

PRIX, MARCHÉ ET MICROECONOMIE : LE CAS DES MANUELS DE HAL VARIAN*

Les manuels de Hal Varian, *Analyse microéconomique* et *Introduction à la microéconomie* sont sans doute, et de très loin, les meilleurs dans le genre. Tous deux sont clairs, font un usage limité mais astucieux – et correct – des mathématiques (ce qui n'est pas si courant). Ils ne comportent, comme les manuels plus récents, ni belles images, ni photos de toutes les couleurs, ni tableaux, ni courbes fabriqués de toutes pièces, qui sont censés « faire réaliste » – faire croire, à tort, que la microéconomie a un rapport avec le monde dans lequel nous vivons. Dans cet article, nous allons nous intéresser tout particulièrement à la façon dont Varian traite dans ses deux ouvrages de la question des prix dans les économies de marché, telles que les conçoit la microéconomie. 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, comme celui des autres manuels, pour le moins flou. Comme eux, il ne peut éviter certaines incohérences, conséquence de leur refus d'admettre l'évidence – que les « économies de marché » de la microéconomie supposent une forme d'organisation très centralisée, avec des agents dont la liberté d'action est limitée.

Le quiproquo, dès le départ

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 correspondrait à une description approximative de la réalité et parce qu'il conduit à des solutions "efficientes" – 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 son *Analyse Microéconomique*, à propos des marchés concurrentiels :

"De la même façon que les modèles sans frictions de la physique peuvent décrire quelques aspects de la réalité, le modèle sans frictions de la concurrence parfaite fournit des idées utiles sur le monde économique", (p 216)

les "frictions" de la physique étant remplacées par les "imperfections" des marchés¹.

De même qu'en physique les frictions sont une source de déperdition d'énergie dont il faut limiter au maximum les méfaits, 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 des prix (que chacun considère comme donnés), 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" ?

* Version légèrement revue d'un article parue dans le N°120 de la Revue DEES (juin 2000)

¹ Au début de Varian 2 il est rappelé que "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).

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 dira : 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 que l'on se fait habituellement du marché ? Voilà des questions bien embarrassantes, que Varian veut évidemment éviter. On va commencer par voir comment il procède dans son ouvrage « avancé », *Analyse microéconomique* (Varian 1, dorénavant) – celui qui lui a valu sa réputation.

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

L'ouvrage commence par un chapitre intitulé "Technologie", dans lequel Varian traite d'abord de la question des techniques dont disposent les entreprises. La question des prix – et donc de l'échange et du marché – se pose au moment où il s'intéresse à leur objectif : la maximisation du profit. Il commence par envisager le cas, qui semble relever du bon sens, où les entreprises proposent elles-mêmes un prix pour les biens qu'elles vendent ou achètent :

"Le problème de la maximisation du profit par l'entreprise se réduit à celui de la détermination du prix de vente de ses produits et de la quantité d'*inputs* qu'elle doit acheter en conséquent" (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. Varian n'en reste toutefois pas là et propose dans la foulée l'hypothèse suivante :

" les entreprises décrites dans les sections suivantes sont supposées adopter le comportement de marché le plus simple possible, celui qui consiste à *prendre les prix*" (p 25 ; les italiques sont de Varian).

Ce comportement de marché « simple » caractérise l'entreprise concurrentielle :

"Une entreprise preneuse de prix est généralement appelée *entreprise concurrentielle* " (p 25).

C'est la première fois où Varian fait référence à la concurrence – identifiée donc au comportement « preneur de prix » (*price taker*).

Comme tant d'autres, Varian sent le besoin de justifier ce comportement par le "grand nombre" d'agents, tout en faisant une faute logique grossière :

« Supposons des consommateurs bien informés et un bien produit par un grand nombre d'entreprises. Il est alors raisonnable de considérer que celles-ci *proposeront* toutes le même prix pour le bien » (p 25, je souligne).

Pour justifier qu'elles sont « preneuses de prix », donc qu'elles ne proposent pas de prix, Varian suppose qu'elles ... proposent un prix !

Ce prix – dont on ne voit pas pourquoi il serait « raisonnable » qu'il soit le même pour toutes les entreprises – serait le « prix du marché », que les entreprises, qui l'ont proposé, considèrent comme « donné » :

« Donc, chaque entreprise doit prendre le prix du marché comme donné » (p 25).

Pendant 12 chapitres, Varian parle des « prix du marché » qui seraient « donnés » et dont les entreprises seraient « preneuses » – à condition qu'elles soient « en grand nombre ». Dans le chapitre 13, "Marchés concurrentiels", en cherchant à expliquer d'où viennent les « prix de

marché », il commet une fois de plus une faute logique, sous la forme d'un raisonnement circulaire.

"Le problème le plus fondamental"

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

Varian ne dit nulle part ce qu'est un "marché concurrentiel" – cette expression ne figure d'ailleurs même pas dans son index, alors qu'elle donne le titre d'un chapitre de son livre ! Il se contente d'écrire :

"Dans un marché concurrentiel, chaque entreprise prend le prix comme étant indépendant de ses propres actions, bien que ce soient les actions de les entreprises dans leur ensemble qui déterminent le prix du marché" (p 215).

Les entreprises « prennent » les prix en les considérant comme « indépendants » de leurs actions, tout en les « déterminant ». On tourne en rond.

Dans le chapitre suivant, le 14, il traite de l' "équilibre de marché", qui résulte de la confrontation des offres et des demandes globales, celles-ci étant "tout simplement" obtenues en additionnant les offres et les demandes individuelles, sans qu'on sache 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 :

"Etant donné les prix (exogènes), chaque agent peut alors déterminer sa demande et son offre pour le bien en question. Le prix s'ajuste de façon à apurer le marché et à un tel prix d'équilibre, aucun agent ne désire modifier son choix" (p 313).

Pour en savoir plus sur cet « ajustement de prix », il faut se reporter à la fin de l'ouvrage, au chapitre 21, dans lequel Varian traite de "quelques questions dans l'analyse de l'équilibre général qui ne rentrent pas bien (*don't conveniently fit*) dans le cadre des chapitres précédents " (p 387). Parmi elles il y a la "dynamique". Varian y écrit alors :

"le plus grand problème, et aussi le plus fondamental, est celui de la relation paradoxale entre les idées de concurrence et d'ajustement de prix : si tous les agents économiques prennent les prix comme données et en dehors de leur contrôle, comment les prix peuvent-ils varier ? Et qui les ajuste ?" (p 398).

Voici enfin la vraie question posée – à la nuance près qu'il faudrait dire "qui revient *propose* et ajuste les prix". Il faut attendre la fin de l'ouvrage pour que cette question « fondamentale » soit posée – alors que toute personne sensée l'a fait, ou devrait l'avoir fait, dès ses premières pages ! Varian avance, à contrecœur, la réponse étrange suivante à cette question :

"Ce mystère (*puzzle*) a été à l'origine d'une histoire élaborée, selon laquelle il y aurait un 'commissaire priseur walrasien' dont la seule fonction est de rechercher les prix qui apurent les marchés" (p 398).

Le modèle de concurrence parfaite ne se conçoit pas sans commissaire-priseur – ou toute autre forme d'organisation centralisée du même genre. C'est d'ailleurs après cela que Varian donne – enfin ! – une définition d'un marché « concurrentiel » :

"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 instable², 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 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 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 » non spécifiée (imaginaire). Cet exemple est une pure invention de sa part – comme cela arrive avec tous ceux qui sont donnés dans les manuels de microéconomie – et il est, en fait, en contradiction avec l'analyse théorique faite dans le reste de l'ouvrage. Il écrit ainsi :

"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),

ce qui suppose que les « propriétaires indépendants » proposent des prix (« le plus haut possible »), comme cela se passe effectivement dans la réalité, mais est en contradiction avec la définition qu'il donne d'un marché concurrentiel 300 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 *marche concurrentiel*" (p 306) (dans les deux cas, les italiques sont de Varian).

Dans le premier cas, celui du « marché du logement », l'idée de marché « concurrentiel » est associée à celle (vague) de « grand nombre » alors que dans la seconde elle l'est à celle (précise) d'agents « preneurs de prix », comme si c'était la même chose – mais ne l'est pas, évidemment³.

De façon générale, Varian 2 prend ses lecteurs plus à la légère que Varian 1 – comme si le fait de s'adresser à des débutants autorisait à être plus vague ou même à se contredire. C'est ainsi qu'au début de Varian 2 un étrange "principe d'équilibre" est évoqué, 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".

Plutôt que de « principe » il s'agit ici d'un résultat ou d'un théorème qui prouverait que les modifications des prix, selon une procédure qu'il faudrait préciser, conduisent à l'égalisation des offres et demandes. On ne trouve pas trace de ce soi-disant "principe" dans Varian 1 qui s'adresse à des étudiants censés être plus avertis – et vigilants.

Pour faire plus concret, ou pour ménager le lecteur confronté à une théorie si complexe, Varian 2 adopte un ton plus familier. Il est ainsi plein de "nous" et de "on" suggérant que la théorie traite de questions qu'« on » – lui et nous – trouve dans la vie quotidienne. Rien de cela dans Varian 1, qui se veut plus « froid », « scientifique ». Lorsqu'il présente, dans Varian 2, la théorie du consommateur⁴ il écrit ainsi : "si *nous* observons les prix des deux biens (p_1 ,

² Il donne Debreu (1974) pour référence, dont on déduit que la stabilité est l'exception, et l'instabilité la règle (Guerrien, 19...).

³ 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 !).

⁴ L'ordre de présentation est inversé par rapport à celui de Varian 1, où il commence par le producteur. Il est toutefois plus facile, notamment auprès des débutants, de faire avaler la pilule des « prix donnés » dans le cas du consommateur. Il suffit de dire ensuite « on fait de même pour le producteur », et le tour est joué !

p_2)..." (p 28, je souligne). De même, quand le problème du regroupement des offres et des demandes individuelles se pose, il écrit avant de définir l' « équilibre de marché » :

« *Nous* pouvons additionner leurs courbes de demande individuelle pour obtenir la courbe de demande du marché. De même, si nous avons un certain nombre (sic) d'offres indépendants (sic) de ce bien, *nous* pouvons additionner leur courbe d'offre individuelle pour obtenir la *courbe d'offre du marché* » (p 306, V2. Je souligne les « nous »).

C'est « nous » qui faisons office de commissaire-priseur en additionnant les courbes d'offre et de demande individuelles ! « Le marché », c'est donc nous – si *nous* faisons ces additions de courbes, compliquées, pourquoi ne serait-ce pas *nous* qui proposons les prix dont les agents sont « preneurs » ?

Comme dans Varian 1, dans Varian 2 les prix sont supposés à la fois donnés et s'ajuster de façon à ce que l'équilibre soit atteint. Et comme dans Varian 1, il faut aussi attendre très longtemps – en l'occurrence, le chapitre 28 sur "L'échange" – pour se faire une idée sur la forme d'organisation de l'économie supposée dans les 27 premiers chapitres (plus de 500 pages !). 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 comme donnés et optimisant son comportement sur cette base » (p 537, V2).

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, V2) et envisage pour cela le cas d'une économie où il n'y a que deux agents, appelés *A* et *B*, munis de leur seule dotation initiale. Comme cela ne suffit pas à préciser le « mécanisme d'échange », il introduit un personnage supplémentaire :

« 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 en informe les 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 désirerait acheter » (p 544, V2).

Comme dans Varian 1, dès qu'il veut donner un contenu précis au modèle de concurrence parfaite (le "marché concurrentiel"), Varian est obligé de faire référence au commissaire-priseur, ce personnage « mythologique », pour employer ses propres termes – à moins qu'il en est honte, comme semble l'indiquer qu'il ne figure pas dans les index, pourtant très détaillés, de ses deux ouvrages. De façon plus correcte, et logique, que dans Varian 1, le commissaire-priseur est introduit dans Varian 2 dès que la question des prix "donnés" est abordée, et non seulement au moment où ces prix sont modifiés « en tâtonnant ». Varian se garde bien toutefois de parler dans Varian 2 de "mystère" (*puzzle*), de "plus grand problème" ou de "problème fondamental", comme il le fait dans Varian 1 ; il pense probablement qu'il ne faut pas troubler le lecteur débutant, qui a déjà assez de mal à comprendre ce qui se passe dans la boîte d'Edgeworth et la multiplicité d'échanges possibles entre *A* et *B* ...

En fait, après une brève référence à un ajustement de type tâtonnement – ajustement présenté comme allant de soi –, Varian ne fait plus aucune référence au commissaire-priseur (comme dans Varian 1, le mot n'est utilisé que deux fois ensuite dans tout l'ouvrage). Il préfère s'en tenir au discours usuel, et vague, sur le "marché", ou sur le "marché concurrentiel", qui "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).

Quand Robinson Crusoe "institue des marchés" (Varian 2)

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. Il est toutefois difficile de parler de "concurrence", ni même de prix – ceux-ci n'ayant d'intérêt que s'il y a des échanges –, tant que Robinson est seul, son (seul) problème étant celle des arbitrages entre consommation et investissement ainsi qu'entre travail et loisir.

Puisqu'on raconte une histoire, autant faire preuve d'un peu (plus) d'imagination. Varian n'en manque manifestement pas :

"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, V2).

C'est la première fois qu'on trouve chez Varian l'idée d' "institution" d'un marché – absente 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)⁵.

Mais tout cela n'a pour but que de préparer le terrain pour le passage à une économie où il y a plusieurs individus, 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, V2, je souligne).

On passe ainsi soudainement de Robinson, qui "institue" des marchés (inutilement, d'ailleurs), à une « économie de marché », dans laquelle les prix surgissent d'on ne sait, que les entreprises n'ont plus qu'à « regarder ». Seule l'idéologie peut expliquer – le désir d'arriver à tout prix à un résultat souhaité – qu'un auteur qui maîtrise si bien, par ailleurs, son sujet, puisse proférer une telle absurdité.

Une incohérence flagrante

Dans Varian 1 commence par écrire qu' « on considère que chaque demandeur et chaque offreur considère les prix comme donnés – c'est-à-dire, hors de son contrôle » (chap. 17, V1, point 17.2), pour expliquer ensuite que : « bien que dans un marché concurrentiel le prix du

⁵ Varian va même jusqu'à suggérer l'existence d'une "monnaie" dans son modèle, alors qu'il est notoire que le modèle n'en comporte pas – et ne peut en comporter. Quand 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), il ne fait que prendre la noix de coco pour *numéraire*.

marché peut être indépendant des actions d'un agent, ce sont les actions de tous les agents qui le \neq déterminent » (les italiques sont de Varian) .

Ce raisonnement circulaire – les actions des agents dépendent des prix tout en les « déterminant » – est suivi, dans la foulée, par une autre faute logique. Selon Varian, si le prix est inférieur à celui de l'équilibre, « certains offreurs ne pourront pas vendre la quantité voulue » et vont donc « la proposer à un prix moins élevé ». Ce qui est en contradiction avec son affirmation selon laquelle les agents considèrent les prix comme « donnés » (ou « hors de leur contrôle »). Les fautes logiques de Varian, que l'on retrouve pratiquement dans tous les manuels, proviennent une fois de plus de ce que leurs auteurs ne veulent pas dire (ou admettre) que les prix sont donnés – et modifiés – par une entité extérieure aux agents.

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 – « commissaire-priseur » ou autre – 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 pour les ouvrages réputés avancés, comme ceux de Tirole (1988), Kreps (1990) et Mas-Colell, 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 contre cœur (comme Varian, il omettent de faire figurer cet encombrant personnage dans leur index). Ainsi, Kreps écrit :

" Bien que je le considère assez peu réaliste, la littérature sur 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 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.

FLORILEGE

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.

Dans le cas des externalités (Varian 1 chap 24) :

– une solution consiste 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 opte pour une affectation des ressources optimale selon le critère de Pareto – qui résulte donc d'un choix collectif, centralisé.

Cela vaut pour l'exemple pour deux entreprises (24.1), et pour l'exemple général (24.4). Dans les deux cas, tout est réglé sans que des prix interviennent, même si ensuite des prix « personnalisés » sont associés à la solution choisie (exemple (24.4), par exemple), quitte à « créer » le « marché manquant » :

" 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, V1).

Après tout le pataquès sur l'offre et la demande de pollution par des agents preneurs de prix, Varian arrive à la conclusion que l'affectation des ressources à l'équilibre (égalité de l'offre et la demande) est la même que celle qu'on obtient en fusionnant les deux entreprises ...

On notera au passage que ce « marché concurrentiel » suppose un seul agent de chaque côté : on est loin du « grand nombre » qui est censé caractériser ce type de marché.

Quelle que soit la procédure envisagée, fusion ou création d'un « marché », elle suppose une forte organisation centralisée et des agents qui jouent le jeu – ou, du moins, qui sont obligés de le faire d'une façon ou d'une autre.

Les biens publics (chap 34)

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 (sic) 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 sont clairement définis",

de sorte que

"les individus peuvent alors négocier de la façon habituelle le droit de produire l'externalité".

Des « droits » définis par qui, et comment – sinon, on ne voit pas où est le problème ? Une « négociation », de la « façon habituelle » : laquelle ? Par le mystérieux « marché » et sa « main invisible » :

"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, comme on l'a vu, ce "signal" incite à la fusion des entreprises).

On se ramène ainsi au cas connu :

"dans le cas de biens privés, et en l'absence d'externalités, nous avons vu que le système de marché engendrait une allocation efficace" (p 671).

Question de rappeler une vérité établie, ayant valeur de théorème :

"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" (p 673).

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 le vague la façon dont fonctionne le fameux "système social".

Varian s'attarde ensuite sur d'autres types de "systèmes sociaux" qui permettraient de rendre efficace les situations où il y a des biens publics : "système de commandement", "système de vote", qui font d'ailleurs intervenir activement une entité extérieure. On aurait bien aimé qu'il soit aussi précis sur la nature et forme d'organisation sociale du "système de marché", omniprésent dans son livre.

Remarque : dans son exemple sur "deux étudiants qui partagent une chambre et aimeraient avoir une télé", Varian évite le problème fondamental de la négociation bilatérale - combien paie chacun - en écrivant, p 663 "ils peuvent facilement trouver un ensemble de paiements" permettant l'achat ; il joue sur les mots : on peut évidemment, "trouver" des paiements permettant l'achat ; la difficulté vient du *partage* de la charge. D'ailleurs, la suite sur "le passager clandestin" montre bien qu'il n'y a là rien de "facile".