, dans le but de minimiser les coûts, des substitutions entre ces facteurs compte tenu des variations de leurs prix et des possibilités techniques de substitution. Du côté du bien *B*, les effets sont symétriques : ce sont les pertes qui se propagent – elles apparaissent à une étape puis disparaissent en étant transmises à l'étape supérieure – et se diluent dans la structure de production.



**Figure 2.1.** La propagation du profit dans la structure de production

Le prix de *A* a commencé par augmenter sous l'effet de la hausse de la demande, puis il a diminué sous l'effet de l'accroissement de la production. L'effet final est indéterminé en ce sens que le prix final de *A* peut être, soit supérieur, soit inférieur à son prix initial. La dépense totale par unité de temps sur le bien *A* (la taille en valeur de la branche *A*) peut elle aussi, soit avoir augmenté, soit avoir diminué. Le cas le plus vraisemblable est celui où elle a finalement augmenté au détriment des demandes des biens substitués de *A* (et donc en particulier du bien *B*). Ce cas est illustré à la

figure 2.2 : les substituts de *A* connaissent les mêmes conséquences que celles du bien *B*, avec la naissance, la propagation et la dilution d'ondes de pertes vers l'amont de la structure ; ces pertes sont compensées par les ondes de profits qui naissent des branches du bien *A* et de ses biens complémentaires. Mais la dépense en *A* peut aussi avoir diminué (si sa demande est inélastique et si son offre a augmenté suffisamment<sup>9</sup>), auquel cas les branches des substituts de *A* vont, non pas se contracter, mais au contraire se dilater. Des effets symétriques se manifestent dans la branche *B*. Tous ces effets en ricochets vont en principe affecter la totalité du système économique : car le choc de demande sur les biens *A* et *B* touche, non seulement leurs substituts et leurs compléments, mais aussi les substituts et compléments de leurs substituts et de leurs compléments, et ainsi de suite. Ces conséquences en cascade se produisent ensuite au niveau des facteurs de production d'ordre 1, puis d'ordre 2, etc. Ces effets induits multiples et complexes peuvent être négligés dans une analyse qui ne s'attache qu'aux grandes tendances car ils sont de plus en plus faibles au fur et à mesure que les biens affectés sont éloignés des points de choc initiaux (les marchés de *A* et de *B*).

---

<sup>9</sup> Lors de la 1<sup>re</sup> phase, la demande de *A* augmente à offre constante, donc la dépense augmente. Lors de la 2<sup>e</sup> phase, l'offre augmente à demande constante (en toute rigueur, la demande peut avoir varié sous l'effet de perturbations induites, mais on peut supposer que cette variation n'est que de faible ampleur et peut être négligée). Si cette demande est élastique, alors la dépense augmente à nouveau. Mais si cette demande est inélastique, alors la dépense baisse ; et si l'augmentation de l'offre est assez forte, la dépense finale peut logiquement se retrouver à un niveau inférieur au niveau initial.

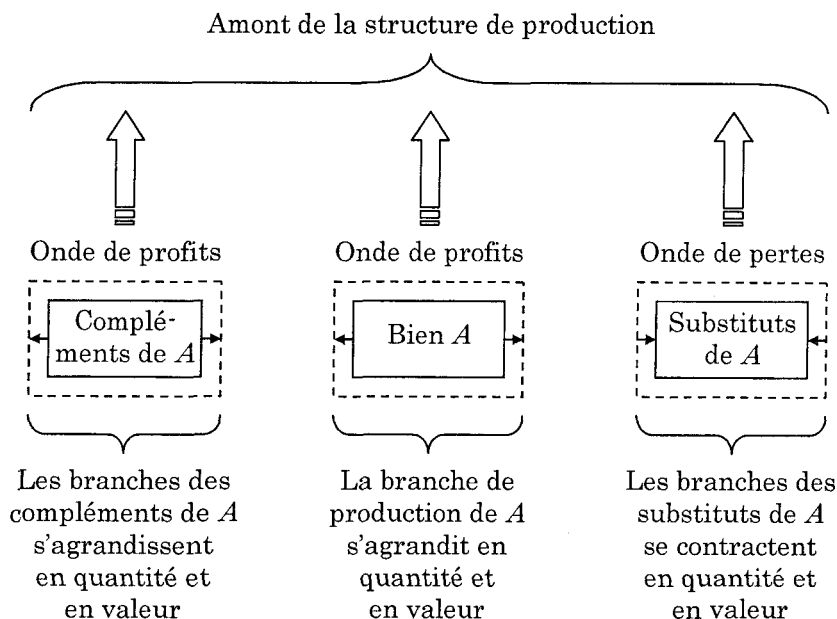


Figure 2.2. Effets finaux sur les substituts et les compléments du bien  $A$  dans le cas où la dépense totale sur  $A$  s'accroît

**(3) Effets de long terme : imputation des profits/pertes aux facteurs originaires.** Les profits et les pertes apparus sur les marchés des biens  $A$  et  $B$  ne vont pas se propager ainsi indéfiniment. Ils vont « buter », si l'on peut dire, sur les points d'arrêt de la structure de production, qui sont constitués par les facteurs originaires utilisés à chaque étape<sup>10</sup>. Lorsqu'une partie du profit initial issu du marché de  $A$  parvient à un facteur originaire, elle ne peut pas être transmise à une étape antérieure, puisque par définition il n'y a en a pas (voir figure 2.3) : la hausse de la demande va donc se répercuter sur le prix du facteur originaire, c'est-à-dire être *imputée* à ce facteur<sup>11</sup>. Les propriétaires de ces facteurs originaires peuvent donc conserver cette part de profit (alors que les propriétaires de biens de capitaux vont devoir la transmettre aux étapes antérieures sous l'effet de la concurrence).

<sup>10</sup> Les facteurs « originaires » sont ceux qui n'ont pas été préalablement produits (la travail, la place au sol, les ressources naturelles), par opposition aux « biens de capitaux » qui sont le résultat d'un processus de production (outils, machines, biens intermédiaires, ...).

<sup>11</sup> Ce phénomène d'imputation commence dès la période de moyen terme, mais pour des raisons didactiques nous avons préféré le traiter à part dans le cadre des effets de long terme.



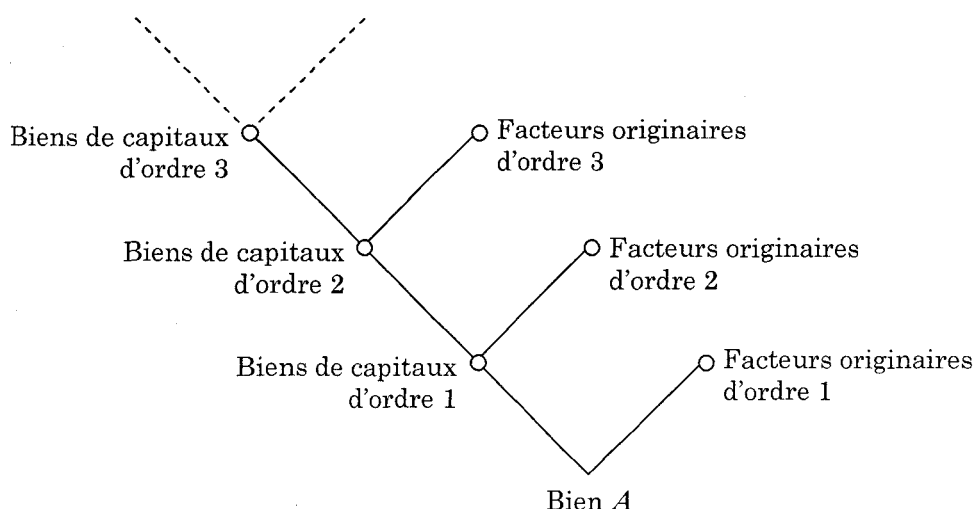


Figure 2.3. La structure de production conduisant au bien *A*

Considérons un facteur originaire utilisé dans la filière conduisant au bien *A*. Lorsque l'onde de profit issue du marché de *A* atteint l'étape à laquelle il est utilisé, sa demande augmente à cette étape par imputation d'une partie de ce profit. Son prix va avoir tendance à augmenter, et il augmentera d'autant plus que l'offre de ce facteur sur ce marché sera plus verticale (comme on le visualise très facilement sur un schéma d'offre et de demande). Ce facteur, s'il est convertible (c'est-à-dire utilisable dans des processus de production différents), peut temporairement avoir un prix plus élevé dans la filière de *A* que sur les autres marchés où il est employé. Les propriétaires de ce type de facteur vont avoir tendance à le réallouer vers la filière de *A*, son offre sur ce sous-marché va augmenter et le prix va avoir tendance à baisser. Sur les marchés autres que ceux de la filière *A*, son offre diminue et le prix tend à augmenter. Lorsque ces réallocations sont terminées, le prix de ce facteur est à nouveau unique. Des effets symétriques surviennent dans la filière du bien *B*. Dans le cas le plus simple concevable, en négligeant tous les effets induits qui pourraient survenir, il s'opère un transfert de l'usage des facteurs originaires convertibles : une partie de ceux qui servaient à produire *B* (pas seulement dans la branche *B* elle-même mais dans toute la filière qui y conduit) vont désormais s'ajouter à ceux qui servaient déjà à produire *A* (là aussi tout au long de la filière).

Tout le raisonnement qui a été fait depuis le début de cette section conduit fina-

lement à une conclusion simple. L'effet de long terme du changement de la demande des consommateurs consiste essentiellement en une *réallocation des facteurs originaires convertibles de la filière conduisant à produire le bien B vers la filière conduisant à produire le bien A*, puisque la tendance à la hausse des prix dans la filière du bien A attire ces facteurs, alors que la tendance à la baisse dans la filière de B les repousse (l'effet final sur ces prix est indéterminé). S'il existe des facteurs originaires *spécifiques*, c'est-à-dire ne pouvant servir qu'à la production du bien A à l'exclusion de tout autre, ou du bien B à l'exclusion de tout autre, alors leur prix augmente s'ils servent à fabriquer le bien A et diminue s'ils servent à produire le bien B (l'effet sur les quantités utilisées dépend de la forme – croissante ou verticale – de leur fonction d'offre).

**(4) Résumé du processus.** Un accroissement (une diminution) de demande d'un bien de consommation fait apparaître des profits (des pertes) qui se diffusent en se répartissant vers les marchés des facteurs des étapes antérieures, et finissent par être imputés(ées) à des facteurs originaires sous forme d'augmentation (de baisse) de prix. Les facteurs originaires étant en général convertibles, leurs propriétaires tendent à les allouer à leurs usages les plus rémunérateurs, c'est-à-dire vers la filière du bien dont la demande a augmenté<sup>12</sup>. Au terme de ce processus, la filière de production du bien A s'est agrandie – elle occupe davantage de travailleurs et de place au sol, et utilise davantage de ressources naturelles – alors que celle du bien B s'est contractée<sup>13</sup>. Ce modèle peut être illustré par de multiples exemples (mais où se mêlent également d'importants progrès techniques), comme le remplacement des disques vinyles par les disques compacts, des biens agricoles produits avec pesticide par les produits « bio », des téléphones fixes par les portables, etc.

**(5) Deux difficultés.** Le concept de structure de production n'est pas tout à fait

---

<sup>12</sup> Pour les travailleurs, cette réallocation peut être plus ou moins difficile. Tout dépend de l'intensité du choc initial et de la distance entre les bassins d'emplois. Dans le meilleur des cas, si le choc est assez faible et progressif, et si les bassins d'emplois sont proches, alors les travailleurs partant à la retraite d'un côté ne seront pas remplacés et les jeunes travailleurs pourront aller vers les entreprises qui recrutent. Le pire survient évidemment dans le cas inverse, où le choc est très brutal, les bassins d'emplois sont très éloignés, et les nouvelles qualités de travail demandées très différentes des anciennes.

<sup>13</sup> Nous avons vu plus haut que dans un cas particulier assez peu vraisemblable ces conclusions pouvaient être inversées. La branche A (resp. B) peut avoir augmenté (resp. diminué) sa production tout en se contractant (resp. se dilatant) en valeur : voir la note 9.

aussi simple qu'on pourrait le croire. Tout d'abord, les raisonnements qui ont été faits supposaient implicitement que chaque entreprise appartenait à *une* étape donnée. Or, ce n'est pas le cas : une même entreprise appartient en général simultanément à *plusieurs* étapes (par exemple, une entreprise qui produit du papier qui sera acheté par des particuliers et des entreprises appartient simultanément à de multiples étapes de production). Il est donc possible qu'une même entreprise participe à la filière de production du bien *A* à une certaine étape, et à celle du bien *B* à une autre étape : en toute rigueur, cette entreprise subira donc les influences en provenance de ces deux biens à des moments différents dans le temps. Ensuite, on pourrait se demander *jusqu'où* les profits et les pertes vont remonter dans la structure. Au fur et à mesure que l'on s'élève dans les étapes, quand on passe du bien à ses biens de capitaux, puis aux biens de capitaux de ses biens de capitaux, et ainsi de suite, la valeur des inputs est de plus en plus faible. Au bout d'un certain nombre d'étapes, la valeur des inputs devient infime. Les profits/pertes ne remontent donc pas indéfiniment vers le haut de la structure : il vient un moment où les prix des facteurs et leurs variations deviennent négligeables.

## **2.2 Un progrès technique**

Ce modèle sur l'impact du progrès technique peut légitimement être considéré comme le plus important de la théorie des prix, puisqu'il explique le principal mécanisme de la croissance économique. La question de la croissance est aujourd'hui traitée, non pas dans les manuels de microéconomie mais dans ceux de macroéconomie, ces derniers se contentant d'analyser l'effet global du progrès technique sans évoquer les interdépendances entre les marchés et sans détailler les processus, c'est-à-dire sans mobiliser les notions de profit/perte et d'imputation. Dans le paradigme autrichien, cependant, ce modèle appartient bel et bien à la théorie de la valeur et des prix et il transcende la division usuelle entre micro et macro<sup>14</sup>.

Les entreprises de la branche d'un bien *A* adoptent un progrès technique ou organisationnel qui leur permet désormais, pour chaque combinaison de facteurs de

---

<sup>14</sup> Les principales sources « autrichiennes » utilisées pour ce modèle sont Mises (1949, p. 768) et Reisman (1996, p. 558). Les manuels de microéconomie contemporains comme ceux de Varian (1984) et de Kreps (1990) sont totalement muets sur la question et raisonnent toujours à techniques données.

production, de produire une plus grande quantité de biens qu'auparavant<sup>15</sup>. Comme dans le cas précédent, il s'agit de dégager des lignes de force et d'aller à l'essentiel sans compliquer outre mesure le raisonnement. Ici aussi, pour simplifier, les agents sont censés réagir aux variations de prix sans les avoir anticipées. On ne se demandera pas, dans ce modèle de base, comment est financé le progrès technique. Plusieurs cas doivent être distingués suivant que *A* est un bien de consommation ou un bien de capital, et suivant que sa demande est élastique ou inélastique.

**(1) *A* est un bien de consommation et sa demande est élastique.** Plusieurs scénarios sont possibles. Nous allons supposer que dans un premier temps les entreprises maintiennent à l'identique leurs achats de facteurs. Cette hypothèse est la plus simple que l'on puisse faire. Elle n'est pas arbitraire puisqu'elle correspond aux décisions d'agents économiques purement réactifs, qui n'anticipent pas les futures variations de prix.

*1a. Court terme : apparition des profits/pertes.* Grâce au progrès technique, les entreprises de la branche *A* produisent des quantités plus importantes de ce bien. Le prix de *A* baisse, et comme sa demande est élastique le revenu global de la branche *A* augmente<sup>16</sup>. Mais comme les coûts de production sont par hypothèse restés constants, des profits apparaissent dans la branche *A*. Ces profits sont exactement compensés par les pertes subies par les producteurs des biens substitués du bien *A*. En effet, l'élasticité de la demande de *A* implique que la baisse du prix de *A* entraîne une diminution de la demande de ses substitués. La demande des substitués baisse, donc leur prix baisse, et comme dans un premier temps leurs coûts de production n'ont pas changé, les branches de substitués (et celles de leurs compléments) tendent à subir des pertes.

*1b. Moyen terme : changement des échelles de production.* La branche *A* étant devenue particulièrement profitable, les entrepreneurs y accroissent leurs investissements. Ces capitaux supplémentaires peuvent provenir des profits engrangés précédemment par les entrepreneurs de la branche, ou alors des autres branches (ce qui provoquerait des effets induits qui seront négligés ici). Il en résulte une augmen-

---

<sup>15</sup> Des définitions moins restrictives mais plus complexes du progrès technique auraient bien sûr pu être choisies.

<sup>16</sup> Il s'agit là de la définition même de l'élasticité de la demande, que l'on perd parfois de vue quand on utilise la formule mathématique de l'élasticité comme rapport des variations relatives du prix à la quantité.

tation supplémentaire de la quantité produite du bien A, et donc une baisse supplémentaire de son prix unitaire (puisque l'offre est devenue encore plus abondante). En parallèle, le coût de production unitaire augmente (puisque les investissements supplémentaires accroissent la demande des facteurs de production du bien A, ce qui tend à augmenter le prix de ces facteurs). Sous le double effet de la baisse du prix unitaire et de la hausse du coût unitaire, le profit a tendance à disparaître de la branche A et à réapparaître dans les branches des entreprises qui produisent les facteurs de production de A. Comme on l'a vu dans l'étude du changement de demande, l'onde de profit en provenance de la branche de A se propage vers l'étape antérieure de la structure de production, puis, par le même principe, vers l'étape précédente, et ainsi de suite. Au fur et à mesure qu'ils remontent ainsi dans la structure, ces profits sont imputés aux facteurs originaires. Les facteurs originaires spécifiques bénéficient du plein effet du choc, et les facteurs convertibles tendent à être réalloués vers les branches profitables puisque leur valeur s'y est accrue. Les biens complémentaires du bien A, et ceux de ses facteurs de production, bénéficient eux aussi de surcroûts de demande qui font apparaître des ondes de profits remontant en parallèle vers l'amont de la structure. Toutes ces ondes de profit sont compensées par des ondes de pertes qui trouvent leur source dans les branches des biens substitués du bien A et de leurs biens complémentaires (fig. 2.4).

*1c. Long terme : réallocation des facteurs originaires convertibles.* À long terme, les facteurs originaires convertibles tendent à être réalloués vers la branche A, vers les branches de ses compléments et vers toutes les filières de ces branches en amont. Ces facteurs proviennent essentiellement des branches des substitués de A, de leurs compléments, et de toutes leurs filières respectives en amont et en aval.

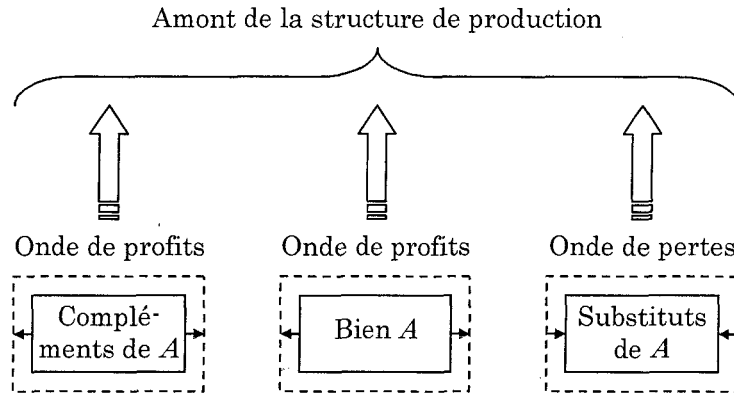


Figure 2.4. Effets d'un progrès technique dans le cas où  $A$  est un bien de consommation dont la demande est élastique

**(2)  $A$  est un bien de consommation et sa demande est inélastique.** Supposons là aussi que dans un premier temps les entreprises de la branche  $A$  maintiennent à l'identique leurs achats de facteurs.

*2a. Court terme (profits/pertes).* Les entreprises augmentent leur production, ce qui fait baisser le prix de  $A$ . Mais comme la demande est cette fois-ci inélastique, la dépense globale sur le bien  $A$  diminue. Ce sont donc des pertes qui apparaissent puisque dans un premier temps les coûts de production n'ont pas changé<sup>17</sup>. Ces pertes sont compensées par les profits réalisés par les producteurs des biens substitués de  $A$ , biens dont la demande a augmenté.

*2b. Moyen terme (changements d'échelle).* Les investissements dans la branche  $A$  (et dans les branches de ses compléments) se réduisent, ce qui donne naissance à une onde de pertes vers les entreprises situées en amont dans le processus de production. À chaque fois que cette onde remonte d'une étape dans la structure de production, une portion supplémentaire se trouve imputée aux facteurs originaires. La branche  $A$  se contracte en valeur et la quantité de  $A$  produite par unité de temps, après s'être accrue à court terme, diminue à moyen terme<sup>18</sup>. Le résultat final sur la quantité produite est indéterminé : si l'effet du progrès technique a surpassé l'effet de

<sup>17</sup> Dans le cas où ces producteurs anticipent que ce progrès technique va leur faire subir des pertes, ils peuvent bien sûr essayer de s'entendre pour ne pas le mettre en œuvre.

<sup>18</sup> Cette variation de la production est peu réaliste et n'aurait pas lieu si les producteurs de  $A$  anticipaient à peu près correctement l'évolution future de leur marché au lieu de réagir après coup aux changements de prix (comme cela a été supposé).

désinvestissement, alors la quantité de *A* finit par augmenter, et sinon elle finit par diminuer. Nous supposons, car c'est le cas qui nous paraît le plus intéressant, que la production de *A* a finalement *augmenté*. Les ondes de profit concomitantes se propagent à partir des branches des substituts du bien *A* (et de leurs biens complémentaires), entraînant un développement (en valeur et en quantités) des branches de ces substituts et de leurs fournisseurs. La production de *A* ayant par hypothèse augmenté, la demande de biens complémentaires a vraisemblablement elle aussi augmenté, ce qui déclenche des ondes de profits vers l'amont en provenance de ces compléments.

*2c. Long terme (réallocation).* Les facteurs originaires convertibles sont réalloués de la branche *A* et de toutes ses filières en amont, vers les branches des substituts de *A* (et de leurs compléments) et vers celles des compléments de *A*, et de toutes leurs filières en amont.

**(3) *A* est un bien de capital.** La différence par rapport aux deux cas précédents est qu'ici la baisse du prix de *A* – consécutive au progrès technique – fait aussi apparaître des profits dans l'étape de production *en aval* de la structure. La baisse du prix de *A* représente en effet une diminution des coûts de production pour les entreprises situées en aval. Soit *B* un bien dont *A* est l'un des facteurs de production. La branche *B* fait dans un premier temps des profits puisque le prix d'un de ses facteurs a baissé alors que ses revenus n'ont pas varié. Ces profits attirent des investissements qui conduisent à un accroissement de la production de *B*. Le prix de *B* va donc à son tour diminuer<sup>19</sup>, ce qui va faire apparaître des profits dans les branches qui l'utilisent comme facteur de production, et ainsi de suite. Une onde de profits se propage donc en direction des biens de consommation dont *A* est en amont l'un des facteurs de production, onde qui a pour effet final d'accroître la production et de diminuer le prix de ces biens de consommation.

Pour les biens complémentaires et substituables, deux cas se présentent. Si la demande de *A* est élastique : comme la production de *A* augmente, la demande de biens complémentaires augmente, leurs prix tendent à augmenter dans un premier temps, ce qui déclenche une onde de pertes en direction des biens de consumma-

---

<sup>19</sup> Les phénomènes deviennent évidemment complexes puisqu'une onde de profits va aussi se déclencher vers l'amont à partir du bien *B* et se superposer au reste du processus.

tion<sup>20</sup> ; les prix des substituts tendent au contraire à baisser dans un premier temps (puisque leur demande a baissé), ce qui donne naissance à une onde de profits vers l'aval (voir figure 2.5). À long terme, il s'opère une réallocation des facteurs originaires convertibles vers la branche A et ses filières amont et aval, vers les branches de ses compléments et leurs filières en amont, et vers l'aval des branches des substituts. Ces facteurs sont retirés par leurs propriétaires des branches des substituts de A (et de leurs compléments) et de leurs filières en amont, ainsi que des filières en aval des biens complémentaires de A.

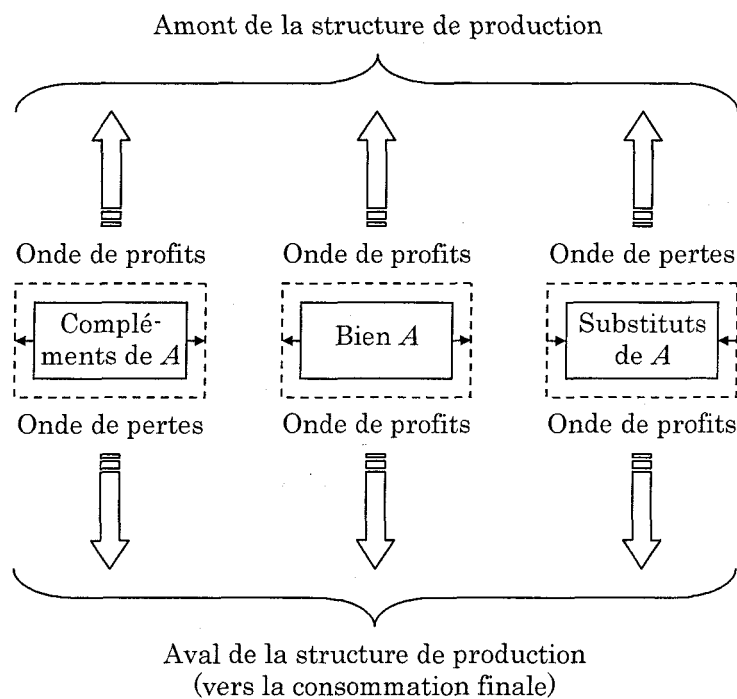


Figure 2.5. Effets d'un progrès technique dans le cas où A est un bien de capital dont la demande est élastique

Si la demande de A est inélastique (et si la quantité produite de A finit par augmenter) : la demande des compléments augmente ainsi que (dans un premier temps) leurs prix, d'où une onde de pertes vers l'aval ; quant aux prix des substituts,

<sup>20</sup> La hausse du prix représente une augmentation des coûts de production en aval, d'où des pertes pour les producteurs en aval. Ces derniers réagissent en réduisant leur production, ce qui tend à accroître leur prix de vente, et donc à faire subir des pertes à l'étape de production ultérieure, et ainsi de suite.



ils commencent par augmenter sous l'effet de la hausse de leur demande, d'où là aussi une onde de pertes vers l'aval. À long terme, les facteurs en provenance de la branche A et de ses filières amont, des branches en aval des substituts de A et des branches en aval des biens complémentaires de A tendent à être réalloués vers : les filières en aval de la branche A, les branches des compléments de A et leurs filières amont, et les branches de substituts de A et leurs filières amont.

**(4) Progrès technique et croissance économique.** Le cas le plus simple est celui où la demande de A est inélastique (et où sa production finit par augmenter). Car alors, non seulement les biens A sont produits en plus grand nombre à chaque période, mais une partie des facteurs de production qui servaient auparavant à les produire sont maintenant utilisés dans d'autres branches où ils contribuent à leur tour à accroître les quantités produites. Sous ce double effet, le système économique produit désormais davantage de biens. Dans le cas où la demande de A est élastique, la branche A s'agrandit aux dépens des branches qui produisent des substituts : un bien qui est devenu plus facile à produire que ses substituts va donc être produit en plus grande quantité et ces derniers en quantité plus faible. La production se trouve réallouée en direction de la branche où elle est devenue relativement plus efficace, et la capacité productive du système s'en trouve selon toute vraisemblance globalement accrue. Par extension de ce modèle, on comprend le caractère potentiellement endogène de cette forme de croissance : les entreprises recherchent les progrès techniques puisque ces derniers peuvent leur permettre d'obtenir des profits (en décomptant, c'est bien évident, les coûts de la recherche et du développement). Même lorsque la branche subit globalement des pertes suite à l'introduction du progrès technique (dans le cas où la demande est inélastique), les premières entreprises qui le mettent en œuvre peuvent obtenir des profits et se développer aux dépens des autres entreprises de la branche.

### **2.3 Une variation de l'offre d'un facteur originaire**

Ce modèle permet d'analyser les mécanismes de base par lesquels une économie de marché s'adapte à une abondance accrue – ou au contraire à une raréfaction – des facteurs non produits que sont les ressources naturelles, la place au sol et le

travail<sup>21</sup>. Ces variations d'offre peuvent elles-mêmes être dues à l'intensification de la division internationale du travail (qui donne accès à de nouvelles terres et de nouveaux gisements de ressources naturelles, et qui intègre des travailleurs supplémentaires), ou à une restriction intentionnelle de l'offre comme dans le cas du pétrole avec le cartel de l'OPEP ou dans le cas (hypothétique) d'une augmentation de la demande de loisir par les travailleurs. Les principes de raisonnement sont les mêmes que dans les cas précédents et nous pouvons nous contenter de les présenter plus brièvement.

Considérons un facteur originaire de production  $F$  et supposons que son offre augmente durablement et de façon non anticipée, en sorte que des profits/pertes apparaissent. Deux cas se présentent suivant que sa demande est élastique ou inélastique.

**(1) La demande de  $F$  est élastique.** L'augmentation de l'offre fait baisser le prix du facteur  $F$ , et comme sa demande est supposée élastique ses propriétaires obtiennent globalement un surcroît de revenus (un propriétaire particulier subira bien sûr une baisse de revenu s'il vend les mêmes quantités qu'auparavant). Les acheteurs du facteur originaire réalisent des profits puisque l'un de leurs facteurs est devenu moins cher alors que dans un premier temps leurs revenus n'ont pas varié. Elles bénéficient ensuite d'investissements supplémentaires qui peuvent provenir des profits initialement réalisés, et elles sont donc en mesure de se procurer les facteurs complémentaires nécessaires pour développer leur production. Le prix de vente de leur produit baisse et une onde de profits se propage à partir de cette branche vers l'aval de la structure de production. À moyen terme, les branches qui utilisent le facteur  $F$  en amont (directement ou indirectement) tendent à se développer en valeur et en production (elles renvoient à leur tour des ondes de profit, mais vers leurs filières en amont cette fois-ci). La demande des facteurs complémentaires du facteur originaire  $F$  ayant augmenté, leur prix tend à augmenter, ce qui déclenche une onde de profits vers l'amont de la structure mais une onde de pertes vers l'aval (puisque les autres entreprises qui utilisent ces facteurs complémentaires doivent désormais les payer plus cher). Ainsi, ces facteurs complémentaires tendent simultanément à être réalloués vers les branches qui utilisent  $F$  et à être produits en plus grande quantité.

---

<sup>21</sup> Ce modèle est présenté de façon succincte par Hayek avec l'exemple d'une raréfaction de l'étain (Hayek 1948, p. 85-86). Voir aussi ci-dessous chapitre 3, section 1.2.

Considérons maintenant un facteur originaire  $S$  substitut du facteur  $F$ . Compte tenu des hypothèses d'augmentation de l'offre de  $F$  et d'élasticité de sa demande, la demande du substitut  $S$  a baissé, donc son prix aussi. Les propriétaires du substitut subissent une baisse de revenu, et une onde de profits se déclenche vers l'aval puisque les entreprises qui utilisent  $S$  le payent désormais moins cher. Si l'offre de  $S$  est croissante (et non verticale), alors la quantité qui en est utilisée se réduit au profit du facteur  $F$  (à condition là aussi que l'offre de  $F$  soit croissante). La figure 2.6 illustre cette situation. À long terme, la principale conséquence est la réallocation des facteurs originaires vers les branches qui utilisent  $F$  (et vers les branches de ses compléments) et vers la filière aval, ces facteurs provenant des branches qui utilisent ses substituts, ainsi que des filières en aval des compléments de  $F$ .

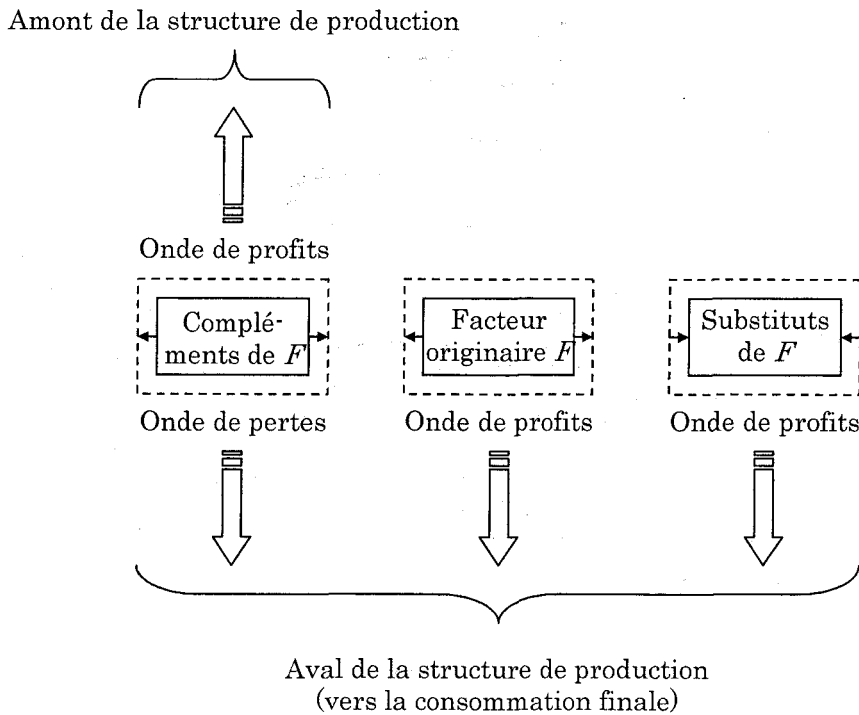


Figure 2.6. Effets de l'abondance accrue d'un facteur originaire  $F$  dans le cas où sa demande est élastique

**(2) La demande de  $F$  est inélastique.** Dans ce cas, l'augmentation de l'offre et la baisse concomitante du prix réduisent le revenu agrégé des propriétaires du facteur  $F$ . Cette baisse de revenu est compensée par les profits engrangés par ses utilisateurs directs, qui voient leurs coûts de production se réduire alors que dans un pre-

mier temps leurs revenus n'ont pas varié. Une onde de profits se propage à partir du facteur  $F$  vers l'aval de la structure de production. La demande de ses facteurs complémentaires devrait tendre à augmenter, ce qui fait apparaître des profits (puisque les prix de ces compléments augmentent), et déclenche une onde de profits vers l'amont des branches de ces compléments et une onde de pertes vers l'aval. La demande de substituts augmente, ce qui tend à augmenter leur prix (et à développer leur exploitation), et ce qui fait naître une onde de pertes vers leurs filières respectives en aval. À long terme, les facteurs originaires sont réalloués des filières en aval des substituts vers la filière aval du facteur  $F$  et vers les filières en amont de ses compléments.

**(3) Effets sur la croissance.** Les effets sur la croissance sont évidents : une abondance accrue d'un facteur originaire provoque une croissance et une raréfaction une décroissance. De ce point de vue, des effets adaptatifs supplémentaires de la *raréfaction* peuvent être évoqués. (A) Lorsque la demande du facteur est élastique, la raréfaction entraîne une utilisation élargie des substituts qui pallie le manque du facteur  $F$  et donc réduit l'ampleur de la décroissance. La raréfaction entraîne aussi un revenu plus élevé pour les propriétaires de ces substituts, ce qui peut déclencher, si ces substituts sont des facteurs originaires tirés du sol, la recherche de gisements nouveaux, ou la mise en œuvre de techniques connues mais jugées auparavant trop coûteuses, ou encore la recherche de nouvelles et meilleures techniques d'extraction. (B) Lorsque la demande est inélastique, la raréfaction entraîne un surcroît de revenu pour les propriétaires du facteur, surcroît qui peut être employé ici aussi à financer la recherche de nouveaux gisements ou de meilleures techniques d'extraction, mais cette fois-ci directement pour le facteur  $F$  dans la mesure où celui-ci ne possède pas de substituts proches. L'existence de meilleures techniques d'extraction accroît la valeur des terres d'où il est extrait, et ses propriétaires sont donc incités à financer ces recherches, ce qui là encore contribue à atténuer l'ampleur de la décroissance.

## **2.4 Des modèles au paradigme**

Des remarques plus générales sur le paradigme autrichien en théorie des prix peuvent être induites des modèles qui viennent d'être présentés. Pour bien marquer les spécificités de ce paradigme, nous insisterons sur ses différences avec les para-

digmes de l'équilibre partiel et de l'équilibre général tels qu'ils sont exposés dans des manuels de référence en microéconomie (Mankiw 1998, Varian 1984, Kreps 1990).

**(1) La démarche génétique-causale.** Ces modèles autrichiens suivent tous la même démarche : (a) le système économique est initialement à l'équilibre, (b) il subit un choc non anticipé (choc de marché, choc étatique), (c) un processus, c'est-à-dire un enchaînement de causes et d'effets entre différents marchés, se déclenche, (d) au terme de ce processus un nouvel équilibre est atteint (Clark 1899, Schumpeter 1999[1926], chap. 2, Knight 1921, chap. 2, Mises 1949, chap. 14, Cowan et Rizzo 1996). Une telle démarche n'aurait aucun sens dans un cadre standard d'équilibre partiel, puisque ce dernier interdit par sa conception même de tenir compte des répercussions en chaîne du choc initial sur le système économique. Le paradigme de l'équilibre général, de son côté, bien qu'il ne soit pas incompatible avec ce type de démarche, n'est pas non plus conçu pour mener à bien l'étape (c) qui joue pourtant un rôle crucial puisqu'elle analyse le processus conduisant d'un équilibre à un autre.

**(2) La tendance à la disparition des profits/pertes entrepreneuriaux (tendance à l'égalisation des taux d'intérêt originaires).** Le principe explicatif de base dans ces modèles n'est autre que le principe classique de la gravitation du prix de marché autour du prix naturel, mais débarrassé des oripeaux de la théorie de la valeur travail et tenant compte de l'interaction horizontale et verticale entre les marchés. Même si cela peut sembler curieux, la théorie autrichienne des prix apparaît de ce point de vue comme étant plus proche de celle des Classiques que de celle des manuels de la microéconomie contemporaine, un point que Reisman (1996) a fort bien mis en évidence<sup>22</sup>. Ce principe d'égalisation est appliqué ici sous sa forme néo-classique qui tient compte de l'imputation de la valeur des produits vers leurs facteurs de production (Menger 1976[1871], Clark 1899). Les Classiques raisonnaient le

---

<sup>22</sup> « The effect of the dominance of mathematical economics and of the fact that it ignores market processes has been that all the major principles which explain how prices are actually determined, and which were discovered by the classical economists, have been virtually forgotten. Among the principles lost have been recognition of the tendency toward a uniform rate of profit on capital invested throughout the economic system, recognition of the tendency toward the establishment of uniform prices for the same goods throughout the world and over time, and recognition of the tendency toward the establishment of uniform wage rates for labor of the same degree of skill and ability in the same market. These principles have virtually disappeared from contemporary economics textbooks » (Reisman 1996, p. 9).

plus souvent en supposant que les prix des facteurs, et en particulier du travail, étaient fixes. On ne trouve pas trace non plus de ce mécanisme d'imputation dans les manuels contemporains de théorie des prix. Le contraste est particulièrement net ici entre les modèles autrichiens et les modèles d'équilibre partiel. Ces derniers sont le plus souvent formalisés à l'aide de fonctions de coût, qui sont à leur tour construites sous l'hypothèse que les prix des facteurs restent constants. Dans la perspective autrichienne, une telle hypothèse bloque d'entrée toute possibilité de comprendre le mécanisme d'imputation qui est l'un des plus fondamentaux d'une économie de marché (voir ci-dessous sect. 3.3). La tendance à la disparition des profits/pertes n'est pourtant pas totalement absente des manuels standard. Elle est utilisée, de façon plus implicite qu'explicite, dans le modèle de la concurrence parfaite pour expliquer la convergence vers l'équilibre final de la branche, mais elle perd à l'évidence beaucoup de son intérêt dans ce cadre d'équilibre partiel. Dans le cadre autrichien, il faut soigneusement tenir compte du fait que l'apparition de profits en certains points du système implique toutes choses égales d'ailleurs l'apparition de pertes – ou plus généralement de baisses de revenus – en d'autres points<sup>23</sup>.

**(3) La coordination par les prix de marché.** La fonction coordinatrice des prix constitue un lieu commun de l'école autrichienne depuis le célèbre article de Hayek (1948[1945]) sur l'utilisation de la connaissance en société. Les modèles présentés la mettent fort bien en évidence. (a) Quand la demande d'un bien augmente, alors la branche de ce bien et toute sa filière amont tendent à se développer au détriment des branches des substituts qui deviennent moins demandés et de leurs filières. (b) Lorsque survient dans une branche un progrès technique, et si la demande est élastique, alors cette branche et sa filière amont se développent au détriment des branches produisant des substituts et n'ayant pas bénéficié d'un tel surcroît d'efficacité productive ; si la demande est inélastique, alors le surcroît d'efficacité productive peut être tel que la branche se développe termes de quantités produites tout en libérant des facteurs qui vont servir à accroître la production dans d'autres branches. (c) Quand un facteur originaire se raréfie, il tend à être économisé et remplacé par ses substituts ; et quand au contraire il devient plus abondant son utilisation s'étend au

---

<sup>23</sup> Il peut bien sûr aussi arriver que le profit agrégé au niveau du système économique varie, par exemple dans le cas où les préférences intertemporelles changent (une baisse de ces préférences entraînant une baisse de l'intérêt originaire agrégé) et dans le cas où l'offre ou la demande de monnaie change, mais ces cas relèvent clairement de la macroéconomie.

détriment de celle de ses substituts (ce sont alors ces derniers qui sont économisés). Le système des prix permet ainsi au système économique de s'adapter aux différents types de chocs comme le ferait un acteur rationnel unique<sup>24</sup>. Cette adaptation n'a rien de « parfait » en ce sens qu'elle ne présuppose pas une mobilité instantanée des facteurs. Elle prend du temps, elle fait des gagnants et des perdants (et ne peut donc pas être évaluée à l'aide du principe d'optimalité de Pareto), mais tend néanmoins à allouer rationnellement les ressources productives. Cette coordination par les prix peut sembler très banale, mais elle constitue cependant l'un des résultats les plus importants – peut-être *le* plus important – de l'analyse économique. Or, dans une lecture attentive des manuels de Varian et de Kreps, on ne la voit apparaître *nulle part*. Ceci n'est pas surprenant vu que ces manuels de haut niveau visent une rigueur mathématique que les modèles autrichiens ne pourront vraisemblablement jamais atteindre. On en trouve en revanche une trace dans le manuel introductif de Mankiw (1998). Ce dernier conclut son chapitre sur la loi de l'offre et de la demande en affirmant que le système des prix coordonne les activités économiques. Il est pourtant clair que la loi de l'offre et de la demande ne peut en aucun cas rendre compte de la coordination par les prix. Un modèle d'équilibre partiel comme celui du croisement d'une courbe d'offre et de demande passe nécessairement à côté de ce qui constitue l'intérêt majeur du principe d'égalisation, à savoir de permettre l'analyse des interactions *entre* les branches de production de biens substituables ou complémentaires et *entre* les étapes de production successives. Mankiw, pas plus que Varian ou Kreps, ne cite explicitement le principe d'uniformisation des taux d'intérêt originaires et aucun d'entre eux n'évoque ses multiples applications.

**(4) La concurrence.** La notion de concurrence qui sous-tend les modèles autrichiens est totalement différente de celle qui est utilisée dans les manuels standard. Dans ces derniers, la concurrence est définie dans un cadre d'équilibre partiel par le nombre d'entreprises présentes sur un marché. Plus ce nombre est important, plus ce marché est censé être concurrentiel, et inversement. Dans le paradigme autrichien, la concurrence est conçue comme une véritable *compétition* dans laquelle chaque acteur s'efforce de faire mieux que les autres, c'est-à-dire s'efforce d'offrir

---

<sup>24</sup> « Fundamentally, in a system in which the knowledge of the relevant facts is dispersed among many people, prices can act to co-ordinate the separate actions of different people in the same way as subjective values help the individual to co-ordinate the parts of his plan » (Hayek 1948, p. 85).

aux acheteurs potentiels de ses biens ou services de meilleures possibilités d'échange que les autres offreurs (Kirzner 1973, Armentano 1990). Cette forme de concurrence ne peut pas exister à l'équilibre, car lorsque l'équilibre est atteint la situation se « fige » : chaque acteur va reproduire les mêmes décisions d'une période à l'autre et ne sera donc plus en véritable compétition avec les autres en ce sens qu'il n'essaiera plus de les surpasser. Cette concurrence « entrepreneuriale » est donc indissociable du processus de marché qui découle d'un choc dynamique non anticipé, et, tout comme ce processus dont elle constitue l'un des aspects, elle ne se limite généralement pas au marché d'un bien particulier. Lors d'un changement de demande, par exemple, les producteurs du bien dont la demande a diminué se retrouvent en concurrence (entrepreneuriale) avec ceux du bien dont la demande a augmenté. La définition standard de la concurrence apparaît dans cette perspective comme trop étroite, puisqu'elle se limite à un marché donné, et trop statique, puisqu'elle se cantonne aux états d'équilibre.

## **2.5 Les statistiques de la destruction créatrice**

Comme nous venons de le voir, les modèles autrichiens les plus fondamentaux sont conçus pour rendre compte du phénomène de destruction créatrice qui résulte des divers types de chocs dynamiques (Schumpeter 1951). Or, depuis une vingtaine d'années des enquêtes statistiques ont renouvelé en profondeur notre connaissance empirique sur la destruction créatrice, d'une part en mesurant son ampleur, et d'autre part en évaluant son impact sur la croissance économique (Cahuc et Zylberberg 2004, chap. 1). En sociologie économique des prix, les auteurs semblent considérer le recours aux enquêtes statistiques comme un point de passage obligé. Ce n'est pas du tout le cas dans la théorie autrichienne des prix, mais il est néanmoins intéressant de s'interroger sur les liens entre cette théorie et les données empiriques.

**(1) Les flux bruts d'emplois.** Il y a deux façons principales d'évaluer empiriquement le processus de destruction créatrice qui se déroule dans les économies de marché, d'une part en dénombrant les créations et les disparitions d'emplois par période, et d'autre part en comptant les créations et disparitions d'entreprises. La première de ces méthodes est la plus fine et la plus pertinente, et c'est à elle que nous



nous intéresserons<sup>25</sup>.

Dans leur article de référence sur les flux bruts d'emplois, Davis et Haltiwanger définissent un emploi (*job*) comme « une position d'emploi occupée par un travailleur » (« an employment position filled by a worker », 1999, p. 2716). La création brute d'emplois au cours de la période de temps  $T$  est égale à la somme des emplois nouveaux créés dans les unités de production (*business units*) qui se sont agrandies ou qui sont nées au cours de cette période. La destruction brute d'emplois est la somme des emplois perdus dans toutes les unités de production qui se sont contractées ou ont fermé au cours de la période  $T$ . Les unités de production peuvent être, soit les firmes, soit les établissements composant les firmes (par exemple les usines ou les succursales). Il est en général plus facile et plus pertinent de conduire les enquêtes empiriques sur les établissements plutôt que sur les firmes, car ces dernières peuvent se transformer (par fusions ou acquisitions) et devenir difficiles à identifier<sup>26</sup>. Les réallocations d'emplois dont il vient d'être question ne doivent évidemment pas être confondues avec les réallocations de travailleurs. Les emplois créés ou détruits impliquent des mouvements de travailleurs (des mouvements d'un emploi à un autre, ou bien des entrées ou sorties du marché du travail). Mais même lorsqu'un emploi subsiste tout au long de la période  $T$ , il peut être occupé à la fin par un travailleur différent de celui du début : les réallocations de travailleurs – nombre de personnes qui ont changé d'emploi, sont entrées sur le marché du travail ou en sont sorties, pendant la période  $T$  – sont donc nécessairement plus nombreuses que les réallocations d'emplois<sup>27</sup>. Ces enquêtes posent des difficultés méthodologiques assez nombreuses. Contentons-nous de citer la durée de la périodicité  $T$  entre deux observations successives : lorsqu'un emploi est créé et détruit pendant cette période  $T$ , il ne peut être pris en compte dans les enquêtes qui vont donc systématiquement sous-estimer les créations/destructions.

Les principaux résultats de ces enquêtes sont les suivants.

---

<sup>25</sup> Les enquêtes empiriques sur les flux bruts d'emplois sont assez récentes. La première est celle de Leonard (1987), suivie de celle de Davis et Haltiwanger (1990).

<sup>26</sup> De simples changements de propriétaires ou de statut légal des firmes ne doivent évidemment pas être pris en compte dans la mesure de la destruction créatrice.

<sup>27</sup> D'après les enquêtes, les réallocations de travailleurs (nombre total de travailleurs qui quittent leur emploi ou prennent un emploi pendant une période donnée) sont de deux à trois fois plus nombreuses que les réallocations d'emplois (Cahuc et Zylberberg 2004, p. 29).

(1) Les créations/destructions d'emplois sont *de grande ampleur* : aux États-Unis entre 1973 et 1993, dans les établissements du secteur manufacturier, 8,8 % de nouveaux emplois ont été créés en moyenne chaque année et 10,2 % détruits chaque année<sup>28</sup>. Dans le secteur privé entre 1979 et 1983, les créations *annuelles* ont été évaluées à 11,4 % et les destructions à 9,9 % (Davis et Haltiwanger 1999, p. 2721).

(2) Les créations/destructions sont *du même ordre dans tous les pays développés*, au point que Cahuc et Zylberberg ont énoncé ce qu'ils appellent la *loi des 15 %* : « À l'échelle d'une nation, chaque année environ 15 % des emplois disparaissent et chaque année environ 15 % d'emplois nouveaux apparaissent » (2004, p. 19). Les résultats des enquêtes donnent une statistique de l'ordre de 10 %, comme on l'a vu dans le point 1, mais Cahuc et Zylberberg estiment que si l'on tient compte des variations brèves de l'activité et des modifications de la structure des emplois au sein même des établissements, la statistique doit être réévaluée à 15 %. En France, cela représente 2,3 millions d'emplois créés et détruits par an, soit 10 000 emplois créés et 10 000 détruits par jour ouvrable<sup>29</sup>. À l'échelle des États-Unis, ces nombres peuvent être multipliés par cinq. Cette « loi » des 15 % n'est évidemment pas une loi scientifique au sens propre du terme. Elle n'est qu'un résultat statistique très approximatif et n'a d'autre but que de permettre de mémoriser un ordre de grandeur : dans une économie développée, chaque année, un emploi sur trois ou sur quatre a été, soit créé, soit détruit.

(3) On pourrait a priori penser que le déversement des emplois résultant de la destruction créatrice s'opère essentiellement depuis les secteurs en déclin et en direction des secteurs en expansion. Or les enquêtes montrent que ce n'est pas le cas : *la majeure partie de la réallocation d'emplois s'effectue au sein même des secteurs industriels*. Une enquête a montré que lorsque le système productif français était découpé en 600 secteurs, moins de 20 % du total des réallocations d'emplois avaient lieu entre les secteurs (et donc plus de 80 % s'opéraient à l'intérieur même des secteurs). Dans le cas des États-Unis, avec un découpage beaucoup plus fin

---

<sup>28</sup> Ces pourcentages sont calculés comme les rapports entre le nombre d'emplois créés (resp. détruits) et le nombre moyen d'emplois (moyenne simple entre le nombre total d'emplois au début et à la fin de la période).

<sup>29</sup> Ces données sont encore sous-estimées dans la mesure où elles ne tiennent pas compte du secteur agricole (ni du secteur public).

encore (en 14 400 secteurs), Davis et Haltiwanger (1992) ont montré que 39 % seulement de la réallocation des emplois s'opérait entre les secteurs. Ainsi, des emplois sont créés même dans les secteurs en déclin, et sont détruits même dans les secteurs en expansion<sup>30</sup>.

(4) Le dernier résultat majeur concerne la *relation entre destruction créatrice et croissance économique*. De nombreuses enquêtes ont mis en évidence l'impact de la réallocation des emplois sur la croissance de la productivité des facteurs et en particulier du travail. Davis et Haltiwanger ont réalisé une enquête sur les « four-digits US manufacturing industries using plant-level data from the Census of Manufactures in 1977 and 1987 » (p. 2764). Ils montrent que l'accroissement de la productivité multifacteur<sup>31</sup> est majoritairement dû à la réallocation de la production entre les sites. Plus précisément, l'augmentation de la productivité est due pour 34 % à la réallocation de la production en direction des usines les plus efficaces et pour 26 % à la réallocation en direction des nouvelles usines créées au cours de la période, pour un total de 60 %. La même enquête montre que la réallocation des emplois joue un rôle important dans la croissance de la productivité du travail, en particulier via la création de nouveaux établissements. Pourtant, l'augmentation de productivité ne s'explique pas uniquement par la réallocation des emplois des sites moins productifs vers les sites plus productifs. Davis et Haltiwanger prennent l'exemple de l'industrie américaine de l'acier, dans laquelle le nombre moyen de travailleurs par aciérie a été presque divisé par deux entre 1980 et 1985 (passant de 7 000 à 4 000 travailleurs). La destruction d'emplois qui s'est opérée dans ces établissements s'est accompagnée de gains substantiels de productivité. Une étude portant sur le secteur du commerce de détail aux États-Unis montre que, au cours de la décennie 1987-1997, plus de 80 % de la croissance de la productivité s'explique par les réallocations

---

<sup>30</sup> En France, dans les années 1990, l'un des principaux secteurs en déclin était celui du textile. Or ce secteur a créé pendant cette période un pourcentage d'emplois presque identique à celui d'un secteur en pleine expansion comme celui de la pharmacie : de 1990 à 1996, le textile a créé 7,1 % (et détruit 11,4 %) d'emplois, la pharmacie créé 7,3 % (et détruit 6,2 %) d'emplois. Cahuc et Zylberberg en concluent que « jamais un secteur d'activité ne fait que créer, ou, à l'inverse, que détruire des emplois. Au contraire, tous les secteurs sont toujours en train de créer et de détruire beaucoup d'emplois. Le déclin est un phénomène cumulatif de longue période où chaque année les destructions d'emplois dépassent sensiblement les créations » (2004, p. 22).

<sup>31</sup> Les facteurs de production sont agrégés en trois grandes catégories : le travail, le capital durable et les matériaux.

d'emplois *entre* les établissements, et donc moins de 20 % de cette augmentation de productivité provient des réorganisations au sein des établissements<sup>32</sup>.

**(2) Relation avec la théorie autrichienne.** Les auteurs (non-« Autrichiens ») qui s'intéressent aux aspects empiriques de la destruction créatrice reconnaissent que ses deux principales sources sont les changements de demande et les progrès techniques. Les deux premiers facteurs cités par Davis et Haltiwanger – et donc, on peut le penser, les deux principaux à leurs yeux – sont « la diffusion des nouveaux produits et technologies »<sup>33</sup>. Cahuc et Zylberberg écrivent :

« Certes, il existe des destructions d'emplois liées au commerce international et à des mouvements de capitaux spéculatifs, mais leur ampleur est très faible comparée à celle de la recomposition de l'appareil productif due *aux modifications de la demande et aux innovations technologiques*. [...] Ce processus incessant de créations et de destructions des emplois forme la matrice principale des économies de marchés fondées sur la propriété privée des moyens de production » (2004, p. 37-38, nous soulignons).

Les modèles autrichiens sont donc particulièrement bien adaptés à l'explication des mécanismes de base de la destruction créatrice (sect. 2.1 et 2.2 ci-dessus). Cependant, leurs explications sont des « explications de principe » au sens de Hayek (1967) : elles retracent dans leurs grandes lignes les enchaînements de causes et d'effets qui sont à l'œuvre dans ces phénomènes, mais ne permettent pas de rendre

---

<sup>32</sup> Cette relation entre la destruction créatrice et la croissance est confirmée par les enquêtes qui ont été faites sur les économies en transition des pays de l'Est. La Pologne et l'Estonie sont les deux pays anciennement communistes où les données sur le marché du travail sont les plus riches. Or ces données indiquent que les flux bruts d'emplois y étaient très faibles à la fin des années 1980 (de l'ordre de 2 % pour l'ensemble des employés en Estonie en 1989) : « To the extent that this pattern of minimal job flows prevails in other centrally planned economies, it helps understand their tendency to fall ever farther behind the productivity levels of market-oriented economies with comparable factor endowments » (Davis et Haltiwanger 1999, p. 2778). Avec la libéralisation économique qui s'est opérée au début des années 1990, le taux de flux brut d'emplois a fortement augmenté pour se rapprocher des taux de pays occidentaux (toujours pour les employés estoniens, ce taux passe à 11 % en 1990, à plus de 21 % en 1992, et à plus de 25 % en 1993).

<sup>33</sup> « The diffusion of new products and technologies » (Davis et Haltiwanger 1999, p. 2713). L'apparition et la diffusion d'un nouveau bien constitue un cas particulier de changement de demande.

compte en détail des données d'enquêtes<sup>34</sup>. Dans le monde réel examiné par les enquêtes, des changements dynamiques d'origines très diverses se superposent, dont les conséquences ne peuvent pas être distinguées par l'observation (ne serait-ce que parce que les données ne sont pas disponibles). Certaines régularités sont certes observables : par exemple lorsque l'augmentation de la demande de fer par la Chine se répercute sur le prix de substituts tels que le cuivre. Mais ce ne sont là qu'une partie des effets, les autres se produisant sur de multiples marchés où ils sont très difficiles à détecter. Compte tenu de la complexité des phénomènes, il est impossible de tracer en détail toutes les conséquences des chocs initiaux, et tout aussi impossible de quantifier ces conséquences. La « loi des 15 % », par exemple, est une généralisation empirique dont on ne peut pas rendre compte dans le cadre autrichien (ni, d'ailleurs, dans le cadre néo-classique standard). Le fait que la majeure partie des réallocations soit intrasectorielle plutôt qu'intersectorielle ne peut pas non plus être expliqué par les modèles autrichiens. Davis et Haltiwanger (1999) expliquent cette prédominance des réallocations intrasectorielles par *l'hétérogénéité* entre les firmes et entre les établissements d'un même secteur : l'incertitude qui entoure l'adoption des nouvelles techniques de production, les différences de capacités entrepreneuriales et managériales, la lenteur de la diffusion des informations (sur les techniques, les stratégies de marketing et les goûts des consommateurs), et les effets d'âge du capital (les usines plus récentes intègrent des technologies plus modernes et plus efficaces). Ces arguments ne sont pas très convaincants car on ne voit pas très bien pourquoi ils s'appliqueraient davantage aux phénomènes intra-qu'aux phénomènes intersectoriels. Un point remarquable de cet article de référence de Davis et Haltiwanger est qu'il ne fournit à aucun moment d'explication de la destruction créatrice dans le cadre de la théorie des prix. Il se contente d'énumérer des facteurs, mais sans jamais les relier à l'analyse économique fondamentale des prix. C'est une preuve supplémentaire, s'il en fallait une, que le paradigme néo-classique standard en théorie des prix ne semble pas « calibré » pour analyser ce phénomène central de l'économie de marché qu'est la destruction créatrice.

---

<sup>34</sup> « Economic theory is confined to describing kinds of patterns which will appear if certain general conditions are satisfied, but can rarely if ever derive from this knowledge any predictions of specific phenomena » (Hayek 1967, p. 35).

### 3. CONFRONTATION AVEC LES PARADIGMES STANDARD

La comparaison entre cette version du paradigme autrichien et les paradigmes standard peut être approfondie en analysant leurs modèles respectifs sur des thèmes communs. Ces thèmes communs sont assez rares. Aucune comparaison n'est possible avec les trois modèles de base de la section précédente, puisqu'il n'y a pas de modèles standard correspondant. Mais deux autres thèmes se prêtent à une confrontation entre la démarche autrichienne et le paradigme de l'équilibre partiel. Le thème du *contrôle des prix* tout d'abord, qui est longuement abordé chez les auteurs autrichiens, et qui bénéficie d'une présentation assez détaillée dans le manuel introductif standard de Mankiw (1998) (il est en revanche absent des manuels de plus haut niveau comme ceux de Varian 1984 et de Kreps 1990, nous reviendrons sur ce point). Le thème d'un *impôt sur une branche de production* ensuite, sur lequel nous pourrions confronter le modèle autrichien de Rothbard (1970) et le modèle standard exposé par Varian (1984).

#### 3.1 Le contrôle des prix

**(1) Un modèle autrichien.** Le contrôle d'un prix est l'intervention de l'État la plus classique qui soit<sup>35</sup>. Supposons qu'un gouvernement fixe un *prix plafond* sur le marché d'un bien de consommation A : les entreprises qui vendent ce bien n'auront plus le droit de le faire payer au-dessus de ce prix. Cette intervention étatique a en général pour objectif de permettre à la population de se procurer à moindres frais un bien de consommation courante. Ajoutons trois hypothèses : (1) ce prix plafond est inférieur au prix de marché du bien, (2) cette intervention n'a pas été anticipée par les producteurs, et (3) les entreprises respectent l'interdiction qui leur est faite de vendre au-dessus du prix plafond<sup>36</sup>.

*Première période : court terme.* L'effet immédiat du contrôle des prix est de faire

---

<sup>35</sup> Les bases de la théorie du contrôle des prix sont présentées par Mises (1949, p. 802-806) et par Rothbard (1970, p. 24-34). Reisman (1996, p. 219-266) propose une analyse beaucoup plus fouillée, qui passe en revue l'ensemble des aspects de la question, et qui est illustrée (entre autres) par l'exemple du contrôle du prix de l'essence aux États-Unis au début des années 1970.

<sup>36</sup> Sans cette hypothèse, les prix plafond pourraient donner naissance à du marché noir et de la contrebande, phénomènes qui ne nous intéressent pas ici.

baisser le prix du bien A de sa valeur habituelle vers la valeur imposée. Au cours de cette première période, donc, les producteurs du bien A subissent une perte puisque leur revenu courant baisse – ils vendent le stock de A dont ils disposent à un prix unitaire plus faible – alors que leurs dépenses n’avaient pas baissé. La rentabilité de ces producteurs baisse par rapport à celle des autres branches : *ils subissent des pertes*, mais qui sont compensées par une hausse du revenu réel des consommateurs. Ces derniers achètent la même quantité de produit qu’auparavant pour un prix plus faible.

*Deuxième période : moyen terme.* Les entreprises de la branche A commencent à s’adapter au choc initial. Leurs entrepreneurs ont tendance à désinvestir de ces entreprises, puisqu’elles rapportent moins que les autres, et à investir ailleurs. Faisons ici l’hypothèse selon laquelle les entreprises qui produisent le bien A se trouvent dans des situations diverses caractérisant le monde réel : il y a tout d’abord des entreprises supra-marginales, qui font des profits élevés, ensuite des entreprises marginales, qui obtiennent un revenu correspondant à peu près au taux d’intérêt courant, et enfin des entreprises sous-marginales, qui connaissent des difficultés en termes de rentabilité<sup>37</sup>. Le choc du contrôle des prix va avoir pour conséquence de déclasser toutes ces entreprises : celles qui faisaient des profits élevés n’en font plus et deviennent marginales (elles renoncent à des investissements supplémentaires, si elles en avaient prévus), celles qui étaient marginales deviennent sous-marginales et continuent à subsister tant bien que mal, et les entreprises qui étaient sous-marginales disparaissent purement et simplement.

Venons-en maintenant à un aspect de la théorie du contrôle du prix qui est bien mis en lumière grâce au raisonnement autrichien. Les entrepreneurs désinvestissent de la branche contrôlée pour investir ailleurs. Mais ceci est-il possible ? Pour pouvoir réinvestir dans d’autres branches de production, il faut qu’il existe dans ces autres branches des perspectives de profit. Car si ce n’est pas le cas, le surcroît d’investissement entraîne une hausse de la demande des facteurs de production, donc une tendance à la hausse de leur prix, et aboutit donc à des pertes subies par les producteurs (puisque les prix des facteurs augmentent alors que ceux des pro-

---

<sup>37</sup> Ces différences peuvent s’expliquer par des différences de localisation ou d’organisation, par des différences de qualité de la force de travail (des exécutants ou du management) ou des outils et machines, etc.

duits n'ont pas changé). En d'autres termes, en l'absence de perspectives de profit dans une branche, un afflux d'investissements entraîne une surproduction localisée.

Existe-t-il donc de nouvelles possibilités de profit dans le système économique, suite au contrôle des prix ? La réponse est oui. Comme le prix et la quantité de *A* ont diminué, la dépense des consommateurs sur ce bien a nécessairement diminué elle aussi. Mais la condition « toutes choses égales par ailleurs » implique que la dépense globale de consommation ne change pas. Il faut donc qu'une partie de cette dépense se reporte sur d'autres biens, à savoir les substituts du bien *A*. *La demande de ces autres biens va donc augmenter*, leur prix tendra à augmenter, et *des profits vont apparaître* pour leurs producteurs. La réallocation des investissements peut donc s'effectuer sans contradiction<sup>38</sup>.

D'où vient le capital investi dans les branches de substituts ? Il pourrait en principe provenir de toutes les autres branches de production, ou même de la revente d'une partie des biens de capitaux convertibles de la filière *A*. Mais pour éviter d'avoir à tenir compte d'effets induits trop complexes, il vaut mieux s'en tenir à une hypothèse plus simple : on peut supposer que seuls les profits réalisés dans les branches de substituts sont réinvestis dans ces mêmes branches (et que la revente de biens de capitaux convertibles de la branche *A* s'effectue exclusivement vers ces branches profitables). Comme nous l'avons vu précédemment, l'apparition de profits dans une branche, non seulement rend rentable un surcroît d'investissement, mais donne en outre les moyens financiers de le réaliser.

Lors de cette deuxième période, les pertes subies par la branche *A* disparaissent peu à peu sous l'effet de la diminution des coûts : comme la demande des facteurs de production baisse, leur prix tend à baisser (en particulier le prix des facteurs spécifiques<sup>39</sup>). Les pertes se propagent donc vers les fournisseurs de la branche *A*, puisque la demande qui s'adresse à eux diminue (alors que dans un premier temps leurs dépenses n'ont pas changé). Mais ces pertes entrepreneuriales sont compensées par les profits qui apparaissent dans les branches de substituts. On peut aussi

---

<sup>38</sup> Reisman (1996, p. 247-248) évoque assez longuement cet aspect qu'il a nommé le « déversement de la demande » (*spillover of demand*). Rothbard se contente de le signaler très brièvement en disant que « Les prix des substituts vont monter du fait que l' "excès" de demande est canalisé dans leur direction » (1970, p. 26).

<sup>39</sup> Pour les facteurs non spécifiques, la tendance à la baisse du prix peut être compensée par une tendance à la hausse issue des branches des substituts (qui font temporairement des profits).



signaler que : (1) le revenu réel moyen des consommateurs diminue puisque la quantité de *A* produite diminue et qu'ils doivent se rabattre sur d'autres biens, qu'ils demandaient moins ; (2) des rationnements apparaissent, c'est-à-dire des files d'attente de consommateurs qui seraient disposés à acheter des unités du bien *A* pour le prix contrôlé mais n'en trouvent pas ou doivent subir une attente plus ou moins longue avant de pouvoir les obtenir.

*Troisième période : long terme.* Les pertes se propagent dans la filière de *A* (et les filières de ses compléments) et les profits dans les filières de ses substituts. Ces profits/pertes ne subsistent que temporairement à chaque étape de production, et ils sont finalement imputés aux facteurs originaires. Les propriétaires des facteurs convertibles tendent à les réallouer de la filière *A* vers les filières des substituts. Les facteurs spécifiques de la filière *A*, s'il en existe, perdent de la valeur (et si leur fonction d'offre est croissante, alors une partie est laissée oisive), et les facteurs spécifiques des filières de substituts, s'il en existe, gagnent de la valeur (si leur fonction d'offre est croissante, alors des unités qui étaient auparavant laissées oisives vont désormais être mobilisées pour la production).

*Résumé.* Au tout début, les consommateurs profitent de la baisse du prix du bien *A*, au détriment de ses producteurs. Puis la production de *A* diminue et la rentabilité de la branche se restaure peu à peu. La dépense des consommateurs s'oriente vers des substituts. La filière de *A* se contracte pendant que les filières des substituts se développent. Au terme de tous ces changements, un équilibre final est atteint dans lequel la filière de *A* utilise moins de travailleurs, de place au sol et de ressources naturelles, alors qu'au contraire les filières des substituts emploient ces facteurs originaires en plus grandes quantités. Cet exemple est particulièrement intéressant dans la mesure où l'ajustement ne s'opère pas par la variation du prix de vente, puisque ce dernier est fixé par l'État. L'ajustement, c'est-à-dire le retour à la rentabilité moyenne, s'effectue donc exclusivement par la variation des coûts, et plus précisément ici par la baisse du prix des facteurs spécifiques<sup>40</sup>. Si tous les facteurs sont convertibles et peuvent être réalloués vers d'autres filières, alors la branche du bien *A* peut disparaître purement et simplement.

**(2) Un modèle standard.** Il est présenté par Mankiw (1998, p. 150-158) à l'aide du graphique bien connu de l'offre et de la demande (fig. 2.7). Si l'État impose un

---

<sup>40</sup> Voir ci-dessous (sect. 3.3) la distinction entre ajustement « ricardien » et ajustement « clarkien ».

prix plafond pour un certain bien, et si ce prix se situe au-dessous du prix d'équilibre<sup>41</sup>, alors la quantité demandée est plus importante que la quantité offerte et une pénurie apparaît. Cette pénurie, nous dit Mankiw, va obliger les acheteurs, au mieux à subir des files d'attente plus ou moins longues, et au pire à devoir renoncer à acheter le produit. Il ajoute que des discriminations peuvent aussi apparaître, les vendeurs souhaitant réserver en priorité le produit aux membres de leur famille, ou de leur groupe ethnique ou autre. Le contrôle des prix lui apparaît donc comme inefficace et injuste.

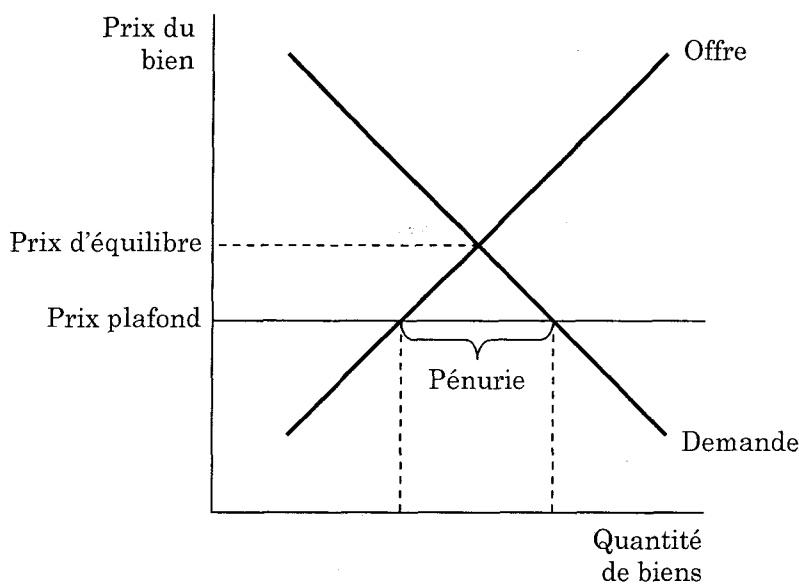


Figure 2.7. Le modèle standard du contrôle des prix

Mankiw va plus loin en distinguant les effets à court et à long terme du contrôle des prix. À long terme, explique-t-il à partir de l'exemple du contrôle des loyers, les propriétaires de logements loués cesseront de les entretenir et renonceront à des investissements supplémentaires susceptibles d'accroître l'offre locative. Il signale donc bien des effets à long terme similaires à ceux indiqués par le modèle autrichien, mais il se limite au seul marché considéré, sans étendre le raisonnement aux mar-

<sup>41</sup> Le prix plafond est alors dit « efficace », ce qui est assez paradoxal étant donné que c'est précisément dans ce cas que se manifeste une évidente inefficacité économique. Lorsque le prix plafond est fixé au-dessus du prix d'équilibre, il est dit « inefficace » puisqu'il ne modifie en rien le fonctionnement du marché.

chés des facteurs de production, ni aux marchés des biens substituables ou complémentaires. Enfin, il est intéressant de remarquer que les explications de Mankiw ne citent à aucun moment le concept de *rentabilité* (taux d'intérêt originaire, taux de rendement du capital, de l'investissement). Or ce concept est indispensable pour analyser les effets en chaîne du contrôle des prix. Si l'offre de logements locatifs baisse à long terme, c'est fondamentalement parce que la rentabilité de l'investissement se trouve réduite par le contrôle des loyers et que les investisseurs choisissent de réallouer leurs capitaux vers des branches plus rentables. Mankiw se contente d'écrire que « les propriétaires réagiront à la baisse des loyers en ne construisant pas de nouveaux logements ou en cessant d'entretenir les logements existants » (1998, p. 155). Il ne fournit donc aucune explication du rôle central que joue le taux de rendement de l'investissement, ni du principe régulateur majeur sous-jacent, à savoir la tendance à l'uniformité de ce taux de rendement, qui permet d'analyser les effets qui vont se propager en cascade dans l'ensemble du système. On pourrait penser que si Mankiw n'entre pas dans ces considérations, c'est parce que son manuel est destiné aux débutants et qu'il ne propose qu'une introduction simplifiée à des phénomènes qui seront abordés de façon plus approfondie dans les manuels de haut niveau. Mais ce n'est pas du tout le cas. La question du contrôle des prix est *totale*ment absente des manuels de microéconomie de référence comme celui de Varian (1984) ou de Kreps (1990). Pourquoi ? Parce qu'elle ne peut être traitée de façon satisfaisante que dans le cadre autrichien, et que ce dernier ne se réduit, ni au cadre de l'équilibre partiel, ni à celui de l'équilibre général. Les modèles néo-classiques standard n'ont donc rien de plus à dire sur le contrôle des prix que ce que l'on peut en dire avec un schéma élémentaire d'offre et de demande en équilibre partiel.

### **3.2 Une taxe sur une branche de production**

**(1) Un modèle autrichien.** Cet exemple est lui aussi bien connu<sup>42</sup>. Supposons que l'État décide d'appliquer une taxe aux producteurs d'un bien de consommation A. Au niveau de généralité qui est le nôtre ici, la forme précise de la taxe importe peu

---

<sup>42</sup> Voir Ricardo (1951[1821], p. 156-157) pour la version classique, Rothbard (1970, p. 93-94) pour la version « autrichienne », et Varian (1984, p. 90-91) pour la version standard en équilibre partiel.

(l'État peut par exemple se mettre à prélever 20 % du revenu des ventes). Si cette mesure n'a pas été anticipée, les entrepreneurs qui produisent le bien doivent acquitter une dépense supplémentaire imprévue : leurs frais de production augmentent. Par ailleurs, ils n'ont pas intérêt à augmenter les prix. Ils sont déjà placés à leur point de revenu maximum, compte tenu des quantités qu'ils ont à vendre et de la demande des consommateurs. S'ils augmentaient leur prix de vente, ils diminueraient leurs recettes à cause des invendus. On peut le dire plus simplement : si les vendeurs avaient eu intérêt à augmenter leur prix, ils l'auraient déjà fait, sans attendre d'être taxés. Ainsi, dans un premier temps, les recettes ne changent pas alors que les dépenses s'alourdissent. Ces producteurs *subissent donc des pertes*. Ces dernières sont bien sûr compensées par des recettes supplémentaires perçues par l'État.

À quoi ces recettes vont-elles servir ? L'État peut donner cet argent à des fonctionnaires sous forme d'augmentation de traitement<sup>43</sup>, ou à des bénéficiaires d'aide sociale sous forme de revenu additionnel, ou encore à des entreprises privées chargées par exemple d'édifier et d'entretenir des bâtiments publics. Considérons les deux premiers cas. Les fonctionnaires ou les bénéficiaires d'aide sociale vont dépenser l'argent versé par l'État pour leur consommation, ce qui va tendre à *faire apparaître des profits* chez les producteurs des biens dont la demande a augmenté. Les pertes des producteurs de *A* sont donc compensées (après la redistribution étatique) par les profits de ces autres producteurs. Si l'argent est versé à des entreprises privées qui s'occupent de chantiers publics, c'est encore plus simple : les profits de ces entreprises augmentent directement, suite à l'augmentation de la demande de leurs produits<sup>44</sup>. Si la branche taxée se trouve être l'industrie du bâtiment, alors ce qui est perdu d'un côté est récupéré de l'autre, moins les frais de fonctionnement de l'administration prélevés au passage.

À *moyen terme*, les entreprises vendant le bien *A* se contractent (certaines peuvent faire faillite) sous l'effet des pertes subies, alors que les entreprises des branches bénéficiaires s'agrandissent ou deviennent plus nombreuses. À *long terme*, en-

---

<sup>43</sup> On pourrait aussi supposer que grâce à ces nouvelles ressources l'État va embaucher des fonctionnaires supplémentaires. Mais attention, compte tenu de la condition « toutes choses égales par ailleurs », ces nouveaux fonctionnaires ne pourraient pas être prélevés sur les travailleurs du secteur privé.

<sup>44</sup> On fait bien sûr ici la même hypothèse simplificatrice que précédemment : les prix obéissent immédiatement à la loi de l'offre et de la demande.

fin, les profits/pertes se propagent vers le haut de la structure et sont imputés aux facteurs originaires. Les facteurs originaires convertibles sont réalloués de la filière de la branche taxée (et des filières de ses compléments) vers les filières des branches qui bénéficient du surcroît de dépenses de l'État. Les facteurs originaires spécifiques, s'il y en a, perdent ou gagnent de la valeur selon qu'ils appartiennent à la filière de A ou aux filières bénéficiaires (Rothbard 1970, p. 85-86).

Qui paye cet impôt ? Au début du processus, ce sont les capitalistes producteurs de A puisqu'ils sont les propriétaires de la richesse prélevée par l'État. À moyen terme, lorsque leur rentabilité se restaure, ils cessent de payer l'impôt en tant que capitalistes. S'ils n'ont pas fait faillite entre-temps sous le poids de la taxe, et s'ils sont toujours des capitalistes finançant la branche A, alors ils deviennent des sortes de collecteurs d'impôts pour l'État. La taxe est transférée vers les étapes supérieures où elle va être payée par des propriétaires de facteurs originaires et des capitalistes d'ordre 2, et ainsi de suite vers l'ordre 3, puis l'ordre 4, etc. L'impact est bien sûr maximal au point de prélèvement de la taxe, puis il s'atténue au fur et à mesure que l'onde se propage vers le haut de la structure. Comme la quantité produite du bien A a diminué, son prix a augmenté et les consommateurs du bien taxé vont donc payer une partie de l'impôt. Mais cet effet n'est pas le seul à survenir. En fin de compte, une partie du flux annuel de biens de consommation, qui était auparavant consommée par des producteurs (travailleurs ou capitalistes), est désormais consommée par l'État et par les individus ou institutions qu'il subventionne. Ces nouveaux consommateurs sont les administrations qui prélèvent et versent la taxe, ainsi que les bénéficiaires auxquels elle est destinée (fonctionnaires, bénéficiaires d'aide sociale, usagers des bâtiments publics). Or, ce sont des travailleurs, des propriétaires de « terre » et des capitalistes qui produisent les richesses prélevées et distribuées par l'État<sup>45</sup>. Si le taux d'intérêt n'a pas diminué, alors les capitalistes ne payent plus l'impôt une fois tous les ajustements réalisés, et ce sont donc des propriétaires de facteurs originaires qui vont finalement le payer<sup>46</sup>. Le revenu supplémentaire de l'État

---

<sup>45</sup> À l'équilibre final, tous les ajustements concurrentiels sont réalisés, il n'y a plus de profits ni de pertes car les entrepreneurs n'ont plus aucun rôle à jouer. Les seuls producteurs qui subsistent sont les propriétaires de facteurs originaires et les capitalistes.

<sup>46</sup> Selon la théorie autrichienne, le taux d'intérêt d'équilibre final reflète les préférences intertemporelles des acteurs (Mises 1949, chap. 19, Rothbard 1962, chap. 5 et 6, Reisman 1996, p. 743-744). Ici, comme ces préférences n'ont pas changé, ce taux n'a pas varié.

est prélevé sur leur contribution productive, mais la taxe n'est pas payée de façon uniforme par tous les propriétaires de facteurs originaires. Les propriétaires de facteurs originaires spécifiques de la filière de *A* risquent de subir les baisses de revenu les plus importantes, alors que les propriétaires des facteurs originaires spécifiques des filières devenues temporairement profitables subiront des baisses moins importantes, voire même pourront bénéficier d'un accroissement définitif de revenu. Les propriétaires de facteurs originaires convertibles subiront des variations de revenu différentes selon les cas et situées entre ces deux extrêmes. À l'équilibre final, la taxe sur une branche de production devient un impôt sur les revenus de la propriété et de l'usage de certains facteurs originaires<sup>47</sup>.

**(2) Un modèle standard.** Varian (1984, p. 90-91) analyse les effets d'une taxe sur une branche de production, à court et à long terme. Il suppose qu'une certaine branche de production se caractérise par des coûts moyens de long terme constants<sup>48</sup>. Il montre ensuite que si l'État impose aux producteurs de cette branche une taxe  $t$  sur chaque unité produite :

– à court terme, la fonction d'offre se déplace vers le haut du montant de la taxe<sup>49</sup> ; comme la fonction de demande n'a pas bougé, la quantité d'équilibre baisse et le prix d'équilibre augmente ; mais comme la fonction de demande est décroissante, le prix augmente d'un montant inférieur à celui de la taxe ; certaines entreprises font maintenant des pertes car ce prix de vente ne suffit plus à couvrir les frais de production ;

– à long terme, les firmes les moins rentables de la branche font faillite et le prix unitaire s'aligne sur les coûts moyens de long terme (constants, par hypothèse) augmentés du montant  $t$  de la taxe.

Ce raisonnement est parfaitement logique compte tenu des hypothèses sur les-

---

<sup>47</sup> D'autres conséquences, plus subtiles, peuvent survenir. Dans la mesure où la taxe opère une redistribution de revenus, elle peut avoir un impact sur la valeur de la monnaie ou sur l'investissement, si (respectivement) la demande de monnaie (Rothbard 1970, p. 91) ou les préférences intertemporelles sont différentes entre le groupe finalement taxé (les payeurs de l'impôt) et le groupe finalement bénéficiaire (les consommateurs de l'impôt).

<sup>48</sup> À l'équilibre final de la branche, quelles que soient les quantités de biens produites le coût moyen pour produire une unité est une constante. Varian suppose en outre que ce coût moyen ne change pas après l'imposition de la taxe (voir ses schémas 1984, p. 91).

<sup>49</sup> Comme les producteurs touchent le prix du bien diminué de la taxe unitaire  $t$ , ils sont disposés à produire une certaine quantité à condition de recevoir le prix de vente antérieur augmenté de la taxe  $t$ .

quelles il repose. Mais si on le compare au raisonnement autrichien ci-dessus, on s'aperçoit que des aspects essentiels sont omis. Comment l'argent de la taxe est-il dépensé ? Qui la paye vraiment et qui en bénéficie vraiment, en fin de compte ? Quel est son effet sur l'allocation des facteurs originaires ? Ces questions sont laissées sans réponse. En fait, elles ne sont même pas posées. Or, la dépense de la taxe par l'État va *nécessairement* donner naissance à une onde de profits et donc à une réallocation des facteurs originaires de la branche taxée vers les branches destinataires de cette onde. En outre, l'hypothèse de constance des coûts moyens de long terme est très gênante dans la mesure où elle oblige à supposer que la taxe n'aura aucun effet sur ces coûts. Supposer que les coûts moyens de long terme sont constants est une chose. Dire qu'ils *restent* constants *après* imposition de la taxe en est une autre, beaucoup plus discutable puisqu'elle néglige les mécanismes d'imputation. Nous avons vu dans le modèle autrichien qu'une taxe sur une branche de production se transformait finalement en impôt sur le revenu des facteurs originaires. Cette conclusion très importante est totalement hors de portée d'un modèle d'équilibre partiel. Du point de vue du paradigme autrichien, le modèle de Varian n'est donc rigoureux qu'en apparence. Il n'est pas exagéré d'affirmer qu'il occulte presque tout ce qu'il y a d'intéressant à dire sur les effets d'une taxe sur une branche de production.

### 3.3 Comparaison avec les raisonnements d'équilibre partiel...

La 2<sup>e</sup> édition du manuel de Varian (1984) nous servira de texte de référence pour présenter les raisonnements fondamentaux de la microéconomie standard, en équilibre partiel comme en équilibre général. Il n'est évidemment pas question de procéder à un examen détaillé des modèles, mais seulement de mettre en lumière les principales différences avec la démarche employée dans le paradigme autrichien.

**(1) L'hypothèse de fixité des prix de facteurs.** La première différence, et la plus frappante, est l'hypothèse de fixité des prix des facteurs. Varian consacre les deux premiers chapitres de son livre à l'étude de la production en équilibre partiel. Il fait cette hypothèse de fixité dans plus de la moitié du premier chapitre (« Théorie de la firme ») et dans la totalité du second (« Théorie du marché »). Tous les raisonnements qui utilisent des *fonctions de coûts*  $c(y)$  reliant le coût de production  $c$  à la quantité produite  $y$ , et tous les schémas représentant des *courbes de coûts* avec la

quantité produite  $y$  en abscisses et le coût  $c$  en ordonnées, sont construits sur le postulat que les prix des facteurs sont fixes. En effet, pour chaque quantité d'output  $y$  que la firme souhaiterait produire, sous les conditions mathématiques habituelles de la microéconomie standard, il est aisé de calculer les quantités d'inputs qui minimisent le coût de production et représentent donc une adaptation optimale. Il suffit de résoudre le programme de minimisation bien connu :  $\min(w_1x_1 + w_2x_2 + \dots + w_nx_n)$ , où les  $w_i$  sont les prix et les  $x_i$  les quantités des facteurs, sous la contrainte de la fonction de production  $y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ . Connaissant la fonction  $f$  et les prix  $w_i$ , la méthode mathématique du lagrangien permet de trouver les quantités optimales de facteurs  $(x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*)$ , c'est-à-dire celles qui minimisent le coût nécessaire pour produire la quantité donnée  $y$ . À partir de ce coût total  $c(y)$ , il est facile de calculer le coût moyen  $c/y$  et le coût marginal  $dc/dy$ .

Le postulat de fixité des prix des facteurs est très pratique du point de vue mathématique. Il simplifie le calcul de l'optimum puisque les seules variables de la fonction de coût sont alors les quantités de facteurs. Il facilite aussi grandement les représentations graphiques, qui deviennent possibles dans un système à deux axes ( $y$ ,  $c$ ). Mais du point de vue « autrichien », ce postulat apparaît comme très artificiel : il bloque dès le départ la prise en compte d'une forme essentielle de l'ajustement concurrentiel, qui est précisément l'ajustement par les prix de facteurs. Il semble bien ici que les impératifs mathématiques et les facilités de représentation graphique prennent le pas sur les nécessités logiques du raisonnement économique.

Distinguons deux types d'ajustements concurrentiels : l'*ajustement ricardien* est celui qui s'opère par la variation du prix de vente (sous l'effet des variations de quantités produites) et l'*ajustement clarkien* celui qui s'opère par la variation des coûts (sous l'effet des variations de demande de facteurs). Comme on l'a vu, lorsqu'un profit apparaît dans une branche de production, il est « grignoté » par les deux bouts sous l'effet de la concurrence : baisse du prix (ajustement ricardien) et hausse des coûts (ajustement clarkien)<sup>50</sup>. Sous l'hypothèse de fixité des prix des facteurs, seul l'ajustement ricardien peut être pris en compte, ce qui est très gênant pour l'analyse

---

<sup>50</sup> « 'Natural price', as defined by economists, is really a wages-and-interest price ; for it equals the sum of these two outlays. A profit-giving price exceeds that sum, but the competition that tends to annihilate the profit cuts it off at both ends. By bidding against each other in selling goods, employers make the prices smaller ; and by bidding against each other in hiring labor and capital, they make wages and interest larger » (Clark 1899, p. 179, nous soulignons).



de la concurrence à long terme. On peut éventuellement supposer que pour une firme de petite taille et dans le court terme, les prix des facteurs soient des paramètres exogènes et même fixés. Mais cette hypothèse devient très invraisemblable – et, en fait, inacceptable – lorsqu'on l'emploie, comme le fait Varian (1984, p. 85-89), pour analyser l'ajustement à long terme de toute une branche de production. Car on commet alors la fameuse « erreur de composition » qui consiste à généraliser au niveau du système ce qui n'est vrai qu'au niveau d'un acteur (et encore !).

Varian ne peut pas se permettre d'« encastrier » une théorie de la firme à prix fixes dans une théorie du marché, puisque la loi de l'offre et de la demande montre que les prix des facteurs peuvent varier en fonction des activités de la firme elle-même, et plus encore en fonction des activités de la branche à laquelle elle appartient. En d'autres termes, c'est l'analyse systémique qui seule permet de définir les conditions dans lesquelles les actions des agents doivent être examinées. Il ne s'agit pas du tout ici de remettre en cause l'individualisme méthodologique, mais bien au contraire de l'appliquer de façon rigoureuse en tenant compte du contexte de décision des acteurs.

**(2) Le cas des prix de facteurs variables.** Dans son chapitre sur la « Théorie du marché » (chap. 2), Varian ne tient compte que du cas des prix de facteurs fixes. Mais il étudie longuement dans sa « Théorie de la firme » (chap. 1) le cas où les prix des facteurs sont variables (il y consacre 31 pages sur les 68 que compte ce chapitre). Ce qui est étonnant, par rapport à la perspective de l'équilibre final, est que ces changements de prix sont purement paramétriques, c'est-à-dire en un sens purement arbitraires : Varian ne nous dit jamais *pourquoi* les prix changent. Dans le paradigme autrichien, les variations de prix sont systématiquement reliées à des chocs identifiés (chocs de demande, chocs technologiques, chocs étatiques, chocs monétaires, etc.). En équilibre partiel, dans la présentation de Varian tout au moins, rien de tel. L'ajustement de la « firme concurrentielle » est analysé sans que l'on sache quelles sont les forces dynamiques qui l'ont déclenché. La seule force dynamique citée (dans un exemple) est l'imposition d'une taxe sur une branche de production (voir ci-dessus).

**(3) La suppression des effets induits de l'ajustement concurrentiel.** Passons pour terminer à une critique, certes assez facile, mais sur laquelle il est impossible de faire l'impasse. Dans sa théorie de la concurrence à long terme, Varian (1984, chap. 2) néglige totalement les effets induits de l'ajustement concurrentiel. Cela tient

bien sûr à la nature même de l'analyse en équilibre « partiel ». Mais du point de vue autrichien ce type d'analyse est profondément insatisfaisant car il ne tient pas compte des deux types d'effets induits provoqués par un choc. Les *effets verticaux* tout d'abord, qui consistent en la propagation vers le haut de la structure de production des ondes de profits ou de pertes et qui conduisent en fin de compte à la réallocation des facteurs originaires (voir fig. 2.1 et 2.3). Les *effets horizontaux* ensuite : dès que des profits, par exemple, apparaissent sous l'effet d'un choc quelconque, des pertes sont subies en contrepartie en d'autres points du système – soit des pertes entrepreneuriales, soit des diminutions du revenu de la propriété. Dans le paradigme autrichien, ces effets sont jugés importants et explorés de façon systématique, alors qu'en équilibre partiel ils ne sont évidemment pas pris en compte.

### **3.4 ... et avec les raisonnements d'équilibre général**

Les raisonnements autrichiens et ceux d'équilibre général ont un point commun : ils portent sur les interdépendances généralisées entre les phénomènes économiques. Mais la ressemblance s'arrête là. Dans le cas de l'équilibre général, il s'agit de démontrer *mathématiquement*, et sous des conditions aussi peu restrictives que possible, l'existence d'un ensemble de prix qui égalisent les quantités de biens offertes et demandées sur tous les marchés. La démarche autrichienne n'est pas mathématique : elle est *actionniste*. Elle repose sur la théorie de l'action, et plus précisément sur la proposition suivante : suite à un choc et toutes choses égales par ailleurs, un système économique converge vers un équilibre final. La condition « toutes choses égales par ailleurs » signifie qu'après le choc considéré il ne se produit pas de nouveau changement de demande, pas de nouvelles variations de l'offre de facteurs originaires, pas de progrès technique ou organisationnel, pas de nouvelle intervention étatique, et pas de choc monétaire (pas de variation de l'offre ou de la demande de monnaie). Sous cette condition, les activités des entrepreneurs font peu à peu disparaître les profits et les pertes. Les profits sont grignotés par les deux bouts, on l'a vu, et les pertes comblées par les deux bouts. Au terme de ce processus, les profits/pertes, qui ne sont que des revenus temporaires de déséquilibre, ont entièrement disparu et le prix des marchandises est égal au coût de production augmenté de l'intérêt. Une démonstration mathématique est-elle nécessaire pour le prouver ? Il serait bien sûr souhaitable de disposer d'une telle démonstration, mais elle n'est pas

indispensable. Car l'on peut raisonnablement penser que sous la condition toutes choses égales par ailleurs, les actions finiront par être de mieux en mieux coordonnées les unes aux autres jusqu'à la situation d'équilibre final dans laquelle plus aucun acteur n'aura intérêt à modifier ses décisions.

Il est impossible d'adresser au paradigme de l'équilibre général des reproches détaillés comme ceux qui ont été faits aux modèles d'équilibre partiel : la procédure de l'équilibre général est beaucoup plus satisfaisante dans la mesure où elle tient compte des interdépendances entre les marchés. Il faut en revanche s'interroger sur l'intérêt et la pertinence des modèles qui en découlent. À quoi servent-ils ? Il n'est certes pas inintéressant de connaître les conditions mathématiques qui garantissent avec une rigueur parfaite l'existence d'un équilibre général. Mais n'est-il pas plus important encore de savoir quels seront les effets sur le système économique d'un choc de demande, d'un choc technologique ou d'un contrôle des prix ? Or le type de raisonnement qui permet de connaître ces effets (et bien d'autres) n'a absolument rien à voir avec les raisonnements d'équilibre général tels que Varian les effectue dans les deux chapitres qu'il consacre à ce thème. Il écrit les programmes d'optimisation des agents économiques individuels (maximisation de l'utilité sous contrainte de budget pour les consommateurs et maximisation du profit sous contrainte de la fonction de production pour les producteurs), puis applique un théorème de point fixe<sup>51</sup>. Les modèles d'équilibre général sont souvent présentés de manière *a-causale* (c'est-à-dire sans que l'on sache sous l'effet de quelles forces le système parvient à l'équilibre général) et donc aussi *a-temporelle*. Or, ces deux caractéristiques s'opposent point par point à celles des modèles d'équilibre final, dans lesquels on repère les ondes de profits et les ondes de pertes déclenchées par un choc, puis on analyse de façon séquentielle en suivant le déroulement du temps – à court, puis moyen, et enfin long terme – les effets de leur propagation.

### **3.5 Conclusion**

Quels sont les modèles de base en théorie des prix ? La quasi-totalité des éco-

---

<sup>51</sup> Chez les fondateurs de la théorie de l'équilibre général comme Walras, Pareto ou Wicksell, on se contentait de compter les inconnues (les prix) et les équations, puis de vérifier qu'elles étaient en même nombre.

nomistes contemporains répondraient que ce sont les modèles de la concurrence parfaite, du monopole, et de l'équilibre général. Dans le paradigme autrichien tel qu'il a été présenté ici les modèles de base sont bien différents puisque ce sont les modèles des effets d'un changement de demande, d'un progrès technique, et d'une variation de l'offre d'un facteur originaire, tous trois fondés sur le principe de la tendance à la disparition des profits/pertes entrepreneuriaux. Dans cette perspective autrichienne, les modèles standard d'équilibre partiel et d'équilibre général apparaissent comme insatisfaisants parce qu'ils ne sont pas conçus pour analyser les mécanismes les plus importants d'une économie de marché, à savoir les mécanismes d'adaptation aux chocs dynamiques. Une économie de marché est avant tout un système qui génère, qui subit, et qui s'adapte via le système des prix à, des chocs dynamiques. Cette caractérisation du marché/capitalisme, bien qu'élémentaire et fondamentale, est presque totalement absente des présentations que l'on trouve dans les manuels contemporains de microéconomie. Il est surprenant que des modèles aux résultats aussi simples et aussi importants aient disparu du paysage paradigmatique et pédagogique de la théorie des prix. Contentons-nous ici de proposer un élément d'explication de cette disparition. Par rapport aux modèles standard, les modèles autrichiens manquent à coup sûr de rigueur. Or la rigueur logique est devenue un critère déterminant dans la microéconomie contemporaine depuis le tournant mathématique qui a été opéré entre autres par Hicks (1939) et Samuelson (1947). En dépit de leur pertinence et de leur ancrage dans une tradition qui remonte aux Classiques, les modèles autrichiens ne peuvent soutenir la concurrence des modèles standard sur un marché scientifique où le succès présuppose une formalisation mathématique poussée. Pourtant, si le critère de mathématisation (modèles standard) et le critère de pertinence (modèles autrichiens) s'opposent, alors c'est celui de pertinence qui devrait l'emporter<sup>52</sup>.



---

<sup>52</sup> Ainsi que le suggère cette citation de Popper : « The doctrine that there is as much science in a subject as there is mathematics in it, or as much as there is measurement or 'precision' in it, rests upon a complete misunderstanding. On the contrary, the following maxim holds for all sciences : Never aim at more precision than is required by the problem in hand » (Popper 1983, p. 7).

## Chapitre 3

# Économie autrichienne vs sociologie des prix : théorie, applications, méthodes

---

When I look back, it seems to have all begun, nearly thirty years ago, with an essay on 'Economics and Knowledge' in which I examined what seemed to me some of the central difficulties of pure economic theory. Its main conclusion was that the task of economic theory was to explain how an overall order of economic activity was achieved which utilized a large amount of knowledge which was not concentrated in any one mind but existed only as the separate knowledge of thousands or millions of different individuals.

(Hayek 1967[1964], p. 91-92)

**C**omme son titre l'indique, ce chapitre vise à confronter l'économie autrichienne à la sociologie économique des prix sur les plans théorique, pratique et méthodologique. La thèse que nous allons défendre est la suivante : *la sociologie économique des prix sous sa forme actuelle, bien que ses apports soient intéressants, passe à côté des aspects et des applications qui peuvent être considérés comme les plus importants de la théorie des prix de marché.* Quels sont ces aspects et applications « les plus importants » ? Tout simplement ceux qui nous permettent de comprendre comment fonctionne le système des prix de marché et à quoi il sert. Il s'agit donc d'aborder, d'un point de vue théorique la question du fonctionnement global d'un système économique fondé sur les prix de marché, et d'un point de vue pratique la question de l'utilité d'un tel système. Le présent chapitre ne vise pas du tout à remettre en cause la sociologie économique des prix en tant que telle : la recherche des facteurs sociaux influençant les prix est une activité scientifique parfaitement légitime. L'objectif est plutôt de mettre en évidence certaines limites intrinsèques de la démarche sociologique en théorie des prix : elle ne permet pas d'analyser ce qui est vraisemblablement la caractéristique la plus fondamentale d'une économie de marché, à savoir la régulation par les prix de l'interaction entre

les marchés des différents biens. Le regard que les sociologues posent sur le phénomène des prix ne leur permet pas d'analyser les caractéristiques systémiques d'une économie de marché. La section 1 présente en détail la conception hayekienne du problème théorique central que pose le fonctionnement d'une économie de marché dans la perspective autrichienne, et explique pourquoi la sociologie économique des prix, du fait de ses méthodes propres, ne permet pas de traiter ce problème. La section 2 pose la question de l'utilité pratique du système des prix de marché en se demandant si l'on ne devrait pas le supprimer et le remplacer par un système fondé sur une planification centralisée ou décentralisée. La question de la substitution d'une économie collectiviste à une économie de marché, même si elle n'est plus tellement d'actualité aujourd'hui, reste – c'est l'idée que nous soutenons – l'application majeure de la théorie des prix du point de vue de l'école autrichienne. La section 3, enfin, s'interroge sur les méthodes appliquées en sociologie économique des prix dans la perspective de Carl Menger, le fondateur de l'école autrichienne.

## **1. « LE PROBLÈME VRAIMENT CENTRAL DE L'ÉCONOMIE » (HAYEK)**

Quel est le « problème central » traité par l'analyse économique ? La réponse à cette question dépend bien sûr du paradigme dans lequel on se place. Dans le paradigme keynésien, par exemple, le problème majeur est d'expliquer l'existence d'un chômage involontaire de masse et de trouver les moyens d'y remédier, dans le paradigme de l'équilibre général, il est de démontrer l'existence et la stabilité d'un équilibre simultané sur tous les marchés sous des conditions aussi peu restrictives que possible. Dans le paradigme autrichien qui est la perspective que nous adoptons ici, Hayek a développé dans toute une série de textes l'idée selon laquelle la question majeure est de comprendre comment le système des prix permet de mobiliser, transmettre et utiliser les connaissances et les informations disséminées entre les multiples agents qui composent le système économique. Cette question présente un aspect théorique qui consiste à expliquer comment le système des prix permet de surmonter cet éparpillement des informations, mais elle a aussi une grande importance pratique ou politique dans la mesure où elle permet de comparer l'efficacité économique d'une économie de marché et d'un régime collectiviste centralement planifié (sur ce dernier point, voir ci-dessous sect. 2.2).

## 1.1 La division de la connaissance

Dans l'un de ses articles les plus importants, Hayek écrit que le « problème vraiment central de l'économie comme science sociale » est celui de la « division de la connaissance » (*division of knowledge*) :

« Le problème que nous nous attachons à résoudre est celui de savoir comment l'interaction spontanée d'un grand nombre de personnes, chacune ne possédant que des parcelles de connaissance, engendre une situation dans laquelle les prix correspondent aux coûts, etc., et qui ne pourrait être produite délibérément que par quelqu'un possédant la connaissance combinée de tous ces individus »<sup>1</sup> (Hayek 1948[1936], p. 50-51).

Or, dans un ordre décentralisé comme celui d'une économie de marché, aucun individu, aucune entité organisée ne centralise la totalité de la connaissance dont disposent l'ensemble de ses membres :

« Les 'données' d'où part le calcul économique et concernant l'ensemble de la société ne sont jamais – et ne peuvent jamais être – 'données' à un esprit unique qui pourrait en dériver toutes les implications »<sup>2</sup> (Hayek 1948[1945], p. 77).

La « question centrale » qui se pose est donc la suivante :

« Comment la combinaison de parcelles de connaissance existant dans différents esprits peut-elle conduire à des résultats qui, s'ils devaient être provoqués délibérément, requerraient une connaissance de la part de l'esprit dirigeant qu'aucune personne unique ne peut posséder ? »<sup>3</sup> (1948[1936], p. 54).

---

<sup>1</sup> « The problem which we pretend to solve is how the spontaneous interaction of a number of people, each possessing only bits of knowledge, brings about a state of affairs in which prices correspond to costs, etc., and which could be brought about by deliberate direction only by someone who possessed the combined knowledge of all those individuals. » (Hayek 1948[1936], p. 50-51).

<sup>2</sup> « The 'data' from which the economic calculus starts are never for the whole society 'given' to a single mind which could work out the implications and can never be so given » (Hayek 1948[1945], p. 77).

<sup>3</sup> « How can the combination of fragments of knowledge existing in different minds bring about results which, if they were to be brought about deliberately, would require a knowledge on the part of the directing mind which no single person can possess ? » (Hayek 1948[1936], p. 54).

En d'autres termes, le « problème central » est selon Hayek de comprendre comment une économie de marché permet de mobiliser et d'utiliser *rationnellement* des connaissances divisées entre ses millions de membres, c'est-à-dire permet de réaliser une allocation des ressources productives qui, pour le dire simplement, *adapte l'offre à la demande*<sup>4</sup>. En économie de marché, tout se passe comme si le système obéissait aux instructions d'un individu unique qui disposait de la totalité des connaissances et affectait les ressources productives de façon à satisfaire au mieux les besoins des agents. Mais il est par ailleurs impossible pour un esprit unique de posséder d'une telle masse de connaissance. Il faut bien sûr ajouter que ce processus d'adaptation de l'offre à la demande a des effets inégalitaires entre capitalistes et travailleurs et entre les travailleurs eux-mêmes, et que cette inégalité des revenus individuels affecte à son tour les offres et les demandes. Ces conséquences inégalitaires peuvent être contestées d'un point de vue moral, et ont donné naissance à des tentatives de conceptualiser des formes de collectivisme qui allieraient l'efficacité productive de l'économie de marché avec la possibilité d'une redistribution des revenus (nous y reviendrons ci-dessous).

Hayek emploie le terme « connaissance » (*knowledge*) en un sens très large qui ne se limite, ni aux connaissances scientifiques et techniques, ni aux informations statistiques. Il insiste plutôt sur ce qu'il appelle « la connaissance des circonstances particulières de temps et de lieu »<sup>5</sup>, laquelle englobe les informations concrètes sur les conditions locales liées à la production, comme par exemple les disponibilités des ressources productives, le contenu des stocks, l'état des machines (savoir dans quelle mesure elles peuvent être poussées sans tomber en panne), etc.<sup>6</sup> Ces éléments n'ont pas la forme de règles générales de nature scientifique ou technique mais au contraire d'informations ponctuelles sur ce qui se passe à un endroit précis

---

<sup>4</sup> Dans une formulation plus technique, cette adaptation prend la forme d'un équilibre dans lequel : « the marginal rates of substitution between any two commodities or factors must be the same in all their different uses » (Hayek 1948, p. 77).

<sup>5</sup> « The knowledge of the particular circumstances of time and place » (Hayek 1948, p. 80).

<sup>6</sup> « The wider aspect of the problem of knowledge with which I am concerned is the knowledge of the basic fact of how the different commodities can be obtained and used » (Hayek 1948, p. 51).



et à un moment précis<sup>7</sup>. Et surtout, les informations concrètes de ce type ne peuvent pas être connues, et encore moins utilisées, sans la coopération active des acteurs concernés puisqu'ils sont les seuls à y avoir accès : une expertise scientifique ou technique ne permet donc pas de les obtenir ni de les remplacer. Dans des textes ultérieurs, Hayek distinguera trois formes de connaissances : les connaissances scientifiques, les connaissances conscientes et explicites mais non-scientifiques (informations « de temps et de lieu »), et enfin les connaissances implicites et non articulables. Dans cette troisième catégorie se trouvent les « savoir faire » (*know how*) qui reposent sur la capacité des acteurs à suivre des règles sans être capable – ou sans avoir besoin – de formuler explicitement les règles en question, et dont l'exemple le plus important est bien sûr le langage<sup>8</sup>.

Le thème de la division de la connaissance apparaît chez Hayek dans son article de 1936, on l'a vu, mais il va ensuite revenir dans son œuvre de façon récurrente. Une dizaine d'années plus tard, dans son autre article classique sur l'utilisation de la connaissance en société :

« La nature particulière du problème d'un ordre économique rationnel est déterminée précisément par le fait que la connaissance des circonstances, dont nous devons faire usage, n'existe jamais sous forme concentrée ou intégrée mais seulement sous forme de fragments dispersés, incomplets et souvent contradictoires possédés séparément par les différents individus. [...] [Le problème économique de la société] est celui de l'utilisation d'une connaissance qui n'est pas donnée en totalité à qui que ce soit »<sup>9</sup> (1948[1945], p. 77).

Dans *Scientisme et science sociale*, son ouvrage de méthode et d'épistémologie

---

<sup>7</sup> « To know of and put to use a machine not fully employed, or somebody's skill which could be better utilized, or to be aware of a surplus stock which can be drawn upon during an interruption of supplies, is socially quite as useful as the knowledge of better alternative techniques » (Hayek 1948, p. 80).

<sup>8</sup> « The skill of a craftsman or athlete which in English is described as 'knowledge how' (to carve, to ride a bicycle, to ski, or to tie a knot) belongs to this category. It is characteristic of these skills that we are usually not able to state explicitly (discursively) the manner of acting which is involved » (Hayek 1967, p. 43).

<sup>9</sup> « The peculiar character of the problem of a rational economic order is determined precisely by the fact that the knowledge of the circumstances of which we must make use never exists in concentrated or integrated form but solely as the dispersed bits of incomplete and frequently contradictory knowledge which all the separate individuals possess. [...] [The economic problem of society] is a problem of the utilization of knowledge which is not given to anyone in its totality » (1948[1945], p. 77).

consacré à la critique du « scientisme », il insiste sur l'aspect subjectif d'une partie des informations sur lesquelles est fondé le fonctionnement du marché :

« Ni les ressources 'disponibles', ni les besoins 'existants' ne sont des faits objectifs dans le même sens que ceux dont s'occupe l'ingénieur dans son domaine limité ; ils ne peuvent jamais être connus directement dans tous leurs détails convenables par un seul bureau de planification [...] ils seront toujours infiniment mieux connus de tout le monde que de l'autorité la plus compétente » (Hayek 1953, p. 161).

Dans son premier traité de philosophie politique, *La constitution de la liberté*, il formule à nouveau ce qu'il qualifie de « grand problème » :

« La somme de la connaissance de tous les individus n'existe nulle part comme un tout intégré. Le grand problème est [de comprendre] comment nous pouvons tous profiter de cette connaissance, qui n'existe que sous une forme dispersée dans les croyances spécifiques, partielles et parfois contradictoires de tous les hommes »<sup>10</sup> (Hayek 1960, p. 25).

Et il va jusqu'à baser son principal argument en faveur du libéralisme sur ce problème de la division de la connaissance dans son aspect le plus large, se rapportant en particulier aux possibilités d'innovations décentralisées et d'adaptation à ces changements par des modifications des habitudes et des institutions :

« l'argument en faveur de la liberté individuelle repose principalement sur la reconnaissance de l'ignorance inévitable de chacun d'entre nous concernant un grand nombre des facteurs dont dépendent l'accomplissement de nos fins et la réalisation de notre bien-être.

S'il y avait des hommes omniscients, si nous pouvions savoir non seulement tout ce qui affecte la satisfaction de nos désirs présents mais aussi de nos besoins et désirs futurs, il y aurait peu d'arguments pour la liberté »<sup>11</sup> (Hayek 1960, p. 29).

---

<sup>10</sup> « The sum of the knowledge of all the individuals exists nowhere as an integrated whole. The great problem is how we can all profit from this knowledge, which exists only dispersed as the separate, partial, and sometimes conflicting beliefs of all men » (Hayek 1960, p. 25).

<sup>11</sup> « The case for individual freedom rests chiefly on the recognition of the inevitable ignorance of all of us concerning a great many of the factors on which the achievement of our ends and welfare depends.

If there were omniscient men, if we could know not only all that affects the attainment of our present wishes but also our future wants and desires, there would be little case for liberty » (Hayek 1960, p. 29).

Il revient sur le thème de la division de la connaissance dans son discours de réception du Prix Nobel :

« Dans la détermination de ces prix et salaires [de marché] entrent les effets de l'information particulière possédée par chacun des participants au processus de marché – une somme de faits qui dans leur totalité ne peuvent pas être connus de l'observateur scientifique, ni de tout autre cerveau unique. C'est même la source de la supériorité de l'ordre de marché, et la raison pour laquelle, lorsqu'il n'est pas supprimé par les pouvoirs du gouvernement, il supprime régulièrement d'autres types d'ordres, que dans l'allocation résultante des ressources une connaissance plus importante des faits particuliers que celle qu'une personne unique peut posséder sera utilisée, connaissance qui n'existe que sous une forme dispersée entre d'innombrables personnes »<sup>12</sup> (Hayek 1978[1972], p. 27).

Dans la première moitié des années 1970, un mouvement favorable à la planification industrielle se développe aux États-Unis, avec le soutien scientifique de l'économiste Wassily Leontief. Hayek présente ses objections à ce projet dans son article sur « The New Confusion about 'Planning' », où il écrit pour la circonstance :

« l'ordre économique de toute grande société repose sur l'utilisation d'une connaissance des circonstances particulières largement dispersée entre des milliers ou des millions d'individus [...] Le système du marché fonctionne parce qu'il est capable de tenir compte de millions de faits et de désirs spécifiques, parce qu'il atteint avec des milliers de tentacules chaque recoin et chaque cavité du monde économique »<sup>13</sup> (Hayek 1978[1976], p. 236-237).

---

<sup>12</sup> « Into the determination of these prices and wages there will enter the effects of particular information possessed by every one of the participants in the market process – a sum of facts which in their totality cannot be known to the scientific observer, or to any other single brain. It is indeed the source of the superiority of the market order, and the reason why, when it is not suppressed by the powers of government, it regularly displaces other types of order, that in the resulting allocation of resources more of the knowledge of particular facts will be utilized which exists only dispersed among uncounted persons, than any one person can possess » (Hayek 1978[1972], p. 27).

<sup>13</sup> « The economic order of any large society rests on a utilization of the knowledge of particular circumstances widely dispersed among thousands or millions of individuals. [...] The market system functions because it is able to take account of millions of separate facts and desires, because it reaches with thousands of sensitive feelers into every nook and cranny of the economic world » (Hayek 1978[1976], p. 236-237).

Et jusqu'à son dernier ouvrage, *The Fatal Conceit*, où il retrace ainsi l'évolution de ses propres conceptions :

« Comprendre le rôle joué par la transmission de l'information (ou de la connaissance factuelle) ouvre la porte à la compréhension de l'ordre étendu. Mais ces questions sont hautement abstraites, et particulièrement difficiles à saisir pour ceux qui ont été instruits selon les canons mécanistes, scientistes et constructivistes de la rationalité qui dominent nos systèmes éducatifs – et qui, en conséquence, tendent à ignorer la biologie, l'économie et l'évolution. Je dois admettre qu'il m'a fallu beaucoup de temps depuis mes premiers aperçus, dans mon essai sur 'Economics and Knowledge' (1948[1936]), en passant par la reconnaissance de 'Competition as a Discovery Procedure' (1978[1968]), et mon essai sur 'The Pretence of Knowledge' (1978[1972]), pour énoncer ma théorie de la dispersion de l'information, d'où s'ensuivent mes conclusions sur la supériorité des formations spontanées sur une direction centrale »<sup>14</sup> (Hayek 1988, p. 88).

## **1.2 La solution au problème : le système des prix de marché**

Dans un système économique développé, adapter l'offre à la demande requiert une masse colossale de connaissances et d'informations qui doivent être repérées, déployées et utilisées, et qui sont en outre changeantes et doivent donc pouvoir être rectifiées rapidement. Le seul moyen, à la fois d'engendrer cet ensemble de connaissances et de le transmettre aux agents qui pourront l'exploiter efficacement, consiste selon Hayek à s'appuyer sur le système des prix de marché.

Il avance une série d'arguments abstraits en faveur de sa thèse. Tout d'abord, la fonction majeure du système des prix consiste à communiquer de l'information<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> « Comprehending the role played by the transmission of information (or of factual knowledge) opens the door to understanding the extended order. Yet these issues are highly abstract, and are particularly hard to grasp for those schooled in the mechanistic, scientific, constructivist canons of rationality that dominate our educational systems – and who consequently tend to be ignorant of biology, economics, and evolution. I confess that it took me too a long time from my first breakthrough, in my essay on 'Economics and Knowledge', through the recognition of 'Competition as a Discovery Procedure', and my essay on 'The Pretence of Knowledge', to state my theory of the dispersal of information, from which follows my conclusions about the superiority of spontaneous formations to central direction » (Hayek 1988, p. 88).

<sup>15</sup> « We must look at the price system as such a mechanism for communicating information if we want to understand its real function – a function which, of course, it fulfils less perfectly as prices grow more rigid » (Hayek 1948[1945], p. 86).

Quel type d'information ? Essentiellement des indications sur la rareté relative des différents biens ou services et des différentes ressources : une hausse du prix indique que le bien est devenu plus rare et doit être économisé, une baisse du prix qu'il est devenu moins rare et que son utilisation peut s'étendre<sup>16</sup>. Cette information sur le niveau d'un prix est aisément accessible, et elle prend en outre une forme extrêmement simple puisqu'elle est synthétisée en un nombre. Les utilisateurs d'une ressource dont le prix augmente n'ont pas besoin de savoir pourquoi cette ressource est devenue plus rare, seule l'information essentielle sur laquelle ils devront baser leurs actions leur est transmise<sup>17</sup>. Un autre aspect très important est l'adaptation aux changements récurrents et non anticipés qui se produisent dans un système économique complexe<sup>18</sup>. En résumé, le système des prix permet de communiquer rapidement aux agents économiques sous une forme simple, accessible et aisément utilisable les informations pertinentes dont ils ont besoin pour décider rationnellement de l'allocation des ressources rares. Herbert Simon souligne à juste titre que la conception hayekienne tient bien compte des limites qui pèsent sur la rationalité des agents<sup>19</sup>, et que dans cette conception la caractéristique la plus frappante du mécanisme du marché « est la façon dont il réduit et localise les exigences informationnelles et calculatoires »<sup>20</sup>. Bien que Hayek focalise son argumentation sur l'aspect informationnel, nous pouvons ajouter que le système des prix a bien sûr aussi une fonction plus traditionnelle et plus banale qui est *d'inciter* les acteurs à rechercher, découvrir, transmettre et utiliser la connaissance, et qui passe en particulier par l'intermédiaire des profits et des pertes entrepreneuriaux (qui sont eux-mêmes des différences entre des prix).

---

<sup>16</sup> « What the marketplace and its prices give most particularly is a continuing updating of the ever changing relative scarcities of different commodities and services » (Hayek 1978[1976], p. 237).

<sup>17</sup> « The most significant fact about this system is the economy of knowledge with which it operates, or how little the individual participants need to know in order to be able to take the right action » (Hayek 1948[1945], p. 86).

<sup>18</sup> « It is more than a metaphor to describe the price system as a kind of machinery for registering change, or a system of telecommunications which enables individual producers to watch merely the movement of a few pointers, as an engineer might watch the hands of a few dials, in order to adjust their activities to changes » (Hayek 1948[1945], p. 86-87).

<sup>19</sup> « The computational limits of human beings » (Simon 1981, p. 41).

<sup>20</sup> « [The] most striking characteristic [of the market mechanism] is the way it reduces and localizes informational and computational requirements » (Simon 1981, p. 42).

Hayek offre très peu d'illustrations de ses considérations abstraites sur la nature informationnelle et la fonction communicationnelle du système des prix. Nous n'en avons relevé que deux. Dans « The Use of Knowledge in Society », il prend l'exemple de la raréfaction d'une ressource naturelle, l'étain. La cause de cette raréfaction – que ce soit une augmentation de la demande liée à de nouveaux usages de ce métal ou une réduction de l'offre liée à l'épuisement des mines – importe peu du point de vue du fonctionnement du mécanisme de marché :

« Tout ce que les utilisateurs d'étain ont besoin de savoir est qu'une partie de l'étain qu'ils avaient l'habitude de consommer est maintenant employé de façon plus profitable ailleurs, et que, en conséquence, ils doivent l'économiser »<sup>21</sup> (Hayek 1948[1945], p. 85).

Cette information, et le mécanisme qui incite à en tenir compte, sont intégrés dans le mouvement à la hausse du prix de l'étain. Mais les effets ne se limitent pas au seul marché de l'étain, et vont bien au contraire *se propager à l'ensemble du système économique* :

« l'effet va s'étendre rapidement à travers l'ensemble du système économique et influencer non pas seulement tous les usages de l'étain, mais aussi ceux de ses substituts et des substituts de ses substituts, l'offre de toutes les choses faites avec de l'étain, et leurs substituts, et ainsi de suite »<sup>22</sup> (Hayek 1948[1945], p. 86).

Nous insistons particulièrement sur ce phénomène de propagation car c'est sur ce point que la différence avec la sociologie économique des prix nous paraît la plus fondamentale (voir ci-dessous sect. 1.3) : un prix ne bouge jamais seul, si l'on peut dire, il est relié à tous les autres prix dans le cadre d'un système d'interdépendance qui s'étend à l'ensemble de l'économie. Hayek va jusqu'à qualifier ce mécanisme de « merveille » (*marvel*) :

---

<sup>21</sup> « All that the users of tin need to know is that some of the tin they used to consume is now more profitably employed elsewhere and that, in consequence, they must economize tin » (Hayek 1948[1945], p. 85).

<sup>22</sup> « The effect will rapidly spread throughout the whole economic system and influence not only all the uses of tin but also those of its substitutes and the substitutes of these substitutes, the supply of all the things made of tin, and their substitutes, and so on » (Hayek 1948[1945], p. 86).

« La merveille est que dans un cas comme celui de la raréfaction d'un matériau brut, sans qu'un seul ordre ne soit émis, sans que plus d'une poignée de gens en connaissent la véritable cause, des dizaines de milliers de personnes dont l'identité ne pourrait être connue même après des mois d'enquête, sont incitées à utiliser le matériau ou ses produits plus économiquement ; c'est-à-dire qu'ils vont dans la bonne direction »<sup>23</sup> (Hayek 1948[1945], p. 87).

Bien des années plus tard, il reprendra le même type d'illustration dans un passage de son traité *Droit, législation et liberté* :

« Un industriel va libérer des ressources grâce auxquelles d'autres industriels pourront augmenter leur production, en remplaçant par exemple du magnésium par de l'aluminium ; s'il agit ainsi, ce n'est pas parce qu'il connaîtrait tous les changements de l'offre et de la demande qui, au total, ont rendu l'aluminium moins rare et le magnésium plus rare, c'est parce qu'il apprend l'unique et simple fait que le prix auquel on lui propose de l'aluminium a baissé relativement à celui du magnésium » (Hayek 1982[1976], p. 140).

Si les exemples pris par Hayek sont rares et succincts, chacun des modèles présentés au chapitre précédent nous paraît constituer une bonne illustration de la façon dont l'analyse économique résout le « problème central » formulé par Hayek. Reprenons l'exemple le plus simple de tous, celui d'un changement de demande, et interprétons-le dans le cadre hayekien. Au début du processus, les préférences d'une partie des consommateurs se modifient, au profit d'un bien *A* et au détriment d'un autre bien *B*. Ces consommateurs sont les seuls à être en possession de cette information, qui est bien une « connaissance des circonstances particulières de temps et de lieu », pour reprendre l'expression de Hayek. Ils modifient leurs demandes individuelles de ces deux biens (avec d'éventuels effets en ricochets sur les demandes d'autres biens, mais que nous laissons de côté), ce qui conduit à un changement des prix de liquidation des marchés respectifs des biens *A* et *B*. L'augmentation du prix du bien *A* informe les entrepreneurs de sa rareté accrue, et la baisse du bien *B* les informe de sa moindre rareté. En même temps, ces variations font bien sûr apparaître les incitations à produire davantage de *A* (pour capter des profits) et moins de *B*

---

<sup>23</sup> « The marvel is that in a case like that of a scarcity of one raw material, without an order being issued, without more than perhaps a handful of people knowing the cause, tens of thousands of people whose identity could not be ascertained by months of investigation, are made to use the material or its products more sparingly ; that is, they move in the right direction » (Hayek 1948[1945], p. 87).

(pour limiter les pertes). Réagissant à ces informations, les entrepreneurs tendent à réallouer les capitaux de la branche *B* (et éventuellement d'autres branches) vers la branche *A* qui est devenue particulièrement profitable. Ce faisant, ils augmentent leurs demandes des facteurs de production de *A* et réduisent celles des facteurs de *B*, ce qui modifie à son tour les prix de ces facteurs respectivement à la hausse et à la baisse. Les propriétaires de ces facteurs découvrent alors que la valeur de leur facteur a changé, et ils peuvent décider de le réallouer d'un usage vers un autre, ou d'accroître ou de réduire son utilisation. La connaissance qui est au départ localisée dans l'esprit d'une partie des consommateurs va ainsi être transmise, par le biais du système des prix, vers les entrepreneurs et vers les propriétaires de facteurs qui vont respectivement effectuer les réallocations des capitaux et des facteurs en vue d'adapter l'offre à la demande. Ces processus de décision sont bien, comme on le voit, décentralisés et localisés, le système des prix servant à la fois à diffuser les informations vers les acteurs concernés et à inciter ces derniers à tenir compte des évolutions relatives des raretés des différents biens. Un travailleur dans une branche située en amont de la branche du bien *B* n'a pas besoin de savoir que la demande de l'un des biens qu'il contribue à produire a baissé (s'il le sait, ou en d'autres termes s'il anticipe correctement le changement futur de la demande pour son travail, il peut bien sûr, en cherchant immédiatement une autre occupation, contribuer à accélérer l'ajustement final au changement). Lorsque l'onde de pertes s'est propagée jusqu'à sa branche, la demande pour son travail diminue et son salaire baisse. Le travail étant un facteur convertible, son propriétaire peut alors décider (ou non) de prospecter pour trouver un emploi plus rémunérateur. En choisissant de réallouer son travail sur la base de l'information locale et décentralisée qu'il a reçue, il contribue à résorber un déséquilibre dont il peut ne rien savoir. L'adaptation du système économique au changement initial de préférences requiert en outre une réorganisation globale de l'économie, et non pas seulement une réaction limitée aux marchés des deux biens concernés, réorganisation qui s'opère comme on l'a vu par des variations de prix correspondant à la propagation des ondes de profit et de pertes<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> Évoquons très brièvement le débat sur la « dé-homogénéisation » entre Hayek et von Mises, qui a été lancé il y a une quinzaine d'années par Salerno (1993). Ce dernier s'est posé la question de savoir en quoi consistait le problème central de l'analyse économique dans l'école autrichienne. Partant du constat que Hayek concevait ce problème en termes de *connaissance* alors que von Mises le concevait en termes de *calcul économique*, il a développé toute une série de considérations visant à mon-



### 1.3 La sociologie économique des prix face à ce problème central

Si l'on accepte le diagnostic de Hayek concernant le problème central qui se pose dans un système économique complexe, à savoir celui de la division de la connaissance, et si l'on accepte son analyse sur la fonction du système des prix de marché, qui est de résoudre ce problème, alors on peut se demander quel est, dans cette perspective, l'apport de la sociologie économique des prix. Nous allons apporter une réponse nuancée à cette question, car ce problème de connaissance possède un double aspect : le premier aspect est *abstrait* – c'est l'aspect le plus fondamental – et il concerne les caractéristiques les plus générales de l'économie de marché et du système des prix, alors que le second aspect est au contraire *concret* et concerne les modalités pratiques de la production et de la transmission de connaissance pour les agents économiques. Or, si la sociologie économique des prix ne nous paraît pas susceptible de contribuer à l'analyse du problème central dans sa dimension « abstraite », il nous semble en revanche qu'elle offre des aperçus théoriques et empiriques importants concernant sa dimension « concrète ».

Les sociologues des prix ne cherchent pas, et pour autant que nous le sachions n'ont jamais cherché, à résoudre le problème hayekien (il est même vraisemblable qu'ils ne le connaissent pas, ou tout au moins qu'ils n'y ont pas prêté attention). Il n'est donc pas question de leur reprocher de ne pas le résoudre. Mais compte tenu de l'importance de ce problème en théorie des prix, il est néanmoins intéressant de comprendre pourquoi la sociologie économique n'a pas les bonnes armes pour l'aborder dans son aspect abstrait et fondamental.

Toutes les études de sociologie économique des prix sont fondées sur des *travaux de terrain* réalisés sur des marchés particuliers (White 1981, Baker 1984, Uzzi 1999, Uzzi et Lancaster 2004, Podolny 1993, Benjamin et Podolny 1999, Chiffolleau et Laporte 2004). Or, dès lors que le regard se pose et se fixe sur un marché particulier, il se détourne des caractéristiques abstraites qui permettent de comprendre la nature même du système économique (d'après la conception hayekienne) et qui sont

---

trier, d'une part que ces deux démarches étaient profondément différentes, et d'autre part que la démarche misesienne seule était valable (voir aussi Hoppe 1996 et Hülsmann 1997). Yeager (1994) a au contraire défendu l'idée que les réflexions de Hayek et de von Mises étaient complémentaires et constituaient les deux faces d'une même médaille.

constituées par les relations qu'entretiennent les prix *entre les différents marchés*. Les sociologues contemporains sont fortement attachés à l'enquête de terrain, qui constitue l'une de leurs principales spécificités face aux économistes et à leurs modèles théoriques parfois très irréalistes. Il en résulte chez les sociologues des prix une tendance presque irrésistible à s'intéresser aux conditions concrètes de fonctionnement des marchés, l'article de Baker (1984) en constituant une très belle illustration<sup>25</sup>. *Cette tendance n'est en soi absolument pas condamnable*, il faut bien le préciser et le souligner, et nous évoquerons ses apports concernant les aspects concrets de la communication de l'information dans le chapitre de conclusion. Mais elle a pour conséquence que l'interaction généralisée entre les marchés n'est jamais évoquée en sociologie économique des prix, et donc que l'analyse du fonctionnement global d'une économie de marché reste hors de sa portée. Car une telle analyse implique de s'abstraire des caractéristiques concrètes de l'organisation des marchés particuliers pour ne retenir que les aspects les plus stylisés du fonctionnement du système des prix.

Dans les modèles du chapitre 2 ci-dessus, l'hypothèse a été faite que tous les prix étaient fixés sur des marchés d'enchères. Cette hypothèse est à l'évidence très irréaliste. Une grande partie des prix est, de fait, fixée par les vendeurs, par exemple les prix étiquetés dans les magasins. L'on pourrait donc établir des typologies détaillées des modes de formation des prix, en commençant par la distinction popularisée par Okun (1981) entre marchés d'enchères et marchés de clientèle, puis en présentant les différents types d'enchères d'un côté, les différents modes de fixation des prix par les producteurs de l'autre. Il y aurait là matière à de nombreuses enquêtes de terrain qui seraient loin d'être dénuées d'intérêt. Mais l'hypothèse de départ des modèles du chapitre 2, qui identifie tous les marchés à des marchés d'enchères sans se soucier de leurs modalités concrètes de fonctionnement, est justement destinée à s'abstraire de ces différences entre les mécanismes de fixation des prix car ils ne sont pas pertinents pour le problème traité. Compte tenu du niveau d'abstraction auquel on doit se placer pour résoudre la question de la fonction majeure des prix, ces distinctions doivent être négligées, même si elles peuvent être essentielles sur d'autres plans et pour d'autres problématiques.

---

<sup>25</sup> Baker évoque bien une interdépendance, mais dans un cadre très étroit qui se limite à deux marchés, celui des stock options et celui des produits financiers (actions) sous-jacents.

La sociologie économique des prix, dans la mesure où elle repose sur des enquêtes de terrain, nous semble passer à côté de la caractéristique primordiale du système des prix, qui est de réguler l'interaction entre les marchés des différents biens. Les démarches de la sociologie et de l'économie vis-à-vis de l'explication des prix sont en définitive très différentes. La démarche sociologique se centre sur des marchés particuliers et recherche, au coup par coup si l'on peut dire, les facteurs sociaux influençant les prix. La démarche économique de l'école autrichienne se place à un autre niveau qui est celui du *système* des prix, et elle montre que les facteurs déterminant les prix, qu'ils soient biologiques, psychologiques ou sociaux, n'ont au fond pas une importance majeure pour comprendre la logique de fonctionnement du système des prix de marché.

***Destruction créatrice ou stabilité ?*** La question de la division de la connaissance est étroitement liée à celle de la destruction créatrice. Les variations de prix transmettent des informations aux participants au marché, mais elles provoquent en même temps des transformations de l'appareil productif sous la forme de créations/destructions d'emplois qui modifient les tailles relatives des entreprises et des secteurs. L'analyse économique autrichienne met donc avant tout l'accent sur le *changement*. Or les sociologues des prix s'intéressent au contraire bien davantage à la *stabilité* des marchés. Podolny, par exemple, explique qu'en tant que sociologue il recherche une théorie « structurelle » du marché « en insistant sur les caractéristiques du marché qui conduisent à sa reproduction »<sup>26</sup> (1993, p. 846). Le critère de stabilité qu'il évoque ne nous paraît pourtant pas très satisfaisant : « la plupart des marchés », écrit-il, « sont stables en ce sens que la position d'un producteur sur un marché une année est invariablement un bon prédicteur de sa position l'année suivante »<sup>27</sup>. Or, même si la hiérarchie des entreprises reste assez figée, de nombreux changements ont pu avoir lieu d'une année à l'autre dans les types d'emplois, les méthodes d'organisation, les produits, les techniques de marketing et de production, etc. L'on ne peut parler de « stabilité » qu'en un sens assez superficiel, nous semble-t-il, et en recourant à des critères qui dissimulent les changements continuels qui

---

<sup>26</sup> « In emphasizing the features of the market that are conducive to reproducibility, the model developed here is structural, as the term has been classically applied in both sociology and anthropology » (Podolny 1993, p. 846).

<sup>27</sup> « Even though most markets are stable in the sense that a producer's position in the market one year is invariably a good predictor of its position in the next, mobility clearly occurs » (1993, p. 846).

s'opèrent. Ainsi, non seulement la sociologie économique des prix ne prend pas en compte le problème de la division de la connaissance (et la destruction créatrice correspondante), mais elle le remplace parfois par une préoccupation théorique presque opposée qui est celle de la stabilité.

Il faut ajouter deux remarques. Tout d'abord, les économistes autrichiens ont leur propre version de la « stabilité » et de la « reproduction », mais sous la forme d'un concept purement théorique qui est celui de l'équilibre statique ou de l'« économie en rotation uniforme » (*evenly rotating economy*), pour reprendre l'expression de von Mises (1949). Ce concept décrit une situation limite irréalisable, et pas du tout une situation que l'on pourrait observer dans le monde réel. Ensuite, même si ces sociologues s'intéressent d'abord à la stabilité des marchés, il n'est pas question de prétendre qu'ils négligent l'existence des phénomènes dynamiques. Les deux principales sources potentielles d'instabilité selon Fligstein (2001, p. 70) sont la concurrence par la baisse des prix et la préservation de la firme en tant que coalition politique ; il cite aussi, un peu plus loin dans son texte, les changements de demande, l'« invasion » d'un marché par d'autres firmes, et les actions de l'État (2001, p. 84). Dans la perspective de l'analyse économique, les sources d'instabilité sont beaucoup plus nombreuses et correspondent à celles qui sont énumérées dans la typologie des chocs dynamiques (voir ci-dessus chap. 2, tableau 2.1). Parmi les plus importantes que Fligstein néglige de citer se trouvent les chocs techniques et les chocs monétaires, ces derniers pouvant être, selon la théorie autrichienne, responsables des crises économiques (voir Fillieule 2005 pour une présentation graphique simple de ces chocs dans un cadre macroéconomique autrichien).

## **2. UNE THÉORIE DES PRIX, POUR QUOI FAIRE ?**

Du point de vue de l'utilité pratique, le contraste entre la sociologie économique des prix et le paradigme autrichien est assez saisissant. La première n'a que très peu d'applications pratiques, alors que le second trouve directement à s'appliquer à ce qui a été l'un des problèmes politico-économiques les plus pressants du xx<sup>e</sup> siècle, à savoir la possibilité ou non de faire fonctionner efficacement un système économique développé sur une base collectiviste avec propriété publique des facteurs matériels de production.

## 2.1 En sociologie économique : réduire la volatilité des prix

L'utilité pratique des théories des prix de la sociologie économique est incontestablement très limitée. Leur intérêt est essentiellement théorique et consiste à mettre en évidence l'influence de certains facteurs sociaux sur les prix. Baker (1984) est le seul auteur à tirer de son étude des prix des conclusions pratiques sur l'organisation des marchés. Rappelons le principal résultat empirique de son enquête : la volatilité des prix des stock options est plus forte sur le marché de « grande » taille (avec une moyenne de 70 participants à l'échange environ par période) que sur le marché de « petite » taille (une trentaine de participants à l'échange par période). Sur les marchés de « grande » taille, les risques de comportements opportunistes et les limites de la rationalité conduisent les agents à réduire le nombre de participants avec lesquels ils échangent, ce qui entraîne la formation de plusieurs cliques et du même coup une volatilité accrue du prix des titres par rapport aux marchés de « petite » taille. La « structuration sociale » des marchés – formation ou non de plusieurs cliques – a donc un impact sur la volatilité du prix. Baker affirme que le résultat de son étude conduit à des préconisations en matière d'intervention publique sur les marchés de stock options<sup>28</sup>. En effet, les régulations étatiques ne tiennent pas compte du fait que ces marchés sont socialement structurés. Or, la « grande » taille des marchés et leur structuration particulière entraînent une volatilité du prix que Baker qualifie d'« exacerbée », et qui lui paraît nécessiter des enquêtes et interventions publiques<sup>29</sup>.

L'argument sur lequel il base la présomption de la nécessité d'une intervention publique est le suivant. La structuration sociale des marchés entraîne, nous dit-il, une *distorsion* dans la volatilité, un biais à la hausse sur les grands marchés (volatilité « exacerbée ») et à la baisse sur les petits marchés (volatilité « atténuée »). Cette distorsion signifie qu'il s'instaure un écart positif ou négatif avec la « véritable » volatilité des prix, c'est-à-dire celle qui existerait en l'absence de la structuration sociale

---

<sup>28</sup> « The results of this study have public policy implications made even more important by the recent rapid proliferation of new financial markets » (Baker 1984, p. 807).

<sup>29</sup> « Exacerbated price volatility [on the large market] is inconsistent with the regulatory goal of 'fair and orderly' markets. This makes it incumbent on the Exchanges and their regulators to investigate and ameliorate the detrimental effects caused by trading in large crowds » (Baker 1984, p. 807).

des marchés. Il peut en résulter, ajoute-t-il, une mauvaise allocation des fonds : les investisseurs les plus averse au risque éviteront les « grands » marchés (qui sont plus risqués du fait de leur volatilité plus élevée), alors que ceux qui sont les moins averse au risque encombreront ces « grands » marchés et y accroîtront encore la volatilité. Les fonds d'investissements pourraient donc ne pas être répartis correctement entre les deux types de marchés :

« Bien que l'on ne puisse que spéculer sur les effets de tels schémas de migration [des investisseurs], l'attraction des spéculateurs vers un marché où la volatilité des prix est déjà exacerbée pourrait entraîner des prix encore plus volatiles ; au pire, ceci pourrait créer une sorte de bulle spéculative. L'attraction des investisseurs les plus averse au risque vers un marché à basse volatilité du prix pourrait conduire à une diminution supplémentaire de la volatilité, mais elle pourrait au contraire, en augmentant la taille, contrebalancer la baisse de volatilité et aboutir à exacerber la volatilité du prix »<sup>30</sup> (Baker 1984, p. 807-808).

Ces considérations de Baker appellent une série de remarques critiques.

(1) Tout d'abord, ce phénomène de surencombrement relatif des deux types de marchés n'est qu'une possibilité qui n'est pas mise en évidence par les données de Baker. C'est un phénomène qui a une certaine vraisemblance compte tenu des raisonnements que l'on peut faire a priori en classant les investisseurs en deux groupes, ceux qui sont le plus averse au risque et ceux qui le sont le moins. Mais un tout autre type d'enquête, assez difficile à réaliser, serait requis pour montrer que ces effets potentiels de la volatilité sur les flux de fonds investis se réalisent effectivement. En outre, comme Baker semble lui-même le reconnaître dans la citation ci-dessus, les différences de volatilité n'ont pas nécessairement des effets déséquilibrants. Car si les investisseurs les moins averse au risque affluaient vers les « grands » marchés, ils contribueraient à y augmenter la volatilité et donc le risque, ce qui correspondrait bien à ce qu'ils recherchent ; et si le risque y devenait trop fort ils abandonneraient ces marchés, dont la taille diminuerait de même que le risque :

---

<sup>30</sup> « Although one may only speculate about the effects of such migration patterns, the attraction of speculators to a market with already exacerbated price volatility might result in even more volatile prices ; in the extreme, this might create a speculative bubble of some sort. The attraction of conservative investors to a market with lowered price volatility could result in a further decrease in price volatility, but it could instead, by increasing size, counterbalance lowered volatility and start to exacerbate price volatility » (Baker 1984, p. 807-808).

on a bien ici un mécanisme potentiellement équilibrant. Un raisonnement similaire s'applique aux investisseurs les plus averses au risque : s'ils affluaient sur les « petits » marchés pour fuir le risque, ils pourraient les encombrer au point d'accroître leur taille, et d'augmenter la volatilité et le risque à des niveaux qui leur déplairaient. Dans ce cas, certains d'entre eux abandonneraient ces marchés (ils orienteraient ailleurs leurs investissements), ce qui limiterait leur taille et ramènerait le risque à une valeur acceptable. L'existence et le fonctionnement de ces deux types de marchés semblent à eux seuls prouver que ces mécanismes équilibrants sont bel et bien à l'œuvre puisque la situation ne dégénère ni en bulle spéculative explosive sur les « grands » marchés, ni en instabilité cyclique sur les « petits ». Et ceci vient, au fond, de ce que les investisseurs ont de multiples possibilités d'investissement, qui ne sont évidemment pas limitées aux marchés de stock options, ni même aux marchés d'actions (un investisseur très averse au risque peut par exemple choisir d'investir dans des obligations d'État ou d'entreprises solides).

(2) Baker évoque la « vraie » (*true*) volatilité des prix, qu'il définit comme la volatilité qui s'instaurerait en l'absence de toute structuration sociale. Il considère que cette structuration introduit une distorsion dans le fonctionnement du marché, et donc que la « vraie » volatilité constitue un objectif normatif à atteindre grâce à une intervention extérieure, vraisemblablement une régulation étatique. Sa conception est tout de même assez curieuse car elle suppose que l'on puisse concevoir un marché sans structuration sociale. Il est clair que si la définition de la structuration est suffisamment large – absence de clique, une clique, plusieurs cliques –, alors un marché est nécessairement structuré puisque ces trois cas forment un ensemble exhaustif. Concevoir un marché sans structuration suppose donc une définition plus restrictive. Baker semble ici vouloir définir la structuration comme l'existence simultanée de plusieurs cliques qui accroissent la volatilité. La formation de cliques provient – il l'a montré de façon convaincante – de l'existence de véritables obstacles à l'échange : risque d'opportunisme, coût en temps de la recherche de participants potentiels à l'échange. Un « grand » marché sans structuration sociale apparaît donc, à la lumière de sa propre théorie, comme irréalisable en pratique et concevable seulement en théorie, en imagination. Dès lors, comment pourrait-on considérer l'absence de structuration comme un idéal par rapport auquel évaluer le fonctionnement d'une institution existante ? Il n'a pas grand sens, d'un point de vue normatif, de comparer les caractéristiques émergentes d'un système social concret dans lequel les acteurs

s'adaptent à certaines limites de leur rationalité, à une situation fictive dans laquelle ces limites sont censées avoir disparu. Cela a d'autant moins de sens que Baker n'indique pas comment on pourrait s'y prendre pour faire disparaître ces obstacles et coûts de l'échange (sans faire disparaître ce marché par la même occasion !). En étant peut-être un peu sévère, nous pourrions dire que Baker est pris ici en flagrant délit d'irréalisme – de cet irréalisme qui est souvent reproché aux économistes lorsque les hypothèses de leurs modèles semblent par trop éloignées du monde réel.

(3) Même si le concept de « vraie » volatilité nous paraît largement arbitraire, admettons ici que la volatilité sur les « grands » marchés soit jugée trop forte et qu'une intervention de l'État soit envisagée pour la réduire. Quelle intervention faudrait-il mettre en place ? La seule mesure citée par Baker est celle qui consisterait à limiter la taille des marchés<sup>31</sup>. Il ne précise pas comment on pourrait s'y prendre mais il paraît évident qu'il faudrait avoir recours à la contrainte étatique. Ce serait, nous dit-il, une « façon efficace » de limiter la volatilité du prix. Il est difficile à la lecture de son texte de savoir de savoir s'il est favorable ou non à cette mesure dont il reconnaît qu'elle serait « excessivement impopulaire ». Quoi qu'il en soit, il nous semble que Baker néglige ici complètement de tenir compte des coûts et inconvénients d'une telle intervention. Essayons d'imaginer comment l'État pourrait limiter le nombre de participants à un marché de stock options. Établir un quota de participants ne suffirait évidemment pas, il faudrait décider qui participera au marché pendant telle période et qui n'y participera pas. Ceci supposerait de réaliser – pour chaque marché – une liste des participants potentiels, de faire une liste d'attente, de mettre en place un système de roulement qui serait jugé satisfaisant (efficace et juste) par les participants, etc. Il faudrait donc faire fonctionner sur fonds publics une institution supplémentaire chargée d'intervenir sur *tous* les marchés de stock options des États-Unis (et du monde ?). Non seulement une telle intervention n'améliorerait pas nécessairement le fonctionnement de ces marchés (voir le point (1) ci-dessus), mais elle serait à coup sûr très coûteuse puisqu'elle impliquerait la création d'une institution et d'organismes chargés de mettre en place la nouvelle réglementation, de s'assurer de son application, et de proposer d'éventuelles améliorations de cette réglementation

---

<sup>31</sup> « [The regulatory goal of 'fair and orderly' markets] makes it incumbent on the Exchanges and their regulators to investigate and ameliorate the detrimental effects caused by trading in large crowds. Limiting the size of crowds might be an effective (though exceedingly unpopular) way to accomplish this » (Baker 1984, p. 807).



(améliorations qui exigeraient probablement des financements supplémentaires en matière de recherche). Bref, dès lors que l'on tient compte des coûts et conséquences globales de l'intervention, on pressent que la mise en place d'une telle mesure visant simplement à réduire la volatilité d'un type de prix peut causer beaucoup plus de problèmes qu'elle n'est censée en résoudre, et coûter plus cher que ce qu'elle pourrait éventuellement apporter en améliorant le fonctionnement des marchés. Terminons par une remarque plus générale sur la question des « défaillances du marché » (*market failures*). Jusqu'aux années 1960, il suffisait de pointer du doigt une défaillance du marché pour que la plupart des économistes considèrent que l'État devait intervenir pour corriger ce défaut (Coase 1988, p. 20). Par la suite, et en particulier sous l'influence de Coase (1960) et de Buchanan (1962), une conception plus équilibrée et plus rigoureuse de l'intervention publique a été développée, qui mettait en balance les défaillances du marché et celles de l'État (*government failures*). Baker nous semble faire preuve d'une certaine naïveté ou alors d'un biais pro-interventionniste en préconisant une réglementation étatique pour corriger une conséquence du fonctionnement des marchés de « grande » taille, dont il n'a pas vraiment prouvé la nocivité. D'autant que, même s'il l'avait prouvée, cela ne suffirait pas à justifier *ipso facto* une intervention puisque cette dernière pourrait elle aussi présenter des inconvénients qu'il faudrait placer en regard de ceux résultant du fonctionnement du marché.

## **2.2 En économie autrichienne : le débat sur l'efficacité du collectivisme**

Si les applications pratiques de la sociologie économique des prix sont très peu nombreuses, et dans le cas du travail de Baker (1984) assez peu convaincantes, le paradigme autrichien trouve en revanche une application directe à ce qui peut être considéré comme le problème politico-économique le plus important qui se soit posé au <sup>xx</sup>e siècle : le problème de savoir si l'efficacité productive d'un système économique développé serait plus grande dans un régime fondé sur la propriété privée (capitalisme) ou sur la propriété publique (collectivisme) des facteurs de production. Il s'agit en d'autres termes de répondre à la question fondamentale : quel est le système économique le plus efficace pour produire des richesses, le système décentralisé et concurrentiel de l'économie de marché ou bien le système centralisé et planifié du collectivisme ?

Sur cette question aussi, les travaux de Hayek peuvent nous servir de fil conducteur. Ses analyses sur la division de la connaissance ont été développées au même moment où il s'est intéressé et a contribué au grand débat sur la possibilité de la planification centrale, qui avait été lancé par von Mises dans un article célèbre paru en 1920 (von Mises 1935[1920]). Cette question présente bien sûr un aspect moral, car l'on peut être partisan ou adversaire de la propriété privée des moyens de production pour des raisons purement idéologiques. Mais elle a aussi une dimension strictement scientifique puisqu'elle peut être formulée en termes d'adéquation d'un moyen (le système économique) à une fin (la production de richesse dans le langage des économistes classiques, et l'allocation des ressources rares à usages alternatifs dans le langage néo-classique de Robbins 1947[1935]). La comparaison entre capitalisme et collectivisme est de ce point de vue passible d'une analyse objective respectant comme il se doit le principe de la neutralité axiologique<sup>32</sup>.

Nous avons vu (section 1.2) une série d'arguments et d'illustrations théoriques tendant à mettre en lumière la façon dont l'économie de marché engendre et mobilise les connaissances et informations nécessaires à une allocation rationnelle des ressources. La question est donc de savoir comment une autorité centrale de planification pourrait faire au moins aussi bien, si ce n'est mieux, pour mobiliser la connaissance en vue d'allouer les ressources productives pour satisfaire au mieux les besoins de la population. Que doit faire l'autorité centrale de planification ? Comment doit-elle s'y prendre pour allouer ainsi les ressources de façon rationnelle ? La discussion est évidemment complexe, et il n'est pas question ici d'entrer dans les détails. Nous nous contenterons de présenter les aspects qui sont les plus directement liés au problème de la division de la connaissance et du fonctionnement du système des prix<sup>33</sup>.

L'origine du débat se trouve donc dans l'article de von Mises déjà cité

---

<sup>32</sup> « It was not the possibility of planning as such which has been questioned on the grounds of general considerations but the possibility of successful planing, of achieving the ends for which planning was undertaken » (Hayek 1948, p. 149). Pour une brève notice synthétique sur la neutralité axiologique, voir Fillieule (2001).

<sup>33</sup> Les textes de référence côté « autrichien » sont ceux de Mises (1935[1920], 1949, p. 685-711) et de Hayek (1948[1935a], 1948[1935b], 1948[1940]), ainsi que les deux ouvrages de Hoff (1981[1938]) et de Lavoie (1985). Une très large sélection de textes des divers protagonistes de ce débat a été éditée par Boettke (2000) en neuf volumes.

(1935[1920]). Des auteurs antérieurs avaient repéré le problème, comme par exemple l'économiste hollandais Pierson (dans un article publié dès 1902) et Max Weber dans son étude sur l'économie sans monnaie dans *Économie et société*<sup>34</sup>. Mais c'est bien von Mises qui, le premier, a présenté l'argument de la façon la plus décisive et la plus probante. Une économie développée utilise une multitude de facteurs de production qui sont employés dans de nombreux processus « détournés » (*roundabout*, d'après l'expression de Böhm-Bawerk), c'est-à-dire des processus composés d'une longue série d'étapes successives au cours desquelles les facteurs originaires « terre » sont peu à peu transformés en biens de consommation finale. Dans ces conditions, une difficulté fondamentale se présente pour évaluer les facteurs de production, c'est-à-dire pour juger de la pertinence de leur utilisation à telle ou telle étape pour produire tel ou tel bien. Une estimation purement subjective de la valeur de ces facteurs serait possible, nous dit von Mises (1935[1920], p. 96), pour un fermier isolé qui devrait par exemple choisir entre développer son activité de chasse ou bien son activité agricole. Mais dans un système développé où les processus de production sont à la fois longs, nombreux et entremêlés, une évaluation précise par une mesure des valeurs est indispensable<sup>35</sup>. Le problème est, en d'autres termes, celui de savoir comment imputer, aux facteurs de production des différentes étapes, les valeurs subjectives que les agents économiques attribuent aux biens de consommation. Or ces valeurs subjectives, par lesquelles les gens jaugent la satisfaction de leurs besoins, ne peuvent pas servir d'instruments de mesure car elles sont de nature purement ordinale<sup>36</sup>. L'économie de marché fondée sur l'échange généralisé fournit en revanche, grâce aux prix qui sont les valeurs d'échange objectives

---

<sup>34</sup> « L'affirmation qu' 'on trouvera bien' ou qu' 'on inventera bien' un système de calcul adéquat, pour peu qu'on veuille bien s'attaquer pour de bon au problème de l'économie sans argent, ne nous fait guère progresser : il s'agit en effet d'un problème fondamental de toute 'socialisation intégrale' et il ne saurait être question d'instaurer une 'économie planifiée' rationnelle tant qu'on n'a pas découvert sur ce point absolument décisif le moyen de mettre sur pied un 'plan' rationnel » (Weber 1995[1956], p. 152-153 ; ce passage est cité par Hayek 1948, p. 144).

<sup>35</sup> « Here the roundabout processes of production are many and each is very lengthy [...] so that one cannot apply merely vague valuations, but requires rather more exact estimates » (von Mises 1935[1920], p. 96).

<sup>36</sup> L'expression d' « ordinalité » des préférences est due à Pareto. Von Mises ne l'emploie pas ici et se contente d'écrire que : « Judgments of [subjective] value do not measure ; they merely establish grades and scales » (1935[1920], p. 96-97).

entre les biens et la monnaie, une unité de mesure et de calcul. Les producteurs utilisent cette unité de mesure pour calculer leurs dépenses et leurs revenus anticipés, ce qui leur permet de savoir s'ils peuvent utiliser un facteur en plus grande quantité ou si au contraire ils doivent en laisser des portions à la disposition d'autres branches de production où ce facteur va satisfaire des besoins que les consommateurs jugent plus urgents<sup>37</sup>. Sans le calcul économique qui découle du système de l'échange marchand et de l'emploi de la monnaie, « tous les processus les plus détournés de la production capitaliste seraient des tâtonnements dans le noir »<sup>38</sup> (von Mises 1935[1920], p. 101).

Or c'est là précisément la difficulté qui va apparaître selon von Mises dans un régime collectiviste. La propriété privée des facteurs de production étant supprimée, ces derniers ne sont plus échangés, et n'ont donc plus de prix de marché. Il n'y a dès lors plus moyen de déterminer si l'emploi de telle unité de tel facteur convertible a davantage de valeur dans ce processus ou dans cet autre. Il n'est en d'autres termes plus possible d'imputer les valeurs subjectives (que les agents attribuent aux biens de consommation) aux multiples facteurs de production à utiliser dans les étapes plus ou moins éloignées et dans les divers processus. Même si des objectifs étaient fixés pour les quantités à produire des différents biens de consommation, l'allocation des facteurs aux différents processus et aux différentes étapes de production serait beaucoup trop complexe pour être réalisée sans l'outil de calcul que constitue le système des prix monétaires<sup>39</sup>. Von Mises remet donc fondamentalement en cause dans son article la rationalité et même la possibilité d'un régime collectiviste dans lequel l'appropriation commune des facteurs matériels de production conduit logi-

---

<sup>37</sup> « Anyone who wishes to make calculations in regard to a complicated process of production will immediately notice whether he has worked more economically than others or not ; if he finds, from reference to the exchange-relations obtaining in the market, that he will not be able to produce profitably, this shows that others understand how to make a better use of the goods of a higher order in question » (von Mises 1935[1920], p. 97-98).

<sup>38</sup> « Without [monetary calculation], all production involving processes stretching well back in time and all the longer roundabout processes of capitalistic production would be gropings in the dark » (von Mises 1935[1920], p. 101).

<sup>39</sup> « The human mind cannot orientate itself properly among the bewildering mass of intermediate products and potentialities of production without [the aid of some kind of economic calculation]. It would simply stand perplexed before the problems of management and location » (von Mises 1935[1920], p. 103).

quement à la disparition de leurs prix de marché<sup>40</sup>.

L'article de von Mises visait essentiellement les conceptions marxistes selon lesquelles un régime collectiviste pouvait être organisé sans prix de marché, en prenant *l'heure de travail* comme unité de mesure de la valeur. Une partie de l'article est donc consacrée à montrer que l'heure de travail ne peut servir pas servir à calculer la valeur des facteurs de production, d'une part parce qu'elle ne peut pas tenir compte de la valeur des ressources naturelles (puisque ces dernières ne sont pas produites par du travail), et d'autre part parce que les qualités de travail sont hétérogènes et que toute règle administrative visant à définir leur valeur relative serait largement arbitraire.

Le débat sur la possibilité et l'efficacité d'un régime collectiviste s'est par la suite noué entre les économistes « Autrichiens » d'un côté et des économistes néo-classiques de l'autre<sup>41</sup>. Ces derniers ont, dans une *première phase*, répondu à l'argument de von Mises en expliquant que le problème de la rationalité de l'allocation des facteurs de production en régime collectiviste pouvait être résolu grâce à l'appareil des équations de l'équilibre général walrasien (Taylor 1929, Roper 1929, Dickinson 1933). Il s'agissait donc pour le planificateur central d'utiliser « le dispositif par lequel l'économie théorique explique la formation des prix et la direction de la production dans un système concurrentiel »<sup>42</sup>, et de l'appliquer à l'organisation de la production. Pourtant, comme le souligne Hayek, la difficulté cruciale n'est alors pas de connaître la forme des équations. Elle est d'une part de pouvoir les résoudre

---

<sup>40</sup> « As soon as one gives up the conception of a freely established monetary price for goods of a higher order, rational production becomes completely impossible. Every step that takes us away from private ownership of the means of production and from the use of money also takes us away from rational economics » (von Mises 1935[1920], p. 104).

<sup>41</sup> Si l'on assimile parfois aujourd'hui un peu rapidement le courant néo-classique au libéralisme économique, un peu de profondeur historique montre qu'il n'en est rien (voir aussi sur ce point de Vroey 2002). À partir des années 1920, les principaux économistes qui ont argumenté en faveur de la faisabilité et de l'efficacité du collectivisme appartenaient au courant néo-classique standard issu de Marshall (1920) et surtout en l'occurrence de Walras (1874) : en plus des auteurs qui vont être évoqués ci-dessous comme Dickinson, Lange et Taylor, l'on peut par exemple citer le futur Prix Nobel Kenneth Arrow (Arrow et Hurwicz 1960). Ceci n'a rien d'étonnant dès lors que la défense du collectivisme a pris, comme on va le voir dans la deuxième phase du débat, un tournant nettement walrasien.

<sup>42</sup> « The apparatus by which theoretical economics explains the formation of prices and the direction of production in a competitive system » (Hayek 1948, p. 152).

rapidement, et surtout, d'autre part, de connaître avec précision l'ensemble de leurs paramètres<sup>43</sup>. Et non seulement faut-il connaître ces paramètres, mais il faut pouvoir les rectifier rapidement dans les équations dès lors qu'ils se trouvent modifiés par une cause ou une autre. Trois obstacles majeurs vont alors se dresser devant le planificateur collectiviste, qui sont en relation directe avec la question de la division de la connaissance. D'abord, la masse d'informations requises : chaque facteur de production (place au sol, outil, machine, bâtiment, etc.) doit être connu et pris en compte avec sa localisation, son âge et son degré d'usure. Ensuite, la connaissance des techniques de production : elles sont supposées « données » dans les modèles formels d'équilibre général walrasien, mais comment une connaissance ponctuelle, localisée et évolutive des ouvriers, techniciens et ingénieurs pourrait-elle être considérée comme « donnée » au planificateur ? Il y a là, non pas seulement une impossibilité pratique liée à la quantité des informations nécessaires, mais une absurdité liée à la nature même de ce type de connaissance. Enfin, le planificateur doit aussi connaître la liste, constamment changeante elle aussi, de tous les biens de consommation, leurs qualités, quantités et localisations. Si en outre le planificateur souhaite respecter les goûts des consommateurs, alors il devra connaître leurs préférences et être informé rapidement de leurs changements. Il devra même essayer d'anticiper ces changements de goûts, pour être en mesure d'organiser dès maintenant une production qui satisfera des besoins qui ne seront exprimés que dans le futur. En résumé, selon cette conception du fonctionnement du collectivisme, le Bureau de planification centrale est censé être en possession de toutes les informations et connaissances nécessaires à l'allocation des ressources, et il ne lui reste plus qu'à résoudre le système des équations simultanées définissant l'équilibre général. Cette « solution » se heurte à l'évidence de façon frontale au problème de la division de la connaissance. Ou plus exactement, elle suppose implicitement que ce problème est résolu sans donner la moindre indication concrète de la façon dont il pourrait l'être. Car d'une part les éléments d'information dont le Centre est censé disposer ne lui sont pas « donnés », et d'autre part, si l'on accepte les arguments de Hayek, cette masse de connaissances – de par sa nature même et de par sa très grande complexité – ne

---

<sup>43</sup> « What is practically relevant here is not the formal structure of this system but the nature and amount of concrete information required if a numerical solution is to be attempted and the magnitude of the task which this numerical solution must involve in any modern community » (Hayek 1948, p. 153).

peut pas être centralisée. Et si le Centre ne dispose pas de cette connaissance, il est évidemment dans l'incapacité de résoudre le système d'équations d'équilibre et d'allouer rationnellement les ressources.

Vers le milieu des années 1930, le débat est entré dans une *seconde phase* dans laquelle les économistes néo-classiques défenseurs du collectivisme ont proposé une solution « concurrentielle » et « décentralisée » au problème posé par la division de la connaissance (Lange 1936 et 1937, Dickinson 1939 ; Hayek (1948[1940]) et von Mises 1949, p. 701-706 leur ont répondu). Cette solution consistait à imaginer une procédure destinée à mimer l'allocation des facteurs de production telle qu'elle est réalisée en économie de marché, (1) en décentralisant une partie des décisions de production vers les directeurs des unités de production, et (2) en organisant un échange d'information entre ces directeurs et le Bureau central de planification. Le Centre affiche une liste de prix que l'on peut appeler des « prix paramétriques » pour les distinguer des prix de marché et pour signifier qu'ils vont devoir être considérés comme des paramètres par les directeurs des unités de production. Ces directeurs calculent, sur la base de ces prix, quelles quantités de facteurs ils souhaitent se procurer de façon à maximiser leur « profit paramétrique ». Ils expriment donc des demandes potentielles (qui ne seront pas nécessairement satisfaites) et ils offrent les quantités de produits correspondant à leurs possibilités de production courante. Le Centre n'étant plus supposé omniscient, il n'affiche pas d'emblée des prix d'équilibre. Des excès d'offre vont donc apparaître sur certains marchés, et des excès de demande sur d'autres. Ce sont les directeurs eux-mêmes qui font remonter vers le Centre l'information sur ces excès d'offre ou de demande, et ce sont eux aussi qui effectuent les calculs d'optimisation de la production sur la base des prix paramétriques, d'où le caractère « décentralisé » de cette procédure. Le Bureau de planification centrale est ensuite chargé de diminuer le prix des biens pour lesquels un excès d'offre est constaté, et d'augmenter le prix de ceux pour lesquels un excès de demande est constaté, donnant ainsi au processus son caractère « concurrentiel » en simulant la loi de l'offre et de la demande. Une nouvelle liste de prix est affichée, sur laquelle vont le baser les directeurs pour déterminer leurs nouvelles offres et demandes courantes, et ainsi de suite (Picard 1979 présente des modèles mathématiques détaillés des différents types de procédures qui ont pu être envisagés).

Ce mécanisme de « quasi-marché » permet de dépasser les conceptions antérieures du collectivisme qui reposaient sur l'hypothèse très invraisemblable d'un Cen-

tre omniscient et omnipotent. Mais il est lui-même loin d'être exempt de défauts. Hayek (1948[1940]) en indique toute une série dont voici les principaux. Tout d'abord, ce système de prix paramétriques serait nécessairement plus lent que celui d'une économie de marché, à cause des procédures bureaucratiques à mettre en œuvre pour la transmission et la vérification des informations<sup>44</sup>. Ce système serait aussi beaucoup moins détaillé car il serait impossible en pratique de tenir compte de l'ensemble des types de biens avec leur qualité, leur emplacement et leur état d'usure spécifiques<sup>45</sup>. En outre, si des variations soudaines surviennent dans les ratés relatifs des biens (ce qui arrivera fréquemment), il sera impossible aux directeurs concernés d'y réagir immédiatement car ils seront tenus d'attendre que la procédure administrative de fixation des prix suive son cours. Les anticipations ne pourraient pas non plus jouer, dans la procédure du « quasi-marché », le rôle qu'elles jouent dans la dynamique d'une économie de marché. Même si un directeur croit ou sait qu'un prix va baisser, il ne peut agir sur la base de cette information. Il doit conformer ses décisions aux prix indiqués par le Centre et attendre que ce dernier affiche officiellement la baisse du prix. Le régime collectiviste a de ce point de vue un aspect étroitement réactif alors qu'une économie de marché est entièrement tournée vers l'anticipation de l'avenir, avec bien entendu les risques d'erreur que cela implique, mais aussi avec des capacités d'adaptation nettement plus rapides à des circonstances changeantes. Les changements de méthodes de production, si importants pour l'amélioration de la productivité du travail, seraient eux aussi très laborieux puisqu'ils nécessiteraient au préalable de convaincre le Bureau de planification centrale qu'il faudrait produire autrement. Bref, si l'on en croit Hayek, un régime collectiviste qui serait organisé sur la base de cette procédure de planification décentralisée serait très loin de bénéficier de l'efficacité productive d'une économie de marché. Les processus de découverte, de transmission et d'utilisation des informations et connaissances seraient beaucoup trop rudimentaires pour permettre de résoudre de

---

<sup>44</sup> « It is clear that, while economic efficiency demands that prices should be changed as promptly as possible, practicability would confine actual changes to intervals of fair length » (Hayek 1948, p. 193).

<sup>45</sup> « That the price-fixing process will be confined to establishing uniform prices for classes of goods and that therefore distinctions based on the special circumstances of time, place, and quality will find no expression in prices is probably obvious. Without some such simplification, the number of different commodities for which separate prices would have to be fixed would be practically infinite » (Hayek 1948, p. 193).



façon satisfaisante le problème de la division de la connaissance et allouer les ressources en vue de satisfaire les besoins jugés plus importants par les consommateurs (ou par le Bureau de planification).

Cette application pratique de l'analyse économique autrichienne des prix paraît en effet beaucoup plus importante que toutes celles qui pourraient éventuellement être tirées de la sociologie économique des prix. Elle met aussi bien en évidence toute la distance qui sépare le paradigme autrichien issu de von Mises et Hayek du paradigme néo-classique standard. Car ce dernier intègre pleinement dans son appareil logico-déductif les procédures de planification décentralisée et doit donc défendre, non seulement la possibilité d'un ordre collectiviste, mais aussi son efficacité et même son optimalité (au sens de Pareto). Le paradigme autrichien, de son côté, permet d'emblée, par ses considérations sur le calcul économique (von Mises) et sur la division de la connaissance (Hayek), de comprendre qu'un régime collectiviste ne pourrait pas fonctionner efficacement et qu'il serait même absurde de lui attribuer une quelconque « optimalité ». L'expérience historique semble avoir largement donné raison aux « Autrichiens », mais il faut néanmoins remarquer qu'elle n'est pas entièrement probante car les régimes collectivistes du xx<sup>e</sup> siècle n'appliquaient pas ces procédures de planification décentralisée (ils se contentaient de procédures plus rudimentaires), et surtout ils bénéficiaient d'une très grande masse d'informations générées par les économies de marché, en particulier concernant les prix relatifs des ressources naturelles et les méthodes de production.

### **3. UNE NOUVELLE QUERELLE DES MÉTHODES ?**

L'une des différences les plus visibles entre les modèles autrichiens présentés au chapitre 2 et les travaux de sociologie économique analysés au chapitre 1 est que les premiers sont purement théoriques alors que les seconds ont une dimension empirique très prononcée. Ces enquêtes sociologiques sont en effet centrées sur des terrains particuliers et font un grand usage des statistiques. Les modèles autrichiens, en revanche, se placent délibérément sous des hypothèses irréalistes qui sont destinées à isoler par la pensée les différents types de chocs et analyser les enchaînements de causes à effets provoqués par ces chocs. Ne se trouve-t-on donc pas en face d'une nouvelle version de la fameuse « querelle des méthodes » (*Methodens-*

trait) qui avait opposé, à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, le fondateur de l'école autrichienne d'économie Carl Menger au chef de file de l'école historique allemande Gustav Schmoller ? La section 3.1 sera consacrée à une présentation des conceptions de Menger en matière de méthodologie, et la section 3.2 appliquera ces conceptions aux travaux de sociologie économique des prix, et montrera que ces travaux sociologiques sont dans une certaine mesure – mais pas totalement – passibles de la critique que Menger adressait aux auteurs historicistes de son époque.

Rappelons très brièvement quelle était cette fameuse « querelle des méthodes »<sup>46</sup>. L'école historique allemande est née dans les années 1840 avec des auteurs comme Roscher, Hildebrand et Knies<sup>47</sup>. Elle défendait une conception historiciste de la discipline économique, selon laquelle l'économiste devait se cantonner à l'histoire et l'analyse des faits (et en particulier à l'histoire comparée de l'évolution économique des nations), et elle rejetait la possibilité qu'il puisse exister des lois économiques générales, valables en tout temps et en tout lieu. Gustav Schmoller devint, vers la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, le chef de file d'une « nouvelle » école historique allemande qui disposait alors d'une très forte influence institutionnelle dans le monde universitaire allemand. C'est dans ce contexte que Menger lança en 1883 la fameuse « querelle » en prenant le contre-pied de ces thèses historicistes en vigueur et en affirmant que l'un des objectifs de la recherche économique était bel et bien de découvrir des lois universelles tout à fait similaires dans leur forme à celles mises en évidence par les sciences de la nature (Menger 1996[1883]).

### **3.1 Les conceptions méthodologiques de Menger**

Menger part de l'idée que le monde des phénomènes peut être abordé de deux points de vue différents. Un point de vue *individuel* d'une part, qui fait apparaître les phénomènes sous leur aspect « concret », délimité dans le temps et l'espace. Un point de vue *général* d'autre part, qui subsume les phénomènes concrets sous des « formes » (ou « types ») et fait aussi apparaître les « relations » générales entre ces

---

<sup>46</sup> Nadeau (1999, 2005) présente une analyse très fine du point de vue de Menger dans cette querelle. Voir aussi Jessua (2005) pour une présentation plus générale.

<sup>47</sup> Wilhelm G. F. Roscher (*Grundriss zu Vorlesungen über die Staatswirtschaft nach geschichtlicher Methode*, 1843), Bruno Hildebrand (*Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft*, 1848), Karl G. A. Knies (*Die politische Ökonomie vom geschichtlichen Standpunkte*, 1853).

phénomènes, c'est-à-dire les « lois » (lois de succession, de développement, de co-existence). Dans ce cadre, la discipline économique a, comme toutes les autres disciplines scientifiques, une triple dimension : (1) une dimension *historique* qui adopte le point de vue « individuel » et étudie les phénomènes dans leur aspect concret, et à laquelle se rattachent les enquêtes statistiques, (2) une dimension *théorique* qui adopte le point de vue « général » et vise à étudier les « types » et les « lois » des phénomènes économiques<sup>48</sup>, et (3) une dimension *pratique* qui vise à élaborer les mesures de politique économique et les principes des finances publiques. Menger cite comme exemples de « formes » ou « types » les phénomènes généraux de l'échange, de l'offre, de la demande, du prix, du loyer, de la monnaie, du taux d'intérêt ; comme exemples de « lois », il cite la baisse (resp. hausse) du prix d'une marchandise lorsque son offre augmente (resp. diminue) ou lorsque sa demande diminue (resp. augmente), l'accroissement des prix quand la quantité de monnaie augmente, la baisse du taux d'intérêt lorsque les gens épargnent davantage et que le capital s'accumule, et l'augmentation du loyer de la terre sous l'effet de l'accroissement de la population (1996[1883], p. 2, p. 96). Il précise que la connaissance « générale » est tout aussi importante que la connaissance des phénomènes « individuels ». Sans la possibilité de connaître les « formes » et « lois » générales, nous ne pourrions pas classer les phénomènes, notre compréhension du monde serait limitée à l'« observation immédiate », et nous serions privés de tout moyen de prédiction et de contrôle.

Menger opère ensuite une distinction très importante entre deux types d'orientations de l'entreprise théorique, distinction qui va jouer un rôle essentiel dans son attaque contre les historicistes de l'école allemande de son temps. La recherche théorique peut selon lui adopter, (1) soit une orientation *empirico-réaliste*, (2) soit une orientation *exacte*. La démarche « empirico-réaliste » consiste à établir des types et des lois en se basant sur l'observation des phénomènes réels. Il s'agit donc d'une démarche de nature inductive, qui conduit à mettre en évidence ce qu'il appelle des « lois empiriques » et que nous pourrions plutôt qualifier de « généralisations empiriques » : des relations de succession ou de coexistence qui s'avèrent vraies en géné-

---

<sup>48</sup> « Theoretical economies [...] have the task of investigating the empirical forms and laws (the general nature and general connection) of economic phenomena » (Menger 1996[1883], p. 3).

ral d'après les observations effectuées sur la réalité empirique<sup>49</sup>. La démarche « exacte » est bien différente et beaucoup plus exigeante puisqu'elle consiste à établir des types et des lois dont la validité est « absolue » et ne souffre aucune exception<sup>50</sup>. La recherche scientifique parvient à ces lois exactes en découvrant les éléments typiques les plus simples du domaine concerné, puis en analysant les façons dont ces éléments se combinent pour constituer les phénomènes plus complexes. Ainsi, les atomes sont les éléments simples exacts de la chimie, les besoins humains, les ressources naturelles, et le désir d'une satisfaction aussi complète que possible de ces besoins sont les éléments simples exacts de l'économie. Les types et lois « exacts » entretiennent avec la réalité observable une relation plus distendue, si l'on peut dire, que les types et lois « empiriques ». Car les types exacts peuvent ne pas exister dans le monde réel (leur existence est, pour une part, conceptuelle<sup>51</sup>), auquel cas les lois exactes (qui relient ces types exacts) tirent leur validité de la rigueur du raisonnement sur lequel elles reposent et non pas d'une comparaison avec la réalité empirique<sup>52</sup>. Il illustre sa distinction empirique/exact à partir de l'exemple d'un effet de la hausse de la demande d'un bien sur son prix : la loi exacte se place dans le cadre d'hypothèses bien précises et énonce qu'une augmentation définie des besoins entraîne une augmentation définie du prix ; la loi empirique, de son côté,

---

<sup>49</sup> « If the world of phenomena is considered in a strictly realistic way, then laws of the latter signify merely the actual regularities, determined by way of observation, in the succession and in the coexistence of real phenomena which belong to certain empirical forms » (Menger 1996[1883], p. 25).

<sup>50</sup> « The specific goal of [the exact] orientation of theoretical research is the determination of regularities in the relationships of phenomena which are guaranteed to be absolute and as such to be complete » (Menger 1996[1883], p. 30). Cette distinction entre lois empiriques et lois exactes peut être rapprochée de celle opérée par Popper entre les « énoncés numériquement universels », qui ne sont que des conjonctions d'énoncés singuliers concernant des régions spatio-temporelles déterminées, et les « énoncés universels au sens strict », qui sont « vrais à n'importe quel endroit et à n'importe quel moment » (Popper 1973[1934], p. 60), comme par exemple les théories et lois naturelles. La dichotomie effectuée par Popper entre l'« individuel » et l'« universel » est elle aussi tout à fait similaire à celle entre « individuel » et « général » de Menger, qui conduit ce dernier à affirmer – comme le fera Popper lui-même – l'impossibilité de prouver inductivement les lois exactes (1996[1883], p. 25). Ce rapprochement avec Popper montre bien que Menger défend un monisme méthodologique qui ne distingue pas les sciences sociales des sciences de la nature (voir note 54 ci-dessous).

<sup>51</sup> Par exemple un agent économique qui ne serait motivé *que* par des intérêts égoïstes.

<sup>52</sup> Menger n'est pas loin, par certains aspects de son texte, de défendre une épistémologie aprioriste comme celle de von Mises (1949, chap. 2).

énonce qu'un accroissement des besoins entraîne en général – mais pas toujours – une hausse du prix réel, dont l'ampleur ne peut être spécifiée avec exactitude à cause des multiples facteurs qui influent en même temps sur ce prix réel. Et il précise que « la première loi est vraie pour tous les temps et toutes les nations où se manifestent des échanges de biens. La seconde présente des exceptions même à l'intérieur d'une seule nation, et elle est différente sur chaque marché où elle ne peut être déterminée que par l'observation, pour ce qui concerne la *mesure* des effets de la demande sur les prix »<sup>53</sup> (Menger 1996[1883], p. 43). *Contre les historicistes de l'école allemande de son temps, Menger affirme donc, non pas seulement la dimension théorique ou « générale » de la recherche économique, mais sa dimension « exacte »*. Car ce que reproche Menger à ces historicistes n'est pas de renoncer à toute théorie, mais de limiter leur recherche de lois générales à l'orientation empirico-réaliste alors qu'ils pourraient avoir accès à l'orientation exacte, puisque la méthode des sciences sociales ne se distingue pas de celle des sciences de la nature et culmine donc dans cette orientation « exacte »<sup>54</sup>.

### **3.2 Application à la sociologie économique des prix**

La question que nous nous posons ici est celle de savoir si les travaux de sociologie économique des prix relèvent plutôt de l'orientation empirico-réaliste (« historiciste ») ou de l'orientation exacte. Les différentes études vues au chapitre 1 ne sont pas tout à fait similaires du point de vue méthodologique et nous devons les analyser séparément, en évitant les généralisations trop rapides. Nous pouvons néanmoins

---

<sup>53</sup> « The first law holds true for all times and all nations which exhibit a traffic in goods. The latter allows exceptions even with one definite nation, and for each market is easily a different one to be determined only by observation, as far as the *measure* of the effects of demand on prices is concerned » (Menger 1996[1883], p. 43).

<sup>54</sup> C'est d'ailleurs la raison pour laquelle il emploie l'expression « lois exactes » de préférence à « lois naturelles » : « The contrast between the theoretical *natural sciences* and the theoretical *social sciences* is merely a contrast of the phenomena which they investigate from a theoretical point of view. It is by no means a contrast of methods, as both the realistic and the exact orientation of theoretical research are admissible in both realms (natural and social) of the world of phenomena. [...] There are natural sciences which are not exact ones (e.g., physiology, meteorology, etc.), and conversely there are exact sciences which are not natural sciences (e.g., pure economics) » (Menger 1996[1883], p. 28).

commencer par remarquer que, malgré l'accent qui est mis sur la dimension empirique dans ces travaux, aucun ne se limite à un point de vue strictement « individuel » au sens de Menger, et chacun entend établir des lois « générales ».

Le travail de Podolny (1993) est celui qui nous paraît adopter le plus nettement une orientation « exacte ». Rappelons qu'il défend la proposition selon laquelle, à *qualité identique de produit*, une entreprise de statut plus élevé aura de plus grands revenus et des coûts moindres que ceux d'une entreprise de statut moins élevé. Or, il s'agit bien là d'une loi exacte au sens de Menger. En effet, elle repose sur une hypothèse implicite qui est difficile voire impossible à obtenir dans le monde réel, à savoir que l'on peut effectuer une évaluation objective de la qualité, quantifiable sur une échelle unique. Compte tenu des aspects subjectifs et divergents des goûts des consommateurs, et des multiples caractéristiques de chaque type de bien, l'on peut raisonnablement penser que l'hypothèse en prémisses n'est pas vérifiée dans le monde réel, sauf peut-être dans certains cas particuliers<sup>55</sup>. Podolny place donc son raisonnement dans un contexte purement hypothétique, et l'on pourrait même dire imaginaire, sans donner à ce dernier terme une connotation péjorative. Il applique, dans ce cadre, des lois exactes (comme la loi de l'offre et de la demande), et il en déduit logiquement la proposition qui relie le statut du producteur à ses revenus et ses coûts (voir ci-dessus chap. 1, sect. 3.1). La validité de son raisonnement provient, non pas d'une série d'observations récurrentes effectuées dans le monde réel, mais du recours à des lois exactes appliquées dans un cadre rigoureusement défini. Si l'on suppose que la qualité peut être objectivement mesurée, et si l'on suppose que des producteurs de statuts différents produisent des biens de même qualité, alors, compte tenu des lois exactes de l'économie, l'on peut en déduire que toutes choses égales par ailleurs un producteur de plus haut statut aura des revenus plus élevés et des coûts plus faibles<sup>56</sup>. Le problème méthodologique qui se pose est facile à identifier : chacune des deux prémisses se rencontre très rarement dans le monde

---

<sup>55</sup> Dans le cas du vin (Benjamin et Podolny 1999), il est bien sûr possible de définir un indicateur de qualité qui peut être utilisé dans le cadre d'une enquête empirique, mais qui n'est évidemment pas un type « exact » comme celui qui est requis dans la proposition théorique de Podolny (1993).

<sup>56</sup> Nous avons signalé au chapitre 1 la difficulté qui provient du fait que les coûts et les revenus sont liés entre eux, et que leurs variations ne devraient donc pas être considérées comme indépendantes les unes des autres. La déduction qui est opérée ici par Podolny peut donc être remise en cause, mais ce point est de nature théorique et se situe sur un autre plan que celui de la méthodologie.

réel, et donc leur conjonction plus rarement encore. C'est là une illustration de la difficulté, soulignée par Menger, d'observer empiriquement les types exacts. Du reste, l'enquête empirique de Podolny, comme on l'a vu au chapitre 1, ne se situe pas dans le cadre des hypothèses de son modèle théorique (elle a néanmoins son intérêt propre, qui nous semble être de mettre en évidence un cas assez étonnant où un service rendu par des producteurs plus prestigieux coûte moins cher que celui rendu par des producteurs moins prestigieux).

À l'inverse de l'étude de Podolny, celle d'Uzzi et Lancaster (2004) nous paraît relever de l'orientation « empirico-réaliste ». Leur théorie peut être formulée de la façon suivante : l'encastrement réduit les coûts de transaction en facilitant la transmission de l'information entre le vendeur et l'acheteur et en réduisant le risque d'opportunisme ; cette baisse des coûts de transaction signifie pour l'entreprise une réduction de ses coûts de production, et donc la possibilité de réduire ses tarifs sans faire disparaître sa rentabilité, possibilité qui se transforme en nécessité sous l'effet de la concurrence ; ainsi, l'encastrement entraîne une baisse du prix du service (voir chap. 1, sect. 2.1). Il est difficile de considérer cette théorie comme « exacte » au sens de Menger, parce que l'encastrement n'a pas nécessairement pour effet une baisse des coûts de transaction et du risque d'opportunisme. Comme Granovetter (1985) l'avait bien remarqué, une relation durable fondée sur la confiance peut aussi être utilisée par l'une des deux parties pour dissimuler des informations à l'autre et endormir sa méfiance, bref, l'encastrement peut rendre l'opportunisme à la fois possible et avantageux. Cependant, dans la plupart des cas les agents économiques n'ont pas intérêt à agir de façon opportuniste, pour ne pas ternir leur réputation ni nuire à leurs propres plans à long terme. Dans ces conditions, l'encastrement devrait en effet le plus souvent permettre de faciliter le partage des informations et de réduire le risque de tromperie. L'on peut donc raisonnablement considérer que leur théorie est vérifiée « en général » et qu'elle correspond bien à l'orientation empirico-réaliste. Uzzi et Lancaster ne prétendent d'ailleurs pas que leur hypothèse sera vérifiée partout et toujours. Ils cherchent seulement à montrer qu'elle est corroborée statistiquement, c'est-à-dire que son occurrence est suffisamment fréquente. Le rôle très important joué par la vérification statistique dans leur démarche, et le soin qu'ils y apportent, confirme que le statut qu'ils attribuent à leur hypothèse est bien celui d'une généralisation empirique, même si la réflexion théorique n'en est pas absente. Imaginons qu'ils aient découvert la loi selon laquelle lorsque la demande d'un bien

augmente son prix tend à augmenter (qui est similaire dans sa forme à la loi selon laquelle lorsque l'encastrement entre les fournisseurs de services légaux et leurs clients augmente, le prix tend à baisser). Comment auraient-ils essayé de la valider ? Il paraît vraisemblable, à la lumière de leur article, qu'ils l'auraient interprétée comme une loi empirico-réaliste susceptible d'être testée et réfutée par l'expérience plutôt que comme une loi exacte dont la validité résulterait de l'exactitude de ses hypothèses et de la rigueur logique de son raisonnement.

Le travail de Baker (1984) sur la structuration sociale des marchés des stock options semble pouvoir s'interpréter assez naturellement dans un cadre empirico-réaliste. Selon le modèle exact de l'enchère, l'augmentation du nombre de participants atténue la volatilité, alors que Baker observe que la volatilité est plus forte sur les marchés de plus grande taille. Son enquête empirique aboutit donc à des résultats qui semblent être en contradiction directe avec les conclusions du modèle théorique. Il explique ce décalage (préssumé) entre théorie et observation par le fait que les hypothèses de comportement du modèle théorique sont irréalistes : les acteurs économiques réels ne sont pas hyper-rationnels et ils rencontrent face à l'incertitude de l'avenir des problèmes de confiance<sup>57</sup>. Ce décalage entre rationalité substantive (type exact) et rationalité limitée (type empirique), et entre respect des engagements (type exact) et comportements opportunistes (type réel), a pour effet une structuration sociale de ces marchés qui tend à accroître la volatilité du prix. Dans la terminologie mengerienne, la contradiction entre théorie et observations s'expliquerait donc par des déviations empirico-réalistes par rapport aux types exacts. Cette interprétation empirico-réaliste de l'enquête de Baker, malgré sa vraisemblance, nous paraît incorrecte. Car Baker montre bien que « le » marché se fractionne lorsque le nombre de participants passe un certain seuil<sup>58</sup>, et qu'il n'y a donc pas un seul marché mais *plusieurs*. En toute rigueur, la loi exacte doit être appliquée, non pas à l'ensemble des participants qui échangent lors d'une période (puisqu'ils ne constituent pas « un » marché), mais *séparément* à chaque marché. Comme ces marchés ne re-

---

<sup>57</sup> « In the ideal-typical model of the market, actors are assumed to be hyperrational ; each actor is a self-interested maximizer endowed with unlimited information-processing and analytical faculties. In contrast with these assumptions, I submit that market actors may be described more realistically by [the] two behavioral assumptions [of bounded rationality and opportunism] » (Baker 1984, p. 778).

<sup>58</sup> « Under the assumptions of bounded rationality and opportunism, actors would be compelled to limit and restrict their trading » (Baker 1984, p. 783).



groupent qu'une fraction des acteurs, il se déduit de la loi exacte que la volatilité va bel et bien s'accroître. L'enquête de Baker constitue donc, non pas une réfutation, mais au contraire une illustration de la « loi exacte » qui relie nombre de participants au marché et volatilité du prix, correctement interprétée. Elle utilise en effet cette loi, mais *dans l'autre sens*, à savoir que lorsque le nombre de participants à l'échange se réduit, la volatilité a tendance à augmenter. Cette enquête nous semble donc, malgré les apparences et malgré ce qu'en dit Baker lui-même, illustrer l'orientation exacte de la recherche.

Revenons maintenant à la question de départ qui était de savoir s'il y avait entre l'économie et la sociologie des prix une « nouvelle » querelle des méthodes. Il est difficile, peut-être impossible, de donner à cette question une réponse dépourvue d'ambiguïté. Selon les textes, selon les passages, selon l'interprétation que l'on en donne, on pourra y répondre par l'affirmative ou la négative. À partir de l'échantillon de textes analysés au chapitre 1, il nous semble néanmoins que l'on peut globalement répondre que « oui », les différences méthodologiques entre économie autrichienne et sociologie des prix rappellent la vieille *Methodenstreit*. La statistique des prix d'Uzzi et Lancaster (2004) se limite essentiellement à une orientation empirico-réaliste, et si nous avons interprété l'étude de Baker (1984) comme une illustration de l'orientation exacte, ce dernier interprétait plutôt son propre travail comme une enquête empirico-réaliste remettant en cause le modèle exact de l'enchère en concurrence bilatérale. Ajoutons que les travaux de ces sociologues s'appuient sur les lois exactes les plus fondamentales de l'analyse économique (loi de l'offre et de la demande, tendance à l'égalité des taux de rentabilité), mais qu'ils les utilisent en général de façon implicite, sans du tout s'interroger sur leur statut méthodologique.

# Conclusion : des points de convergence

---

Le jugement que nous portons sur la sociologie économique des prix, à la lumière des analyses effectuées dans les pages qui précèdent, est empreint d'un certain scepticisme. Le chapitre 1 a montré que les modèles théoriques de ces sociologues s'appuyaient fortement – et presque uniquement – sur des lois économiques présentes de façon souvent implicite dans les raisonnements. Au chapitre 3, nous avons souligné que les questions théoriques et pratiques auxquelles répondait la sociologie économique des prix n'avaient qu'un intérêt restreint en comparaison de celles traitées par l'école autrichienne d'économie. Même si nous reconnaissons une pleine et entière légitimité à l'activité scientifique consistant à rechercher les facteurs sociaux qui influencent les prix, la portée des résultats obtenus nous paraît donc en définitive assez limitée. Nous souhaitons néanmoins terminer sur une note plus positive et plus constructive en évoquant des *points de convergence* entre l'analyse économique autrichienne et la sociologie économique des prix. Cette dernière nous paraît en effet apporter des contributions intéressantes à l'analyse autrichienne des processus de marché, sur deux thèmes qui sont celui de la facilitation des échanges entre les participants aux marchés et celui de la concurrence (et plus précisément des conceptions non standard de la concurrence). Les observations et les analyses des sociologues illustrent en l'occurrence certains modèles ou certaines conceptions caractéristiques de l'école autrichienne.

## 1. LA FACILITATION DES ÉCHANGES

L'une des idées fondatrices de l'école autrichienne, proposée par Menger et reprise entre autres par Hayek, est que l'économie de marché – et plus généralement l'évolution sociale – secrète des institutions qui, bien qu'elles n'aient pas été conçues ni mises en place de façon intentionnelle, ont néanmoins pour effet de contribuer à son fonctionnement, par exemple en facilitant les échanges. Il s'agit d'une forme de fonctionnalisme, dans laquelle l'accent est mis sur les conséquences institutionnelles

inattendues, et cependant favorables, de l'action humaine<sup>1</sup>. Hayek (1953, p. 133) proposait d'ailleurs d'employer le terme de « formation »<sup>2</sup> pour désigner ces phénomènes émergents non intentionnels, et de réserver le terme d'« institution » aux organisations délibérément créées<sup>3</sup>. L'exemple le plus important et le plus connu en économie de ce type de « formation » est celui de la monnaie. Dans ses *Principes d'économie* (1976[1871], p. 257-262), Menger analyse la logique du long processus d'évolution historique qui conduit du système de troc à l'apparition de la monnaie. Dans une économie de troc, deux obstacles majeurs se dressent face à l'échange. D'une part, la double inégalité des valeurs qui requiert que les deux participants à l'échange évaluent de façon inverse les biens qu'ils souhaitent échanger : chacun préfère le bien de l'autre à celui qu'il possède. Et d'autre part, l'indivisibilité de certains biens : il est à l'évidence beaucoup plus facile de trouver à échanger une grande quantité de blé que l'on peut diviser et céder portion par portion à différents acheteurs, que de procéder à l'échange de troc d'une charrue ou d'un autre bien indivisible de valeur élevée. Le moyen de surmonter ces obstacles à l'échange direct est de recourir à l'échange *indirect*, dans lequel l'acteur achète un bien, non pour l'utiliser directement pour consommer ou produire, mais pour l'échanger ensuite contre un autre bien qui est cette fois-ci demandé pour être directement consommé ou utilisé pour la production. Cette procédure apparemment compliquée peut en fait rendre possible toute une série d'échanges qui, sans elle, ne pourraient pas avoir lieu. Menger décrit ensuite le processus cumulatif qui conduit à l'apparition des monnaies : lorsque les acteurs commencent à faire usage de biens intermédiaires, ils s'aperçoivent que certains biens sont mieux adaptés que d'autres pour remplir ce rôle dans la mesure où ils sont plus « liquides », c'est-à-dire plus faciles à échanger parce qu'ils ont une forte valeur et des caractéristiques physiques de divisibilité, de durabilité et de transportabilité. Ces biens deviennent plus demandés, puisqu'à leur

---

<sup>1</sup> « We can observe in numerous social institutions a strikingly apparent functionality with respect to the whole. But with closer consideration they still do not prove to be the result of an *intention aimed at this purpose*, i.e., the result of an agreement of members of society or of positive legislation. They, too, present themselves to us rather as "natural" products (in a certain sense), as unintended results of historical development » (Menger 1996[1883], p. 106).

<sup>2</sup> Dans le texte original anglais : *formation*. En allemand : *Gebild*.

<sup>3</sup> Plus tard, dans *Droit, législation et liberté* (1980[1973], p. 43), Hayek utilisera l'expression devenue célèbre d'« ordre spontané » (*spontaneous order*) à la place du terme « formation ».

demande pour usage direct s'ajoute une demande pour usage indirect. De ce fait, leur valeur s'accroît, ce qui les rend plus liquides encore. À long terme, trois ou quatre marchandises vont ainsi atteindre des niveaux de liquidité très supérieurs à ceux des autres et vont devenir les moyens communs et généralisés de l'échange indirect, c'est-à-dire devenir des monnaies (et permettre un développement de plus en plus poussé de la division du travail). Ainsi, la monnaie « n'est pas le produit d'un accord entre les agents économiques ni le produit d'actes législatifs » (Menger 1976[1871], p. 262), elle est une institution ou une « formation » émergente qui facilite considérablement les échanges.

Les travaux sociologiques examinés au chapitre 1 mettent eux aussi en lumière des phénomènes émergents qui, comme la monnaie, tendent à faciliter les échanges. Baker cite deux obstacles à l'échange sur les marchés de stock options, qui sont les limites de la rationalité des agents et le risque d'opportunisme. Il montre ensuite comment les agents les surmontent en créant des cliques, c'est-à-dire en restreignant leurs échanges à des sous-groupes de participants avec lesquels ils peuvent traiter avec une certaine confiance et sans être dépassés par la complexité de l'ensemble de tous les échanges qui seraient potentiellement envisageables. Ces cliques sont des réseaux qui ne sont pas constitués de façon intentionnelle par les acteurs. Ce sont donc bien des « formations » ou des « ordres spontanés » au sens de Hayek, que Baker décrit d'ailleurs avec un vocabulaire tout à fait similaire à celui des Autrichiens : « Ces sous-groupes sont vraiment émergents – ils sont les résultats non intentionnels des limitations humaines à l'échange dans le contexte des grands agrégats »<sup>4</sup>. L'enquête d'Uzzi et Lancaster, quant à elle, montre fort bien que les services légaux complexes et coûteux dont les entreprises ont besoin seraient difficiles à fournir en dehors d'un contexte d'encastrement, car ce dernier permet une connaissance et une confiance mutuelles entre les acteurs. Cette forme de relation sociale constitue elle aussi un effet émergent de l'interaction marchande. La traduction française par le terme « encastrement » de l'anglais *embeddedness* nous paraît dans ce contexte un peu trompeuse. Il vaudrait peut-être mieux parler d'un « enrobage » pour signifier que les relations d'affaires sont, non pas encadrées ou cer-

---

<sup>4</sup> « Both bounded rationality and opportunism compel actors to restrict and curtail their trading. One of the results of the curtailment of trading in large crowds is the formation of multiples subgroups. These subgroups are truly emergent – they are the unintended outcomes of human limitations on trading in the context of large aggregates » (Baker 1984, p. 804).

nées par des normes sociales contraignantes, mais plutôt qu'elles sont peu à peu étoffées – pour filer la métaphore textile – par des valeurs, des connaissances et des attentes partagées. Cet enrobage permet aussi la communication de ce qu'Uzzi et Lancaster appellent l' « information privée »<sup>5</sup>, qui n'est pas sans rappeler la connaissance des « circonstances particulières de temps et de lieu » chez Hayek<sup>6</sup>. Ce dernier a écrit, dans une phrase souvent commentée, que l'élément empirique de la théorie économique consistait « en propositions sur l'acquisition de la connaissance »<sup>7</sup>. Il entendait par là distinguer une science empirique des processus de marché d'une science purement logique de l'équilibre économique. Les enquêtes de sociologie économique des prix, ainsi que les enquêtes classiques de Granovetter (1974) et Forsé (1997) sur le rôle des relations sociales dans la recherche d'emploi, peuvent être considérées comme des études de ces propositions – évoquées par Hayek – « sur l'acquisition de la connaissance », ou plus précisément sur la façon dont cette connaissance est transmise.

Menger avait affirmé<sup>8</sup>, et Hayek a repris cette idée<sup>9</sup>, que le problème fondamental de la théorie sociale est de comprendre comment des institutions ou formations fonctionnelles émergent et subsistent sans avoir été délibérément dessinées et agen-

---

<sup>5</sup> « Private information is "soft" information, and it references aspects of an actor's undocumented capabilities, individual preferences, special needs or objectives, or other idiosyncratic and nonstandard information that goes unreported in public information sources » (Uzzi et Lancaster 2004, p. 321).

<sup>6</sup> Voir ci-dessus, chapitre 3, section 1.

<sup>7</sup> « The empirical element in economic theory – the only part which is concerned not merely with implications [i. e. tautologies] but with causes and effects and which leads therefore to conclusions which, at any rate in principle, are capable of verification – consists of propositions about the acquisition of knowledge » (1948, p. 33).

<sup>8</sup> « We are confronted here with the appearance of social institutions [language, religion, law, state, markets, competition, money] which to a high degree serve the welfare of society. Indeed, they are not infrequently of vital significance for the latter and yet are not the result of communal social activity. It is here that we meet a noteworthy, perhaps the most noteworthy, problem of the social sciences : *How can it be that institutions which serve the common welfare and are extremely significant for its development come into being without a **common will** directed toward establishing them ?* » (Menger 1996[1883], p. 124).

<sup>9</sup> « Des phénomènes tels que le langage, ou le marché, la monnaie ou la morale, ne sont pas des objets fabriqués, les produits d'une création délibérée. Non seulement ils n'ont pas été projetés par un esprit, mais encore ce sont les actions de personnes qui ne sont pas guidées par le désir de maintenir leur existence qui les préservent et dont dépend leur fonctionnement » (Hayek 1953, p. 134).

cées. Même si les sociologues économiques des prix n'interprètent pas ainsi leurs propres travaux, ces derniers nous paraissent néanmoins constituer des illustrations intéressantes et originales de cette perspective typiquement autrichienne<sup>10</sup>.

## 2. LA CONCURRENCE

Les sociologues économiques sont très sceptiques vis-à-vis de la notion standard de concurrence, c'est-à-dire vis-à-vis de la notion de *concurrence parfaite*. Les relations sociales qu'ils observent sur les marchés se caractérisent par la constitution de cliques restreignant le nombre de participants à l'échange, par de l'encastrement entre vendeurs et acheteurs, par la prise en compte des différences de statut entre les acteurs, par de l'amitié entre des producteurs en concurrence (Ingram et Roberts 2000), par la constitution de « niches » que les entreprises vont occuper pour répondre à des demandes spécifiques (Fligstein 2001), etc. On est évidemment très loin de la confrontation sur un marché unique d'une multitude d'acteurs anonymes, très loin de ces relations ponctuelles, mouvantes au gré des moindres variations de prix, qui définissent la concurrence parfaite. Ces sociologues en concluent – à juste titre – que la concurrence parfaite est un concept à vocation normative et non pas descriptive, qui n'existe pas ou très rarement dans le monde réel. Ils en concluent aussi que les relations sociales *atténuent la concurrence* sur les marchés. Podolny écrit par exemple que le prestige d'un producteur lui permet de s'isoler de la pression concurrentielle<sup>11</sup>, et Baker affirme que les « grands » marchés de stock options, du fait de leur structuration sociale, sont moins concurrentiels que les « petits » marchés<sup>12</sup>. Or, si cette conclusion – que les relations sociales restreignent la concurrence – est en

---

<sup>10</sup> Le phénomène du prestige étudié par Podolny dans son enquête empirique a lui aussi un rôle fonctionnel qui est de faciliter les transactions en diffusant de la confiance chez les banques partenaires d'une souscription. La structuration sociale chez Baker, l'encastrement chez Uzzi et le prestige chez Podolny peuvent tous trois être aisément interprétés en termes fonctionnalistes.

<sup>11</sup> « These cost-related benefits [of a high status] afford the producer insulation from the competitive pressure of lower-status producers even in the context of intense price competition » (Podolny 1993, p. 840).

<sup>12</sup> « ABC, the larger market, exhibits greater structural differentiation than does XYZ, the smaller market. The ABC market is, in fact, less competitive than XYZ because large size and differentiation impede the efficient flow of information among all market actors » (Baker 1984, p. 803-804).

effet avérée dans le cadre conceptuel de l'économie néo-classique standard<sup>13</sup>, elle ne l'est pas nécessairement dans des cadres qui mobilisent une conception non standard de la concurrence.

L'école autrichienne développe une de ces conceptions non standard. La notion de concurrence qu'elle utilise est, non seulement différente de la notion standard, mais elle lui est même opposée en ce sens que des relations qui sont considérées comme anti-concurrentielles dans l'interprétation standard apparaissent au contraire comme concurrentielles dans le paradigme autrichien. Cette divergence des conceptions s'explique par une différence dans le regard qui est porté sur les phénomènes économiques : les « Autrichiens » cherchent à analyser les processus dynamiques du marché, alors que les économistes standard s'intéressent à des situations d'équilibre formalisables à l'aide d'équations mathématiques<sup>14</sup>. Il en résulte que la notion de concurrence qui sous-tend les modèles autrichiens n'a rien à voir avec celle des modèles standard. Dans « *The Meaning of Competition* » (1948[1946]), Hayek écrit que la notion de concurrence parfaite est en contradiction directe avec la notion de concurrence telle qu'elle est employée dans la vie courante. Lorsque le système économique considéré est à l'équilibre final, les actions des acteurs sont parfaitement ajustées les unes aux autres, chaque action prévue peut être effectuée sans désappointement, c'est-à-dire sans qu'il soit nécessaire pour les agents de modifier leurs plans après coup<sup>15</sup>. Mais cette situation d'équilibre, qui n'existe que dans les modèles théoriques et pas dans le monde réel, est elle-même le résultat d'un processus préalable. Lorsque l'on applique le même terme de « concurrence » pour caractériser le processus qui conduit à l'équilibre et pour caractériser la situation d'équilibre issue de ce processus, il faut être bien conscient qu'on l'emploie dans deux sens totalement différents, l'un de « concurrence-processus » et l'autre de

---

<sup>13</sup> « In classical and neo-classical economics, therefore, the fact that actors may have social relations with one another has been treated, if at all, as a frictional drag that impedes competitive markets » (Granovetter 1985, p. 484).

<sup>14</sup> La situation de concurrence parfaite est résumée par l'équation mathématique  $p = c'(q)$  : le prix de vente du bien  $p$  est égal au coût marginal de production (c'est-à-dire à la dérivée mathématique  $c'$  de la fonction de coût  $c$  par rapport à la quantité produite  $q$ ).

<sup>15</sup> En dehors de l'équilibre, la confrontation des plans des différents acteurs fait apparaître des contradictions qui rendent impossible la réalisation simultanée de toutes les actions prévues et qui conduisent les agents à réviser leurs plans (Hayek 1948[1936]).

« concurrence-équilibre », le premier seul représentant ce que l'on appelle la « concurrence » ou la « compétition » dans le langage courant. La concurrence-processus est une procédure d'acquisition de connaissance, alors que la concurrence-équilibre suppose que toutes les informations pertinentes sont déjà connues par les participants. Comme le remarque Hayek, si l'on suppose dès le départ que toutes ces informations sont *données* aux agents, on passe à côté des phénomènes les plus significatifs et les plus caractéristiques de l'économie de marché, à savoir la création de nouveaux produits par différenciation, la prospection de nouveaux clients par la publicité, la recherche tous azimuts de moyens de réduire les coûts, etc. Car tous ces phénomènes qui bousculent les équilibres relèvent de la concurrence comme processus, c'est-à-dire de ce que l'on appelle la « compétition » dans le langage courant<sup>16</sup>. Alors que la publicité, la mise en œuvre de techniques ou de modes d'organisation novateurs qui permettent à certains producteurs de réduire leurs coûts de production, la différenciation des produits, doivent être considérées comme des activités anti-concurrentielles dans le paradigme standard car elles vont à l'encontre de la « perfection » de la concurrence, elles constituent les activités compétitives par excellence dans le cadre autrichien (Kirzner 1973, chap. 4). Les forces concurrentielles les plus déterminantes d'une économie de marché doivent être appréciées, non pas sur le court terme et sur un marché unique, mais sur le long terme et sur l'ensemble du système : elles transcendent les marchés particuliers et transforment l'organisation même de l'économie.

Dans cette perspective, le statut/prestige des producteurs peut être interprété comme un élément concurrentiel. Lorsque Podolny enquête sur le système bancaire et analyse le statut comme une protection contre la concurrence, il raisonne sur une situation acquise par les producteurs les plus prestigieux, mais ne se demande pas comment ils sont parvenus à ce niveau de statut, et il nous semble qu'il sous-estime les efforts de compétitivité qui sont nécessaires pour s'y maintenir. Le prestige est censé définir un contexte social anti-concurrentiel au sein duquel se déroule une concurrence par les prix dont l'ampleur est finalement assez limitée<sup>17</sup>. Or, dans le

---

<sup>16</sup> « Advertising, undercutting, and improving ('differentiating') the goods or services produced are all excluded by definition – 'perfect' competition means indeed the absence of all competitive activities » (Hayek 1948, p. 96).

<sup>17</sup> « A 'bidding war' exists among the banks, but the bidding war is embedded in a socially defined context » (Podolny 1993, p. 867).



paradigme autrichien, il est évident que l'acquisition du statut est une activité pleinement concurrentielle (au sens de la concurrence-processus, bien sûr). D'ailleurs, Podolny montre très bien toute l'importance et tout l'intérêt qu'il y a pour les producteurs à s'engager dans cette course au prestige et à essayer de parvenir dans le peloton de tête puis d'y rester. Ce qu'il considère comme une contextualisation sociale de la concurrence apparaît plutôt comme le résultat d'une vive compétition qui s'est déroulée en amont pour obtenir un statut élevé, et qui se poursuit pour le conserver voire l'accroître. Reprenons sur ce point l'un des exemples de Podolny. Lorsqu'il affirme que les constructeurs automobiles américains ont été protégés de la concurrence par le prestige dont ils bénéficiaient au cours des années 1970, il faut ajouter que ce prestige a intensifié la concurrence que subissaient de leur côté aux États-Unis les constructeurs japonais. L'on voit aussi que ces derniers sont parvenus par la suite à gagner la course au prestige. Sur le long terme, le prestige des constructeurs américains n'a pas agi comme une bulle les protégeant de la concurrence, mais plutôt comme un élément à part entière du processus concurrentiel. Dans l'interprétation de Podolny, le prestige joue comme une « barrière à l'entrée », et dans la perspective standard toute barrière à l'entrée limite la concurrence en excluant du marché considéré des compétiteurs potentiels. Il nous paraît intéressant de faire sur ce point un rapprochement entre le prestige d'une part, et la taille des entreprises d'autre part. Selon le paradigme standard, lorsqu'un marché est occupé par des entreprises de grande taille, de lourds capitaux sont nécessaires pour venir les concurrencer et l'on considère donc habituellement qu'il y a une « barrière à l'entrée » qui limite la concurrence. Il en va différemment dans la perspective autrichienne. Reisman (1996, p. 376) explique que la grande taille des entreprises est le signe que la concurrence-processus est en fait vive dans les secteurs concernés : sans ces énormes quantités de capitaux les entreprises seraient incapables de produire les biens pour un faible coût unitaire, et toute entreprise qui veut les concurrencer doit d'abord accumuler la quantité de capital indispensable pour parvenir à des coûts de production – et donc des prix de vente – aussi faibles<sup>18</sup>. La concurrence doit donc ici aussi être jaugée à

---

<sup>18</sup> « In the simplest possible terms, the high capital of General Motors and the other major automobile companies does, indeed, stop people with capitals as limited as those of neighborhood grocers from producing automobiles. This is as it should be. In order for people to be able to succeed in the automobile business with such limited capitals, automobiles would have to be produced without the aid of substantial machinery or the use of such things as moving assembly lines (which require a very large

partir du processus préalable, éminemment concurrentiel, qui a conduit à la constitution d'entreprises de grande taille. Il est du reste significatif que dans son enquête sur les banques, Podolny découvre que les banques les plus prestigieuses sont aussi celles qui ont les coûts de production les plus faibles, et donc celles qui peuvent se permettre de pratiquer pour leurs clients les prix de souscription les plus bas. L'idée que la taille ou le prestige d'une entreprise la protège de la concurrence repose implicitement sur la notion de concurrence parfaite, et dès lors que l'on rejette cette notion, on peut comprendre que ces deux éléments sont, non pas un obstacle à la concurrence, mais au contraire l'une de ses manifestations les plus visibles<sup>19</sup> (à condition, ceci est évident, que l'entreprise ne bénéficie pas d'une protection particulière de l'État).

Évoquons plus brièvement deux autres exemples. Lorsque Baker estime que les marchés de stock options de « grande » taille sont moins concurrentiels que ceux de petite taille, il a tout à fait raison. Il a fort bien expliqué pourquoi les marchés de grande taille se fractionnaient en cliques, ce qui réduisait la communication entre les participants, diminuait la concurrence entre les vendeurs et entre les acheteurs, et accroissait la volatilité du prix. Mais il montre aussi autre chose, c'est que si les relations sociales qui donnent naissance aux cliques ne pouvaient pas se tisser, ces marchés de stock options de grande taille ne pourraient vraisemblablement pas exister. Or l'existence même de ces marchés peut être considérée comme un élément de la concurrence généralisée qui caractérise l'économie capitaliste, puisqu'elle leur permet de concurrencer les autres marchés de placements – et en particulier les marchés de stock options de petite taille. Pour appréhender l'aspect concurrentiel du système économique, le regard ne doit pas rester fixé sur un seul marché, car même si ce marché est moins concurrentiel qu'il pourrait l'être dans l'idéal, le simple fait

---

volume of output). As a result, they would have to be produced at an extremely high cost, comparable to the cost that existed in the early years of the industry. And thus they would have to sell at correspondingly high prices » (Reisman 1996, p. 376).

<sup>19</sup> Une remarque similaire pourrait être faite à propos de la différenciation des produits et la recherche de « niches » par les entreprises. Fligstein écrit : « actors try to differentiate their products to form niches to protect themselves from price competition » (2001, p. 71). Or, la différenciation des produits et la constitution de « niches » apparaît plutôt, du point de vue « autrichien », comme un élément parmi d'autres de la concurrence par les prix, qui permet aux entreprises de survivre voire de prospérer en récupérant une part de la dépense dont seront de leur côté privées les branches qui produisent des biens ou services substitués.

qu'il existe intensifie la concurrence au niveau du système en faisant subir aux producteurs de biens substitués une pression compétitive accrue.

Tout comme Baker, Ingram et Roberts (2000) restreignent leur analyse de la concurrence à un seul marché. Ils ont observé que des directeurs d'hôtels concurrents de Sydney tissaient entre eux des liens d'amitié, et ont montré que ces réseaux d'amitié entre concurrents amélioraient de façon significative la rentabilité – et donc la performance économique – des participants à ces réseaux<sup>20</sup>. Cette amélioration de performance n'est selon eux pas due à une simple collusion qui permettrait à ces producteurs d'exploiter leurs clients grâce à une entente pour pratiquer des tarifs artificiellement élevés. Elle est plutôt due au surcroît d'efficacité que permettent une collaboration accrue et un plus grand partage d'information (par exemple en envoyant les clients chez le concurrent-ami lorsque l'hôtel est complet). Ils en concluent que, contrairement à la conception standard en économie, une atténuation de la concurrence peut être bénéfique pour les participants, aussi bien les producteurs que les consommateurs. Il est pourtant clair que, si la rentabilité augmente dans les hôtels dont les directeurs appartiennent à des réseaux d'amitié, la pression concurrentielle peut s'accroître, d'abord sur les hôtels dont les directeurs ne participent pas ou peu à ces réseaux, et ensuite sur les producteurs de biens substituables. De façon générale, l'interprétation que font les sociologues économiques des phénomènes concurrentiels nous paraît beaucoup trop influencée par le modèle économique standard de la concurrence parfaite. Tout comme ce dernier, elle néglige les interactions entre les marchés et la nature compétitive des processus dynamiques hors équilibre. Dès lors que ces aspects sont intégrés à l'analyse, des phénomènes censés gêner et entraver la concurrence peuvent en devenir des éléments constitutifs.

L'étude empirique des relations sociales est incontestablement le point fort de la sociologie économique des prix, et elle en constitue aussi la spécificité. Les observations auxquelles elle conduit sont originales et pertinentes, même si elles semblent à première vue contredire les conclusions de l'analyse économique : un plus grand marché est moins concurrentiel qu'un plus petit, la concurrence par les prix opère dans des contextes sociaux définis par des niveaux de statut, les réseaux d'amitié

---

<sup>20</sup> « Friendships with competitors can improve the performance of organizations through the mechanisms of enhanced collaboration, mitigated competition, and better information exchange. Moreover, these benefits are best achieved when competing managers are embedded in a cohesive network of friendships » (Ingram et Roberts 2000, p. 387).

entre producteurs améliorent l'efficacité du marché. Nous avons essayé de montrer que, dès lors que l'on quitte le paradigme standard en théorie des prix et que l'on se place dans la perspective « autrichienne », les concepts fondamentaux (marché, statut, concurrence) doivent être réinterprétés. Il s'ensuit que les résultats sociologiques apparaissent sous un nouveau jour et que les contradictions deviennent plus apparentes que réelles. Le concept d'encastrement et les développements sur la transmission de l'information privée constituent un autre apport à l'analyse économique des processus de marché, car comme l'expliquait Hayek – et cela reste vrai aujourd'hui – la théorie économique pure standard « semble avoir extraordinairement peu à dire » sur les institutions dont le but est de communiquer de la connaissance (1948, p. 55). Ainsi, bien loin de remettre en cause l'analyse économique, la sociologie économique des prix nous paraît lui apporter un enrichissement qui n'aurait pas pu être obtenu sans les *concepts* et les *enquêtes* empiriques, et en particulier les enquêtes de terrain, qui sont les marques de fabrique des sociologues.

## Liste des figures

---

- Figure 1.1. Un modèle causal typique en sociologie des prix
- Figure 1.2. Représentations fictives des cliques (d'après Baker 1984, p. 792)
- Figure 1.3. Le modèle causal de Baker
- Figure 1.4. L'intervalle de détermination du prix dans un échange bilatéral
- Figure 1.5. Quatre acheteurs en concurrence face à un vendeur unique
- Figure 1.6. La volatilité du prix d'un bien dans une succession d'échanges
- Figure 1.7. Deux cas polaires de volatilité
- Figure 1.8. Les modèles de causalité testés par Uzzi et Lancaster (2004)
- Figure 1.9. Le modèle causal d'Uzzi et Lancaster, complété
- Figure 1.10. Qualité effective, statut et coûts de production
- Figure 1.11. Le modèle causal de Podolny
- Figure 1.12. Le modèle causal de Podolny, complété
- 
- Figure 2.1. La propagation du profit dans la structure de production
- Figure 2.2. Effets finaux sur les substituts et les compléments du bien  $A$  dans le cas où la dépense totale sur  $A$  s'accroît
- Figure 2.3. La structure de production conduisant au bien  $A$
- Figure 2.4. Effets d'un progrès technique dans le cas où  $A$  est un bien de consommation dont la demande est élastique
- Figure 2.5. Effets d'un progrès technique dans le cas où  $A$  est un bien de capital dont la demande est élastique
- Figure 2.6. Effets de l'abondance accrue d'un facteur originaire  $F$  dans le cas où sa demande est élastique
- Figure 2.7. Le modèle standard du contrôle des prix

## Bibliographie

---

- Arrow, Kenneth J. et Hurwicz, Leonid (1960) « Decentralization and Computation in Resource Allocation », in R. W. Pfouts (éd.) *Essays in Economics and Econometrics*, University of North Carolina Press, p. 34-104.
- Armentano, Dominick T. (1990) *Antitrust and Monopoly. Anatomy of a Policy Failure*, 2<sup>e</sup> éd., Oakland, Cal., The Independent Institute.
- Baker, Wayne (1984) « The Social Structure of a National Securities Market », *American Journal of Sociology*, vol. 89, p. 775-811.
- Becker, Gary S. (1976) *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Benjamin, Beth A. et Podolny, Joel (1999) « Status, Quality, and Social Order in the California Wine Industry », *Administrative Science Quarterly*, vol. 44, p. 543-569.
- Boettke, Peter J. (2000) *Socialism and the Market. The Socialist Calculation Debate Revisited*, 9 volumes, Londres, Routledge.
- Boettke, Peter J. (2001) *Calculation and Coordination. Essays on Socialism and Transitional Political Economy*, Londres, Routledge.
- Böhm-Bawerk, Eugen von (1890) « The Historical vs. the Deductive Method in Political Economy », *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 1, 1890.
- Böhm-Bawerk, Eugen von (1959[1889]) *Positive Theory of Capital*, South Holland, Ill., Libertarian Press.
- Boudon, Raymond (1985[1973]) *L'inégalité des chances. La mobilité sociale dans les sociétés industrielles*, Paris, Armand Colin, coll. « Pluriel ».
- Boudon, Raymond (1984) *La place du désordre. Critique des théories du changement social*, Paris, PUF.
- Buchanan, James M. (1962) « Politics, Policy, and the Pigovian Margins », *Economica*, vol. 29, p. 17-28.
- Cahuc, Pierre et Zylberberg, André (2004) *Le chômage, fatalité ou nécessité ?*, Paris, Flammarion.
- Cairnes, John (1874) *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded*, Londres, Macmillan.

- Chiffolleau, Yuna et Laporte, Catherine (2004) « La formation des prix : le marché des vins de Bourgogne », *Revue française de Sociologie*, vol. 45, p. 653-680.
- Clark, John B. (1899) *The Distribution of Wealth. A Theory of Wages, Interest, and Profit*, New York, NY, Macmillan.
- Coase, Ronald H. (1960) « The Problem of Social Cost », *The Journal of Law and Economics*, vol. 3, p. 1-44.
- Coase, Ronald H. (1988) *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Cowan, Robin et Rizzo, Mario J. (1996) « The Genetic-Causal Tradition and Modern Economic Theory », *Kyklos*, vol. 49, p. 273-317.
- Davis, Steven J. et Haltiwanger, John (1990) « Gross Job Creation and Destruction : Microeconomic Evidence and Macroeconomic Implications », *NBER Macroeconomics Annual*, vol. 5, p. 123-168.
- Davis, Steven J. et Haltiwanger, John (1999) « Gross Job Flows », in O. Ashenfelter et D. Card (éd.) *Handbook of Labor Economics*, vol. 3, Elsevier.
- Demeulenaere, Pierre (1996) *Homo oeconomicus. Enquête sur la constitution d'un paradigme*, Paris, PUF.
- Dickinson, Henry D. (1933) « Price Formation in a Socialist Community », *Economic Journal*, vol. 43, p. 237-250.
- Dickinson, Henry D. (1939) *Economics of Socialism*, Oxford, Oxford University Press.
- Fetter, Frank (1915) *Economic Principles*, New York, The Century Co.
- Fillieule, Renaud (2001) « Neutrality : Axiological », in *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, Oxford, Elsevier, p. 10621-10623.
- Fillieule, Renaud (2005) « The "Values-Riches" Model : An Alternative to Garrison's Model in Austrian Macroeconomics of Growth and Cycle », *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 8, n° 2, p. 3-18.
- Fligstein, Neil (2001) *The Architecture of Markets : An Economic Sociology of 21st Century Capitalist Societies*, Princeton, Princeton University Press.
- Forsé, Michel (1997) « Capital social et emploi », *L'Année sociologique*, vol. 47, p. 143-181.
- Gautié, Jérôme (2004) « Les développements récents de l'économie standard face à la sociologie : vers un nouvel impérialisme ? », version remaniée du papier présenté au premier congrès de l'Association française de sociologie (Villetaneuse, février 2004), disponible sur le site internet du Centre d'études de l'emploi.

- Granovetter, Mark (1974) *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Granovetter, Mark (1985) « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 91, p. 481-510.
- Hayek, Friedrich A. (1933) *Monetary Theory and the Trade Cycle*, Londres, Jonathan Cape.
- Hayek, Friedrich A. (1948[1935a]) « Socialist Calculation I : The Nature and History of the Problem », in F. A. Hayek (1948), p. 119-147.
- Hayek, Friedrich A. (1948[1935b]) « Socialist Calculation II : The State of the Debate », in F. A. Hayek (1948), p. 148-180.
- Hayek, Friedrich A. (1948[1936]) « Economics and Knowledge », in F. A. Hayek (1948), p. 33-56.
- Hayek, Friedrich A. (1948[1940]) « Socialist Calculation III : The Competitive 'Solution' », in F. A. Hayek (1948), p. 181-208.
- Hayek, Friedrich A. (1948[1945]) « The Use of Knowledge in Society », in F. A. Hayek (1948), p. 77-91.
- Hayek, Friedrich A. (1948[1946]) « The Meaning of Competition », in F. A. Hayek (1948), p. 92-106.
- Hayek, Friedrich A. (1948) *Individualism and economic order*, Chicago, Ill., The University of Chicago Press.
- Hayek, Friedrich A. (1953) *Scientisme et sciences sociales*, Paris, Plon.
- Hayek, Friedrich A. (1960) *The Constitution of Liberty*, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- Hayek, Friedrich A. (1967[1964]) « Kinds of Rationalism », in F. A. Hayek (1967), p. 82-95.
- Hayek, Friedrich A. (1967) *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- Hayek, Friedrich A. (1978[1968]) « Competition as a Discovery Procedure » in F. A. Hayek (1978), p. 179-190.
- Hayek, Friedrich A. (1978[1972]) « The Pretence of Knowledge », in F. A. Hayek (1978), p. 23-34.
- Hayek, Friedrich A. (1978[1976]) « The New Confusion about 'Planning' », in F. A. Hayek (1978), p. 232-246.
- Hayek, Friedrich A. (1978) *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the*



*History of Ideas*, Londres, Routledge and Kegan Paul.

Hayek, Friedrich A. (1980[1973]) *Droit, législation et liberté. Une nouvelle formulation des principes libéraux de justice et d'économie politique*, vol. 1 : Règles et ordre, Paris, PUF.

Hayek, Friedrich A. (1982[1976]) *Droit, législation et liberté. Une nouvelle formulation des principes libéraux de justice et d'économie politique*, vol. 2 : Le mirage de la justice sociale, Paris, PUF.

Hayek, Friedrich A. (1988) *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, Londres, Routledge.

Hempel, Carl (1972[1966]) *Éléments d'épistémologie*, Paris, Armand Colin.

Hicks, John R. (1939) *Value and Capital. An Inquiry into some Fundamental Principles of Economic Theory*, 2<sup>e</sup> éd., Oxford, Clarendon Press.

Hoff, Trygve J. B. (1981[1938]) *Economic Calculation in the Socialist Society*, Indianapolis, Liberty Fund.

Homans, George C. (1967) *The Nature of Social Science*, New York, NY, Harcourt Brace Jovanovich.

Hoppe, Hans-Hermann (1996) « Socialism : A Property or Knowledge Problem ? », *Review of Austrian Economics*, vol. 9, p. 147-154.

Hülsmann, Jörg Guido (1997) « Knowledge, Judgement and the Use of Property », *Review of Austrian Economics*, vol. 10, p. 23-48.

Ingram, Paul et Roberts, Peter W. (2000) « Friendships among Competitors in the Sydney Hotel Industry », *American Journal of Sociology*, vol. 106, p. 387-423.

Jessua, Claude (2005) « Methodenstreit », in M. Borlandi, R. Boudon, M. Cherkaoui et B. Valade, *Dictionnaire de la pensée sociologique*, Paris, PUF, p. 454-457.

Jevons, Stanley W. (1871) *The Theory of Political Economy*, Londres, Macmillan.

Kirzner, Israel M. (1973) *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, Ill., The University of Chicago Press.

Kirzner, Israel M. (1979) *Perception, Opportunity, and Profit. Studies in the Theory of Entrepreneurship*, Chicago, Ill., The University of Chicago Press.

Kirzner, Israel M. (1997) *How Markets Work : Disequilibrium, Entrepreneurship, and Discovery*, Londres, The Institute of Economic Affairs.

Knight, Frank H. (1921) *Profit, Risk, and Uncertainty*, Houghton Mifflin Company.

Kreps, David (1990) *A Course in Microeconomic Theory*, New York, NY, Harvester Wheatsheaf.

- Lachmann, Ludwig (1976) « From Mises to Shackle : An Essay on Austrian Economics and the Kaleidic Society », *Journal of Economic Literature*, vol. 14, p. 54-62.
- Lange, Oskar (1936) « On the Economic Theory of Socialism », *Review of Economic Studies*, vol. 4, p. 53-71.
- Lange, Oskar (1937) « On the Economic Theory of Socialism », *Review of Economic Studies*, vol. 5, p. 132-142.
- Lavoie, Don (1985) *Rivalry and Central Planning. The Socialist Calculation Debate Reconsidered*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lavoie, Don (éd.) (1991) *Economics and Hermeneutics*, New York, NY, Routledge.
- Leonard, Jonathan S. (1987) « In the Wrong Place at the Wrong Time : The Extent of Frictional and Structural Unemployment », in K. Lang et J. Leonard (éd.) *Unemployment and the Structure of Labor Markets*, New York, Basil Blackwell.
- Mankiw, Gregory N. (1998) *Principes de l'économie*, Paris, Economica.
- Marshall, Alfred (1920) *Principles of Economics*, 8<sup>e</sup> éd., Londres, Macmillan.
- Menger, Carl (1976[1871]) *Principles of Economics*, New York, NY, New York University Press.
- Menger, Carl (1996[1883]) *Investigations into the Methods of the Social Sciences*, Grove City, Penn., Libertarian Press.
- Mill, John S. (1987[1871]) *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*, 7<sup>e</sup> éd., Fairfield, Augustus M. Kelley.
- Mises, Ludwig von (1935[1920]) « Economic Calculation in the Socialist Commonwealth », in F. A. Hayek (éd.) *Collectivist Economic Planning*, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- Mises, Ludwig von (1949) *Human Action. A Treatise on Economics*, Yale University Press.
- Mises, Ludwig von (1957) *Theory and History : An Interpretation of Social and Economic Evolution*, Yale University Press.
- Mises, Ludwig von (1962) *The Ultimate Foundations of Economic Science*, Princeton, NJ, Van Nostrand.
- Mises, Ludwig von (1981[1933]) *Epistemological Problems of Economics*, New York, NY, New York University Press.
- Nadeau, Robert (1999) « Carl Menger et le *Methodenstreit* », communication à la journée d'études *Économistes autrichiens 1870-1939*, Université de Picardie, 22 p.

- Nadeau, Robert (2005) « Carl Menger et la méthodologie économique », *Économies et Sociétés*, vol. 36, p. 1187-1218.
- Okun, Arthur M. (1981) *Prices and Quantities : A Macroeconomic Analysis*, Oxford, Basil Blackwell.
- Orléan, André (2005) « La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales », *L'Année sociologique*, vol. 55, n° 2, 2005, p. 279-305.
- Picard, Pierre (1979) *Procédures et modèles de planification décentralisée*, Paris, Economica.
- Podolny, Joel (1993) « A Status-based Model of Market Competition », *American Journal of Sociology*, vol. 98, p. 829-872.
- Podolny, Joel (2005) *Status Signals : A Sociological Study of Market Competition*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Polanyi, Karl (1983[1944]) *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard.
- Popper, Karl R. (1973[1934]) *La logique de la découverte scientifique*, Paris, Payot.
- Popper, Karl R. (1979) *Objective Knowledge : An Evolutionary Approach*, revised ed., Oxford, Clarendon Press.
- Popper, Karl R. (1983) *Realism and the Aim of Science*, Londres, Hutchinson.
- Popper, Karl R. (1985[1963]) *Conjectures et réfutations. La croissance du savoir scientifique*, Paris, Payot.
- Reisman, George (1996) *Capitalism. A Treatise on Economics*, Ottawa, Ill., Jameson Books.
- Ricardo, David (1951[1821]) *On the Principles of Political Economy and Taxation*, 3<sup>e</sup> éd., Cambridge, Cambridge University Press.
- Robbins (1947[1935]) *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, 2<sup>e</sup> éd., Paris, Librairie de Médicis.
- Roper, Willet C. (1929) *The Problem of Pricing in a Socialist State*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Rothbard, Murray N. (1962) *Man, Economy, and State. A Treatise on Economic Principles*, 2 vol., Princeton, NJ, D. Van Nostrand.
- Rothbard, Murray N. (1970) *Power and Market. Government and the Economy*, Kansas City, Sheed Andrews and McMeel.
- Rothbard, Murray N. (1997) *The Logic of Action One. Method, Money, and the Austrian School*, Cheltenham, Edward Elgar.

- Salerno, Joseph T. (1993) « Mises and Hayek Dehomogenized », *Review of Austrian Economics*, vol. 6, n° 2, p. 113-146.
- Samuelson, Paul A. (1947) *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Simon, Herbert A. (1981) *The Sciences of the Artificial*, 2<sup>e</sup> éd., Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Simon, Herbert A. (1982) *Models of Bounded Rationality*, vol. 2, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Smith, Adam (1976[1776]) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Chicago, Ill., The University of Chicago Press.
- Schumpeter, Joseph A. (1999[1926]) *Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, 2<sup>e</sup> éd., Paris, Dalloz.
- Schumpeter, Joseph A. (1951) *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot.
- Smelser, Neil J. et Swedberg, Richard (1997) *The Handbook of Economic Sociology*, 1<sup>re</sup> éd., Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Steiner, Philippe (1999) *La sociologie économique*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».
- Steiner, Philippe (2005) « Le marché selon la sociologie économique », *Revue européenne des sciences sociales*, vol. 43, septembre, p. 31-64.
- Swedberg, Richard (1997) « Markets as social structures », in N. J. Smelser et R. Swedberg (1997, p. 255-282).
- Swedberg, Richard (2003) *Principles of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press.
- Taylor, Fred M. (1929) « The Guidance of Production in a Socialist State », *American Economic Review*, vol. 19, p. 1-8.
- Thomsen, Esteban F. (1992) *Prices and Knowledge. A Market-Process Perspective*, Londres, Routledge.
- Uzzi, Brian (1996) « The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations : The Network Effect », *American Sociological Review*, vol. 61, p. 674-698.
- Uzzi, Brian (1997) « Social Structure and Competition in Interfirm Networks : The Paradox of Embeddedness », *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, p. 35-67.
- Uzzi, Brian (1999) « Embeddedness in the Making of Financial Capital : How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing », *American Sociologi-*

- cal Review*, vol. 64, p. 481-505.
- Uzzi, Brian et Lancaster, Ryon (2004) « Embeddedness and Price Formation in the Corporate Law Market », *American Sociological Review*, vol. 69, p. 319-344.
- Varian, Hal R. (1984) *Microeconomic Analysis*, 2<sup>e</sup> éd., New York, NY, Norton.
- Veblen, Thorstein (1899) *The Theory of the Leisure Class*, Londres, Unwin Books.
- Vroey, Michel de (2002) « La théorie économique est-elle au service du libéralisme ? », *Économies et Sociétés*, vol. 36, p. 1705-1726.
- Walras, Léon (1874) *Éléments d'économie politique pure*, Lausanne, L. Corbaz.
- Weber, Max (1995[1956]) *Économie et société*, vol. 1 : *Les catégories de la sociologie*, Paris, Plon, coll. « Agora ».
- Wicksteed, Philip H. (1910) *The Common Sense of Political Economy, Including a Study of the Human Basis of Economic Law*, Londres, Macmillan.
- White, Harrison (1981) Where do Markets Come from ?, *American Journal of Sociology*, vol. 87, p. 517-547.
- Williamson, Oliver E. (1981) « The Economics of Organization : The Transaction Cost Approach », *American Journal of Sociology*, vol. 87, p. 548-577.
- Yeager, Leland B. (1994) « Mises and Hayek on Calculation and Knowledge », *Review of Austrian Economics*, vol. 7, n° 2, p. 93-109.

