

Y a-t-il quelque chose à garder dans la microéconomie ?

Emmanuelle Bénicourt et Bernard Guerrien¹

Résumé Ce texte se propose de recenser tout ce qui dans la microéconomie heurte le bon sens ou pousse à la faute logique – que ce soit aussi bien dans les modèles en équilibre partiel qu'en équilibre général, en concurrence parfaite ou imparfaite. A la source de ces errements, il y a une présentation inadéquate de la forme d'organisation sous-jacente à ces modèles et le manque d'explicitation des croyances imputées aux agents.

Par microéconomie, on entend généralement l'étude des choix des agents économiques, ménages et entreprises, et de leur coordination par les marchés. Il n'est pas question ici de rejeter la microéconomie en contestant, comme le font souvent les « hétérodoxes », l'hypothèse de l'*homo œconomicus* – seul l'amour de soi est pris en considération dans l'analyse des comportements. Il est clair que cette hypothèse n'est pas « réaliste » : personne ne conteste que les motivations des individus en chair et en os sont complexes et multiples. Mais il est aussi clair que la motivation proprement « économique » – la recherche du plaisir personnel ou du moindre coût – occupe une place suffisamment importante dans les comportements humains pour qu'on lui accorde une attention toute particulière, comme cela est fait en économie.

La principale critique qui peut être adressée à la microéconomie – au point de se demander si elle sert à quelque chose – ne porte donc pas sur les hypothèses concernant les motivations des individus, mais sur sa façon d'envisager les relations marchandes. On va commencer par le modèle dont elle est la plus fière, celui de l'équilibre général, pour ensuite en venir au niveau plus modeste de l'équilibre partiel, qui est considéré comme plus « concret » et « opérationnel ».

NB On trouvera une présentation de la microéconomie dépouillée des pseudos exemples ou des « explications » littéraires vaseuses – qui en faussent souvent le contenu – dans le [manuel en ligne Microéconomie](#) de Bernard Guerrien et Véronique Parel.

1. L'équilibre général

L'approche par l'équilibre général est la plus noble – la seule valable pour les puristes – puisqu'elle part des individus, qui cherchent à améliorer leur bien-être en faisant des échanges mutuellement avantageux. Dans ses [Leçons de théorie microéconomique](#) David Kreps « imagine » ainsi des consommateurs qui « déambulent dans une place suffisamment vaste » en possession de

¹ Cet article est une traduction, largement remaniée et actualisée (janvier 2016), de l'article « [Is Anything Worth Keeping in Microeconomics ?](#) » publié en 2008 dans le numéro 40(3) de la *Review of Radical Political Economics*.

différentes sortes de produits alimentaires dans leur sac. Lorsque deux d'entre eux se rencontrent, au hasard,

“ils examinent ce que chacun a à proposer, pour voir s'ils peuvent faire des échanges mutuellement avantageux. Pour être plus précis, on peut imaginer qu'à chaque rencontre de ce genre, une pièce de monnaie est jetée pour désigner celui qui est autorisé à proposer un échange, l'autre ne pouvant qu'accepter ou refuser. On peut aussi imposer la règle selon laquelle personne n'est autorisé à manger les aliments en sa possession tant qu'il est sur la place, de sorte que tous restent tant qu'ils ne sont pas satisfaits avec ce qu'ils possèdent” (p 196).

Kreps “imagine” encore des variantes de ce modèle. A chaque fois le mot “marché” désigne une “place de marché”, avec un certain nombre de règles précises – tel le jet de monnaie pour désigner celui qui propose un prix ou l'interdiction de quitter les lieux tant qu'il subsiste des échanges mutuellement avantageux. Kreps concède, après avoir envisagé ces diverses formes d'organisation des échanges, que

“ l'exploration de modèles plus réalistes [que celui de concurrence parfaite] concernant les marchés n'en est encore qu'à un stade relativement peu avancé ”.

Cinquante ans après Arrow et Debreu, cent ans après Walras ...

Il est clair que pour Kreps le modèle de concurrence parfaite est très éloigné des modèles réalistes qu'il appelle de ses vœux. En fait, le problème avec ce modèle n'est pas vraiment dans son « manque de réalisme », mais dans son *absence totale de pertinence* dans la mesure où il suppose subrepticement qu'il existe une *entité* qui :

1. propose aux agents des prix pour tous les biens présents et futurs,
2. recueille leurs offres et leurs demandes,
3. les additionne et les confronte. Si elles ne sont pas égales, elle fait varier les prix selon la “loi de l'offre et de la demande” jusqu'à trouver leur valeur d'équilibre.

Les manuels [ne disent rien de tout cela](#)² ; ils se contentent d'évoquer un *deus ex machina*, qu'ils appellent “le marché” et qui « fait émerger » les prix d'équilibre.

Nous vivons toutefois dans un monde où les personnes font des échanges entre elles, et non avec “le marché”. Certaines d'entre elles, au moins, proposent des prix. Voilà des évidences pour n'importe qui mais que le modèle de concurrence parfaite ignore superbement.

Ce modèle peut éventuellement présenter un intérêt pour celui qui, tel un planificateur, veut utiliser les prix en tant que signaux envoyés aux ménages et aux entreprises – pourvu qu'ils jouent le

² Sauf celui de Kreps et de quelques autres, qui s'adressent à un public d'initiés, plus intéressé par les développements mathématiques que par le « baratin » sur la forme d'organisation des échanges.

jeu et adoptent un comportement de “preneurs de prix” –, avec pour objectif de parvenir à une affectation optimale des ressources. Mais on est alors loin des économies de marché que la microéconomie prétend étudier.

2. L'équilibre partiel et les courbes d'offre et de demande

Les manuels de microéconomie préfèrent généralement traiter la question de l'équilibre (de concurrence parfaite) en adoptant une approche d'équilibre partiel, qui serait plus facile à comprendre tout en permettant de donner des « exemples concrets ». Ils consacrent alors beaucoup de pages pour montrer comment on construit une courbe de demande imaginaire d'un bien pour un individu « preneur de prix » – ce qui semble raisonnable pour un consommateur, mais pas pour un producteur. Beaucoup d'attention est ensuite accordée à la façon dont les courbes individuelles sont additionnées pour obtenir la courbe « du marché », sans que jamais ne soit précisé *qui* additionne. La focalisation sur une opération mathématique, l'addition de courbes, a pour conséquence de laisser dans l'ombre la question essentielle – comment « le marché » opère.

Pour rajouter à la confusion, les manuels ont pour habitude d'écrire le prix p en ordonnée et la quantité q en abscisse, tout en notant $d(p)$ et $s(p)$ les fonctions de demande et d'offre – rompant ainsi une convention universelle qui veut que quand on écrit $f(x)$, x désigne la variable en abscisse. Pourtant, une des hypothèses essentielles du modèle est que les prix sont *donnés* – les agents en sont « preneurs » – ce qui devrait inciter à les mettre en abscisse. En y plaçant plutôt les quantités, il est suggéré à tort que ce sont elles (sous la forme d'offres et de demandes) qui “déterminent” les prix. La question cruciale de qui propose les prix est ainsi escamotée.

Les courbes de demande et d'offre “du marché” ayant été tracées, l'attention se porte forcément sur le point où elles se coupent, l’“équilibre concurrentiel”. L'idée qui vient alors spontanément à l'esprit – ou que le diagramme suggère – est, qu'au bout d'un certain temps, le prix et les quantités offertes et demandées vont converger vers les valeurs données par ce point. Les manuels cherchent à conforter cette idée en évoquant un processus qui serait basé sur la « loi de l'offre et de la demande ». Quitte à se contredire, comme on le constate à la lecture de deux manuels, parmi une multitude d'autres, écrits l'un et l'autre par des auteurs prestigieux – l'un est même « prix Nobel d'économie ».

Dans ses [*Principes d'économie moderne*](#), Joseph Stiglitz explique que lorsque le prix d'une marchandise est supérieur à sa valeur d'équilibre, des producteurs

“commencent à baisser leur prix en espérant ainsi débaucher les clients d'autres entreprises” (nous soulignons).

Gregory Mankiw procède de même dans ses [Principes d'économie](#) :

« Supposons que le prix est supérieur à sa valeur d'équilibre... Les vendeurs vont essayer d'augmenter leurs débouchés *en baissant le prix du bien*. Les prix diminuent alors jusqu'à ce que l'équilibre soit atteint » (nous soulignons).

Aussi bien Stiglitz que Mankiw semblent oublier qu'ils ont construit leurs courbes d'offre et de demande (et déterminé le point où elles se coupent) en *supposant que tous les agents sont preneurs de prix*, à l'équilibre mais aussi en dehors de lui. En expliquant que certains d'entre eux vont "baisser leur prix" s'il n'est pas d'équilibre, ils se contredisent et mettent à mal toute leur construction, puisque les courbes d'offre et de demande "à prix donnés" ne sont plus pertinentes. Plus précisément, elles "bougent" puisque les vendeurs et les acheteurs qui font affaire directement, à des prix convenus entre eux et différents de celui de l'équilibre, se "retirent du marché", après avoir effectué leurs transactions (à des prix différents de celui de l'équilibre recherché).³ Le point où les courbes d'offre et de demande se coupent bouge donc aussi : l'équilibre est "dépendant du chemin suivi pour l'atteindre" (*path dependent*). Le processus peut se poursuivre jusqu'à ce qu'il n'y ait plus de candidats à l'échange mutuellement avantageux, mais le prix atteint alors sera forcément différent du prix d'équilibre "initial", celui qui est donné par l'intersection des courbes d'offre et de demande des agents supposés preneurs de prix. L'analyse n'a donc plus d'intérêt, puisque l'équilibre atteint peut se trouver (à peu près) n'importe où et, surtout, parce que la plupart des transactions auront été effectuées « en cours de route », à des prix différents à chaque fois. On est loin de la « loi du prix unique » qui est censée caractériser les marchés concurrentiels.

On peut se demander comment des esprits brillants comme Stiglitz et Mankiw peuvent faire une faute logique aussi grossière⁴. Faute qui avait été relevée – il y a plus d'un siècle ! – par le mathématicien Joseph Bertrand dans [sa recension](#) des [Eléments d'économie pure](#) de Léon Walras. Celui-ci a dû admettre la critique – difficile de faire autrement ! –, sans toutefois renier ses analyses. Il a donc rajouté une hypothèse à son modèle, selon laquelle les agents ne sont pas autorisés à faire des échanges tant que les prix d'équilibre ne sont pas atteints. Hypothèses que les manuels de microéconomie se gardent bien de signaler – à supposer que leurs auteurs aient compris d'où vient le problème, ce dont on peut douter⁵. Le faire reviendrait à admettre que le diagramme « offre-

³ Les quantités offertes et demandées diminuant avec le nombre d'intervenants, les deux courbes se déplacent « vers le bas » (si les quantités sont en ordonnées) et le prix diminue ou augmente – tout dépend de la forme des échanges effectués en cours de processus.

⁴ [Hal Varian](#), auteur du manuel « grand public » le plus sérieux, tombe dans le même piège.

⁵ Le manuel (très) « avancé » de Mas-Colell, Whinston et Green, [Microeconomic Theory](#), reconnaît qu'il y a un « paradoxe » à supposer des agents preneurs de prix qui les modifient (p 315). Il s'en tire par une pirouette.

demande » représente un marché fictif, qui n'a rien à voir avec les marchés existants – et qui en donne une vision erronée. Mais comment imaginer un manuel ou un cours de microéconomie sans un tel diagramme ?

3. Que dit l'économie expérimentale ?

L' "économie expérimentale" s'est évidemment intéressée à la question des « marchés concurrentiels », dans un cadre très rustique, d'équilibre partiel. Même ainsi, l'approche simple par la « loi de l'offre et de la demande » n'a pas conduit au résultat attendu – le prix d'équilibre théorique. Curieusement, ce prix est mieux approché si les échanges sont organisés selon la méthode des « [doubles enchères continues](#) », où les participants proposent successivement des prix, en s'appuyant sur les observations qu'ils ont pu faire en cours de processus. Pourquoi cette procédure compliquée, et très particulière, conduit-elle à un meilleur résultat que l'application simple de « la loi de l'offre et de la demande » ? On n'en sait rien, comme Vernon Smith, le grand spécialiste de la question, le constate dans sa [conférence Nobel](#) :

« nous n'avons pas la moindre idée – pas plus que les soi-disant sujets 'naïfs' des expériences – sur la façon dont nos cerveaux résolvent sans effort le problème de l'équilibrage en interagissant avec d'autres cerveaux lors du processus des doubles enchères continues. Nous ne disposons pas d'un modèle qui puisse rendre compte de ce résultat expérimental important » (p 15, note 29. Voir aussi les notes 14, 38 et 45).

Ce "résultat expérimental important" a été obtenu il y a plus de 40 ans, mais les manuels – et pas seulement eux – continuent à supposer que les agents sont preneurs de prix, une hypothèse qui, selon Vernon Smith, est « inacceptable » (*a non starter*) :

“La parabole sur les preneurs de prix est inacceptable en tant que théorie : qui propose les prix si tous les agents en sont preneurs ? Si c'est le commissaire-priseur walrasien, comment cela se fait-il que le processus [de tâtonnement de Walras] s'est avéré être si inefficace ? » (page 15).

Par inefficacité, Vernon Smith entend que les tests répétés de tels processus montrent que les prix ne convergent pas vers le point où les courbes d'offre et de demande convergent. Faut-il se contenter d'admettre, comme le fait Vernon Smith dans sa conférence Nobel, qu'il existe

« un 'esprit collectif' (*social mind*) qui résout les problèmes d'organisation complexes sans qu'intervienne une forme quelconque de conscience » (p 52),

et qu'il faut se fier à cet 'esprit collectif' mystérieux, sans chercher à comprendre⁶ ? Avec, comme conséquence logique, jeter à la poubelle les manuels de microéconomie – qui cherchent à comprendre, toute en supposant une forme d'organisation inappropriée ?

4. Concurrence imparfaite et équilibre

Certains affirment que la microéconomie ne se réduit pas au cas de la concurrence parfaite et qu'il existe des modèles où les agents ne sont pas preneurs de prix. Ce qui est vrai, mais alors l'existence d'au moins un équilibre (général) n'est plus garantie. C'est pourquoi même des ouvrages avancés comme *Theory of General Economic Equilibrium* (1985) de Mas-Colell ou comme *Microeconomic Theory* de Mas-Colell, Whinston et Green's n'abordent jamais la question de l'existence de l'équilibre en dehors du cas de la concurrence parfaite. Certains auteurs ont tenté de le faire, dans les années 1970, mais ils se sont cassés les dents : le simple fait, pour une entreprise, de ne pas prendre les prix comme donnés et donc de devoir anticiper la demande qui s'adresse à elle pose des [problèmes inextricables](#) – du moins si on s'en tient au seul point de vue d'équilibre.

Les manuels, avancés ou pas, traitent la question de la concurrence imparfaite – modèles du monopole et du duopole, par exemple – en supposant « donnée » la fonction de demande. Ils adoptent d'emblée un point de vue d'équilibre partiel et concentrent leur attention sur l'équilibre en laissant entendre qu'il constitue la *prédiction* du modèle sur le choix des agents. Or, si on exclut le cas très particulier du monopole⁷, il n'en est rien. Ainsi, le modèle du duopole de Cournot, l'un des exemples préférés des manuels, accorde une place essentielle aux *fonctions de réaction* des deux entreprises – chacune faisant des *conjectures* sur la façon dont l'autre peut réagir à ses propres actions. Ces fonctions sont généralement représentées sur *un même* graphique par deux courbes. L'attention se porte naturellement, comme dans le cas de l'équilibre partiel, sur le point où ces courbes se coupent, qui donne l'équilibre du modèle. Celui-ci ne peut toutefois pas être considéré comme la prédiction de ce que vont faire les entreprises car, à la différence du modélisateur, elles ne connaissent que leur propre fonction de réaction. Comme chacune annonce son offre en ignorant celle de sa concurrente, ce n'est que par le plus grand des hasards que ces offres seront égales à

⁶ Vernon Smith est un ultra libéral qui adhère aux [thèses fumeuses de Hayek](#) sur l'existence d'un "ordre spontané", inaccessible à notre connaissance, mais auquel il faut se plier – on ne sait trop pourquoi.

⁷ Celui-ci décide de tout, à lui seul – il est le seul offreur et il connaît la demande (d'agents preneurs de prix) qui s'adresse à lui. Les choses sont évidemment différentes en équilibre général, où l'existence de substituts aux biens qu'il produit changent totalement la donne – au point de [devenir ingérable](#).

celles de l'équilibre. La prédiction du modèle est donc qu'il n'y a aucune chance que l'équilibre se réalise⁸ !

Pour tenter d'échapper à cette conclusion désagréable, qui enlève tout intérêt au modèle, les manuels évoquent parfois *un processus de réactions successives* des deux entreprises du duopole. Processus qui, si certaines conditions sont vérifiées, converge vers l'équilibre : l'entreprise *A* commence par faire une offre, à laquelle l'entreprise *B* réagit, provoquant une nouvelle offre de *A* et ainsi de suite, jusqu'à ce que l'équilibre soit atteint. Ce faisant, ils semblent ne pas voir que ce processus « fait bouger » l'équilibre qu'il est censé atteindre – du moins si les agents sont supposés être rationnels. En effet, les fonctions de réaction sont établies en supposant que chaque entreprise pense que sa concurrente ne modifiera pas son offre si elle change la sienne (elle fait des « conjectures à la Cournot »). Or, l'une et l'autre constatent le contraire à chaque étape du processus de recherche de l'équilibre. Si elles sont rationnelles, elles vont modifier leurs conjectures, ce qui fera bouger leurs courbes de réaction, et donc leur point d'intersection, l'équilibre. Comme dans le cas de la concurrence parfaite, celui-ci est dépendant du processus dont il est l'aboutissement (il est *path dependent*)⁹.

Les problèmes soulevés par la nature même de l'équilibre sont encore plus frappants dans le cas du modèle de Bertrand, où le prix d'équilibre est donné par le coût marginal c – supposé constant. Une entreprise rationnelle devrait alors proposer un prix supérieur à c , puisque si ce prix est inférieur à celui proposé par son concurrent, elle fait un profit strictement positif – s'il est supérieur, son profit est nul, comme celui de l'équilibre. Chaque entreprise devrait donc proposer un prix supérieur à c , avec l'espoir de faire un profit supérieur à celui de l'équilibre. La prédiction du modèle est donc *qu'aucune* entreprise ne fera l'offre d'équilibre – ce qui enlève tout intérêt à celui-ci. Comme le note David Kreps :

« Dans la grande majorité des applications de la théorie des jeux non coopératifs à l'économie, le type d'analyse utilisé est celui de l'équilibre. Dans beaucoup de ces analyses, le théoricien trouve un équilibre de Nash (parfois, il en trouve plus d'un) puis décrète qu'il est 'la solution' du modèle. J'insiste pour dire que cette façon de faire est pour le moins douteuse (*sloppy*) – pour ne pas dire plus »¹⁰ (p 405).

8 Dans l'entrée [« Cournot competition »](#) de *Wikipédia*, le diagramme donnant les fonctions de réaction est accompagné du commentaire : « le modèle *prédit* que les firmes choisissent les offres données par l'équilibre de Nash [le point où ces courbes se coupent] » (nous soulignons). Symptôme de la confusion régnant en microéconomie...

9 En concurrence parfaite, les agents « preneurs de prix » croient qu'ils vont pouvoir acheter ou vendre tout ce qu'ils veulent aux prix donnés et constatent qu'il n'en est rien pour des prix hors équilibre – ce qui devrait les conduire à modifier leur croyance, donc leurs offres et leurs demandes, donc l'équilibre.

Pourquoi faudrait-il parler de “solutions” à propos d’équilibres qui ne sont pas des prédictions de la théorie ? Quel sens donner alors aux « résultats » obtenus en faisant de la statique comparative – comparaison d’équilibres après modification d’un paramètre du modèle – alors qu’ils portent sur des états qui n’ont aucune chance de se réaliser même si toutes les hypothèses du modèle sont vérifiées ?

5. A propos du raisonnement à la marge

Le raisonnement à la marge occupe une place essentielle en microéconomie – du moins dans celle des manuels. Il ne pose pas trop de problème dans le cas du consommateur, dans la mesure où il relève de sa subjectivité – le taux marginal de substitution qui la caractérise peut a priori prendre n’importe quelle valeur sans que cela heurte le bon sens.

La situation est très différente en ce qui concerne la production, qui est soumise à des contraintes objectives, incontournables. Ainsi, les ingrédients d’un produit – ses *inputs* – ne peuvent pas se substituer l’un l’autre sans modifier la nature même de ce produit – alors que différentes combinaisons de poires et de pommes peuvent donner la même satisfaction au consommateur. Les manuels cherchent pourtant à faire croire qu’il peut y avoir substituabilité entre *inputs* – ou entre « facteurs » – comme il y en a entre biens consommés. Comme c’est impossible, ils inventent des soi-disant « exemples concrets », qui sont absurdes : des chemises produites avec du travail et du « tissu » ([Hirshleifer et Glazer](#)) ou avec du travail et des « machines à coudre » ([Pindyck et Rubinfeld](#)), de la confiture de fraises produite avec du travail et des « chaudrons » ([Schotter](#)), des « carrosseries de voitures » obtenues à partir de travail et de diverses « chaînes de production » (Stiglitz), des « gazoducs » à diamètre variable ([Picard, Kirman et Lapied](#)), du pain avec du travail et des « fours » ([Mankiw](#)). Certains ne cherchent même pas à être « réalistes ». Ils inventent des biens imaginaires : des « machins » (*snarks*) produits à partir de « travail » et de « machines » ([Begg, Dornbush and Fisher](#)) ; une substance appelée “pfillip” obtenue en combinant un produit chimique, le “kapitose” et un végétal, le “légume” ([Kreps](#)). [Hal Varian](#) est, quant à lui, plus prudent : il donne des exemples « concrets » dans le cas où il n’y a pas de substituabilité (un homme, une pelle) ou lorsqu’elle est « parfaite » (un texte écrit avec un crayon rouge ou un crayon bleu), mais il ne cherche pas à le faire dans le cas de la substituabilité – il se contente d’écrire une fonction de Cobb-Douglas $f(x_1, x_2) = x_1^a x_2^b$, sans même préciser ce que représentent x_1 et x_2 .

Les manuels confondent souvent la substitution *intertemporelle* avec la substitution à un moment donné – plus ou moins long. Personne ne doute que les machines remplacent les hommes

10 Dans une note de bas de page, Kreps admet qu’il va lui-même adopter cette pratique douteuse. Il faut bien s’occuper...

mais cela prend un certain temps – amortir celles qui existent, temps d’installation et de mise au point, coûts pour « se débarrasser » de la main d’œuvre qu’elles remplacent. En revanche, la substitution n’a *pratiquement jamais* lieu dans l’autre sens (des hommes remplacent des machines), contrairement à ce que laissent penser les [isoquantes](#) et la formule du taux marginal de substitution (rapports de dérivées partielles) des manuels.

Pourquoi les ouvrages de microéconomie cherchent-ils à cacher à tout prix le fait évident que les éléments qui rentrent dans la composition d’un produit – ses *inputs* – sont complémentaires et non substituables ? Qu’il en est de même pour le travail et les machines¹¹ – hommes d’un côté, outil, tracteur, camion, pelleuse, chaîne de production, etc. de l’autre ? Il y a plusieurs raisons à cela. La plus importante, probablement, est que *la complémentarité a pour conséquence une productivité marginale nulle* : la production ne peut être augmentée en accroissant un seul input – du moins si tous les autres sont déjà employés de façon efficace, comme le postule la théorie. Travailler plus sans qu’il y ait de matière première supplémentaire (du tissu, par exemple) ne permet pas de produire plus. De même s’il y a plus de tissu mais autant de travail. Un bien est généralement formé de plusieurs ingrédients : disposer de plus de l’un d’eux, seulement, ne permet pas d’augmenter la production. Plus de pneus ne donne pas plus de voitures. Rajouter quelqu’un sur un tracteur conçu pour être conduit par une seule personne, ou dans une chaîne de production (complète), ne sert à rien – sachant que tracteur et chaîne sont déjà utilisés « à plein », efficacement, comme le suppose la fonction de production (et donc ses isoquantes).

La complémentarité des ingrédients d’un produit – de ses *inputs* – a une autre conséquence : *son coût marginal est constant*. Si, par exemple l’objet produit nécessite par unité produite une quantité a_1 d’un input (disons du bois) et a_2 d’un autre (disons du tissu), alors son coût unitaire c est égal à $p_1 a_1 + p_2 a_2$, où p_1 est le prix du bois et p_2 celui du tissu. Le coût de production de q objets est donc égal à cq .

Voilà ce que dicte le bon sens en ce qui concerne la production – qui ne vogue pas dans le monde éthéré des « goûts » et des « utilités ». Pour en tenir compte, il faudrait modifier profondément le contenu des manuels, en commençant par abandonner [la théorie du choix du producteur](#) en concurrence parfaite qui égalise sa productivité marginale au prix des inputs – puisque les productivités marginales sont toutes nulles par nature, comme on l’a vu. Il faudrait aussi laisser tomber le cas privilégié par les manuels où les courbes qui représentent le coût moyen $C_M(q)$ sont en U. Sans coûts fixes, ces courbes se réduisent à la droite « horizontale » d’équation $C_M(q) = c$. Avec des coûts fixes, notés CF , elle prend la forme de la branche d’hyperbole d’équation

¹¹ Très souvent, le mot « capital » est utilisé plutôt que celui de « machines », ce qui permet de noyer le poisson – à quoi s’ajoute parfois une distinction vaseuse entre « court terme » et « long terme ».

$$C_M(q) = \frac{CF}{q} + c,$$

qui décroît de l'infini à c , valeur vers laquelle elle tend de façon asymptotique. Dans le premier cas (absence de coûts fixes), si le prix p est donné – condition première de la concurrence parfaite – alors l'équilibre n'existe que si le coût unitaire c est égal à p , ce qui n'a évidemment aucune raison d'être. Dans le deuxième cas (existence de coûts fixes), bien plus vraisemblable, la fonction d'offre « concurrentielle » n'est pas définie. En effet, même si le prix « donné » est (par miracle) égal au coût unitaire, l'entreprise ne peut alors amortir ses coûts fixes. S'il lui est supérieur, même très légèrement, alors l'offre (« concurrentielle ») de l'entreprise est infinie. En effet, comme son profit est donné par la différence :

$$pq \text{ (recettes)} - (CF + cq) \text{ (dépenses)},$$

donc, par

$$(p - c)q - CF,$$

il augmente indéfiniment avec q (puisque $p - c > 0$). Si p est inférieur à c , l'offre de l'entreprise est nulle. Dans tous les cas, c'est l'impasse.

La seule façon de s'en sortir est de rejeter l'hypothèse selon laquelle les agents sont des « preneurs de prix ». Ce qui semble tout à fait raisonnable, mais oblige de rentrer dans le monde inextricable de la « concurrence imparfaite » évoqué plus haut.

Le bon sens et la logique voudraient donc que la théorie du producteur commence par l'examen des conditions de production telles qu'elles sont – avec des inputs complémentaires et, pour certains, indivisibles et « fixes » – pour ensuite tenir compte du fait évident que l'offre de n'importe quelle entreprise, grande ou petite, dépend de ses débouchés attendus. On voit cependant mal les manuels adopter cette voie où la subjectivité joue un rôle important (estimation des demandes par les entreprises), où l'existence de l'équilibre est loin d'être assurée et où, surtout, le message normatif sur l'« efficacité » des marchés n'a plus cours. De quoi provoquer l'angoisse chez les étudiants – et chez les enseignants – depuis le début de leurs études. D'où le repli sur le monde rassurant de la concurrence parfaite, même s'il n'a strictement rien à voir avec celui dans lequel nous vivons.

6. Quelle microéconomie ?

Que faut-il garder de la microéconomie, celle des manuels bâtie autour du modèle de concurrence parfaite de Arrow-Debreu ? Rien, ou presque. Il est d'ailleurs symptomatique que les

gestionnaires, qui devraient en être les premiers « utilisateurs », l'ignorent totalement¹². Manifestement, ils se passent de sa vision de la production donnée par une fonction mathématique avec des inputs – ou « facteurs » – substituables et dans laquelle les coûts fixes ne jouent quasiment aucun rôle, de ses entreprises « preneuses de prix », de sa « loi du prix unique », de sa conception ultra centralisée des marchés. Tout cela peut amuser des universitaires en mal de modélisation mathématique, mais n'est d'aucun intérêt pratique. Paradoxalement, c'est en macroéconomie que les notions de la microéconomie des manuels sont le plus présentes. Leurs variables sont alors des agrégats, mesurés en valeur, ce qui leur enlève toute pertinence est [source de confusion](#) et peut même conduire à des délires – tels les [modèles « à agent représentatif »](#) qui parlent de « marchés » et d'équilibre général dans un monde où il n'y a qu'un seul centre de décision.

Abandonner la microéconomie des manuels – la théorie néoclassique peut parfaitement être « racontée » de façon littéraire dans un cours d'histoire de la pensée économique – ne veut pas dire qu'il faut se désintéresser de l'économie au niveau « micro », celui des individus et des entreprises. Bien au contraire. Les ménages et les entreprises existent – ce sont même les acteurs essentiels de l'économie. Mais il faut partir de ce qu'ils sont et non de ce qu'on aimerait qu'ils soient, pour permettre le traitement mathématique, comme le fait la microéconomie des manuels. Par exemple, les coûts fixes – éléments constitutifs des entreprises – doivent être un élément essentiel dans l'analyse de leur comportement, même si elles sont réduites à leur plus simple expression. Il en est de même en ce qui concerne la constance du coût marginal¹³. La prise en compte de ces faits évidents, indéniables, empêche d'arriver aux conclusions lénifiantes et rassurantes des manuels, mais c'est le prix à payer si on veut comprendre quelque chose au monde des entreprises et de la production. Une remarque similaire peut être faite à propos du comportement des ménages, dont la compréhension passe par l'utilisation des nombreuses études faites par les sociologues et les psychologues – même si on s'en tient à la pure dimension « économique » de ce comportement. C'est d'ailleurs ce que font depuis longtemps les gestionnaires, hommes de terrain s'il en est, bien que leur motivation ne soit pas la même que celle de l'économiste, soucieux avant tout de l'intérêt collectif.

12 Parmi les mil références données dans [L'encyclopédie de Gestion](#) de Yves Simon et alii, il n'y en a aucune de microéconomie (par exemple, il n'y a pas d'entrée fonction de production ou de coût).

13 Dans leur livre [Asking about Prices](#), Alan Blinder et alii constatent, après enquête auprès d'un très grand nombre d'entreprises, que pour elles « les coûts fixes sont bien plus importants que ne le suppose la théorie », 88% estimant leur coût marginal constant ou décroissant (p. 101). Dans leur compte-rendu de ce livre, [Lee et Downward](#) rappellent que bien d'autres avaient déjà fait le même constat, évident pour toute personne dotée d'un peu de bon sens.