

# Le mythe de l'entreprise d'équilibre

David Cayla, *Granem, Université d'Angers*, 1/07/2015

## Résumé

La microéconomie et l'économie industrielle trouvent leurs origines dans l'approche marshallienne fondée sur l'équilibre partiel. De cette approche sont tirées les très classiques courbes d'offre et de demande. Or, cette conception du marché est fondée sur un certain nombre de postulats particulièrement problématiques. Le premier, le plus évident, est la négation du rôle de l'entreprise qu'a entraîné l'adoption du concept d' « *entreprise d'équilibre* » (Pigou 1928). En effet, envisager un marché composé d'entreprises « moyennes » et toutes identiques évacue par avance toute question relative à leurs stratégies ou à leur impact sur le marché. Plus largement, la nécessité dans laquelle se trouvait Marshall d'établir une symétrie entre l'offre et la demande, ceci dans le seul objectif de rééquilibrer la théorie de la valeur en faveur de la demande, le contraint à introduire un certain nombre d'hypothèses très restrictives sur la fonction de coût (Sraffa 1925). L'objectif de cette contribution est de présenter une synthèse de la littérature et de montrer pourquoi ce modèle est inconciliable avec les théories de la firme contemporaines.

## Introduction

La microéconomie et l'économie industrielle qui sont pratiquées aujourd'hui par les économistes trouvent leurs origines dans l'approche marshallienne fondée sur l'équilibre partiel. C'est de cette approche que sont tirées les très classiques courbes d'offre et de demande, dont l'intersection représente, pour tous les étudiants de licence (et même pour beaucoup d'enseignants) l'ajustement idéal qui détermine un prix et une quantité d'équilibre.

C'est également cette conception très abstraite du marché qui prévaut dans les représentations néoclassiques du marché du travail, mais dans ce cas pour étayer un discours dénonçant les « rigidités » qui empêchent l'ajustement harmonieux des prix et des quantités et qui expliqueraient l'essentiel du chômage.

Or, cette conception du marché, qui prévaut dans les représentations et qui irrigue encore aujourd'hui l'essentiel des politiques économiques est fondée sur un certain nombre de postulats particulièrement problématiques. Le premier, le plus évident, est la négation du rôle de l'entreprise qu'a entraîné l'adoption du concept d' « *entreprise d'équilibre* » (Pigou 1928). En effet, envisager par principe qu'un marché parfait n'est composé que d'entreprises « moyennes » et toutes identiques

évacue par avance toute question relative à leurs stratégies ou à leur impact sur le marché. À l'évidence, le dynamisme des marchés a quelque chose à voir avec les stratégies des entreprises et, inversement, l'état du marché conditionne les logiques et les stratégies des firmes.

Plus largement, la nécessité dans laquelle se trouvait Marshall d'établir une symétrie entre l'offre et la demande, ceci dans le seul objectif de rééquilibrer la théorie de la valeur en faveur de la demande, le contraint à introduire un certain nombre d'hypothèses très restrictives sur la fonction de coût (Sraffa 1925). Ainsi, l'approche marshallienne peut être perçue comme une tentative visant à déconstruire la vision d'un marché essentiellement contrôlé par les stratégies des producteurs, pour représenter une vision bien plus harmonieuse du marché, dans lequel l'entreprise n'aurait qu'un rôle mineur.

Le choix fait par la théorie économique de continuer de représenter le marché comme un système équilibré dans lequel l'entreprise serait à la fois prisonnière des contraintes de la concurrence et soumise à l'arbitrage tout puissant des consommateurs n'est bien sûr pas neutre et constitue un outil puissant en faveur des politiques de déréglementation et de libéralisation des marchés.

L'objectif de cette contribution est de présenter une synthèse de la littérature qui s'est interrogée sur le rôle de l'entreprise dans le modèle d'équilibre partiel marshallien et de montrer pourquoi ce modèle est inconciliable avec les théories de la firme contemporaines. Pour cela, nous reviendrons sur des débats dont la plupart se sont déroulés dans la première moitié du XX<sup>ème</sup> siècle, puis nous conclurons sur des considérations plus actuelles.

La première section permettra de montrer que le modèle marshallien est avant tout fondé sur un principe de symétrie entre l'offre et la demande, ce qui implique une franche rupture avec l'école classique, puisque ce principe de symétrie relègue de fait l'entreprise en dehors du champ de l'analyse économique. La deuxième section sera consacrée aux tentatives de dépassement et d'élargissement du modèle marshallien qui ont cherché à réintroduire l'étude de l'entreprise dans le modèle. Nous montrerons que ces tentatives se sont avérées incompatibles avec le cadre du modèle marshallien, ce qui a entraîné son abandon au profit du modèle d'équilibre général. Enfin, dans la troisième section, nous montrerons que bien que les théories de la firme plus récemment développées soient elles aussi incompatibles avec les principes de l'équilibre partiel, c'est cette représentation dépassée qui continue paradoxalement d'être hégémonique chez les économistes et dans leurs enseignements.

## **1/ L'équilibre partiel : une représentation qui nie l'entreprise**

### *1.1 Le principe de symétrie marshallien*

Dans la note de lecture qu'il consacre à la deuxième édition des *Principes d'économie* d'Alfred Marshall (1891), Edgeworth insiste sur le principe « fondamental » qui, selon lui, est au cœur de l'œuvre de Marshall : la symétrie entre l'offre et la demande. « *Ses prédécesseurs avaient des inclinaisons contradictoires pour les côtés opposés du bouclier de la vérité : lui seul a examiné d'un*

*même œil le côté doré [de l'offre], qui attirait plus Ricardo, et le côté argenté [de la demande] sur lequel Jevons avait fondé une attention trop exclusive » (Edgeworth 1891, p. 611).*

Edgeworth note également que Marshall a, dans cette deuxième édition, largement remanié l'organisation de son ouvrage en supprimant le livre VI qui était entièrement consacré au coût de production. Cette disparition renforce l'impression d'équilibre en accordant à l'étude de l'offre et à celle de la demande une place équivalente dans la table des matières des *Principes* et montre que Marshall pouvait pousser très loin l'obsession de l'équilibre<sup>1</sup>. Ce dernier justifie ainsi l'importance de réhabiliter la demande dans la théorie économique :

Jusqu'à ces derniers temps, le sujet de la demande ou de la consommation a été quelque peu négligé. [...] Mais, depuis quelque temps, diverses causes ont agi pour donner à ce sujet une plus grande importance dans les discussions économiques. La première de ces causes est la conviction croissante qu'un certain mal est résulté de l'habitude qu'avait Ricardo d'insister, d'une façon disproportionnée, sur le coût de production, lorsqu'il analysait les causes qui déterminent la valeur d'échange. Bien que lui-même, en effet, et les principaux économistes qui l'ont suivi, sussent bien que les conditions de la demande jouent un rôle aussi important que celles de l'offre dans la détermination de la valeur, ils n'en ont cependant pas exprimé la portée avec une clarté suffisante, et ils n'ont été compris que par les lecteurs très attentifs.

A. Marshall (1898) [1890], *Principes*, LIII, chap. 1

On notera que la formulation alambiquée de Marshall tend à la fois à le ranger dans la filiation de Ricardo tout en le démarquant de la manière dont sa théorie aurait été interprétée. Marshall consacre ainsi une longue note à la théorie de la valeur de Ricardo à la toute fin du livre V, dans laquelle il entend concilier les approches de Jevons et de Ricardo en montrant que, contrairement à ce que pensait Jevons, l'utilité ne pouvait être écartée de la théorie de Ricardo. Notons qu'Edgeworth, pour sa part, a eu moins de scrupule à placer Ricardo du côté doré du « bouclier » et Jevons du côté argenté, acceptant ainsi l'opposition des deux auteurs.

Mais c'est justement cette opposition que Marshall cherche à dépasser. On ne peut qu'être frappé, à la lecture des *Principes*, par la manière dont il entend englober, dans une même théorie, l'ensemble des positions contradictoires des économistes anglais qui l'ont précédé en niant leurs contradictions évidentes. L'édifice marshallien est, de fait, entièrement construit en équilibre, sur les épaules de géants... qui ne se tiennent pas sur les mêmes versants de la montagne. On conçoit aisément qu'un tel édifice soit fragile. C'est d'ailleurs par une métaphore architecturale très célèbre que Marshall entendit résoudre cette contradiction : « *la valeur nominale de toute chose* », écrit-il, « *repose, comme la clé de voûte d'une arche, en parfait équilibre entre les pressions rivales qui s'exercent sur ses deux faces opposées : les forces de la demande poussent d'un côté, et celles de l'offre de l'autre.* » (Marshall 1898, LVI, Chap. II).

---

<sup>1</sup> A partir de la seconde édition, les *Principes d'économie* sont organisés autour de six livres. Les deux premiers sont consacrés aux concepts fondamentaux, le troisième à l'utilité et à la demande, le quatrième à la production et à l'offre, le cinquième à l'équilibre entre offre et demande, et le sixième à la répartition. Dans la première édition des *Principes*, un livre supplémentaire intitulé « coûts de production » s'intercalait entre le cinquième et le sixième livre. La première édition des *Principes* compte donc sept livres au lieu de six.

## 1.2 Une rupture épistémique

L'influence de Marshall dans la théorie économique sera considérable et sa capacité à nier les contradictions entre l'approche classique (celle de Smith et de Ricardo) et néoclassique (celle de Jevons) aura d'importants effets sur les représentations des économistes.

Pourtant on ne peut nier qu'il y a bien une rupture épistémique entre les traditions classiques et néoclassiques, ainsi que l'ont noté tous les historiens de la pensée économique. Contrairement à ce qu'affirme Marshall, la question n'est en effet pas de savoir si l'utilité et la demande sont présentes dans l'approche classique (elles le sont effectivement), mais de savoir si les rôles de l'utilité et de la demande doivent être considérés comme symétriques à ceux de la production et de l'offre. Or, sur ce point, les textes des classiques sont très clairs : chez Smith, Ricardo ou John Stuart Mill, le fondement de la valeur se trouve d'abord dans l'offre et la demande ne joue qu'un rôle secondaire. C'est ainsi que Smith, en ouvrant la *Richesse des Nations* sur la division du travail montre que ce qui détermine la valeur réside d'abord dans le travail et donc le processus de production. Smith et Ricardo insistent également sur le lien fondamental entre croissance, accumulation du capital et taux profit, posant ainsi les bases d'une théorie de la production dans laquelle le marché (et donc la demande) ne joue qu'un rôle secondaire.

De même, lorsqu'il est évoqué par les auteurs classiques, le marché est relégué à un rôle d'appoint, servant plutôt à expliquer les variations de prix conjoncturelles (le prix de *marché*) alors que le prix *réel* des biens serait avant tout déterminé par le travail et plus largement par le système productif. Smith ne semble d'ailleurs accorder qu'une confiance très restreinte aux mécanismes du marché qu'il peint davantage comme un système de coalitions marqué par les rapports de force que comme un système où s'épanouit une harmonieuse concurrence qui équilibre offre et demande<sup>2</sup>.

Enfin, il est à noter que, pour les classiques, le marché *n'est pas* un système qui explique les ajustements les comportements mais un système qui explique les fluctuations des prix. Pour Smith, c'est l'écart entre l'offre et la demande qui détermine les prix alors que chez les néoclassiques, les prix sont déterminés *ex ante* et les comportements d'offre et de demande s'expriment *ex post*. En somme, nous avons chez les classiques un marché dans lequel les comportements collectifs expliquent les prix alors que chez les néoclassiques se sont les prix qui créent les comportements collectifs. Le marché des premiers est relégué à l'explication d'un phénomène marginal (les fluctuations conjoncturelles des prix) alors que le marché des seconds sert à exprimer les choix fondamentaux des agents. Or, plus la place du marché est importante dans la théorie économique, plus le rôle de la demande l'est également. À l'inverse, plus le système productif se trouve au cœur

---

<sup>2</sup> A ce titre, le chapitre VIII de la *Richesse des Nations* consacré au marché du travail est on ne peut plus clair : « On n'entend guère parler, dit-on, de Coalitions entre les maîtres, et tous les jours on parle de celles des ouvriers. Mais il faudrait ne connaître ni le monde, ni la matière dont il s'agit, pour s'imaginer que les maîtres se liquent rarement entre eux. Les maîtres sont en tout temps et partout dans une sorte de ligue tacite, mais constante et uniforme, pour ne pas élever les salaires au-dessus du taux actuel. » (Smith 1776, LI, Chap. VIII).

de la théorie, plus le marché est relégué dans l'explication de phénomènes marginaux, et moins la place de la demande est importante dans la théorie de la valeur.

La place de l'entreprise et de la production ne peut donc être identique chez les auteurs classiques et néoclassiques. Pour les classiques, ce sont les systèmes de production qui sont premiers. L'amélioration du système productif par l'approfondissement de la division du travail, la mise en œuvre d'économie d'échelle et la conquête de nouveaux marchés sont donc au cœur de la théorie de la valeur et de la performance économique. A l'inverse, placer sur un pied d'égalité l'offre et la demande et mettre les phénomènes de marché au cœur de la théorie de la valeur revient à repousser l'étude de l'entreprise à un niveau subalterne. Celle-ci devient, au même titre que le consommateur individuel, une simple composante d'un ensemble beaucoup plus vaste : le marché.

Une seconde conséquence, plus politique, émerge de la vision marshallienne. Si les comportements sont dictés par les prix de marché et si l'entreprise n'est qu'une composante de ce marché, cela signifie que les prix ne sont pas déterminés par les entreprises et que celles-ci n'ont aucun rôle dans la répartition de la valeur. C'est de l'époque marshallienne qu'apparaît le concept d'entreprises « *price taker* ». C'est aussi à cette époque que la fonction de production va s'imposer comme la meilleure manière de présenter analytiquement le comportement des entreprises. En somme, la parfaite symétrie entre offreurs et demandeurs proposée par Marshall est une façon de dire que les consommateurs et les producteurs sont également responsables des prix et de la répartition. Soumise aux forces concurrentielles, l'entreprise ne fait pas plus les prix que les consommateurs ; le surplus de « bien-être » des consommateurs doit ainsi être mis sur le même plan que les profits des entreprises, de toute façon condamnés à disparaître à long terme.

En sous-texte on comprend que les prix sont le résultat de forces sociales complexes, produits des interactions contradictoires de milliers d'acteurs et sur lesquels les comportements stratégiques des entreprises n'ont aucune prise.

## **2. Questions sur la nature de l'entreprise et critiques du modèle marshallien**

### *2.1 La critique de Sraffa*

C'est pour combattre cette conclusion contre-intuitive, qui semble très éloignée de la réalité vécue au quotidien, qu'un certain nombre d'économistes ont contesté le modèle marshallien dès le début du XX<sup>ème</sup> siècle. Sraffa (1925, 1926) s'attaque au principe même de la symétrie en montrant que celle-ci implique que les coûts marginaux du producteur soient croissants au même titre que l'utilité marginale décroît chez le consommateur. Or, pour Sraffa, l'existence de coûts marginaux croissants n'a pas la moindre base empirique et ne constitue qu'une hypothèse *ad hoc*, imposée pour la seule cohérence du modèle. En effet, si on faisait l'hypothèse inverse que les coûts de production sont indépendants des quantités produites, la théorie de Marshall s'effondrerait. Des coûts marginaux constants impliquent en effet que la demande ne joue aucun rôle sur les prix et que les marchandises ont une valeur indépendante du marché.

De fait, dans son article de 1926, Sraffa n'a aucun mal à démontrer qu'une fois les coûts unitaires définis comme invariables, les profits des entreprises et les conflits de répartition font mécaniquement leur réapparition dans la théorie. Sraffa conclut d'ailleurs son article de 1926 en évoquant le « *processus de diffusion des profits à travers les diverses stades de la production* » (Sraffa 1926, p. 68).

## 2.2 L'hypothèse de concurrence imparfaite

D'autres économistes vont, quelques années plus tard, tenter eux aussi de renverser le modèle marshallien en contestant la pertinence de ses hypothèses, notamment celle de concurrence parfaite. C'est en particulier le cas de l'ouvrage de Joan Robinson, *L'économie de la concurrence imparfaite* (1933). Nous savons que le livre de Robinson était une tentative visant à généraliser une intuition de Sraffa qui, dans son article de 1926, avait introduit l'idée que, pour rendre la théorie économique plus réaliste, il pouvait être préférable de se tourner vers la théorie du monopole plutôt que vers celle de la concurrence parfaite. De même, le livre de Robinson développe l'idée que le monde économique est tout autant guidé par le monopole que par la concurrence, et qu'il est donc normal que les profits (Robinson préfère le terme « surprofit ») et les conflits de répartition ne disparaissent pas de l'analyse théorique. Le fondement de l'analyse de Robinson est que, si les produits d'un marché sont différenciés, alors il n'y a aucune raison d'assumer que les entreprises n'ont aucun pouvoir sur les prix. En un sens, Robinson admet que la parfaite symétrie entre offre et demande n'est pas toujours respectée dans la réalité.

Néanmoins, en fondant sa critique sur l'absence de réalisme de l'hypothèse de concurrence parfaite Joan Robinson, s'écarte de la critique plus radicale de Sraffa. *L'économie de la concurrence imparfaite* ne déroge ainsi pas au *principe* de symétrie entre offre et demande. En effet, si Robinson analyse les monopoles du côté de l'offre, elle étudie également les monopsones du côté de la demande. De même, toute la discussion sur la nature des rendements et la variabilité des coûts unitaires de production est abandonnée. Les courbes de coûts utilisées par Joan Robinson sont les mêmes que celles du modèle marshallien.

Le livre de Robinson décevra ceux qui attendaient une remise en cause plus profonde de l'édifice marshallien. *L'économie de la concurrence imparfaite* sera qualifiée d'« *étonnamment conservateur* » pour Gerald Shove (1933) et d'« *ultra-marshallien* » pour Nicholas Kaldor (1934). Tous les grands principes de l'équilibre partiel sont préservés, et seule est analysée les effets de la structure des marchés dans la répartition. En ce sens, le livre de Robinson renforce la portée théorique du modèle marshallien en élargissant le champ de ses hypothèses, sans contester le rôle central du marché. L'entreprise reste un agent abstrait, sans stratégie industrielle propre, sans problème d'organisation interne, et dont le pouvoir n'existe qu'en rapport avec son pouvoir de marché, c'est-à-dire aux failles de la dynamique concurrentielle.

### 2.3 Équilibre partiel ou équilibre général ?

Mais si la critique de Robinson tombe à plat, c'est surtout parce qu'elle passe à côté du vrai problème : le principe du raisonnement en équilibre partiel qui consiste à analyser les marchés, et donc l'entreprise, de manière segmentée. Toute la théorie de la valeur de Marshall tourne en effet autour du concept « d'industrie » qui implique que les marchés de chaque catégorie de biens peuvent être isolés les uns des autres. Pour cela, l'hypothèse d'homogénéité des biens est essentielle. Or, en introduisant la possibilité de biens différenciés, Robinson rend la frontière de l'industrie beaucoup moins claire. Si pour chaque producteur pris individuellement on peut déterminer des substituts proches et donc un nombre bien déterminé de concurrents, il n'y a aucune raison pour que cette frontière soit la même pour tous dans le cas de produits différenciés. Comme le rappelle Kaldor dans sa critique de *L'économie de la concurrence imparfaite*, « si la demande pour des cigarettes dans la boutique particulière d'un village est plus affectée par le prix de la bière dans le café d'en face que par le prix des cigarettes d'un magasin de la ville d'à côté, lequel des deux Mme Robinson regroupera-t-elle dans 'une industrie' : le vendeur de cigarettes avec le vendeur de bière du village, ou le vendeur de cigarettes du village avec le marchand de cigarette de la ville ? » (Kaldor 1934 p. 340).

Cette question montre qu'il est très difficile de définir précisément une industrie dans un cadre marshallien dès lors qu'on supprime le principe d'homogénéité des produits. En effet, il n'est alors plus possible de faire comme si chaque entreprise pouvait à la fois produire des marchandises différentes et appartenir à une industrie unique. Il serait bien sûr possible de concevoir chaque produit différencié comme constituant sa propre industrie, mais dans ce cas le concept même d'offre agrégée devient caduc. En somme, l'hypothèse de différenciation des produits n'affaiblit pas le caractère concurrentiel du marché mais le concept même de marché partiel et donc toute la théorie de la valeur marshallienne.

L'équilibre partiel n'est cohérent qu'avec un ensemble d'hypothèses très restrictives, notamment une parfaite homogénéité des biens<sup>3</sup>. C'est un raisonnement similaire qui a poussé Robert Triffin (1940) à conclure que la logique de la concurrence monopolistique et de la différenciation des produits était incompatible avec le cadre marshallien et qu'il convenait de se tourner vers l'équilibre général : « Si nous cherchons le centre de gravité du système économique marshallien, il s'avèrera être non l'entreprise, mais l'industrie, vaguement définie en référence à une marchandise indifférenciée [...] Fidèles aux méthodes de l'équilibre partiel, les auteurs de la concurrence monopolistique en ont respecté les frontières extérieures et ne se sont pas aventurés dans le no man's land de l'économie "inter-industrie". Mais les frontières intérieures furent définitivement abolies et les problèmes de l'industrie intimement liés aux comportements des firmes individuelles qui la composaient » (Triffin 1940 pp. 7-8).

---

<sup>3</sup> Paul Samuelson, revenant sur les origines de la théorie de la concurrence monopolistique ne disait pas autre chose : « la difficulté de Sraffa à comprendre que le modèle walrassien [d'équilibre général] serait subvenu à beaucoup d'écueils de l'équilibre partiel marshallien a servi à le pousser utilement sur la route de la théorie chamberlienne de la concurrence monopolistique » (Samuelson 1967 p. 6).

Triffin propose ainsi, en sortant du cadre de l'équilibre partiel, d'analyser l'offre, non pas du point de vue du marché d'un bien, mais du point de vue de l'ensemble des autres marchés. Dans ce cadre, l'entreprise se retrouve *seule* à déterminer le niveau son offre *et le niveau de ses prix*. L'entreprise de Triffin est donc monopolistique par nature. L'intensité de la concurrence qu'elle subit influe simplement sur l'élasticité de sa demande, laquelle peut être infinie en cas de parfaite substituabilité (cas où il existerait une multitude de biens homogènes et concurrents), mais ce n'est pas le cas le plus fréquent.

L'essentiel ici n'est pas d'entrer dans les détails du modèle mais de soulever une conclusion provisoire paradoxale. En sortant de l'équilibre partiel et donc de l'industrie, en optant pour l'équilibre général, Triffin ne peut plus agréger les offres individuelles et donc construire une courbe d'offre de marché, puisque chaque entreprise contrôle entièrement son propre marché. Ainsi, les prix sont entièrement déterminés par les entreprises. Le modèle de Triffin, qui se présentait à l'origine comme un raffinement de la théorie marshallienne, s'avère en définitive bien plus proche de la vision des économistes classiques que de celle des néoclassiques en ce qui concerne les rôles respectifs accordés à la production et aux marchés.

Triffin en vient ainsi logiquement à la conclusion qu'un tel modèle nécessite une véritable théorie de l'entreprise et qu'il faut l'appréhender non pas comme un producteur indifférencié, mais comme un système complexe qui organise son marché, construit sa stratégie et rapatrie ses profits dans son système productif.

Quand, dans le cas du traditionnel propriétaire-manager, les intérêts des individus coïncident avec les intérêts de l'entreprise, il est commode d'adopter un raccourci et de parler de maximisation du profit par la firme. Avec la société moderne cependant, les conflits d'intérêt peuvent se multiplier entre l'entreprise et les individus qui la contrôlent, et nous pouvons être contraints de revenir aux efforts individuels consacrés, au sein de la société, à la maximisation de leurs revenus privés. Cela devrait permettre à la théorie économique de regarder les holdings, les entrelacements de conseils d'administration, *etc.* non pas comme une curiosité hors de prise de l'analyse théorique, mais comme une importante structure institutionnelle au même titre que l'entreprise traditionnelle contrôlée par son propriétaire » (Triffin 1940 p. 186).

#### 2.4 Équilibre partiel et entreprise d'équilibre

Les débats sur la conception de l'entreprise en équilibre partiel remontent à la discussion lancée par Sraffa en 1926 sur la courbe d'offre. Pigou (1928) propose, afin de clarifier la théorie de la valeur, de définir une « *entreprise d'équilibre* » pour résumer le fait que de multiples entreprises se trouvent dans une industrie à différents stades de leur développement comme « *les arbres d'une forêt* », pour reprendre la célèbre métaphore de Marshall. Cette entreprise est définie comme une entreprise « moyenne » dont la variation au cours du temps reflète la variation de l'industrie et dont l'étude permet des considérations générales sur la théorie de la valeur.



En 1930, l'*Economic Journal* publie un symposium auquel participent Robertson, Sraffa et Shove, dont l'objectif est de confronter la notion de firme représentative avec le problème des rendements croissants. Pour Robertson, la contradiction posée par les rendements croissants peut se résoudre en considérant que l'entreprise d'équilibre se modifie du fait de la mort des entreprises les moins performantes et de l'apparition de nouvelles. Cette idée est sévèrement critiquée par Sraffa qui considère qu'il ne s'agit ni plus ni moins que d'un contournement de la difficulté : « *Lorsque les firmes individuelles gardent leur identité durant la discussion, la question à laquelle M. Robertson avait à répondre était : "Si les entreprises pouvaient augmenter leur production et ainsi réduire leurs coûts – Pourquoi ne l'augmentent-elles pas avant l'expansion de l'industrie ?" Maintenant que les entreprises perdent leur identité la question à répondre est : "Si les nouvelles entreprises peuvent maintenant produire davantage à des coûts plus faibles que les anciennes, pourquoi ne sont-elles pas apparues avant ? Pourquoi dans la nouvelle et non dans l'ancienne position d'équilibre ?"* » (Sraffa in Robertson 1930 p. 92). Pour Sraffa, la principale difficulté du concept d'entreprise d'« équilibre » est qu'elle évacue toute possibilité de réflexion dynamique en écartant du champ de l'analyse la compréhension de l'évolution interne d'une industrie. Mais en réalité, Robertson et Sraffa ne raisonnent pas sur le même plan. Le premier défend la théorie marshallienne et une approche statique alors que le second se place dans le cadre d'une théorie dynamique fondée sur l'analyse de la production.

La difficulté liée au statut de l'entreprise devient insurmontable dès lors que l'on envisage que chaque producteur puisse lui-même proposer plusieurs types de marchandises. Dans ce cas, les entreprises peuvent se positionner sur plusieurs marchés, ce qui signifie que leurs niveaux de profit ne sont plus seulement déterminés par les conditions d'équilibre des industries auxquelles elles appartiennent mais par leurs stratégies propres qui les ont amenées à choisir de produire sur un marché plutôt que sur un autre. Cette possibilité est proposée dès 1935 par Kaldor, et en 1937 par Ronald Coase, lequel estime que si une entreprise peut produire plus d'un produit, il n'y a aucune raison pour considérer que sa taille est limitée par l'augmentation du coût de production d'un produit (Coase 1937 p. 402).

Il faudra attendre le livre de Robert Triffin en 1940 pour que cette question soit à nouveau abordée et pour envisager d'y apporter une réponse. Mais celle-ci passe inévitablement par une redéfinition de l'entreprise. Ainsi, Triffin part du constat que « *toute notre théorie est construite autour de l'hypothèse que l'entreprise (ou le vendeur) maximise son revenu net calculé en unité monétaire. L'entreprise doit donc être définie d'une manière qui colle à cette formule* » (Triffin 1940 pp. 93-94). Il en propose ensuite une définition pragmatique : « *Le fait de savoir si une compagnie financière qui contrôle un certain nombre d'usines embrassant une large gamme de produits différents constitue une ou plusieurs entreprises doit être décidé en accord avec les faits du cas concret soulevé. Si la politique de chaque usine est seulement déterminée par rapport à ses conséquences sur les attentes du profit global des usines de la compagnie, l'ensemble de celle-ci constituera une seule entreprise. Si au contraire les profits, et par conséquent les politiques de chaque usine sont étudiés*

*indépendamment, il sera plus simple de considérer chaque usine comme une entreprise séparée. En bref, la frontière de l'entreprise sera la frontière de l'unité qui maximise le profit » [Ibid. p. 94].*

En proposant cette solution, Triffin marque une nouvelle rupture importante avec la théorie de l'équilibre partiel, car elle supprime la dépendance qui reliait la notion d'entreprise au concept d'industrie. L'entreprise est ainsi conçue comme une unité économique qui n'est plus liée au(x) bien(s) qu'elle produit mais à sa stratégie de maximisation. En outre il n'y a plus ici d'entreprise représentative puisque la firme est définie en fonction de ses caractéristiques propres et non selon les caractéristiques du marché auquel elle appartient. Triffin en conclut qu'il convient de faire « éclater » le principe de l'équilibre partiel et de porter l'analyse, non pas sur le marché ou sur l'industrie, avec les classiques courbes d'offre et de demande agrégées, mais sur les relations au sein des entreprises et entre les entreprises et les secteurs industriels eux-mêmes (Triffin 1940 p. 67).

## *2.5 L'équilibre partiel contre l'entreprise*

Arrivé à ce stade, il nous est nécessaire de récapituler les différents éléments dont nous avons discuté sur la place et le rôle de l'entreprise en équilibre partiel.

1. L'édifice marshallien repose sur un principe de symétrie entre l'offre et la demande. Cette symétrie a pour effet de marginaliser le rôle du producteur dans la détermination des prix et donc de la répartition.
2. Comme Sraffa l'a noté, ce principe de symétrie repose lui-même sur l'hypothèse de coûts marginaux décroissants, lesquels impliquent que la taille des producteurs est limitée et que leur influence individuelle sur le marché est négligeable, ce qui renforce le premier point.
3. Si comme Joan Robinson (1933) on amende le modèle marshallien pour y introduire l'hypothèse de différenciation des produits, on permet aux entreprises de disposer d'un certain pouvoir de marché et donc de rendre le modèle plus réaliste...
4. ... mais ce réalisme n'est atteint qu'au détriment de la cohérence du modèle et entraîne logiquement un « éclatement » de la définition du marché et du cadre marshallien au profit d'un modèle d'équilibre général (Triffin 1940).
5. Dans le modèle de Triffin, l'entreprise peut en effet être conçue comme un système productif autonome qui met en œuvre une stratégie complexe, mais ce modèle implique qu'il ne peut y avoir de symétrie entre l'offre et la demande et qu'il est impossible d'agréger les offres d'entreprises différentes. C'est donc le producteur et non le « marché » qui est au cœur de l'analyse et qui détermine les prix.

En somme, nous en revenons à la contradiction intrinsèque du modèle marshallien. La symétrie fondamentale sur laquelle est fondé le marché en équilibre partiel n'est possible que dans le cadre d'un ensemble d'hypothèses hyper restrictives sur la nature des rendements et sur la parfaite homogénéité des produits... et se paie par la réduction du concept d'entreprise à une simple fonction

de production. Toute tentative d'atténuation de l'une de ces deux hypothèses pour améliorer le réalisme du modèle conduit inmanquablement à en saboter les bases.

### **3. Un modèle dépassé, une représentation hégémonique**

Les économistes néoclassiques les plus sérieux soulèveront, à raison, de que cela fait bien longtemps que la théorie néoclassique a abandonné les raisonnements en équilibre partiel. Le modèle d'Arrow-Debreu (1954) a l'avantage de la rigueur mathématique et est parfaitement compatible avec n'importe quel type de fonction de coûts. Il peut admettre des producteurs de toutes tailles et, comme l'a montré Robert Triffin, il n'est pas incompatible avec l'existence d'une différenciation des produits et d'un certain pouvoir de marché des producteurs.

Néanmoins, ce n'est jamais l'équilibre général qui est utilisé préférentiellement dans les manuels et ce n'est pas ce modèle qui façonne les représentations. La théorie économique telle qu'elle est enseignée aujourd'hui a beaucoup plus à voir avec Marshall qu'avec Walras ou Arrow-Debreu. Toutes les hypothèses de Marshall se retrouvent ainsi dans le modèle du marché parfait qu'apprennent les étudiants de microéconomie 1 et 2 dans les programmes de licence. Comme chez Marshall, le prix d'équilibre est ainsi déterminé par l'intersection des courbes d'offre croissantes (à coût marginal croissant) et de demande décroissantes (à utilité marginale décroissante). Ainsi, en vertu du principe de symétrie, les entreprises n'ont aucun pouvoir sur les prix.

La concurrence parfaite implique également une double homogénéité de l'offre productive tant dans le produit fini que dans les méthodes de production. Pour que le principe de symétrie soit respecté il convient d'empêcher toute différenciation des producteurs. L'entreprise d'équilibre est donc la seule possible. Elle produit un bien homogène, avec un procédé unique, sans innovation et sur un seul marché bien cloisonné. Il n'y a aucune relation entre les entreprises qui exercent dans des secteurs différents. Pas de chaîne de production, pas d'amont ni d'aval. Dans ce contexte, il n'y a aucun comportement stratégique possible. Les entreprises répondent aux prix en proposant des quantités qui sont infinitésimales par rapport à leur marché. Elles n'ont aucune marge de manœuvre et aucune influence sur leur marché. Le monde de l'équilibre partiel, c'est Cuba sans le soleil. La concurrence tellement « parfaite » qu'elle en devient parfaitement ridicule, interdisant toute action stratégique et toute initiative individuelle qui pourraient perturber l'équilibre du marché et la véracité des prix (Mc Nulty 1968).

#### *3.1 Un modèle incompatible avec les théories de la firme*

Dans la seconde moitié du XX<sup>ème</sup> siècle, les économistes vont ouvrir de nouvelles perspectives théoriques pour dépasser le simple cadre du marché en commençant notamment à s'intéresser à l'entreprise. L'article fondateur de Coase (1937) ouvre la voie à l'approche néo-institutionnaliste et à la théorie des coûts de transaction (Williamson 1985) pour laquelle l'entreprise et le marché apparaissent comme deux systèmes d'allocation rivaux. Plus largement, l'approche de Williamson

intègre les relations amont et aval de l'entreprise et analyse les frontières de la firme dans un cadre qui dépasse largement le seul problème de la variabilité des coûts en fonction des quantités produites. En introduisant la spécificité des actifs comme concept elle permet d'expliquer la spécialisation des firmes et l'organisation de son système productif. Cette théorie implique que les producteurs ne peuvent être atomistiques, que la concurrence n'est pas parfaite et que les méthodes de production ne sont pas homogènes. Dans l'approche williamsonienne, le principe de symétrie entre offre et demande ne peut donc être respecté. Il s'en suit que demandeurs et offreurs ne sont pas sur un pied d'égalité et que les prix sont davantage dictés par les stratégies des firmes que par l'influence de la demande.

De même, les approches institutionnalistes issues de Penrose (1959), Chandler (1962) et les approches évolutionnistes de Nelson et Winter (1982) sont toutes fondées sur le principe qu'il existe des ressources, compétences ou routines, des particularismes institutionnels, qui caractérisent les entreprises et déterminent leurs évolutions. Ces particularismes émergent indépendamment du marché dans lequel les firmes évoluent et s'appuient sur des dynamiques internes. De ce fait, les entreprises diffèrent et ne sont pas simplement des opérateurs de marché passifs, mais des lieux où les décisions stratégiques qui sont prises construisent et organisent les systèmes productifs.

D'autres approches fondées sur les relations interindustrielles apparaissent également contradictoires avec le modèle d'équilibre partiel marshallien. Richardson (1972) montre l'importance de la spécialisation et de la division du travail dans la dynamique capitaliste, chose bien évidemment impossible dans le cadre restreint de l'équilibre partiel. L'analyse des performances des entreprises sur leur chaîne de valeur proposée par Porter (1983, 1991) est également incompatible avec un modèle où les marchés sont, par définition, cloisonnés et indépendants.

Disons-le clairement : il n'existe aucun domaine sérieux des sciences économiques où l'on étudie l'entreprise qui ne soit pas contradictoire avec les fondements de l'approche marshallienne. Pourquoi donc l'essentiel de la microéconomie enseignée aux étudiants est-elle fondée sur un tel modèle ?

### *3.2 Une hégémonie dans les représentations*

Ouvrons un manuel d'économie industriel qui fait référence, un manuel américain, traduit partout dans le monde, Carlton et Perloff (2008) par exemple. Feuilletons-en quelques pages. Que voyons-nous immédiatement ? Des courbes d'offre et de demande agrégées, des courbes d'offre croissantes à coûts marginaux croissants, des courbes de demande décroissantes à utilité marginale décroissante. Qu'il est bon de se lover dans le confort bien douillet de papy Marshall ! On peut ainsi écrire 1090 pages de théorie économique marshallienne sans jamais se rendre compte que rien dans cette approche n'est cohérent<sup>4</sup> ni même conforme à la réalité vécue dans les entreprises ! On peut

---

<sup>4</sup> Il est à noter que le manuel de Carlton et Perloff consacre un chapitre à la théorie monopolistique... mais sans jamais aller au bout des raisonnements de cette théorie, et donc en évitant de montrer son incompatibilité avec les principes de l'équilibre partiel.

faire 80 heures de microéconomie dans un programme de licence en utilisant un modèle incompatible avec toutes les théories de la firme développées dans d'autres cours en économie et en gestion !

La représentation marshallienne du marché est néanmoins hégémonique. Pour s'en convaincre il suffit d'interroger un étudiant de n'importe quelle faculté d'économie, dans n'importe quel pays du monde (mais ce serait vrai aussi pour un responsable politique ou un économiste). Comment se représente-t-il le marché ? Comment le définit-il ? L'étudiant consciencieux tracera deux courbes symétriques et un point d'intersection : « Voici le marché ». Et ce point d'intersection, « en parfait équilibre entre les pressions rivales » de l'offre et de la demande, c'est le prix de marché, qui n'est bien entendu décidé par personne, et surtout pas par les entreprises.

Cette représentation, insérée par le système scolaire et universitaire dans le cerveau de tant de jeunes « bien faits » n'est bien évidemment pas neutre. Elle implique qu'il existe un prix naturel, des forces sociales qui s'imposent aux acteurs du marché et déterminent pour eux des prix « naturels » en dehors desquels il est impossible de vendre quoi que ce soit. Bien sûr, les industriels n'en ont cure. Ils savent bien que les prix ne sont pas « naturels », et que toute entreprise dispose d'un certain pouvoir de monopole, et ils savent concevoir intelligemment leur politique de prix. Face à la réalité empirique du marché, le modèle marshallien est vite oublié.

Mais tous les marchés ne sont pas gérés par des entreprises et tous les offreurs n'ont pas les mêmes libertés. Les problèmes du « marché du travail » sont ainsi régulièrement évoqués dans l'actualité politique et économique, en général pour en demander une « réforme ». Et c'est dans ce contexte que nous est rappelée la force de la représentation marshallienne qui implique que les prix sont « naturels » et le résultat des forces symétriques de l'offre des chômeurs et de la demande des entreprises. Peu importe si ce modèle implique que l'offre de travail de tous les travailleurs soit parfaitement homogène et que le marché du travail soit totalement déconnecté des autres marchés. C'est bien par la force des représentations que ce modèle s'impose en dépit de l'absurdité de ses hypothèses.

## **Conclusion**

Si l'on considère qu'aucune richesse n'est produite par les seuls individus et que toute l'économie tourne autour d'institutions collectives de production, alors l'entreprise est une réalité qu'il convient d'étudier sérieusement. Impossible néanmoins de considérer l'entreprise comme un objet en dehors du contrôle des individus. Dans toute entreprise il existe des conflits et des enjeux de pouvoir. Ainsi, l'entreprise n'est pas vraiment compatible avec les intuitions libérales qui partent du principe qu'il existe des forces extérieures, indépendantes de toute construction sociale, qui s'imposent aux individus.

Le marché a fait figure d'artefact théorique pour exprimer scientifiquement ces forces extérieures. Et la vision du marché qui a connu le plus de succès et qui a contribué à façonner le plus les

représentations est incontestablement la conception marshallienne. Dès lors, il suffit de transférer l'étude des mécanismes économiques essentiels de l'entreprise vers le marché pour enfin disposer d'un cadre qui permette d'analyser les comportements à partir de ces forces extérieures.

Pourtant, les théoriciens de l'équilibre partiel n'ont jamais été jusqu'à nier l'existence de l'entreprise. Ils ont ainsi cherché à réintroduire la firme dans leur champ d'étude en développant le concept d'entreprise d'équilibre ou en s'intéressant au pouvoir de marché que permet la différenciation des produits. Mais, comme nous l'avons démontré, ces tentatives se sont avérées soit inopérantes (l'entreprise d'équilibre ne résout rien) soit contradictoires avec le modèle d'origine.

Dès lors, il n'existe que deux solutions à cette contradiction, soit on se débarrasse de l'idée d'entreprise, soit on se débarrasse de l'équilibre partiel. Il semble que la seconde solution soit la meilleure et qu'il serait temps de prendre enfin au sérieux l'opinion de Sraffa à ce sujet qu'il exprima dans son débat avec Richardson : « *Nous semblons être d'accord sur le fait que la théorie ne peut pas être interprétée dans un sens qui la rende logiquement cohérente, et en même temps qui la réconcilie avec les faits qu'elle est sensée expliquer. Le remède de M. Robertson est de se débarrasser des mathématiques, et il suggère que mon remède est de me débarrasser des faits ; j'aurais peut-être dû expliquer que, en la circonstance, je pense que c'est de la théorie de Marshall dont on devrait se débarrasser* » (Sraffa in Robertson 1930 p. 93).

Une telle perspective imposerait naturellement d'opérer une profonde refonte des programmes de licence.

## Bibliographie

CARLTON, Dennis W. et Jeffrey M. PERLOFF (2008), *Economie industrielle*, De Boeck, trad. de Fabrice Mazerolles.

CHANDLER, Alfred D. (1962), *Strategy and structure*, Cambridge, MA: MIT press.

COASE, Ronald H. (1937), « The nature of the firm », *Economica*, 4, pp. 386-405.

EDGEWORTH, F. Y. (1891) « Review: Principles of Economics, second edition », *The Economic Journal*, Vol. 1, No. 3, pp. 611-617.

KALDOR, N. (1935), « Market Imperfections and Excess Capacity », *Economica*, NS 2 pp. 33-50.

KALDOR, N. (1934), « Mrs Robinson's Economics of imperfect competition », *Economica*, NS 1 pp. 335-41.

MARSALL, Alfred (1890) [trad. 1906], *Principes d'économie politique*, t. 1.

MC NULTY, Paul, J. (1968), « Economic theory and the meaning of competition », *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82, No. 4, pp. 639-656.

NELSON, Richard, R. (1991), « Why do Firms Differ and How Does it Matter? », *Strategic Management Journal, Special Issue: Fundamental Research Issues in Strategy and Economics*, vol. 12, pp. 61-74.

NELSON, Richard R. et Sidney G. WINTER (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA, et Londres: The Belknap Press of Harvard University Press.

PENROSE, Edith (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford : Oxford University Press.

PIGOU, Alfred, C. (1928) « An Analysis of Supply » *Economic Journal* n° 38 pp. 238-57

PORTER, Michael (1991), « Towards a Dynamic Theory of Strategy » *Strategic Management Journal*, Vol. 12, Special Issue: Fundamental Research Issues in Strategy and Economics, pp. 95-117.

PORTER, Michael (1983), « Industrial Organization and the Evolution of Concepts for Strategic Planning: The New Learning» *Managerial and Decision Economics*, Vol. 4, No. 3, Corporate Strategy, pp.172-180.

RICHARDSON, G. B. (1972), « The Organization of Industry », *The Economic Journal*, vol. 82, pp. 883-896.

ROBERTSON, D.H., Piero SRAFFA et Gerald SHOVE (1930), « Increasing Returns and the Representative Firm: A symposium », *Economic Journal* n°40 pp. 79-116

ROBINSON, Joan (1933), *The Economics of Imperfect Competition* (1ère ed.), Macmillan, Londres (R-U).

SAMUELSON, P.A. (1967) « The Monopolistic Competition Revolution », in *The collected Scientific Papers*, Vol. 3, M.I.T Press, 1972 pp. 18-51 (première publication in Kuenne 1967).

SHOVE, Gerald F. (1933) « Review of The Economics of Imperfect Competition, by Joan Robinson », *Economic Journal* n°38 pp. 657-63

SMITH, Adam (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, (1 ed.). London: W. Strahan.

SRAFFA, Piero (1925), « On the relation between cost and the quantity produced », *Annali di Economia*, No 2, pp 277-328.

SRAFFA, Piero (1926), « The Laws of Returns under Competitive Conditions », *The Economic Journal*, Vol. 36, No. 144, pp. 535-550.

TRIFFIN, Robert (1940), *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Cambridge, Mass. Harvard University Press.

WILLIAMSON, Oliver E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York : The Free Press.