

LA THEORIE NEOCLASSIQUE DE LA REPARTITION : John Bates Clark et les autres

Résumé Personne ne sait, ou ne s'aventure à dire clairement, ce qu'est la théorie néoclassique de la répartition. La plupart des auteurs se contentent, à son propos, de renvoyer à la présentation qu'en a faite J.B. Clark, à la fin du XIX^{ème} siècle. Présentation qui a l'avantage de la cohérence, mais qui s'appuie sur une vision de la concurrence – par marchandage entre agents faiseurs de prix – qui n'est pas celle que retiennent les néoclassiques actuels, dans laquelle tous les agents sont « preneurs de prix ». Avancer le résultat de Clark – le « théorème de l'épuisement du produit » – dans un cadre différent du sien, comme cela est usuel, n'a donc pas de sens. Les néoclassiques ont de fait opté pour la vision « preneur de prix » de la concurrence parce qu'elle est idéologiquement plus payante – elle permettrait de « démontrer mathématiquement » l'efficacité des marchés – que la vision, pourtant plus raisonnable, du marchandage généralisé, quitte à sacrifier le « résultat » de Clark. Tout en le suggérant dans les manuels et cours pour non initiés ...

Pour la grande majorité des économistes, la théorie néoclassique de la répartition se ramène à la proposition simple : « Les facteurs de production sont rémunérés selon leur productivité marginale », pourvu qu'il y ait « concurrence » ou « qu'on soit à l'équilibre de concurrence parfaite ». Cette proposition en contient implicitement une autre : la valeur de la production est forcément égale à la somme des rémunérations des « facteurs » qui ont permis son obtention. Si elle lui était inférieure, la production se ferait à perte et si elle lui était supérieure, cela voudrait dire qu'un « facteur » ayant « contribué » à la production n'a pas été pris en compte¹. On appelle cette deuxième proposition le « théorème de l'épuisement du produit » – il ne reste plus rien après que tous les facteurs ont été rémunérés.

Ces deux propositions, réunies, semblent fournir une théorie claire et simple sur la façon dont le revenu se répartit entre les agents qui sont à l'origine de la production². Pourtant, on ne la trouve pas dans l'ouvrages de référence néoclassique par excellence, *Microeconomic Theory* de Mas-Colell, Whinston et Green. Il n'y a pas d'entrée sur elle dans la bible des économistes, le *New Palgrave Dictionary of Economics*. Personne ne s'est aventuré à en faire une entrée de *Wikipédia* en anglais³.

¹ Si elle lui était inférieure, les facteurs ne pourraient être tous rémunérés selon leur productivité marginale.

² On ne discutera pas ici de la pertinence de la notion de productivité marginale – elle n'en a aucune – le propos étant d'attirer sur les problèmes soulevés par la théorie néoclassique de la répartition, même en acceptant cette notion.

³ Une entrée est apparue en mai 2016 dans la version française, mais elle attire l'attention sur le problème posé par l'énoncé même de cette « théorie »

Les choses ne seraient donc pas aussi simples qu'on pourrait le croire. En fait, la deuxième proposition (épuiement du produit) ne découle pas forcément de la première (rémunération selon la productivité marginale). Sans épuiement du produit, la théorie est bancal ou, si on veut, incomplète – une part des revenus issus de la production ne rémunérant aucun « facteur ». A l'origine du problème il y a l'existence d'une « hypothèse cachée » qui est – comme cela est très souvent le cas chez les néoclassiques – d'ordre institutionnel (forme d'organisation des échanges) et qui porte ici sur ce qu'on entend par « concurrence ». Si c'est au sens de Clark – un marchandage généralisé entre agents faiseurs de prix –, alors le théorème de l'épuiement du produit découle, sous certaines réserves, de la proposition selon laquelle les facteurs sont rémunérés selon leur productivité marginale. La théorie peut être ainsi considérée comme « complète ». Tel n'est pas le cas, en revanche, si on entend par concurrence l'acception donnée actuellement à ce mot par les théoriciens néoclassiques – des [agents « preneurs de prix » dans un système centralisé](#). Vouloir invoquer le « résultat » de Clark tout n'adoptant pas sa vision de la concurrence est une faute logique dans laquelle tombent systématiquement tous ceux qui parlent de la théorie néoclassique de la répartition, sans forcément en donner un énoncé précis – qui préciserait, entre autres, l'ensemble des hypothèses qui la sous-tendent.

Clark a l'avantage sur ses successeurs, y compris ceux qui se réclament de lui, d'être cohérent dans sa démarche – c'est peut-être pour cela que son nom est resté attaché à la théorie néoclassique de la répartition. Suivre cette démarche permet de comprendre dans quelles conditions cette théorie est (logiquement) valable, mais aussi pourquoi elle ne l'est pas dans le cadre de la vision de la concurrence dont se réclament les néoclassiques actuels – d'où [l'imbroglie](#) qui existe toujours à son propos.

En recourant à la métaphore d'une économie considérée comme une « île », Clark règle d'emblée et clairement [la question du « qui détermine quoi »](#) – prix ou quantité employée des facteurs – qui parasite depuis ses débuts le débat sur la théorie néoclassique de la répartition.

Clark : la concurrence en tant que marchandage

La proposition « les facteurs sont rémunérés selon leur productivité marginale » établit *une* relation entre *deux* types de variables – les rémunérations des facteurs et

leurs quantités, à partir desquelles sont calculés les effets de leur « variation à la marge »⁴. Pour que cette proposition puisse être considérée comme une théorie – une relation causale – il faut donc fixer (ou « se donner ») soit les prix, soit les quantités des facteurs. Clark opte sans ambiguïté pour les quantités, puisque son propos est d'expliquer les rémunérations des facteurs (leurs prix). Pour que cela soit absolument clair, il explique dans [*The Distribution of Wealth : a Theory of Wages, Interest and Profits*](#) (1899), qu'il envisage l'économie comme une « île » – ou comme une « plantation isolée » – qu'« aucun bateau n'atteint », et où il n'existe donc pas la possibilité

« de consulter un marché du travail extérieur — il n'y a pas la possibilité d'y importer un taux de salaire qui serait, d'une certaine façon, fixé dans le monde environnant » (chap XII).

Rien n'empêche d'ailleurs de considérer l'île comme englobant « la terre entière », puisque le point essentiel est pour Clark qu'on ne puisse y « importer » des prix (ce qui ne pourrait être alors le fait que d'extra terrestres ...).

Si la concurrence règne dans l'« île », alors « le salaire de tous ceux qui en font partie » est « déterminé » (*set*) par le produit du « dernier homme » (*final man*), expression qui n'a de sens que si la quantité totale de personnes au travail (la population de l'île) est fixée – on verra plus loin comment.

Clark entend par concurrence une *série de marchandages* entre acheteurs et vendeurs de facteurs. Ainsi dans le cas où le travailleur marginal

« procure à un employeur plus de ce qu'il obtient de lui »,

alors

« d'autres employeurs seront incités à l'employer à un salaire plus élevé »,

et cela jusqu'à ce que le salaire soit égal à ce que le travailleur (marginal) procure à son employeur. Le raisonnement valant pour n'importe quel travailleur, employé ou pas, il s'ensuivra qu'ils seront tous employés, leur rémunération étant égale au produit marginal – si elle était supérieure pour certains d'entre eux, les entreprises feraient baisser leurs prétentions en menaçant de les remplacer par ceux qui sont moins bien payés qu'eux.

La concurrence prend donc chez Clark la forme d'un processus où les intervenants – les habitants de l'« île » – marchandent en « faisant jouer les prix ». Il ne rentre pas dans les détails de ce processus – ce que d'ailleurs [personne n'a jamais tenté de faire](#),

⁴ Equation de la forme $F'_i(\dots, I, \dots) = p_i/p$ pour le facteur i , quelconque. Les inconnues étant I et p_i/p .

avant ou après lui, vu sa complexité. Il se contente de supposer qu'il aboutit à ce qu'il appelle un « état stationnaire », où tous les facteurs disponibles sont rémunérés selon leur productivité marginale⁵. Il est néanmoins conscient du fait que toute situation de marchandage, avec des agents faiseurs de prix, comporte toujours une part d'indétermination, qui se traduit dans le cas présent par l'existence de ce qu'il appelle une « zone d'indifférence ».

Productivité marginale et « miracle de la transmutation »

Soucieux de faire accepter sa théorie par un public large, Clark cherche à répondre à l'objection évidente à propos de la notion de productivité marginale : comment la variation d'*un seul input* peut-elle entraîner une variation de la production sans que cela n'ait d'incidence sur les autres *inputs* ? Il explique alors que leur quantité demeure inchangée mais pas leur forme, grâce au « miracle de la transmutation ». Ainsi, « la pelle et la pioche abandonnées par un travailleur ... deviennent, par le *miracle de la transmutation*, une amélioration dans la qualité d'un cheval et d'une charrette. Il y a moins d'hommes qui creusent, mais ils ont autant de capital qu'auparavant, et ils l'ont sous une forme qu'ils peuvent utiliser tout en étant en nombre plus réduit » (je souligne).

De façon plus générale :

« On retrouve ce phénomène dans les économies telles qu'elles sont : le monde accomplit tous les jours cette chose miraculeuse, automatiquement et sans réserves. Que les hommes soient plus ou moins abondants, il altère la forme du capital pour qu'il s'accorde à leurs besoins. Il fait un test inconscient, mais réel, de la productivité finale du travail, révélant ainsi ce qu'il perdrait si une unité de travail lui était retirée, le capital continuant à être complètement utilisé ».

La démarche est cohérente, même si elle fait appel à un « miracle », auquel on n'est pas obligé de croire ...

Marchandage et « zone d'indifférence »

L'employeur ne gagnant rien à embaucher le travailleur marginal s'il le paie « exactement » à son produit marginal⁶, il lui proposera en fait un salaire « légèrement inférieur » à celui-ci. Comme le dit Clark :

« Si je suis un employé sans travail, est-ce que vous me prendrez dans votre échoppe ? Oui, si je peux vous rapporter un petit peu plus que ce que vous me verserez en salaire ».

Ou, encore :

« Si vous m'avez embauché alors que les affaires étaient florissantes, vous avez sans aucun doute tiré un petit profit de mon travail, ce qui suffit à

⁵ Cela vaut aussi pour les entreprises : s et r étant égaux partout à l'état stationnaire, après marchandage, L et K se répartissant entre les entreprises de sorte que $s = (F_i)'_L(K_i, L_i)$ et $r = (F_i)'_K(K_i, L_i)$ pour l'entreprise (quelconque) i , avec $\sum L_i = L$ et $\sum K_i = K$, tous les facteurs disponibles étant employés.

⁶ Dans son article, [*Distribution as Determined by a Law of Rent*](#) (1891), il ne cache pas qu'« il faudrait franchement en dire beaucoup plus sur ce point mais la place nous manque. C'est la concurrence entre les employeurs qui, sous la libre action de la loi naturelle, donne à l'homme marginal la quantité totale de son produit ».

surmonter la légère inertie qui s'oppose à un élargissement de la force de travail ».

Clark envisage alors l'existence d'une « zone d'indifférence », dans « laquelle les travailleurs pourraient circuler sans affecter les poches des employeurs ». Il ne peut cependant s'empêcher d'attribuer cette « zone » à une certaine forme d'« imperfection de la concurrence ». Il affirme ainsi que

« si la concurrence a lieu comme dans le cas parfait, quel que soit l'endroit où vont les travailleurs marginaux, ils obtiennent en paiement exactement ce qu'ils produisent ».

En réalité, le problème est d'ordre logique, et n'a rien à voir avec on ne sait quel « cas parfait ». Il provient de la constatation triviale qu'il faut toujours un gain, même minime, pour inciter une personne à participer à l'échange avec une autre – dans le cas présent, l'entrepreneur qui embauche le travailleur marginal, qui coûte autant qu'il rapporte. Dans ses *Leçons de Théorie Microéconomique* (1995), David Kreps parle d'« adoucisseur » à propos de ce gain faible mais nécessaire, tout en remarquant que, malheureusement,

« il n'existe pas une quantité optimale d'adoucisseur et donc pas de meilleure réponse [de solution] pour le problème » (section 16.3).

Confrontés à ce problème (insoluble), les économistes néoclassiques ont pris l'habitude de « trancher le nœud gordien » (Kreps *dixit*), en supposant que la partie qui ne gagne rien à l'échange l'accepte quand même⁷. Mais c'est là une hypothèse *ad hoc*, contraire aux principes à la base de la démarche néoclassique.

Cette hypothèse n'est pas nécessaire, en revanche, dans l'autre vision de la concurrence – celle où les agents sont « preneurs de prix » – car il n'y a pas dans ce cas de « zone d'indifférence » : les prix p étant donnés, un par un, l'entreprise i demandera des quantités de facteurs $d_i(p)$ telles que leur produit marginal soit égal à leur prix (i quelconque). Si elle refuse d'employer le « dernier » facteur, puisqu'il ne lui rapporte rien, sa demande sera alors $d_i(p) - 1$, la demande totale du facteur étant $\sum_i d_i(p) - n$, si n est le nombre d'entreprises qui le demandent⁸. L'indétermination disparaît, mais c'est au prix d'une vision de la concurrence dans laquelle les prix « viennent d'ailleurs », ce dont Clark ne veut pas – à juste titre.

⁷ Il est parfois avancé que la « pression de la concurrence » pousse(ra)it une des parties à accepter un gain nul (cas du « salaire de réserve » et des rendements constants », par exemple). Mais cela ne répond pas à la question de l'« adoucisseur » nécessaire à cette participation.

⁸ Ce problème ne se pose pas lorsque la productivité marginale est définie par une dérivée – notion inaccessible à l'intuition, si ce n'est comme approximation d'un accroissement unitaire.

La détermination de la quantité de facteurs disponibles

Les quantités de facteurs disponibles dans l'« île » dépendent du nombre de personnes qui y sont présentes ainsi que de leurs goûts – le plaisir que leur procure la consommation contrebalancé par les désagréments du travail – et du « capital » qu'elles ont accumulé jusqu'alors. Clark se propose de préciser ces quantités de facteurs, mais sans faire l'erreur logique, si courante dans les manuels, de supposer qu'elle dépend de leur prix (sous la forme d'une « fonction d'offre »), puisque son but est d'expliquer ces prix. Il commence donc par considérer un « travailleur isolé » qui procède à un arbitrage entre le plaisir de consommer des biens et le désagrément inhérent au travail nécessaire pour produire ces biens. Il décrit la situation dans un graphique (cf. figure 1) où sont représentés deux morceaux de courbe, l'un (*ED*) donnant l'utilité marginale (décroissante) des biens que l'« individu isolé » peut produire grâce à son travail, l'autre (*CD*) représentant le désagrément (croissant) que ce travaille provoque en lui. L'abscisse du point *D* où ces courbes se coupent donne donc le temps « optimal » que le travailleur isolé est prêt à consacrer au travail⁹.

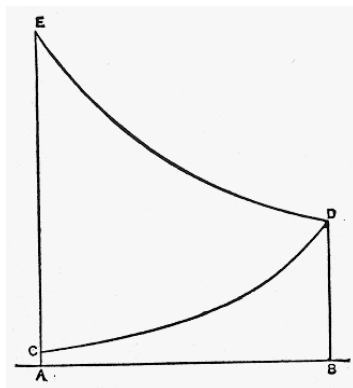


Figure 1

Clark détermine de la même façon le capital *K* que (se) fournit le « travailleur isolé » – l'« abstinence » de consommer remplaçant le « désagrément » de travailler.

Il reste à passer du travailleur isolé à la société toute entière. Clark voit celle-ci comme une superposition de tels travailleurs, qui diffèrent par leurs goûts et le type de bien produit – ce qu'il représente par un graphique (cf. figure 2).

⁹ Il serait évidemment erroné de voir dans la figure 1 des courbes d'offre et de demande de travail car celles-ci supposent que c'est le salaire (réel) qui est en ordonnée, ce qui n'est pas le cas ici (ces courbes ne font que traduire les goûts du « travailleur isolé »).

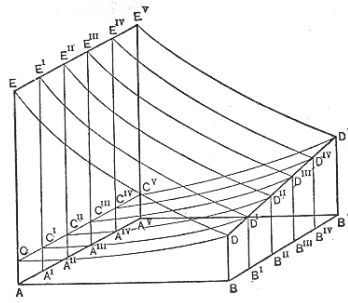


Figure 2

Reste à régler le délicat problème des taux d'échange entre les biens – certains travailleurs, au moins, désirant consommer les biens produits par d'autres. On peut imaginer, comme dans le cas des facteurs de production, un marchandage généralisé qui ne s'arrête que lorsqu'il y a égalisation des taux marginaux de substitution, pour tous les biens pris deux à deux, mais Clark ne va pas jusque là. Il se contente en fait de considérer la société comme un individu (« *society regarded as a unit* »), l'adjectif « collectif » (« social ») étant accolé à ce qui auparavant relevait de l'individu isolé (*social labor, social aggregate of sacrifice, social utility*)¹⁰. Il procède en fait à la façon des macroéconomistes actuels lorsqu'ils font appel à la notion d'[agent représentatif](#). Ce qui n'est guère satisfaisant, mais qui peut être accepté tant qu'on reste au niveau de généralité où se situe Clark. A condition de ne pas tomber dans un raisonnement circulaire, comme le fait Wicksteed, pour lequel c'est la « communauté » des agents preneurs de prix qui les détermine.

La confusion dès le départ : Wicksteed

Selon les auteurs de l'article "[The neoclassical theory of distribution](#)", dans son [Essay on the Co-ordination of the Law of Distribution](#) (1894), Wicksteed aurait

«présenté la même théorie [que Clark] et démontré mathématiquement le théorème de l'épuisement du produit », dont Clark n'aurait donné qu'une « présentation verbale ».

Obnubilés par la « démonstration mathématique » de Wicksteed¹¹, ils ne remarquent pas que celui-ci commet, contrairement à Clark, l'*erreur logique* qui consiste à supposer que ce sont les agents « preneurs de prix » qui « déterminent » ces prix, en tant que « communauté ». Wicksteed commence ainsi par affirmer que :

¹⁰ Il est en cela très « moderne », puisque cette façon de procéder a été reprise par les macroéconomistes des années 1970-80 dans les modèles dits à « [agent représentatif](#) ».

¹¹ Qui aurait été bien plus simple s'il avait connu le [théorème d'Euler](#) pour les fonctions homogènes.

« la valeur d'échange de n'importe quelle marchandise ou service X est déterminée par l'effet de ses variations sur la satisfaction S de la communauté et est donc donnée par dS/dX » (p 8, je souligne¹²),

pour expliquer ensuite que :

« chaque individu qui va sur le marché trouve ce taux – qui est fixé indépendamment de ses propres goûts, désirs et estimations. Pour lui dS/dX est un prix fixé v éternel et indépendant, et il doit se demander s'il achète, et combien, à ce prix. L'équilibre est atteint quand pour chaque individu on a $dS/dX = v (= dS/dX)$, S désignant sa satisfaction personnelle » (p 8).

Les individus « vont sur le marché » où ils « trouvent » les prix des biens, qui sont fixés indépendamment d'eux, tout en étant fonction de la satisfaction que ces biens procurent à la communauté dont ils font partie – satisfaction qui dépend donc ... des prix de ces biens ! On tourne en rond, la distinction entre le « S » des individus et le « S » de la « communauté » ne faisant qu'entretenir la confusion.

Dans le cas de la production, on retrouve le même raisonnement circulaire, le « produit commun » P remplaçant la satisfaction de la communauté S :

« En préservant les mêmes notations, nous pouvons dire que le prix du marché de X est déterminé par l'effet sur le produit commun P . Ainsi, d'un point de vue général, n'importe quel type de travail X peut insister pour obtenir une rémunération dP/dX ; et du point de vue individuel (le prix du travail étant fixé à $w = dP/dX$), chaque entrepreneur individuel fera appel à du travail jusqu'à ce que la relation $dP/dX = w (= dP/dX)$ soit établie » (p 9).

Les entreprises décident de leur production sur la base d'un salaire donné par la variation marginale du produit total, qui est la somme de leurs productions ... à ce salaire donné ! L'utilisation hasardeuse des mathématiques, avec des notations douteuses, peut ainsi être à l'origine d'incohérences – ou, du moins, elle participe à leur maintien – malgré l'idée de « rigueur » qui leur est associée.

Wicksteed inaugure la longue tradition, que l'on retrouve dans quasiment tous les manuels, consistant à calculer d'abord les offres et les demandes des agents à « prix donnés », puis à considérer que « le marché » les additionne – on ne se sait comment – et les confronte, jusqu'à ce qu'« il » trouve les prix d'équilibre, dont *tous* les agents sont « preneurs » ... tout en les déterminant par leurs choix¹³.

Le dilemme des rendements d'échelle constants

Le théorème de l'épuisement du produit implique que la fonction de production – au niveau de l'entreprise ou globalement – soit à rendements constants. Ce dont Clark ne

¹² Wicksteed désigne par K la quantités d'un service quelconque. On a remplacé par X , plus général.

¹³ C'est pour éviter ce raisonnement circulaire que Jevons invente la notion (étrange) de « corps commerçant » et que Walras parle de « crieur de prix », devenu par la suite « commissaire priseur »

s'était pas aperçu mais qui n'est pas très gênant dans sa vision de la concurrence – si on exclut le problème posé par la « zone d'indifférence », qu'il soulève lui-même. Mais qui l'est, en revanche, dans le cas de la vision « preneurs de prix », car alors les fonctions de demande de facteurs, et d'offre de produits, ne sont pas définies¹⁴. Les prix « donnés » ne suffisent pas aux entreprises pour savoir combien elles doivent produire – même en faisant un profit nul – et donc quelles quantités de facteurs employer.

Pour tenter d'échapper à ce dilemme, les théoriciens néoclassiques « modernes » adoptent – dans les cours et les manuels – une solution « à deux temps », dans une perspective d'équilibre partiel. Ils supposent, en un premier temps (« à court terme ») l'existence de coûts fixes et de coûts marginaux croissants (rendements d'échelle décroissants), de sorte que la courbe de coût unitaire moyen soit en U – elle atteint un minimum pour un niveau précis de production. Les demandes de facteurs ainsi que l'offre de produit sont alors définies, avec un profit-résidu strictement positif. Le théorème de l'épuisement du produit n'est donc pas vérifié. Il le serait toutefois, dans un deuxième temps (« à long terme ») du fait de la « libre entrée » de nouvelles entreprises, attirées par l'existence de ce profit, jusqu'à le faire disparaître. Cette « solution » n'est pas satisfaisante, même pour un néoclassique, pour au moins deux raisons :

- étant d'équilibre partiel, *elle ne satisfait pas aux canons de la « rigueur »* telle que la conçoivent les néoclassiques « modernes »¹⁵ ;
- elle comporte *une faille logique*, qui n'est pas sans similitude avec le problème qui est à l'origine de la « zone d'indifférence » de Clark : le nombre d'entreprises étant forcément entier, la probabilité que la « dernière » entreprise qui « entre » annule « exactement » le profit-résidu de toutes les entreprises présentes est en fait nulle¹⁶.

Le caractère doublement fallacieux de l'argument selon lequel il y aurait épuisement du produit « à long terme » explique pourquoi on ne trouve cette version (floue) de la théorie néoclassique de la répartition que dans les manuels ou les « cours

¹⁴ Plus précisément elles sont nulles si le prix « donné » du produit est inférieur à son coût unitaire, infinies dans le cas opposé, indéterminées lorsqu'il y a égalité.

¹⁵ L'approche d'équilibre général s'inscrit dans une perspective intertemporelle, dans laquelle la distinction entre court et long terme n'a pas de sens.

¹⁶ C'est la probabilité que le nombre d'entreprises « actives » $d(p^\circ)/q^\circ$ soit un entier (les entreprises ne se découpant pas en morceaux) – p° étant le coût unitaire minimum (prix « de long terme ») et q° la quantité qui permet d'atteindre ce minimum.

élémentaires » – et pourquoi il n'existe pas de texte « sérieux », ou « officiel », à son sujet¹⁷.

Nuances idéologiques

Clark ne cache pas, dès le début de *The Distribution of Wealth*, que son objectif est de montrer que le capitalisme – du moins s'il est « concurrentiel » – est non seulement efficace mais juste, chacun y recevant la contrepartie de sa « contribution ». Telle est sa croyance profonde – son idéologie –, à laquelle il cherche à donner un fondement rationnel en avançant son histoire d'« île » où les diverses parties marchandent jusqu'à arriver à l'épuisement du produit, chacun étant alors rémunéré selon sa productivité marginale. Sa démarche est cohérente, mais elle postule plutôt qu'elle ne prouve le résultat avancé – qui, avec un peu de bonne volonté, peut sembler raisonnable. Le message qui en découle est clair et simple, ce qui ne peut que satisfaire des admirateurs du capitalisme comme Clark.

La grande majorité des néoclassiques actuels ne sont pas hostiles à ce message – bien au contraire –, mais ils considèrent qu'il faut lui donner un fondement plus sérieux, rigoureux, en faisant appel aux mathématiques, dont personne ne peut contester les résultats. Tel était le projet des « économistes mathématiciens » comme Jevons et Walras, projet qui est devenu peu à peu dominant, puis hégémonique dans les années 1950, au sein du courant néoclassique. La voie du marchandage à la Clark n'étant pas mathématisable, c'est celle de la centralisation qui a été de fait adoptée – en utilisant divers subterfuges, comme les « corps commerçants » chez Jevons, le « crieur de prix » chez Walras où l'« agent-marché » chez Arrow et Debreu. La centralisation, avec des agents « preneurs de prix », présente l'immense avantage de permettre d'introduire des notions telles que les fonctions d'offre et de demande, qui jouent un rôle essentiel dans la théorie néoclassique « mathématisée ». La voie est ainsi ouverte à la démonstration de « théorèmes », dont le plus important est celui de l'existence d'au moins un équilibre général – qui a la propriété remarquable de représenter une affectation optimale des ressources. On arrive au même résultat que Clark, du moins en ce qui concerne l'efficacité, tout en apportant la démonstration « rigoureuse », puisque mathématique. Le capitalisme « réel » n'étant pas aussi idyllique que dans les écrits de Clark, l'approche par les fonctions d'offre et de demande permet en outre

¹⁷ L'ouvrage « de haut niveau » de référence, *Microeconomics* de Mas-Colell, Whinston et Green, parle du « problème du nombre entier » à propos de l'instabilité provoquée par la libre entrée.

d'envisager le cas où certaines hypothèses du modèle d'équilibre général ne sont pas complètement vérifiées – conséquence de diverses « imperfections » et « défaillances ». Les économistes plus réservés sur les bienfaits du capitalisme peuvent ainsi être ralliés, d'autant plus que cela leur donne la possibilité d'exercer leurs talents mathématiques dans une gamme pratiquement illimitée de modèles – ce qui est loin d'être négligeable pour ceux qui aspirent à une carrière académique. Idéologiquement, le message est toujours le même : des marchés concurrentiels conduisent à une affectation efficace des ressources, du moins « à long terme », il revient aux économistes de signaler ce qui les entrave et, éventuellement, de suppléer à leurs défaillances (cas des externalités). Les divergences entre eux portent alors essentiellement sur l'importance des « imperfections » et sur les moyens de les supprimer. Curieusement, une bonne partie des hétérodoxes – qui ne contestent pas la pertinence du modèle (la centralisation) mais son manque de « réalisme » – sont d'accord sur ce point.

Il y a cependant un sacrifié dans cette histoire : le théorème de la répartition du produit – la théorie « complète » de la répartition. Le gain idéologique apporté par la (soi-disant) preuve mathématique de l'efficacité du marché, mérite bien ce sacrifice, qui n'en est pas vraiment un dans la mesure où la vulgate néoclassique – telle qu'elle est diffusée par les manuels et les cours – laisse toujours entendre, ou affirme parfois, que ce théorème est vérifié, au moins « à long terme ».

L'erreur la plus fréquente : répartition et demande de facteurs

Les erreurs concernant la présentation, souvent en macroéconomie, de la théorie néoclassique de la répartition ont généralement pour point commun de supposer des fonctions de production à rendements d'échelle constants (condition pour l'épuisement du produit) tout en supposant des agents « preneurs de prix » qui demandent les facteurs, alors que ces demandes ne sont pas définies si les rendements sont constants. C'est ainsi que dans son célèbre [Economie](#), Samuelson évoque Clark, puis parle de « courbe de demande » des facteurs « en concurrence parfaite », tout en expliquant que si chacun est rémunéré à sa productivité marginale, « 100% du produit est distribué » – sans souffler mot sur les rendements d'échelle (Samuelson et Nordhaus, p 221-222).

Un autre exemple, tiré d'un ouvrage plus « savant » : dans [La pensée économique](#), Mark Blaug consacre un chapitre (le 11^{ème}) à la « productivité marginale et le prix des facteurs », où il explique que la théorie de la répartition « à la Clark » est « incomplète » parce que, strictement parlant, « elle est seulement une théorie de la demande des facteurs » et « n'a rien à dire en ce qui concerne leurs offres » (p 426). Tout cela dans une confusion totale – il traite longuement des fonctions de production homogènes de degré 1 sans sembler s'apercevoir que les « demandes » des facteurs sont dans leur cas non définies. Le fait que Clark conçoit la concurrence d'une façon différente que dans les modèles « offre-demande » actuels lui échappe complètement – pas un mot non plus sur la métaphore de l'île, essentielle si on veut comprendre Clark, ni, évidemment, sur le raisonnement circulaire de Wicksteed.

Il y a enfin les cours pour débutants, tels qu'on les trouve par exemple sur [internet](#), qui procèdent souvent en trois temps. Ils commencent par tracer de belles courbes

(décroissantes) représentant la « demande de travail » *pour une quantité donnée (quelconque) de capital* et la « demande de capital » *pour une quantité donnée (quelconque) de travail*. Puis ils déduisent de ces demandes les « prix d'équilibre » des facteurs, égaux aux produits marginaux, en supposant l'offre constante (elle est « inélastique »). Enfin, ils concluent que, du fait de la formule d'Euler « le marché des facteurs de production détermine la répartition primaire du revenu national » – les rendements d'échelle étant supposés constants. Le tour est joué ... mais c'est au prix d'une *faute logique grossière* : la maximisation d'une fonction de deux variables suppose leur détermination *simultanée* et non « l'une après l'autre ». Ce que sait, ou devrait savoir, tout étudiant en économie. Sans parler des enseignants ...