

Prix, marché et microéconomie

Bernard GUERRIEN, économiste, maître de conférences à l'université Paris-I

Nous allons nous intéresser, dans cet article, à la façon dont Hal Varian traite de la formation des prix et du marché. Pourquoi lui ?

*Parce qu'il est à la fois l'auteur d'un traité de microéconomie réputé – notamment par sa concision et par l'élégance de sa présentation mathématique : **Microeconomic Theory** (traduit en français sous le titre **Analyse microéconomique**) – et d'un manuel, **Intermediate Microeconomics** (en français **Introduction à la microéconomie**), qui est sans doute le plus utilisé dans le monde, du fait du prestige de Varian et aussi de son souci de se mettre à la portée des débutants (en limitant l'utilisation des mathématiques).*

Nous allons constater que, tout en étant légèrement différent d'un ouvrage à l'autre, le discours que tient Varian sur prix et marchés est pour le moins flou, loin de la rigueur dont se prévaut la partie mathématique proprement dite. Cette constatation n'est d'ailleurs pas propre aux livres de Varian : on peut la faire à propos de tous les traités de microéconomie de référence, avancés ou pas – les ouvrages avancés étant néanmoins un peu plus prudents dans leurs formulations, comme l'exemple de Varian le montre aussi.

Le problème de la formation des prix – et donc celui du marché – est central en économie politique. Pour ne s'en tenir qu'au seul courant dit néoclassique, il a donné lieu dès le début à un âpre débat, dont les figures les plus marquantes ont été Walras et Edgeworth, celui-ci contestant la conception très centralisée du modèle de la concurrence parfaite proposé par celui-là (Rebeyrol, 1999). La conception walrasienne s'est pourtant imposée, notamment à travers le modèle d'équilibre général dit de Arrow-Debreu. Ce modèle est en quelque sorte la matrice des traités – et des cours – de microéconomie, dont le plan comporte généralement trois grandes parties : le consommateur, le

producteur (ou vice versa), l'équilibre et l'optimum. Viennent ensuite se greffer des questions dérivées (approche intertemporelle, biens contingents) ou divers types d'«imperfections» (externalités, biens publics, asymétrie d'information), mais le noyau dur, le socle, la référence, constitue la concurrence parfaite, pratiquement toujours identifiée au «marché», lieu par excellence de la formation des prix.

Une grande discrétion règne toutefois en ce qui concerne la façon exacte dont celle-ci s'effectue : alors qu'une très grande place est accordée au choix du consommateur et du producteur, rien n'est dit ou presque sur le cadre dans lequel ces choix s'inscrivent, c'est-à-dire sur ce que représente exac-

tement le marché, souvent évoqué, jamais défini¹.

Il existe donc un malaise certain chez les microéconomistes – qu'ils en soient conscients ou pas – en ce qui concerne le statut théorique de la notion de marché, dont la concurrence parfaite donnerait la version idéalisée. Ce malaise s'explique parce que derrière la question du marché, il y a un enjeu fondamental : la microéconomie elle-même.

1. Curieusement, il n'y a pas d'entrée « marché » dans le *New Palgrave*. Ce mot ne figure pas dans l'index des ouvrages de référence que sont Debreu (1959), Arrow et Hahn (1971), Malinvaud (1982), Mas-Colell (1985), Tirole (1988), Kreps (1990), Mas-Colell et al. (1995), bien qu'il soit utilisé – parfois très souvent – dans le corps du texte.

L'ENJEU

Tous les traités de microéconomie véhiculent le même message : le modèle de la concurrence parfaite est le modèle du marché idéal (ou « parfait »), celui qui sert de référence, à la fois parce qu'il correspond à une description approximative de la réalité et parce qu'il conduit à des solutions « efficaces » – optimales au sens de Pareto. Les autres modèles de la microéconomie sont d'ailleurs systématiquement évalués par rapport à celui de la concurrence parfaite, soit en tant que prolongements, soit en tant qu'« écarts » par rapport à lui – écarts dus à des « imperfections », qu'il faut chercher à réduire au maximum, si on cherche l'efficacité.

Varian résume bien le discours dominant lorsqu'il écrit, dans *Analyse microéconomique*, à propos des marchés concurrentiels : « De la même façon que les modèles sans frictions de la physique peuvent décrire quelques aspects importants du monde physique, le modèle sans frictions de la concurrence parfaite fournit des idées utiles sur le monde économique » (p. 216), les « frottements » de la physique étant remplacés par les « imperfections » des marchés².

De même qu'en physique les frottements sont une source de déperdition d'énergie qu'il faut éviter, de même il faut en économie chercher à supprimer les « imperfections » : c'est la dimension normative du modèle de la concurrence parfaite.

Mais que se passerait-il si, dès le début des ouvrages de microéconomie, les auteurs précisaient, à propos du modèle sur lequel ils vont longuement s'étendre par la suite : « Le modèle de la concurrence parfaite suppose une forme d'organisation entre les individus telle qu'il existe une entité (bénévole) qui propose un système de prix (que chacun considère comme donné), qui recueille et additionne les offres et les demandes formulées sur la base de ces prix, qui fait varier ceux-ci en se servant de l'information ainsi recueillie et qui organise les échanges quand elle

a trouvé les prix qui rendent compatibles – globalement – les choix individuels » ?

Sans doute que le lecteur comprendrait mieux ce dont on lui parlera par la suite – alors que souvent il croit que toute la difficulté vient du traitement mathématique qu'on lui inflige. Mais, surtout, il se dirait : où est l'intérêt d'un tel modèle ? – et de l'étudier pendant des heures, force mathématiques à l'appui –, alors qu'il représente une forme d'organisation sociale étrange, fruit de l'imagination du théoricien ? Est-ce que celui-ci plaide pour la mise en place d'une société organisée de la sorte, du moins sur le plan économique ? Pourquoi chercher à la « décrire », alors qu'elle a pour vocation de servir de norme ? Pourquoi parler à son propos de « marchés », alors qu'elle est à l'opposé de l'idée qu'on se fait habituellement du marché ?

Voilà des questions bien embarrassantes, que les traités de microéconomie évitent – probablement de façon non délibérée –, au prix d'une grande confusion sur la nature de la concurrence parfaite. Les deux ouvrages de Varian sont très représentatifs, de ce point de vue ; d'où l'intérêt de les étudier de plus près, à propos de la question qui nous intéresse ici (formation des prix et marché). Nous allons commencer par le traité plus avancé, *Analyse microéconomique*, le premier paru, et celui qui a valu sa réputation à son auteur.

Marché et formation des prix dans *Analyse microéconomique* (Varian 1)

L'ouvrage commence par un chapitre intitulé « Technologie », où Varian traite d'abord – à la Debreu – de la question des techniques disponibles. La question des prix – et donc de l'échange et du marché – se pose au moment où il s'intéresse à l'objectif de l'entreprise : la maximisation du profit. Il envisage alors le cas, qui semble relever du bon sens, où les entreprises proposent elles-mêmes un

prix pour les biens qui les concernent : « Le problème de la maximisation du profit par l'entreprise se réduit à celui de la détermination des prix de vente de ses produits et d'achat de ses *inputs*, ainsi que les quantités de ces biens qu'elle veut vendre et acheter » (p. 24).

Les entreprises doivent, pour cela, prendre en compte ce que Varian appelle les « market constraints », c'est-à-dire la disposition à payer des autres agents économiques (p. 25). L'idée de marché est, ici, associée à celle d'interdépendance des « actions » des divers agents qui forment l'économie. Toutefois, Varian n'en reste pas là, et propose immédiatement l'hypothèse suivante : « Les entreprises décrites dans ce qui suit seront supposées avoir le comportement de marché le plus simple, consistant à agir en *preneur de prix* » (p. 25, c'est Varian qui souligne).

En formulant cette hypothèse, qui sera systématiquement retenue par la suite, Varian passe du concept de marché, non défini, à celui de « comportement de marché », le comportement retenu (« price taker ») étant, lui, susceptible d'une définition précise (les prix, considérés comme donnés, sont le seul argument des fonctions d'offre et de demande).

L'hypothèse de comportement de marché retenue sert aussi à caractériser la firme concurrentielle : « Une telle entreprise preneuse de prix est souvent qualifiée de *concurrentielle* » (p. 25).

C'est la première fois qu'il est fait référence à la concurrence – en l'identifiant implicitement au comportement « price taker ». Varian sent le besoin de justifier ce comportement par le « grand nombre » d'agents.

« Supposons des consommateurs bien informés et un bien produit par

2. Dès le début de *Introduction à la microéconomie*, Varian reprend l'idée de modèle donnant une approximation de la réalité ; il écrit : « La puissance d'un modèle découle de l'élimination des détails non pertinents, ce qui permet à l'économiste de se concentrer sur les aspects essentiels de la réalité économique qu'il essaie de comprendre. » (p. 7)

un grand nombre d'entreprises. Il est alors raisonnable de considérer que celles-ci proposeront toutes le même prix pour le bien... Donc, chaque entreprise doit prendre le prix du marché comme donné» (p. 25). Varian parle ici, pour la première fois, de «prix du marché» : on est ainsi passé subrepticement de l'idée somme toute évidente d'entreprises qui proposent des prix à celle de «prix du marché», dont on ne sait à quoi elle correspond (qui fixe ces prix ? Y en a-t-il un par bien ? Tout le monde en est-il informé?). On retrouve pourtant les «prix du marché» – parfois appelés «prix» tout court ou «prix courants du marché» – dans toute la suite de Varian 1, sans qu'on en sache plus. Au vu du titre du chapitre 13, «Les marchés concurrentiels», on pourrait s'attendre à une clarification ; mais il n'en est rien : c'est plutôt la confusion qui augmente !

Les marchés concurrentiels

Varian rappelle au début de ce chapitre que dans les chapitres précédents « nous avons considéré l'environnement comme donné et entièrement résumé par le vecteur de prix du marché ». Les «prix du marché» sont donc non seulement donnés, mais ils «résumant» en plus l'environnement économique – ce qui est bien vague.

Varian ne dit pas ce qu'est un «marché concurrentiel» ; à la différence de «competitive firm», cette expression ne figure d'ailleurs même pas dans son index, qui est pourtant très détaillé. Il écrit seulement à son propos : «Dans un marché concurrentiel, chaque entreprise prend le prix comme étant indépendant de ses propres actions, même si ce sont les actions des entreprises prises dans leur ensemble qui déterminent le prix du marché» (p. 219).

Ce genre de phrase est extrêmement ambigu, car il laisse entendre qu'on pourrait être à la fois «preneur de prix» et «déterminer» ceux-ci : on n'est pas loin de la faute logique. Pour l'éviter, on doit distinguer entre «prix» et «prix du marché», ceux-ci étant entendus comme des **prix d'équilibre**, dont on

peut alors dire qu'ils sont «déterminés» par les offres et les demandes individuelles, formulées à prix donnés. Il reste cependant à préciser qui «donne» les prix, et comment ceux-ci varient – jusqu'à la détermination du prix d'équilibre – en fonction des offres et des demandes ; ce que Varian ne fait pas (d'où ses formulations ambiguës).

Dans le chapitre 14, il traite de l'«équilibre de marché». Cet équilibre résulte de la confrontation des offres et des demandes globales, celles-ci étant «tout simplement» obtenues en additionnant les offres et les demandes individuelles. Varian ne se pose donc même pas la question de savoir comment et par qui cette opération est effectuée.

On en reste là jusqu'au début du chapitre 17, où il évoque ce qu'il a dit au chapitre 13 dans les termes suivants : «Étant donné ces prix exogènes, chaque agent pouvait alors déterminer ses demande et offre pour le bien en question. Les prix s'ajustaient de façon à atteindre l'équilibre du marché, de sorte que personne ne désire changer son choix » (p. 313).

Or, en fait, **on ne trouve nulle part**, dans le chapitre 13, ne fût-ce qu'une allusion à un quelconque «ajustement de prix» conduisant à l'apurement des marchés !

Si on veut en savoir plus sur ce point, il faut en réalité se reporter aux dernières pages de l'ouvrage, plus précisément à la fin du chapitre 21, dans lequel Varian dit traiter de «quelques thèmes de l'analyse en équilibre général non pris en compte dans les autres chapitres» (p. 387) ; parmi ces thèmes, il y a celui de la «dynamique». Il écrit alors : «Le plus grand problème est aussi le plus fondamental : c'est celui de la relation paradoxale entre les idées de concurrence et d'ajustement des prix : si tous les agents considèrent les prix du marché comme donnés et en dehors de leur contrôle, comment les prix peuvent-ils varier ? Et qui les ajuste ?» (p. 401).

Voici, enfin, la vraie question posée – à la nuance près qu'il faudrait dire «qui propose et ajuste les prix» ; il

a fallu toutefois attendre l'extrême fin de l'ouvrage pour qu'elle soit formulée ! Quelle est la réponse proposée à cette question tout à fait «fondamentale» ? Varian n'en avance qu'une seule, bien que ce soit manifestement à contrecœur. Il écrit : «Ce puzzle a conduit à l'origine d'une mythologie élaborée, qui suppose l'existence d'un «commissaire-priseur walrasien» dont la seule fonction est de rechercher le prix d'équilibre du marché » (p. 401).

Mythologie ou pas, le modèle ne se conçoit pas sans commissaire-priseur – ou une entité analogue. D'ailleurs, c'est après avoir parlé de lui que Varian donne, pour la première fois, une définition d'un marché de concurrence parfaite : « Dans ces conditions, un marché concurrentiel fonctionne de la façon suivante : en $t = 0$, le commissaire-priseur annonce des prix, etc. » (p. 401).

Comme cette définition est **la seule** qui soit compatible avec les formulations mathématiques utilisées pour décrire la concurrence parfaite, on ne peut que la retenir, même si elle a peu de rapport avec le discours usuel – y compris de Varian – sur les «marchés».

Notons enfin que Varian signale le fait que le tâtonnement peut être instable³, ce qui est peu compatible avec l'affirmation faite au chapitre 17 (p. 313) que l'ajustement par les prix permet d'apurer les marchés.

Marché et formation des prix dans *Introduction à la microéconomie* (Varian 2)

Si Varian 1 manifeste une certaine prudence, du moins au départ, sur la question du marché et de la formation des prix, tel n'est pas le cas de Varian 2, qui s'adresse à un public

3. Il donne Debreu (1974) pour référence, dont on déduit que la stabilité est l'exception, et l'instabilité la règle (Guerrien, 1999).

censé être moins averti. Ainsi, le premier chapitre de Varian 2 s'appelle... « Le marché », mais il est vain d'y chercher une définition de ce concept. Varian veut, dans ce chapitre, « faire concret », en présentant l'exemple du « marché du logement » dans une ville universitaire américaine. Comme cet exemple est une pure invention de sa part, et comme il n'a pas de rapport avec l'analyse théorique faite dans le reste de l'ouvrage – les agents y sont « price maker », alors qu'ensuite ils sont quasiment toujours « price taker » –, mieux vaut ne pas s'attarder sur lui. On remarquera seulement que la seule définition qu'il y donne d'un marché concurrentiel, « nous allons considérer un marché où un grand nombre de propriétaires indépendants essaient de louer leurs appartements au prix le plus haut possible. Nous appelons une telle situation un *marché concurrentiel* » (p. 11), est contradictoire avec celle qu'il donne trois cents pages plus loin : « Un marché où chaque agent économique prend les prix du marché comme des données sur lesquelles il n'exerce aucun contrôle, est appelé un *marché concurrentiel* » (p. 306) (dans les deux cas, les italiques sont de Varian).

Évidemment, seule cette deuxième formulation a un sens précis, et est compatible avec la définition de la concurrence parfaite, la première étant à la fois vague (c'est quoi des « propriétaires indépendants » ? Où commence le « grand nombre » ?) et trompeuse (elle escamote, contrairement à Varian 1, l'hypothèse selon laquelle les agents sont « preneurs de prix »)⁴.

Lorsqu'on lit Varian 2, on a l'impression que l'auteur prend ses lecteurs à la légère. C'est ainsi qu'il introduit au début du livre un étrange « principe d'équilibre » selon lequel « les prix se modifient jusqu'au moment où il y a égalité entre les quantités d'un bien que les gens demandent et les quantités qui sont offertes », ce qui n'a rien à voir avec un principe (c'est une règle – « les prix se modifient » – plus un

résultat – égalité des offres et des demandes des « gens », en bout de course) !

On ne trouve évidemment pas trace de ce « principe » dans Varian 1.

En outre, Varian 2 est plein de « nous », absents de Varian 1. Ainsi, pour le problème qui nous concerne ici, au lieu de dire que les agents considèrent les prix comme donnés, il écrit lorsqu'il présente la théorie du consommateur⁵ : « Si nous observons les prix des deux biens (p_1 , p_2)... » (p. 28). De même, quand le problème du regroupement des offres et des demandes individuelles se pose, avant de définir l'« équilibre de marché », il écrit : « Nous pouvons additionner leurs courbes de demande individuelle pour obtenir la *courbe de demande du marché*. De même, si nous avons un certain nombre d'offres indépendants de ce bien, nous pouvons additionner leur courbe d'offre individuelle pour obtenir la *courbe d'offre du marché* » (p. 306, je souligne les « nous », B.G.).

Comme dans Varian 1, les prix sont supposés à la fois donnés et s'ajuster de façon que l'équilibre soit atteint. Il faut parvenir au chapitre 28, « L'échange », pour avoir une idée sur l'économie effectivement décrite par le modèle. Au début de ce chapitre, Varian précise qu'il s'intéresse au « comportement du marché concurrentiel, chaque consommateur ou chaque producteur prenant donc les prix pour des données et optimisant son comportement sur cette base » (p. 537).

Il propose alors de considérer ce qu'il appelle un « mécanisme d'échange », dont le but est de « simuler le résultat d'un marché concurrentiel » (p. 544). Il envisage alors, pour simplifier la présentation, le cas d'une économie où il n'y a que deux agents, *A* et *B*, munis de leur seule dotation initiale, puis il écrit : « Supposons que nous avons un troisième individu qui accepte de jouer le rôle de « commissaire-priseur » pour les agents *A* et *B*. Le commissaire-priseur choisit un prix pour le bien 1 et

un prix pour le bien 2 et les présente aux agents *A* et *B*. Chaque agent examine alors la valeur de sa dotation sur la base de ces prix et détermine les quantités des biens qu'il désire acheter » (p. 544).

Une fois de plus, dès que Varian veut donner un contenu précis au modèle de concurrence parfaite (le « marché concurrentiel »), il est obligé de faire référence au commissaire-priseur (comme dans Varian 1, celui-ci n'a toutefois pas le droit de figurer dans l'index). Il l'introduit même avant, et de façon plus correcte que dans Varian 1, puisqu'il le fait avant d'aborder la question de la « dynamique » (le tâtonnement) : puisque les prix sont « donnés », il faut bien quelqu'un pour les donner. Toutefois, Varian se garde bien de parler ici de « puzzle » ou de « problème fondamental » ; il pense probablement qu'il ne faut pas troubler le lecteur, qui a déjà assez de mal à comprendre ce qui se passe dans la boîte d'Edgeworth qui lui est proposée...

En fait, après une brève référence à un ajustement de type tâtonnement – ajustement présenté comme allant de soi (il ne faut probablement pas perturber le lecteur en phase d'initiation...) –, Varian ne fait plus aucune référence au commissaire-priseur (comme dans Varian 1, le mot n'est utilisé que deux fois, à la suite, dans tout l'ouvrage). Il préfère reprendre sa référence au « marché », ou au « marché concurrentiel » qui, par exemple, « exploite tous les gains découlant de l'échange » (p. 554) – énoncé du premier théorème de l'économie du bien-être, dans Varian 2 (Varian 1 se garde évidemment de cette formulation douteuse).

4. Il est vrai que Varian 1 avance aussi l'argument du « grand nombre », mais seulement après, pour justifier le comportement « preneur de prix » – qui est explicitement formulé au tout début du livre (comme il l'est dans Varian 2, mais seulement à la page 306 !).

5. L'ordre de présentation est inversé par rapport à celui de Varian 1, où il commence par le producteur. Il est vrai qu'il est plus facile de parler de prix donnés pour le consommateur que pour le producteur. L'habitude étant prise avec le premier, on fait de même avec le second, sans trop réfléchir.

Quand Robinson Crusôé « institue des marchés »

Le commissaire-priseur a été brièvement évoqué au moment où des consommateurs cherchent à faire des échanges selon un « mécanisme concurrentiel ». On pourrait penser qu'il réapparaît lorsqu'on introduit la production dans le modèle, puisque l'idée est toujours la même (les choix se font « à prix donnés »). Mais, curieusement, il n'en est rien. Varian préfère, sans doute pour faire plus « concret » ou plus « drôle », reprendre la vieille histoire de Robinson sur son île pour construire son modèle. Toutefois, tant que Robinson est seul, il est difficile de parler de « concurrence », ou même de prix – ceux-ci n'ayant d'intérêt que s'il y a des échanges. Le seul problème posé, à Robinson, est celui des arbitrages entre consommation et investissement et entre travail et loisir.

Mais puisqu'on raconte une histoire, rien n'interdit de faire preuve d'un peu d'imagination. C'est ce que fait Varian, lorsqu'il écrit : « Supposons que Robinson soit fatigué d'être en même temps producteur et consommateur et qu'il décide d'alterner les rôles. Un jour, il agit uniquement comme un producteur et le jour suivant, uniquement comme un consommateur. Pour coordonner ces activités, il décide d'instituer un marché du travail et un marché de la noix de coco » (p. 569).

C'est la première fois dans l'œuvre de Varian que l'on trouve l'idée d'« institution » d'un marché (rien là-dessus dans Varian 1). On frise évidemment le ridicule, avec ce « dédoublement » d'un même individu (Varian parle même de « schizophrénie » à son propos !) qui institue des « marchés » qui ne servent à rien, puisque, comme Varian le dit un peu plus loin, « en utilisant le système de marché, Robinson aboutit au même résultat que s'il avait choisi directement ses programmes de consommation et de production » (p. 572)⁶.

Mais tout cela n'a pour but que de préparer le terrain pour le passage à une économie où il y a plusieurs indi-

vidus, et donc possibilité d'échanges entre eux. Varian explique : « Quand il n'y a qu'une seule personne dans l'économie, il est évidemment assez bizarre de recourir au marché. Pourquoi Robinson s'évertuerait-il à scinder sa prise de décision en deux parties ? Mais quand il y a de nombreuses personnes dans une économie, la division ne paraît plus aussi bizarre. S'il y a de nombreuses entreprises, il est simplement impossible de demander à chaque personne la quantité qu'elle désire des divers biens. Dans une économie de marché, les entreprises n'ont qu'à regarder les prix des biens pour prendre leurs décisions de production » (p. 572-573).

Ainsi, on passe tout à coup de Robinson, qui « institue » des marchés (inutilement, d'ailleurs), à une « économie de marché », où les prix surgissent d'on ne sait où, les entreprises n'ayant plus qu'à les « regarder ». Comment expliquer de telles absurdités, surtout de la part d'un auteur qui maîtrise si bien, par ailleurs, son sujet ? Est-ce parce qu'il s'adresse à un public « large », dont on peut supposer qu'il ne s'apercevra de rien, contrairement au lecteur de Varian 1, à qui on évite l'histoire du Robinson schizophrène ? On n'ose pas le croire. L'explication se trouve probablement dans le désir d'éviter à tout prix de parler du commissaire-priseur. Si Varian l'a fait dans le cas de l'échange sans production, sans doute à contrecœur, c'est parce qu'il n'avait pas alors la possibilité de « dédoubler » son unique agent, en organisant un simili « marché concurrentiel ».

CONCLUSION

Une lecture attentive des ouvrages de Varian montre qu'il n'est pas possible de présenter la concurrence parfaite sans supposer une forme d'organisation sociale très particulière, avec une institution centrale – le commissaire-priseur – qui impose des règles très strictes aux agents. C'est parce que cette forme d'organisation est inscrite dans les équations du

modèle (prix exogènes au moment du choix des agents, sommation des offres et des demandes individuelles, processus du tâtonnement) qu'elle est incontournable. La preuve, c'est que Varian n'en a pas d'autre à proposer, à son grand regret ; d'où le flou qu'il entretient dans ses deux traités de microéconomie sur la nature exacte de ce qu'il appelle les « marchés », ou les « marchés concurrentiels ». Mais il n'est pas le seul en cela : pratiquement tous les manuels de microéconomie tombent dans le même travers que lui. Tel est le cas notamment des ouvrages réputés avancés, comme ceux de Tirole (1988), Kreps (1990) et Mas-Collel, Whinston et Green (1995). Ces auteurs se sentent obligés à un moment ou à un autre – souvent le plus tard possible – de faire une allusion au commissaire-priseur, mais c'est à contrecœur (comme Varian, ils omettent de faire figurer cet encombrant personnage dans leur index). Ainsi, Kreps écrit : « Bien que je le considère assez peu réaliste, la littérature de l'équilibre général ne laisse d'être hantée par un mécanisme d'échange, plus connu sous le nom de *commissaire-priseur* » (p. 200).

Comme Varian, Kreps émet des doutes sur la portée et l'intérêt de cette « histoire », mais, manifestement, il n'en a pas d'autre à proposer. Les doutes qu'il émet s'étendent donc au modèle de concurrence parfaite, dont c'est la seule interprétation possible.

D'où la question : cela a-t-il un sens de continuer à enseigner longuement et dans le détail un tel modèle qui est, rappelons-le, au centre de la microéconomie ? Faut-il, dans les analyses

6. Varian va même jusqu'à introduire une « monnaie » dans son modèle – alors qu'il est notoire que la microéconomie bute sur la question de la monnaie. C'est ainsi qu'il écrit : « Pour conserver trace de ses transactions, Robinson invente une monnaie qu'il appelle "dollar" et il choisit, de façon somme toute arbitraire, de fixer le prix d'une noix de coco à un dollar la pièce » (p. 569). Puisqu'on est dans une histoire complètement farfelue, pourquoi pas ?

théoriques, constamment prendre pour référence l'équilibre de concurrence parfaite, alors que celui-ci n'a de signification que dans le cadre de la « mythologie élaborée » de Walras ? La réponse à ces questions est évidente : c'est non. Un exposé du modèle de concurrence parfaite dans le cadre d'un cours d'histoire de la pensée économique serait largement suffisant – quitte à laisser les développements mathématiques au sein de cette histoire à ceux que ça amuse.

Adopter une telle solution ne signifie pas qu'on abandonne toute analyse microéconomique, même si celle-ci doit être complètement repensée. Mais il est certain qu'une vraie démarche scientifique voudrait qu'on cesse d'entretenir l'idée selon laquelle le modèle de concurrence parfaite représente une forme idéalisée des marchés, sans préciser que la façon dont ceux-ci sont conçus dans le modèle n'ont rien à voir avec l'idée qu'on se fait habituellement – même si c'est de façon floue – d'une économie de marché.

Bibliographie

ARROW Kenneth et FRANK Hahn. *General Competitive Analysis*. San Francisco : Holden-Day, 1971.

DEBREU Gérard. *Théorie de la valeur*. Paris : Dunod, 1959

GUERRIEN Bernard. *La Théorie économique néo-classique*. Tome 1. Paris : La Découverte, 1999 (coll. Repères).

KREPS David. *A Course in Microeconomic Theory*. New York : Harvester, 1990 (traduction française aux Puf).

MALINVAUD Edmond. *Leçons de théorie microéconomique*. Paris : Dunod, 1982.

MAS-COLELL Andreu, WHINSTON Michael et JERRY Green. *Microeconomic Theory*. Oxford : Oxford University Press, 1995.

MAS-COLELL Andreu. *The Theory of General Equilibrium Theory*. Cambridge : Cambridge University Press, 1985.

REBEYROL Antoine. *La Pensée économique de Walras*. Paris : Dunod, 1999

TIROLE Jean. *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge (Mass.) : MIT Press, 1988 (traduction française chez Économica).

VARIAN Hal. *Analyse microéconomique*. Bruxelles : De Boeck Université, 1995.

VARIAN Hal. *Introduction à la microéconomie*. 4^e édition. Bruxelles : De Boeck Université, 1997.

Florilège

En fait, là où Varian – mais pas seulement lui, évidemment – « déborde » le plus à propos du marché, c'est lorsqu'il aborde des questions où justement les relations marchandes sont en cause. Tel est le cas des externalités et des biens publics (Varian 1).

Chapitre 24 : Les externalités

Dans le cas des externalités :

– une solution consiste tout simplement à faire fusionner – dans une même entité de décision –, les individus concernés. La décision est alors prise par le « centre », qui tient compte de tous les éléments, et atteint ainsi l'optimalité de Pareto. Ainsi, celle-ci résulte d'un choix collectif, centralisé.

Cela vaut pour l'exemple de deux entreprises (24.1) et pour l'exemple général (24.4). Dans les deux cas, cela est réglé « hors prix », même si ensuite « on » adjoint des prix (qui sont en fait personnalisés, comme le montrent les exemples donnés ;

– à la façon du Robinson schizophrène, « on » peut « créer un marché » pour résoudre le problème, en attribuant un

prix à l'externalité, puis en cherchant le prix d'équilibre. Mais, contrairement à Robinson, on fait appel au commissaire-priseur ici, dans le sens où le prix proposé n'est pas forcément d'équilibre. Voilà ce que dit Varian à propos des marchés manquants : « En rajoutant un marché pour l'entreprise 2 pour exprimer sa demande de pollution – ou sa réduction –, on fournit un mécanisme d'allocation efficace » (p. 434).

Qui « ajoute » le marché ? Mystère. Selon quel « mécanisme » ? Mystère. Varian suppose donc qu'il existe un prix affiché r pour la « pollution » (« si le prix du marché de la pollution est r »), chaque entreprise décidant alors combien elle va acheter ou vendre de ce bien – en adoptant le comportement *price taker* typique de la concurrence parfaite. Il en déduit alors une offre et une demande de pollution. Celles-ci n'ont aucune raison d'être égales, puisque le prix r a été choisi au hasard. Varian ne dit rien sur le « mécanisme » qui pourrait conduire à leur égalisation ; il se contente de constater que lorsque celle-ci a lieu, alors on retrouve la même condition que si on avait procédé hors prix, en fusionnant les deux entreprises.

La conclusion du chapitre constate que « si chaque agent est confronté au prix approprié, l'équilibre du marché résultera en une allocation efficiente » (p. 439).

Voilà de quoi conforter l'idée que « le marché » peut tout résoudre. On notera que Varian parle ici de « market equilibrium » – ce qui suppose une procédure pour trouver cet équilibre – et qu'il emploie le mot « prix approprié », ce qui en réalité cache le fait que les prix sont ici « personnalisés » : il distingue la quantité x_i consommée par i d'un bien donné (celui-ci se démultiplie donc en n biens différents), et écrit, par exemple : « Le prix de x_1 est $p_1 = du_2/dq_1$ » (il est « personnalisé » puisqu'il ne traduit que l'action de la consommation de 1 sur l'utilité de 2).

Remarque importante : pour qu'il y ait efficience, il faut que les agents aient un comportement « concurrentiel » – « price taker » –, alors qu'il n'y a qu'un offreur et un acheteur du bien (« personnalisé »).

Conclusion : le « marché » des externalités nécessite une institution centrale, des comportements « price taker », et une procédure de recherche des prix. On peut se demander où est le « gain en information » procuré par ceux-ci, par rapport à une procédure de planification centralisée (sans parler des « comportements opportunistes » des intervenants, qui n'ont aucune raison d'adopter une attitude passive « price taker »). En fait, on est en présence de deux formes de planification, directe et indirecte.

Chapitre 34 : Les biens publics

Tout le chapitre est construit dans l'esprit : avec le marché, tout baigne. Ainsi, Varian commence ce chapitre en

disant « dans le chapitre 31, nous avons démontré que pour certains types d'externalités, il n'est pas difficile d'éliminer les inefficacités ». Tel serait le cas, pour les consommateurs, si « les droits de propriété initiaux étaient clairement définis », de sorte que « les individus peuvent alors négocier de la façon habituelle le droit de produire l'externalité ». On se demande ce que peut être cette négociation, surtout quand on sait que son issue est, par essence, indéterminée. Quant aux externalités de production, « le marché lui-même fournit des signaux en termes de profits pour agencer les droits de propriété de la façon la plus efficace possible » (en fait, ce « signal » incite à la fusion des entreprises).

Enfin, p. 671 : « Dans le cas de biens privés, et en l'absence d'externalités, nous avons vu que le système de marché engendrait une allocation efficace. »

Bien sûr qu'on n'a rien vu du tout (allusion au théorème du bien-être).

Page 673 : « Quand nous avons étudié les biens privés, nous avons pu montrer qu'un système social particulier, à savoir le système de marché concurrentiel, permettait de réaliser une allocation des biens privés efficace au sens de Pareto. » Première nouvelle sur ce « système social », jamais défini. La phrase suivante se veut illustrative du propos : « Chaque consommateur décide personnellement de la quantité qu'il achète des divers biens et cela engendre une structure de la consommation efficace au sens de Pareto » (p. 673). Chacun appréciera le « cela engendre » qui laisse dans la vague la façon dont agit le fameux « système social ». ■