

# *Les lois des rendements en concurrence* <sup>(1)</sup>

par Piero SRAFFA

traduit par Patrick MAURISSON <sup>(2)</sup>

*Assistant à l'Université d'Amiens*

Un trait frappant de l'état présent de la science économique est l'accord quasi unanime auquel sont parvenus les économistes à propos de la théorie de la valeur dans un système purement concurrentiel. Celle-ci, inspirée par l'idée d'une symétrie fondamentale entre les forces de la demande et celles de l'offre, repose sur l'hypothèse que l'on peut dégager et regrouper les causes essentielles qui déterminent le prix d'une marchandise particulière de telle sorte qu'elles puissent être représentées par deux courbes de demande et d'offre globales ayant une intersection.

Le contraste est tel entre cette situation d'unanimité et les controverses sur la théorie de la valeur qui ont caractérisé l'Economie Politique au siècle dernier, qu'il serait presque permis de croire que de cet affrontement d'idées l'étincelle d'une vérité définitive avait enfin jailli. Sans doute les sceptiques pourront-ils penser que l'accord en question est dû non pas tant à la conviction de tous les économistes qu'à l'indifférence actuelle de la majorité d'entre eux vis-à-vis de la théorie de la valeur — indifférence qui se justifie par le fait que cette partie de la théorie économique plus qu'aucune autre a perdu la plupart de ses implications directes d'ordre pratique (notamment pour ce qui est des doctrines des changements sociaux), qui lui avaient été attribuées jadis par Ricardo puis par Marx et en réaction par les économistes bourgeois. De plus en plus la théorie de la valeur a été réduite à une construction de l'esprit, une méthode de penser « qui ne saurait fournir » aucune conclusion catégorique immédiatement applicable à la politique économique<sup>3</sup>.

Essentiellement instrument pédagogique comparable à l'étude des auteurs classiques, ayant pour objet exclusif, à la différence des sciences exactes ou du droit, d'exercer l'esprit, elle ne peut guère susciter, pour cette raison, la passion des hommes mêmes s'ils sont universitaires. En bref c'est une théorie qui ne vaut pas la peine que l'on s'écarte d'une traduction qui somme toute est acceptée. Quoi qu'il en soit le fait est que l'accord subsiste. Et pourtant,

---

1. *The Economic Journal*, Vol. XXXVI, 1926, pp. 535-550.

Les premières pages de ce texte contiennent un résumé des conclusions de l'article « *Relazioni fra costo e quantità prodotta* » publié dans « *Annali di Economia* ». (Università Bocconi Milano), II, 1925, I, 277-328.

// Trinity College, Cambridge University, England.

2. Nous exprimons notre gratitude à M. Ducros, professeur à l'université de Paris I, pour ses précieuses suggestions et à Jacques Léonard pour son amical sévérité.

3. Keynes. *Introduction to Cambridge Economic Handbooks*.

sous l'aspect paisible que nous offre la théorie moderne de la valeur se dissimule un vice qui trouble son harmonie d'ensemble à savoir la courbe d'offre elle-même, construite à partir des lois des rendements croissants et décroissants.

Que ces fondements soient moins solides que ceux des autres éléments de la structure d'ensemble est généralement reconnu. Qu'ils soient en fait si fragiles qu'ils ne puissent supporter le poids qui leur incombe est un doute qui demeure latent dans la conscience de beaucoup d'économistes mais qu'ils réussissent pour la plupart à refouler. De temps en temps l'un d'entre eux incapable de contenir ses doutes les exprime ouvertement ; alors pour éviter que le scandale se propage, on le réduit promptement au silence, le plus souvent au prix de quelques concessions et l'acceptation partielle de ses objections dont naturellement la théorie était censée avoir implicitement tenu compte. Ainsi avec le temps, précisions, restrictions et exceptions se sont accumulées et ont miné sinon détruit certainement la plus grande partie de la théorie. Si leur effet d'ensemble n'apparaît pas immédiatement c'est qu'elles sont éparpillées dans des notes de fin de page et des articles soigneusement isolés les uns des autres.

L'objet de cet article n'est pas d'ajouter quoi que ce soit à cet ensemble mais simplement de tenter de coordonner certains de ses éléments en distinguant ce qui demeure de ce qui ne subsiste plus dans le concept de courbe d'offre et dans ses effets sur la détermination des prix dans un système concurrentiel.

Actuellement les lois des rendements revêtent une importance toute spéciale en raison du rôle qu'elles jouent dans l'étude du problème de la valeur. Mais elles sont naturellement plus anciennes que la théorie particulière de la valeur qui les utilise et c'est précisément de leur ancienneté séculaire et de leurs usages primitifs qu'elles tirent et leur prestige et leur faiblesse dans leur application moderne. Nous sommes disposés à accepter les lois des rendements, cela va de soi, en reconnaissance des grands et incontestables services qu'elles rendirent lorsqu'elles remplissaient leurs anciennes fonctions, mais nous négligeons trop souvent de nous poser la question de savoir si les vieux fûts sont encore aptes à contenir le vin nouveau. La loi des rendements décroissants a longtemps été liée, avant tout, au problème de la rente et de ce point de vue la loi formulée par les économistes classiques lorsqu'ils se référaient à la terre était absolument pertinente. Il a toujours été parfaitement évident que cette loi affectait non seulement la rente mais aussi le coût du produit ; cependant cette dernière influence n'était pas considérée comme susceptible d'entraîner une variation dans les prix relatifs des marchandises produits car le jeu des rendements décroissants augmentait leur coût individuel de façon proportionnelle. Ceci resta vrai même lorsque les Classiques Anglais appliquèrent la loi à la production du blé : en effet comme Marshall l'a montré, « le terme blé » était utilisé par eux comme terme générique des produits de l'agriculture (Principe VI, i, 2, note).

La place tenue dans l'économie classique par la loi des rendements croissants était beaucoup moins remarquable car cette loi était simplement considérée comme un aspect important de la division du travail et donc davantage comme un résultat du progrès économique général que de l'élargissement de l'échelle de la production.

La conséquence fut, que dans les lois des rendements telles qu'elles étaient à l'origine, l'idée générale d'une relation fonctionnelle entre le coût et le niveau de production ne tenait pas une place marquante. A vrai dire il semble bien que les économistes classiques avaient beaucoup moins présente à l'esprit cette relation que la notion d'un lien entre le niveau et le prix de la demande.

Le développement théorique qui a mis en relief dans les lois des rendements cette relation fonctionnelle est relativement récent. Il a ce faisant déplacé les deux lois des positions qu'elles occupaient habituellement selon le découpage

traditionnel de l'Economie Politique, l'une sous le titre « répartition » l'autre sous le titre « production » pour les transférer dans le chapitre relatif à la valeur d'échange. Là, de leur fusion en une loi unique des rendements non-proportionnels, on obtint une loi d'offre sur le marché susceptible d'être confrontée à la loi de la demande correspondante. C'est sur la symétrie de ces deux forces opposées que repose la théorie moderne de la valeur.

Afin d'atteindre ce résultat on se trouva dans l'obligation d'apporter certaines modifications à la forme des deux lois.

Pour la loi des rendements décroissants, il suffisait de peu de chose : il était simplement nécessaire de l'étendre du cas particulier de la terre à tous ceux où il existe un facteur de production dont la quantité disponible est constante. La loi des rendements croissants par contre dû subir des transformations beaucoup plus radicales : la part qu'y jouait la division du travail — alors limitée au cas des filiales indépendantes créées lors de l'augmentation de la production d'une branche d'activité — fut notablement réduite ; tandis que l'idée d'une plus grande division du travail consécutive à un élargissement de la dimension de la firme fut entièrement abandonnée en raison de son incompatibilité avec les conditions de la concurrence. Par contre l'importance des économies externes, à savoir les avantages qu'un producteur individuel tire de la croissance non de sa propre entreprise mais de l'activité économique globale, fut de plus en plus soulignée.

Présentées de la sorte les deux lois conservaient cependant la caractéristique de provenir de forces de nature profondément distinctes. Une telle hétérogénéité — bien que ne constituant pas en elle-même un obstacle insurmontable lorsqu'il s'agit d'essayer de coordonner ces forces et de les faire intervenir conjointement dans des problèmes principalement en rapport non avec les causes mais avec les effets de la variation des coûts — entraîne une nouvelle difficulté quand on cherche à classer les différentes branches d'activité suivant qu'elles sont soumises principalement à l'une ou l'autre des lois. En fait il est dans la nature même des fondements de ces deux lois que plus large est la définition que l'on se donne de la branche d'activité » — c'est-à-dire plus elle est apte à englober les entreprises qui utilisent un facteur de production donné comme par exemple l'agriculture ou la métallurgie — plus il est probable que les forces à l'œuvre dans le sens des rendements décroissants y joueront un rôle important. A l'inverse, plus cette définition sera restrictive, jusqu'à n'inclure que les entreprises produisant un type donné de bien de consommation : par exemple des fruits ou des clous, plus grande sera la probabilité pour que les forces responsables des rendements croissants prédominent dans cette branche. Dans ses conséquences la difficulté que nous évoquons et semblable à celle qui résulte, comme l'on sait, de la prise en considération du temps dans l'analyse : plus courte est la période d'ajustement retenue, plus vraisemblables sont les rendements décroissants ; inversement plus elle est longue plus seront probables les rendements croissants.

Les difficultés réellement sérieuses surgissent quand on soulève le problème de savoir dans quelle mesure les courbes d'offre, régies par les lois des rendements, satisfont les conditions nécessaires à leur utilisation dans l'étude de la valeur d'équilibre d'une marchandise unique produite dans une situation concurrentielle. Ce point de vue suppose que les conditions de la production et de la demande d'une marchandise puissent être considérés, eu égard à de faibles variations, comme pratiquement indépendants, d'une part les uns des autres et d'autre part de l'offre et de la demande de toutes les autres marchandises. Chacun sait qu'une hypothèse de ce genre ne devrait pas être condamnée pour la simple raison que l'indépendance ne peut être tenue pour parfaite puisqu'elle

ne l'est pratiquement jamais. Plus précisément, un faible degré d'interdépendance peut être négligé sans dommage s'il ne concerne que des quantités relativement faibles, comme ce serait le cas si l'effet d'un changement (par exemple l'accroissement d'un coût) dans la branche que l'on isole devait réagir partiellement sur le prix des produits des autres branches, et si cette réaction à son tour influençait la demande du produit de la branche considérée. Mais évidemment il s'agit de tout autre chose, et dans ce cas l'hypothèse devient illégitime, lorsqu'une variation dans la quantité produite par une branche suscite une force agissant directement non seulement sur son propre coût mais aussi sur ceux des autres branches d'activité ; dans une telle situation les conditions de « l'équilibre particulier » que l'on se proposait d'isoler ne sont plus respectées et il n'est plus possible sans contradiction de négliger les effets collatéraux.

Malheureusement c'est précisément dans cette dernière catégorie que rentrent les applications des lois des rendements dans la grande majorité des cas concrets. Pour ce qui est des rendements décroissants, si dans la production d'une marchandise donnée est employée une fraction considérable d'un facteur dont la quantité est fixe ou ne peut être augmentée que par des coûts plus que proportionnels, un faible accroissement de la production de cette marchandise requerra une utilisation plus intensive de ce facteur, ce qui affectera de la même manière et son coût et celui des autres marchandises produites grâce à son concours. Or les marchandises dont la production nécessite un même facteur déterminé sont fréquemment des biens substituables (par exemple différentes espèces de produits agricoles). En conséquence la modification de leurs prix ne sera-t-elle pas sans avoir des effets appréciables sur la demande des marchandises de la branche. Si nous envisageons maintenant une branche qui n'utilise qu'une fraction réduite du « facteur constant » (ce qui semble plus approprié à l'étude de l'équilibre particulier d'une branche unique) nous constatons qu'une (légère) augmentation de sa production est en général beaucoup plus souvent réalisée par prélèvement sur les autres branches de « doses marginales » du facteur constant que par intensification de l'utilisation de ce facteur. Aussi l'accroissement du coût sera-t-il pratiquement négligeable et de toute façon il affectera, comme précédemment, dans une même mesure toutes les branches concernées. Ecartant ces possibilités et excluant — si nous raisonnons en longue période — les nombreux cas où les quantités de moyens de production peuvent être considérés provisoirement constants face à une variation imprévue de demande, peu de chose subsiste : l'imposante structure des rendements décroissants s'avère n'être utilisable que pour l'étude de cette classe infime de marchandises qui absorbent dans leurs processus de production la totalité d'un facteur. Evidemment, en l'occurrence par « marchandise » il faut entendre un article pour lequel il est possible de construire ou du moins de concevoir une courbe de demande qui soit relativement homogène et indépendante des conditions de l'offre et non comme on le suppose fréquemment un ensemble de divers articles tels les produits agricoles ou ceux de la métallurgie.

Ce n'est pas par pur hasard si, en dépit de la nature profondément différente des deux lois des rendements, ces mêmes difficultés surgissent sous une forme presque semblable quand on aborde la loi des rendements croissants. Ici encore nous constatons qu'en réalité les économies de la production à grande échelle ne sont pas appropriées aux conditions requises par la courbe de l'offre ; leur champ d'action est soit plus large soit plus restreint qu'il ne devrait être. D'une part, les réductions de coûts dues à « ces économies externes qui résultent du progrès général de l'environnement industriel » que Marshall mentionne (principe, V, XI, 1) doivent évidemment être ignorées étant clairement incompatibles avec les conditions de l'équilibre particulier relatif à une marchandise. D'autre part les réductions de coût liées à l'élargissement de l'échelle de pro-

duction d'une firme, provenant d'économies internes ou de la possibilité de répartir les frais généraux sur un nombre plus grand d'unités de production ne peuvent être retenues puisqu'elles sont inconciliables avec les conditions de la concurrence. Les seules économies qui pourraient être prises en considération devraient occuper une position intermédiaire entre ces deux extrêmes ; mais c'est justement dans cette zone que rien ou presque rien de concret ne peut être trouvé. Des économies qui sont externes du point de vue de la firme individuelle, mais internes par rapport à la branche constituent précisément la catégorie la moins fréquente. Dans un ouvrage dont le but était de cerner au mieux les conditions effectives de l'industrie Marshall remarquait : « les économies de la production à grande échelle peuvent rarement être attribuées exactement à telle ou telle industrie : pour une grande part elles sont liées à des groupes souvent nombreux d'industries interdépendantes »<sup>3</sup>. De toutes les manières, pour autant que les économies externes de cette catégorie existent, il est peu vraisemblable qu'elles soient engendrées par de faibles accroissements de la production. Ainsi il apparaît que les courbes d'offre à coûts décroissants ne se rencontrent pas plus souvent que les courbes à coûts croissants.

Réduite à un domaine si restreint la courbe d'offre à coûts variables ne peut prétendre aux statuts de concept général applicable aux branches d'activité courantes. Elle peut être un instrument utile seulement pour l'étude de ces branches hors du commun qui satisfont raisonnablement ses conditions de validité. Dans les cas ordinaires le coût de production des marchandises produites en concurrence — puisque nous ne sommes pas en droit de prendre en considération les causes qui sont susceptibles de le faire varier — doit être considéré comme constant vis-à-vis de faibles variations du niveau de production<sup>4</sup>. Ainsi en tant que procédé simple d'approche du problème de la valeur en concurrence la théorie ancienne, aujourd'hui désuète, qui reposait sur les seuls coûts de production apparaît au regard des autres comme la plus solidement fondée.

Cette première approximation, dans le cadre de ses limites, est aussi importante qu'utile ; elle met en relief un fait essentiel à savoir : l'influence prépondérante du coût de production dans la détermination de la valeur normale des marchandises — sans pour autant nous induire en erreur lorsque nous désirons étudier plus précisément les circonstances qui conditionnent les échanges dans des cas particuliers ; elle ne masque pas le fait que nous ne pouvons trouver les éléments nécessaires à cette étude dans les limites de ses hypothèses.

Lorsque nous procédons à une approximation plus poussée, tout en restant dans le domaine de la libre concurrence, les complications n'adviennent pas progressivement comme il serait souhaitable ; elles se présentent simultanément

3. *Industry and Trade*, p. 188.

4. L'absence de cause pouvant entraîner soit l'augmentation soit la diminution des coûts apparaît comme la plus évidente et la plus plausible façon de justifier leur constance. Mais comme cette constance constitue le démenti le mieux justifié de la symétrie entre l'offre et la demande, ceux des auteurs qui soutiennent cette doctrine, afin d'être en mesure de reléguer les coûts constants dans la catégorie des cas théoriques limites sans existence concrète se sont persuadés qu'ils sont choses complexes et improbables puisqu'ils « ne peuvent résulter que de l'équilibre accidentel de deux tendances opposées : la tendance à la réduction des coûts et la tendance à leur augmentation » (Sidgwick, « *Principles of Political Economy* », 1<sup>st</sup> ed., p. 207, voir aussi dans le même sens Marshall : *Principles* IV, XIII et « *Palgraves Dictionary* », sub voce *Law of Constant return*). La maxime d'Edgeworth suivant laquelle : « le fait de traiter les variables comme des constants, est le vice caractéristique des économistes non-mathématiciens », peut aujourd'hui être inversé ; les économistes mathématiciens ont été si loin dans la correction de ce vice qu'ils ne peuvent plus concevoir une constante qui ne soit le résultat de la compensation de deux variables opposées et d'égale force.

en bloc. Si l'on tient compte des rendements décroissants résultant de la constance d'un facteur il devient nécessaire d'étendre le champ d'investigation afin d'examiner les conditions de l'équilibre simultané d'un nombre important de branches. Conception bien connue qui par sa complexité toutefois ne saurait être féconde, du moins dans l'état actuel de nos connaissances qui ne nous permet même pas de recourir pour l'étude des conditions réelles à des schémas beaucoup plus simples. Si nous nous tournons vers les économies externes, nous nous heurtons au même obstacle et de plus nous sommes dans l'impossibilité d'étudier dans un cadre statique les circonstances qui sont à leur origine.

Il est en conséquence nécessaire d'abandonner la voie de la libre concurrence et d'emprunter la voie opposée du monopole. Nous disposons alors d'une théorie nettement définie dans laquelle les variations de coûts consécutives aux modifications de la dimension des entreprises particulières jouent un rôle important.

Bien entendu, lorsque nous avons à notre disposition les théories relatives aux deux cas extrêmes du monopole et de la concurrence, qui tiennent lieu d'instrument pour étudier les conditions concrètes dans les différentes branches d'activité, nous sommes prévenus que celles-ci généralement ne correspondent pas exactement à l'un ou à l'autre de ces cas : elles se situent dans la zone intermédiaire. Leurs caractères seront au mieux décrits par la structure monopoliste ou la structure concurrentielle selon les circonstances particulières qui les spécifient ; par exemple selon l'importance du nombre d'entreprises autonomes ou suivant que les entreprises sont ou ne sont pas liées par des accords partiels, etc. En suivant cette conception, nous sommes amenés, à croire que lorsque la production est entre les mains d'un grand nombre d'entreprises entièrement indépendantes les unes des autres pour ce qui est de leur direction, les conclusions adéquates sont celles de la concurrence même si le marché n'est pas parfaitement concurrentiel ; car ses imperfections étant généralement constituées par des frottements peuvent simplement retarder ou modifier légèrement les effets des forces actives de la concurrence sans pour autant les empêcher de s'imposer en fin de compte. Cette optique s'avère fondamentalement inadmissible. Bien des obstacles à cette unité du marché, qui est la condition essentielle de la concurrence, ne participent pas de la nature des frottements ; elles sont en elles-mêmes des forces actives qui produisent des effets permanents, voire cumulatifs. En outre elles sont fréquemment douées d'une stabilité suffisante pour faire l'objet d'analyse reposant sur des hypothèses statiques.

Parmi ces effets deux, qui sont étroitement associés, ont une importance toute particulière en ce qu'ils se rencontrent très fréquemment dans des branches d'activité où les conditions de la concurrence semblent l'emporter. Ils présentent de plus l'avantage de se rapporter à certains des traits les plus caractéristiques de la conception théorique de la concurrence et révèlent ainsi combien il est rare que ces conditions soient pleinement réalisées sans restriction et comment un léger écart suffit à rendre extrêmement proche du cas particulier du monopole la manière dont l'équilibre se réalise. Ces deux points par lesquels la théorie de la concurrence diffère radicalement de la réalité qui est plus générale sont premièrement ; l'idée que le producteur en concurrence ne peut délibérément agir sur le prix du marché et qu'en conséquence il doit le considérer comme fixe quelle que soit la quantité de biens qu'il peut jeter sur le marché ; deuxièmement, l'idée que les conditions normales de production pour chaque concurrent sont nécessairement celles des coûts croissants.

L'expérience quotidienne montre qu'un très grand nombre d'entreprises — et la majorité de celles qui produisent des biens de consommation manufac-

turés — fonctionnent dans des conditions de coûts industriels décroissants. Presque tous les producteurs des biens de cette catégorie, s'ils pouvaient être assurés que le marché sur lequel ils vendent leurs produits constitue au prix courant, un débouché pour n'importe quel niveau de production, sans d'autre difficulté que celle d'assurer le niveau de vente correspondant, augmenteraient énormément leur production. En période d'activité normale il n'est pas facile de trouver un entrepreneur qui à la fois limiterait systématiquement sa production à une quantité inférieure à celle qu'il pourrait écouler au prix courant et serait empêché par la concurrence d'imposer un prix supérieur. Les hommes d'affaires qui se tiennent pour soumis au régime de la concurrence trouveraient absurde la proportion suivant laquelle la limite du niveau de leur production est à chercher dans les conditions internes à leur firme, conditions qui ne leur permettraient pas d'atteindre des niveaux plus élevés sans accroissement des coûts. L'obstacle majeur auquel ils se heurtent quand ils souhaitent accroître progressivement la production, ne provient pas tant de son coût — qui en effet, généralement, leur est plutôt favorable en ce sens, mais de la difficulté de vendre une quantité plus importante de biens sans en réduire le prix ou sans avoir à faire face à des dépenses accrues de commercialisation. Cette nécessité de réduire les prix afin d'écouler un montant plus élevé de son propre produit est simplement un aspect de la décroissance habituelle de la courbe de demande en fonction des prix, à cette différence près que celle-ci au lieu de s'appliquer à l'ensemble de la production d'une marchandise, quelle que soit son origine, ne concerne que les biens produits par une entreprise particulière. Les dépenses de commercialisation qu'exige l'extension de son propre marché sont simplement de coûteux efforts (sous forme de publicité, représentation commerciale, facilités accordées aux clients) entrepris par la firme afin de réorienter le marché à son profit, autrement dit de relever artificiellement la courbe de demande qui lui est propre.

Cette façon d'envisager les relations entre l'offre et la demande apparaît comme la méthode la plus naturelle et semble adhérer à la réalité des choses. Sans nul doute il est possible, du point de vue formel, d'inverser ces relations et de considérer que chaque acheteur est parfaitement indifférent quand il s'agit de choisir entre les divers producteurs, pourvu que chacun d'entre eux, pour l'attirer, soit prêt à encourir des dépenses de commercialisation supplémentaires, variant largement suivant les cas, et à les inclure dans le coût de production correspondant. De cette manière on peut obtenir, dans la mesure voulue, des coûts individuels croissants, et un marché parfait sur lequel la demande est illimitée au prix courant pour les articles de chaque producteur. Mais le problème de l'imputation des dépenses de commercialisation ne peut être réglé ni d'un point de vue de logique formelle — car à cet égard les deux méthodes sont équivalentes — ni en tenant compte du fait que ces charges sont effectivement payées tantôt par l'acheteur tantôt par le vendeur — car ceci n'affecte d'aucune manière leur incidence ou leurs effets. Ce qui est important est de savoir par quelle méthode les diverses forces à l'œuvre peuvent être regroupées de la façon la plus homogène afin que l'influence de chacune d'entre elles sur l'équilibre résultant de leur opposition puisse être aisément appréciée. De ce point de vue, la seconde méthode doit être écartée car elle dissimule totalement les effets que les circonstances à l'origine des dépenses de commercialisation exercent en perturbant l'unité du marché. De plus elle fausse la signification habituelle et parfaitement définie de l'expression « coût de production », puisque celui-ci se trouve alors dépendre d'éléments tout à fait étrangers aux conditions qui régissent la production dans une entreprise donnée. Il s'ensuit qu'elle dénature la façon dont est affecté le processus effectif de détermination du prix et de la quantité produite par chaque entreprise.

A l'inverse, en adoptant la première méthode nous sommes conduits à attribuer à l'obstacle majeur qui entrave le libre jeu de la concurrence son juste poids (même là où elle semble être prédominante) tout en rendant possible un équilibre stable dans tous les cas y compris lorsque la courbe de l'offre, relative aux produits de chaque firme particulière est décroissante — à savoir l'absence d'indifférence de la part des acheteurs face aux producteurs. Les motifs de la préférence marquée par certains groupes d'acheteurs pour une firme donnée sont de natures les plus diverses. Ils peuvent relever des notions de clientèle traditionnelle ; relations personnelles, confiance dans la qualité du produit, voisinage, connaissance des besoins particuliers, possibilité d'obtenir du crédit, jusqu'à celles de réputation d'une marque, d'un emblème ou d'un nom de vieille tradition ; enfin ces motifs peuvent résider dans certaines caractéristiques spéciales de la conception ou de l'aspect du produit qui — sans le modifier au point d'en faire un article distinct propre à satisfaire des besoins spécifiques — ont pour objectif principal de le différencier des biens concurrents produits par les autres firmes. Ces motifs et les multiples autres raisons qui déterminent la préférence ont en commun de se manifester par le comportement (qui n'est souvent que l'expansion de la nécessité) qu'exprime un groupe d'acheteurs, constituant la clientèle de la firme, en acceptant, s'il en est besoin, une somme supplémentaire afin d'acquérir les produits de cette firme plutôt que ceux des autres qui lui sont concurrentes.

Lorsque chaque firme produisant une marchandise donnée est dans une situation de ce genre, le marché global se trouve subdivisé en une série de marchés distincts. Toute firme qui tente d'opérer au-delà de son propre marché en empiétant sur celui de ses concurrents doit supporter de lourdes dépenses commerciales afin de franchir les barrières qui les protègent ; mais inversement, dans les limites de son marché et sous la protection de ses propres frontières, chacune jouit d'une position privilégiée grâce à laquelle elle obtient des avantages qui — sinon par leur étendue, du moins par leur nature — sont semblables à ceux dont bénéficie un monopoleur au sens habituel du terme. Il n'est pas nécessaire d'ailleurs d'insister sur la conception courante du monopole pour y insérer cette situation. En fait dans cette conception nous constatons que la majorité des circonstances qui affectent la puissance d'un monopoleur (par exemple la possession de ressources naturelles uniques, les privilèges légaux, le contrôle d'une plus ou moins grande proportion de la production totale, l'existence de marchandises rivales etc...) exerce son influence essentiellement en affectant l'élasticité de la demande des biens monopolisés. Quelles que soient ses déterminants, celle-ci est le seul élément décisif pour estimer le degré d'indépendance dont dispose le monopoleur pour fixer ses prix : moins est élastique la demande de son produit plus est grande son emprise sur le marché. Le cas extrême qui à proprement dit peut être appelé « monopole absolu » correspond alors à une élasticité de la demande des produits de la firme égale à l'unité<sup>5</sup>. Dans ce dernier cas quelle que soit l'augmentation des prix décidée par le monopoleur, les sommes périodiquement dépensées pour l'achat de ses produits ne sont pas, même partiellement détournées vers d'autres canaux de dépense et sa politique de prix ne peut d'aucune manière être altérée par la crainte d'une con-

---

5. L'élasticité-prix de la demande des produits d'un monopoleur ne peut évidemment être inférieure à l'unité pour les prix juste supérieurs au prix d'équilibre, c'est-à-dire sur cette portion de la courbe de demande qui seule compte pour la détermination de la puissance du monopoleur sur son propre marché ; cette question est à distinguer soigneusement de celle du montant des gains que le monopoleur peut obtenir, car ce montant est dépendant non pas tant du taux de variation de la demande que de la mesure absolue de la demande et du prix de cette demande.

currence des autres sources de l'offre. Dès que l'élasticité de la demande augmente, la concurrence commence à se manifester et devient de plus en plus intense au fur et à mesure que l'élasticité croît, jusqu'au moment où celle-ci devenant infinie la demande des produits d'une entreprise particulière correspond à une situation de concurrence parfaite. Dans les cas intermédiaires, une élasticité modérée de la demande signifie que quoique le monopoleur détienne une certaine liberté dans la fixation de ses prix toutes les fois qu'il les augmente il est privé d'une fraction de ses clients qui préfèrent se détourner vers l'achat d'autres produits. Peu importe au monopoleur s'ils effectuent ces dépenses pour l'achat de biens très différents ou au contraire comparables à ceux qu'il produit mais offerts par d'autres producteurs n'ayant pas augmenté leurs prix. Dans tous les cas il doit supporter, ne fût-ce que dans une faible mesure, une concurrence effective de ce dernier type de biens puisque c'est précisément la possibilité de les acquérir qui conduit progressivement les acheteurs à se passer de son produit lorsqu'il augmente son prix. Les effets directs sont ainsi identiques, que les sommes libérées à la suite d'un accroissement de prix par une entreprise, soient détournées vers l'achat de bien différents ou qu'elles soient dirigées principalement vers un ou plusieurs produits rivaux plus ou moins disponibles pour les acheteurs. Ce dernier cas correspond à la situation d'une entreprise qui, bien que ne contrôlant qu'une faible part de la production totale d'une marchandise, a l'avantage d'opérer sur un marché qui lui est réservé. Mais les effets indirects dans les deux cas sont substantiellement différents.

La méthode indiquée par Marshall pour les entreprises dont les produits satisfont des besoins très précisément spécifiés s'applique dans l'étude du cas évoqué en dernier lieu. « Lorsque nous considérons un producteur particulier » écrit-il « nous devons associer sa courbe d'offre non à la courbe de la demande globale du produit correspondant au marché dans son ensemble mais à la courbe de la demande spécifique à son propre marché » (Principles V, XII, 2). Si nous étendons cette méthode aux branches d'activité au sein desquelles chaque firme détient plus ou moins un marché spécifique nous ne devons pas en limiter le recours à l'étude des producteurs particuliers, mais nous devons aussi nous y conformer lorsque nous examinons la manière dont l'équilibre est atteint au niveau de l'échange dans sa totalité. Il est clair en effet que des courbes de ce genre, spécifiques aux firmes particulières, ne peuvent d'aucune manière être agrégées pour former un couple unique de courbes globales de demande et d'offre. La méthode que nous venons de mentionner est celle-là même suivie dans l'étude du « monopole ordinaire ». Dans les deux types de situation, en fait, le producteur particulier détermine son prix de vente suivant le principe bien connu de la maximisation du revenu de monopole ou des profits.

Le trait distinctif qui singularise la situation d'une firme qui ne détient pas un véritable monopole mais possède simplement un marché particulier réside dans la courbe de demande des biens qu'elle produit : les acheteurs éventuels y sont classés dans un ordre décroissant suivant le prix qu'ils sont prêts à payer non pour s'abstenir d'acheter mais plutôt pour renoncer au produit particulier de cette firme et s'adresser à ses concurrents. Ceci signifie que deux éléments entrent dans la composition de ces prix de demande — le prix auquel les biens peuvent être achetés aux autres producteurs qui dans l'ordre de préférence du consommateur suivent immédiatement le producteur en question, et la mesure monétaire de la valeur (une quantité qui peut être positive ou négative) que l'acheteur associe à son goût plus particulier pour le produit offert par ce producteur.

Pour la facilité de l'exposé on peut supposer qu'initialement dans une branche où règne de telles conditions, chaque producteur vend à un prix qui couvre tout juste ses coûts. L'intérêt individuel de chaque producteur le pousse

à accroître son prix rapidement afin d'obtenir un profit maximal. Mais à mesure que ce comportement se généralise dans la branche, les différentes courbes de demande sont en conséquence modifiées ; en effet puisque chaque acheteur constate que le prix des substituts sur lesquels il pouvait compter augmente, il sera enclin à payer le prix supplémentaire pour ce produit qui antérieurement avait sa préférence. Ainsi avant même que l'augmentation de prix initiale se soit entièrement achevée, se manifestent les conditions permettant aux autres firmes d'effectuer des hausses de prix supplémentaires — et ainsi de suite. Naturellement ce processus atteint rapidement sa limite. Pour chaque hausse de prix il faut faire le départ dans l'ensemble des clients que perd une firme entre ceux qui se détournent provisoirement vers ses concurrents et qu'elle récupère dès lors qu'ils augmentent aussi leurs prix et ceux qui renoncent définitivement au produit de la branche d'activité. Ainsi chaque entreprise a deux types de clients marginaux : ceux qui lui sont marginaux *strict sensu* et qui se fixent une limite à l'excès de son prix sur le prix courant et ceux qui, se fixant une limite supérieure à ce prix courant, sont marginaux à la branche d'activité à laquelle elle appartient.

Evidemment il est possible que l'augmentation générale du prix du produit de la branche puisse affecter les conditions de demande et d'offre de certaines firmes de telle sorte qu'il soit avantageux pour elles de réduire leurs prix plutôt que de se conformer à cette hausse. Mais dans une branche dont la structure générale a atteint un certain degré de stabilité pour ce qui est des méthodes de production, du nombre d'entreprises qui la compose, de ses pratiques commerciales — pour laquelle par conséquent les hypothèses statiques sont quasiment justifiées — cette éventualité a beaucoup moins de chance d'advenir que l'éventualité contraire. En premier lieu elle implique une forte élasticité de la demande et des coûts rapidement décroissants, autrement dit une situation qui aurait à très brève échéance pour conséquence la monopolisation absolue, ce qui ne saurait arriver sur un marché où opère normalement un certain nombre de firmes indépendantes. En second lieu, les forces qui entraînent les producteurs à élever leurs prix sont beaucoup plus efficaces que celles qui à l'inverse tendent à les réduire. Ceci ne tient pas simplement à la crainte que chaque vendeur a de détériorer son marché mais principalement parce que le gonflement des profits assurés par la réduction des prix est obtenu aux dépens des firmes concurrentes, ce qui les conduit à prendre des mesures défensives susceptibles de compromettre le profit précédemment garanti ; alors qu'une hausse des profits résultant d'une élévation des prix non seulement ne nuit pas aux concurrents mais leur apporte un gain positif qui peut être par suite considéré comme plus durablement acquis. En résumé l'entreprise qui afin d'augmenter ses profits est confrontée à l'alternative suivante : ou élever ses prix de vente ou les réduire, généralement optera pour la première solution à moins que le profit additionnel escompté de la seconde soit considérablement supérieur à celui qu'assure la première.

Les mêmes raisons peuvent être évoquées pour dissiper le doute qui à première vue s'attache à la question de savoir si dans la situation que nous venons d'envisager l'équilibre peut être indéterminé, ce qui généralement est admis dans le cas analogue du monopole multiple. D'autre part, même dans ce cas, comme Edgeworth l'a remarqué « l'étendue de l'indétermination diminue avec la réduction du degré de corrélation entre les biens » produits par les différents monopoles<sup>6</sup> ; ce qui signifie dans la situation qui nous intéresse : avec la diminution de l'élasticité de la demande des produits d'une firme particulière — il faut ajou-

6. The pure theory of Monopoly in Papers Relating to P.E., Vol. 1, p. 121.

ter que l'efficience de cette restriction est proportionnellement plus forte, comme d'ailleurs la rapidité de la diminution des coûts individuels, lorsque l'accroissement de la quantité produite devient moindre. Ces deux conditions, comme il a été dit plus haut, se rencontrent en général très largement dans la situation envisagée. D'autre part l'indétermination de l'équilibre d'un monopole multiple repose nécessairement sur l'hypothèse qu'à tout moment chaque monopoleur est également enclin soit à élever soit à réduire ses prix suivant que c'est l'une ou l'autre variation qui lui convient le plus du point de vue du gain immédiat — hypothèse qui, nous l'avons vu, n'est pas justifiée du moins dans la situation qui nous intéresse<sup>7</sup>.

La conclusion que l'équilibre est en principe déterminé ne signifie pas que l'on puisse affirmer quoique ce soit de général au sujet du prix d'équilibre ; il peut être différent pour chaque entreprise et dépendre dans une large mesure des conditions particulières qui l'affectent.

Il ne serait possible de parler d'un prix général que dans un seul cas : celui d'une branche telle que l'organisation de la production des diverses entreprises soit uniforme et que leurs marchés particuliers soient semblables en ce qui concerne la nature et l'attachement de leurs clientèles. Dans ces conditions il saute aux yeux que ce prix unique, à travers le jeu des actions indépendantes des firmes nombreuses, animées par leurs seuls intérêts particuliers, devrait tendre vers le même niveau que celui que fixerait un cartel monopolistique, selon les principes normaux du monopole. Ce résultat loin de dépendre de l'existence d'un cloisonnement quasi-parfait des marchés particuliers requière simplement un faible degré de préférence pour une firme donnée au sein de chaque groupe d'acheteurs. En lui-même ce cas est de peu d'importance car il est extrêmement improbable qu'une telle uniformité puisse concrètement se trouver ; mais il dénote une tendance qui règne même dans les situations réelles, où les conditions des diverses entreprises sont différentes les unes des autres, tendance qui traduit le fait que les obstacles mineurs à la concurrence par leur action cumulative produisent des effets sur les prix proches de ceux du monopole.

On doit noter que dans ce qui précède, les influences perturbatrices exercées par la concurrence des nouvelles firmes attirées vers une branche dont les conditions permettent de prélever des profits monopolistiques élevés ont été négligées. Ceci se justifie premièrement du fait que l'entrée des nouveaux venus est fréquemment entravée par l'importance des dépenses nécessaires pour s'implanter sur le marché dans une activité où les firmes existantes déjà installées ont une clientèle bien établie — dépenses qui peuvent souvent être supérieures à la valeur capitalisée des profits escomptés. Deuxièmement l'apparition de nouveaux concurrents est un élément qui ne peut prendre de l'importance que si les profits monopolistiques de l'activité sont considérablement au-dessus du niveau normal des profits en général ; ce qui toutefois n'empêche pas les prix d'être déterminés, dans une certaine mesure, de la façon qui a été exposée.

---

7. Le caractère déterminé de l'équilibre serait plus évident si, au lieu de considérer les différentes unités du même article produit par diverses entreprises comme des biens concurrents, nous admettions que chaque unité est composée de deux biens auxquels correspondrait sur le marché une double demande. L'un serait vendu dans les conditions de la concurrence pure et parfaite tandis que l'autre (le service spécial attaché au produit d'une entreprise donnée) serait offert dans les conditions du monopole. Cette façon d'envisager le problème cependant est plus artificielle et moins conforme à la méthode traditionnelle.

Par ailleurs il pourrait sembler que l'importance des difficultés de commercialisation en tant que limite au développement des unités de production a été sur-estimée par rapport aux effets similaires qu'entraînent les dépenses plus que proportionnelles qu'une firme doit parfois assumer afin d'acquérir des moyens de production additionnels dont elle a besoin. Mais on constatera le plus souvent que des accroissements de coûts de ce genre sont un effet et non une cause déterminante des conditions du marché qui rendent nécessaire ou désirable la limitation de la production d'une firme. Ainsi la limitation du crédit appliquée à de nombreuses firmes, qui ne permet à aucune d'entre elles d'obtenir plus qu'un montant restreint de capital au taux courant de l'intérêt est souvent une conséquence directe de ce qu'une firme donnée est réputée ne pouvoir accroître ses ventes au-delà de son marché particulier sans encourir de lourdes dépenses commerciales : si l'on était assuré qu'une firme est en mesure de produire une quantité accrue de biens à un coût moins élevé tout en étant capable de les vendre sans difficulté au prix courant, une telle firme ne rencontrerait aucun obstacle sur le marché libre des capitaux. D'autre part si une banque, ou le propriétaire d'un terrain sur lequel une firme se propose d'étendre ses propres installations ou tout autre fournisseur de moyens de production de cette firme, est en position de force vis-à-vis d'elle il peut certainement lui imposer un prix *d'offre* supérieur au prix courant ; mais cette éventualité sera ici encore la conséquence directe du fait que cette firme était de son côté en position de force sur son *marché et vend* aussi son produit à un prix supérieur aux coûts.

En l'occurrence on doit dire qu'une fraction du profit monopolistique de la firme est transféré en amont et non que son coût de production est accru.

Ces phénomènes sont à titre principal des aspects du processus de diffusion du profit à travers les divers stades de la production et de la formation du niveau normal du profit. Leur influence sur la formation du prix particulier d'une marchandise est relativement peu important et c'est pourquoi il est hors de propos de les prendre en considération dans le cadre de cet article.

---