

UNIVERSITÉ PARIS 7 DENIS DIDEROT

UFR GHSS

LICENCE SES - 1^e année

Introduction à l'analyse économique

Cours de Christophe DARMANGEAT

Travaux dirigés - dossier n°5

Contenu du dossier :

1. *Histoire des idées économiques* (J. BONCOEUR et H. THOUEMENT), 1992.
2. *La nouvelle microéconomie* (Pierre CAHUC), 1993.
3. *Les grands courants de la pensée économique* (Alain SAMUELSON), 1990.
4. *Économie Politique* (Gilbert ABRAHAM-FROIS), 1988.

Texte 1 - J. BONCOEUR - H. THOUEMENT
Histoire des idées économiques (1992)
Le marginalisme

La révolution marginaliste doit son nom à l'importance que revêtent les grandeurs « marginales » dans la théorie néoclassique : utilité marginale, productivité marginale, coût marginal... Dans toutes ces expressions, familières aux lecteurs des manuels de microéconomie, le qualificatif « marginal » fait référence à la notion de petite variation, ou variation « à la marge ». De façon plus précise, lorsqu'une variable Y dépend d'une autre variable X, la grandeur « Y marginale » est le rapport $\Delta Y / \Delta X$, où ΔX représente une petite variation de X, et ΔY l'effet sur Y de ΔX (mathématiquement, ce rapport est la dérivée de Y par rapport à X). Il est d'une extrême importance de souligner que ce rapport doit être calculé toutes choses égales par ailleurs, ce qui signifie que tous les éléments, autres que X, qui sont susceptibles d'influer sur Y doivent être maintenus « au repos » (lorsque Y est une fonction de plusieurs variables, les mathématiciens parlent de « dérivée partielle »).

Ainsi lorsque le volume Q d'une production connaît une légère variation ΔQ engendrant une variation ΔCT du coût total de cette production, on appelle coût marginal le rapport $\Delta CT / \Delta Q$ (de façon un peu approximative, le coût marginal est souvent présenté comme « le coût de la dernière unité produite », ce qui revient à supposer $\Delta Q = 1$).

De même, lorsque la quantité de travail L employée dans une production Q varie légèrement (les facteurs autres que le travail restant constants), la productivité marginale du travail est définie par le rapport $\Delta Q / \Delta L$, où ΔQ est la variation de la production engendrée par la petite variation ΔL de la quantité de facteur travail utilisée.

Enfin, si la satisfaction retirée par un individu de sa consommation est représentée par une note chiffrée U (pour « utilité »), on appelle utilité marginale de la consommation du produit X pour cet individu le rapport $\Delta U / \Delta X$, où ΔU est la variation du niveau de

satisfaction totale provoquée par une petite variation ΔX de la quantité consommée du produit X, toutes choses égales par ailleurs. L'utilité marginale est souvent définie en termes littéraires (et approximatifs) comme « l'utilité de la dernière unité consommée ».

Questions

1. Quels développements des mathématiques traitent des variations « à la marge » ?
2. Pourquoi l'expression « utilité de la dernière unité consommée » est approximative ?

Texte 2 - P. CAHUC

La nouvelle microéconomie (1993)

Introduction (extraits)

En affirmant que « ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du boulanger ou du marchand de bière dont nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts » [Smith, 1776, p. 48], Adam Smith a suggéré que la poursuite d'intérêts égoïstes devait conduire à la réalisation de l'intérêt général. Il soutenait que l'égoïsme n'est pas nécessairement néfaste, car l'individu égoïste est « conduit par une main invisible pour faire avancer une fin qui ne fait point partie de son intention. Et ce n'est pas toujours le pire pour la société qu'elle n'en fit point partie. En poursuivant son propre intérêt il fait souvent avancer celui de la société plus efficacement que s'il y visait vraiment » [*ibid.*, p. 256].

Un apport essentiel de la microéconomie traditionnelle a été d'exploiter l'intuition d'Adam Smith, dans un cadre formalisé, utilisant des outils mathématiques. Ce type de formalisation a permis de définir les hypothèses nécessaires pour que l'échange marchand soit un mode efficace d'allocation des ressources. En effet, la microéconomie traditionnelle montre que les individus ont intérêt à participer à l'échange marchand, et non pas à rester dans une situation d'autarcie. En outre, elle aboutit à la conclusion selon laquelle seule une

organisation extrêmement particulière des échanges permet d'aboutir à une situation où la société exploite au mieux les ressources dont elle dispose. Cette organisation, la *concurrence parfaite*, constitue le cadre de référence de la microéconomie traditionnelle. Certains économistes, d'inspiration libérale, ont pu soutenir que l'économie fonctionnerait efficacement, selon une logique de concurrence parfaite, si l'Etat n'intervenait pas dans les relations marchandes et se limitait à assurer ses fonctions régaliennes. Ainsi, la microéconomie traditionnelle est quelquefois considérée comme la théorie du libéralisme économique [cf. Guerrien, 1989].

C'est à ce point précis que la nouvelle microéconomie crée une rupture : en critiquant certaines hypothèses de base de la théorie microéconomique traditionnelle, la nouvelle microéconomie soutient que la parfaite efficacité des mécanismes concurrentiels, loin d'être la règle, constitue l'exception.

La microéconomie traditionnelle

La microéconomie traditionnelle est une théorie. À ce titre, elle propose une représentation du fonctionnement de la société, qui repose sur un ensemble d'hypothèses censées tenir compte de caractéristiques considérées comme importantes. Les hypothèses ont pour but de décrire l'échange marchand; elles reposent sur deux principes: la rationalité individuelle et la concurrence parfaite.

En économie, le *principe de rationalité* signifie que les individus agissent en utilisant au mieux les ressources dont ils disposent, compte tenu des contraintes qu'ils subissent. Cette définition appelle trois commentaires. Tout d'abord, l'individu rationnel, ou encore l'*Homo œconomicus*, est *égoïste* : il tient compte uniquement de son propre intérêt. Il constitue en outre une unité de décision autonome : son comportement n'est pas déterminé par des habitudes sociales consciemment ou inconsciemment assimilées. Son comportement est défini indépendamment de toute contrainte macrosociale. La définition de la rationalité

est donc ahistorique. Enfin, l'individu rationnel est maximisateur, il effectue des choix qui maximisent sa satisfaction.

Un marché est en *concurrence parfaite* s'il présente quatre caractéristiques. Premièrement, *l'atomicité* des participants : il comprend un grand nombre de vendeurs et d'acheteurs dont le volume des échanges individuels est négligeable par rapport au volume global des échanges. Deuxièmement, *l'homogénéité du produit* : les agents échangent des biens rigoureusement identiques de telle sorte que les acheteurs sont indifférents à l'identité du vendeur. Troisièmement, la *libre entrée*, pour que les vendeurs ne puissent pas mettre en place une collusion. Quatrièmement, la *transparence* : les agents sont parfaitement informés du prix et de la qualité du produit.

La microéconomie traditionnelle se borne à étudier l'échange marchand entre des individus rationnels en situation de concurrence parfaite. Encore faut-il expliquer comment peut concrètement fonctionner un marché de concurrence parfaite. Tel est l'objet du modèle walrasien du marché [Walras, 1874]. Selon le modèle walrasien du marché, archétype des marchés boursiers, le prix est annoncé par un commissaire-priseur. Les agents sont *preneurs de prix* : ils considèrent le prix comme donné. En effet, les individus ont une importance négligeable par rapport à l'ensemble du marché. Ils ne peuvent donc agir sur le prix en modifiant le volume de leur demande ou de leur offre individuelle. Le commissaire-priseur trouve le prix qui égalise l'offre et la demande grâce à un *processus de tâtonnement* qui peut se décrire de la manière suivante : le commissaire-priseur annonce un prix pour lequel tous les agents lui communiquent leurs offres et demandes. Le commissaire confronte l'offre et la demande pour ce prix et propose ensuite un nouveau prix, plus bas si la demande est supérieure à l'offre, et plus faible dans le cas contraire. Ce processus continue jusqu'à ce que le prix égalise l'offre et la demande (lorsque cela est possible). Notons qu'il n'y a aucun échange durant le tâtonnement, les agents se contentent de communiquer leurs offres et demandes pour

les prix annoncés, les échanges ont lieu seulement lorsque l'offre est égale à la demande.

Concrètement, tous les biens sont transmis à une *chambre de compensation* et sont répartis entre les différents agents lorsque l'offre est égale à la demande.

Questions

1. Quelles sont les caractéristiques de la concurrence parfaite ?
2. Qu'est-ce que le « principe de rationalité » ?
3. Qu'est-ce que le processus de tâtonnement ?

Texte 3 - Alain Samuelson

Les grands courants de la pensée économique (1990)

Les grands points d'opposition entre classiques et néo-classiques

En économie l'usage du préfixe « néo » affecté aux classiques est un des plus trompeurs qui soit, si l'on entend ainsi exprimer un renouvellement sur les mêmes bases. Si l'on est rigoureux, on ne trouve guère que deux principes généraux communs aux deux approches : l'analyse dichotomique distinguant le réel et le monétaire, et la croyance dans le jeu de la « main invisible ».

Déjà par l'objet assigné à l'analyse, les néo-classiques sont en rupture par rapport aux classiques. (...)

Le principe unificateur de la valeur utilité

Les économistes contemporains marquent souvent de la réticence à se référer à la notion de valeur, parce qu'elle comporte forcément un contenu philosophique. Ils se contentent alors d'une *théorie des prix* suffisante, apparemment, pour fournir les bases de l'économie politique ; ils s'interdisent du même coup de saisir les différences fondamentales entre les démarches ou « discours économiques ». Pour une première reconnaissance, il est préférable de se donner immédiatement un critère de différenciation des démarches. Aussi reprendra-t-on la distinction à partir

de la valeur. « Les deux approches fondamentales du phénomène économique qu'on peut caractériser par leur logique (logique de l'équilibre ou de l'échange pour les néo-classiques, logique de la production et de la reproduction pour les classiques), reposent en fin de compte sur deux théories opposées de la valeur : une théorie *subjectiviste* et une théorie *objectiviste* ¹ ».

Chez les classiques le travail est le fondement même de la valeur. Cette théorie dite objective découle de l'analyse des conditions de production. Les néo-classiques ont une conception subjective de la valeur. Ils définissent au départ la notion de *bien économique* ² : toute chose ayant une utilité reconnue par l'homme. Trois conditions à cela : a) l'existence d'un *besoin* chez l'individu ; b) la possibilité pour l'individu de consacrer l'objet à la *satisfaction* de son besoin ; c) la *limitation* des quantités disponibles par rapport à la demande.

Reprenons les termes de C. Menger qui relie de façon essentielle utilité et valeur, en affirmant : « L'utilité est la capacité que possède une chose de servir à la satisfaction des besoins humains » (...) « La valeur est donc l'importance que des biens particuliers, ou des quantités de biens revêtent pour nous, parce que nous sommes conscients de dépendre de la disposition que nous en avons pour la satisfaction de nos besoins ³ ». En se référant exclusivement à l'utilité des biens dans un contexte de rareté de ces biens, les néo-classiques réalisent l'unification des deux éléments de la valeur séparés chez les classiques : la valeur d'usage et la valeur d'échange. Du même coup tombe la distinction entre les biens reproductibles et les biens non reproductibles.

Les premiers auteurs néo-classiques ont nettement insisté sur le caractère subjectif de la valeur. Selon eux, *la valeur provient de la conscience que l'homme a de la rareté*. « Ainsi, la valeur n'est pas inhérente aux biens, elle n'en est pas une propriété ; elle n'est pas une

¹ S. Latouche, *op. cit.*, p. 12.

² La plupart des manuels traditionnels débutent par des définitions de ce type. Cf. R. Barre, *Economie politique*, Tome 1, p. 12-13.

³ *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (1871), cité par G. Deleplace, *op. cit.*, p. 40-41.

chose indépendante qui existe en soi. C'est un jugement que les sujets économiques portent sur l'importance des biens dont ils peuvent disposer pour maintenir leur vie et leur bien-être. Il en résulte que la valeur n'existe pas hors de la conscience des hommes⁴ ». (...) Les biens de consommation n'ont de valeur d'échange qu'en fonction de l'utilité qu'ils comportent pour ceux qui les achètent. Quant à la valeur des biens de production ou des « facteurs de production », elle provient uniquement du fait qu'ils contribuent, directement ou non, à la production de biens de consommation.

L'individu comme base du raisonnement néo-classique

Les classiques ont une vision « macroscopique » de l'économie, le comportement individuel n'est guère l'objet d'un intérêt spécifique ; seules des catégories d'agent sont ainsi retenues dans l'analyse d'ensemble de la répartition du revenu. Avec les néoclassiques l'analyse en termes de classes sociales est remplacée par une analyse du comportement de l'individu, « agent souverain », à la fois auto-déterminé et déterminant de l'univers économique.

Du point de vue méthode, la démarche néo-classique est dite *micro-économique*, à la différence de la plupart des écoles de la pensée économique qui précèdent. Cela signifie qu'elle analyse les caractéristiques et le comportement des agents économiques élémentaires : les individus et les entreprises. Cette démarche comporte une conception de la société. Elle est simple : la société est assimilée « à une vaste machine dont les individus seraient les rouages ». L'ensemble de ces individus, ou agents économiques, compose la société, qui n'a pas d'autonomie propre par elle-même.

Les individus détiennent une certaine quantité de « facteurs de production » ou « services productifs » : travail, capital, ressources naturelles. Les individus vendent ou louent ces services aux entreprises et obtiennent un revenu. Ce revenu leur permet d'acheter des biens de

consommation. Etant donné le système de prix, ce choix de consommation s'effectue de façon à obtenir la maximum de satisfaction individuelle. L'entrepreneur combine les facteurs de production, sur la base de techniques de production données et du système de prix, de manière à réaliser le profit maximum. Chaque catégorie d'agent économique est homogène dans ses règles de comportement et sa fonction économique. Ainsi les entrepreneurs ne sont qu'une catégorie d'individus remplissant une fonction spécifique dans la production, mais qui est assimilable aux autres pour le reste.

La recherche de l'équilibre remplace la vision dynamique d'ensemble

La préoccupation essentielle des classiques était l'accumulation du capital et les lois qui commandent son évolution ; ils pensaient en termes de *reproduction et de croissance* : ils avaient une vision *dynamique et historique*. Les néo-classiques pensent en termes d'*équilibre*, dans un cadre *statique* : ils ont une vision a-temporelle et a-historique. (...)

La notion d'équilibre est liée logiquement à la conception du système économique comme « juxtaposition d'agents individuels ». Ces agents ont par hypothèses les caractéristiques suivantes : a) nombreux et de taille comparable, ils n'exercent aucune influence sensible sur les marchés (prix et quantités) ; b) ils sont entièrement indépendants les uns des autres ; c) ils ont une information parfaite sur la situation des marchés des différents biens.

Dans ces conditions, l'équilibre peut être défini à plusieurs niveaux :

- au niveau partiel, qui correspond au niveau d'analyse privilégié par A. Marshall, il existe toujours un prix d'équilibre pour lequel l'offre en quantité égale la demande.

- au niveau général (ou « équilibre walrasien ») l'équilibre correspond à un état où les quantités produites et les prix de tous les biens sont fixés après marchandage sur le marché. L. Walras imaginait que les acheteurs et les vendeurs procédaient par échange à la criée comme à la Bourse. À l'équilibre, les consommateurs obtiennent la

⁴ C. Menger, cité par G. Deleplace, *op. cit.*, p. 41.

satisfaction maximale, les producteurs le profit maximum. Enfin, sur tous les marchés l'offre égale la demande.

Conception de la société et répartition du revenu global

La prise en compte exclusive d'agents économiques élémentaires, individus ou catégories homogènes d'agents économiques telles qu'entrepreneurs, épargnants... etc., *interdit toute référence à des classes sociales définies à partir de leur position dans l'organisation de la production ou selon la nature de leur revenu.* Pour les classiques les capitalistes, les salariés et les propriétaires fonciers sont en position antagonique pour la répartition du surplus. La perspective néo-classique est totalement différente : *l'approche en termes de facteurs de production (terre, travail, capital) évite de raisonner en termes de classe sociale.* À ce niveau on évoque déjà forcément ce que l'approche néo-classique peut avoir d'idéologique en voulant précisément conduire une analyse indépendante des réalités sociales.

Quelle est la société de référence implicite des néo-classiques ? Une société sans classes et sans affrontement. *La nation est constituée de consommateurs et de producteurs et non de classes aux intérêts opposés.* Il y a bien une séparation entre les fournisseurs de capitaux et les fournisseurs de travail, mais ces catégories d'agents coopèrent dans le cadre de l'entreprise grâce à l'entrepreneur. En anticipant, précisons dès maintenant le cadre analytique qui permet de présenter une répartition annuelle du produit : la terre, le travail, le capital sont des *facteurs de production*. Le facteur est un « existant concret à un moment donné », soit respectivement une surface de terre, un nombre de travailleurs à spécialité précise, des machines par exemple. L'entrepreneur est l'agent qui combine des facteurs de production pour effectuer une production. Il se définit par une fonction, tandis que les propriétaires fonciers, les travailleurs, les capitalistes sont les propriétaires des facteurs. Tous les facteurs sont considérés comme « libres et égaux sur le marché ». Le prix d'un facteur correspond

à la rémunération que paye l'entrepreneur pour son utilisation au propriétaire de ce facteur. Le principe de détermination du prix de chaque facteur est identique : le *salaire*, ou prix du service du travail, est la rémunération du travailleur; la *rente* ou prix du service de la terre, la rémunération des propriétaires fonciers; *l'intérêt*, ou prix du service du capital, la rémunération du capitaliste. Le prix des facteurs, comme celui des marchandises, est déterminé sur leur marché respectif.

Cette approche en termes de facteurs de production débouche sur le principe que chacun reçoit une part du produit selon sa participation. Il y aurait répartition « naturelle » du produit et donc conclusion idéologique de la théorie néo-classique favorable au rentier-propriétaire, du moins chez A. Marshall. Il s'agira de montrer que les facteurs de production, essentiellement le travail et le capital, sont payés pour ce qu'ils apportent, c'est-à-dire pour leur productivité marginale, en situation de concurrence pure et parfaite. À l'équilibre il n'y a pas de surplus : chaque facteur obtient en paiement ce qu'il a apporté à la production.

Questions

1. En quoi les néoclassiques se séparent-ils des classiques sur la question de la valeur ? Sur la théorie de la répartition ?
2. La théorie néoclassique admet-elle la possibilité de l'exploitation dans l'économie de marché ?

Texte 4 - G. Abraham-Frois Économie politique (1988)

NB : les extraits suivants ont systématiquement évacué les développements mathématiques, très abondants dans la version d'origine du texte.

Les analyses précédentes qui envisagent des hypothèses et des situations très différentes ont cependant un point commun : elles se situent dans une perspective d'« équilibre partiel » ce qui limite évidemment leur portée. Quand, par exemple, on envisage en concurrence

parfaite l'« équilibre » du consommateur ou du producteur, les prix sont considérés comme des paramètres, leur détermination n'est pas envisagée. Dans l'étude des marchés qui a été menée par la suite, la perspective a certes été élargie puisque l'on s'est préoccupé de la formation des prix sur un marché donné, avec différentes formes de concurrence et divers degrés de monopole. Mais il s'agit toujours d'un « équilibre partiel » puisque l'on a isolé, pour les besoins de l'analyse, le marché considéré du fonctionnement du reste de l'économie.

Or, on a déjà signalé (cf. chapitre VI) que la fonction de demande d'un consommateur était une fonction à plusieurs variables et qu'il y avait construction de la fonction de demande : on met en relation la quantité demandée du bien par le consommateur et le prix de ce bien, les prix des autres biens étant supposés constants. Mais pour un autre niveau de ces prix la demande du bien par le consommateur, et donc par l'ensemble des consommateurs sera différente. Il en va de même pour les offres des différents producteurs de ce même bien qui ont été construites en supposant donnés les prix des différents facteurs de production.

Comment rendre compte de la formation des prix sur l'ensemble des marchés et passer ainsi à une analyse d'« équilibre général » ? On sait que les interdépendances, les rétroactions d'un marché sur l'autre, sont à la fois nombreuses et importantes : par exemple, les conditions d'équilibre sur le marché de l'emploi sont un des déterminants de la demande de biens de consommation : les salariés ne peuvent dépenser que s'ils ont réussi (sauf à bénéficier d'allocations de chômage et donc de revenus de transfert) à vendre leur force de travail à un salaire suffisant ; réciproquement les producteurs ne procéderont à des embauches que s'ils ont réussi (ou pensent réussir) à vendre une quantité suffisante de leur production à un prix jugé rémunérateur. On a en outre signalé l'importance des phénomènes de substitution et de complémentarité aussi bien au niveau des consommateurs que des producteurs.

Envisager la formation des prix sur l'ensemble des marchés est donc nécessaire ;

mais il s'agit là, à l'évidence, d'un problème extrêmement difficile ne serait-ce que du fait du nombre d'inconnues et d'équations à manipuler. On se bornera au cas le plus simple, celui où il y a concurrence pure et parfaite sur l'ensemble des marchés. Encore limitera-t-on la plupart des développements au cas d'un système d'échange pur, le traitement des modèles avec production étant un peu plus complexe. On insistera dans une deuxième étape sur les problèmes de l'introduction de la monnaie dans un modèle d'équilibre général, ce qui permet de distinguer entre détermination des prix relatifs et fixation du niveau général des prix, la première étant menée dans le secteur réel de l'économie, la seconde dans le secteur monétaire. Ceci conduit à bien distinguer la « loi de Say » de l'« identité de Walras » et à montrer par là comment l'école néo-classique pose les problèmes de crise, de déséquilibre. L'« efficacité » du système de concurrence pure et parfaite sera définie et précisée dans une troisième étape (...).

Section 1

Caractéristiques de l'équilibre général

1. L'interdépendance générale des marchés

On va se limiter pour l'essentiel au problème de l'équilibre général dans un modèle d'échange pur ; cela signifie qu'il n'y a pas de processus de production, il n'y a pas de producteur. Les agents économiques sont de purs consommateurs qui disposent au début de la période envisagée de dotations de marchandises, de stocks. Il n'y a aucune raison que pour un agent économique donné le niveau de ces stocks, de ces dotations, corresponde exactement à ce qu'il souhaite consommer ; des échanges vont donc apparaître, chaque agent cherchant à acquérir une quantité supplémentaire de certains biens, et à vendre ceux qu'ils estiment avoir en excédent. Naturellement le montant des quantités échangées des différents biens dépendra, pour chaque agent (et donc pour l'ensemble des agents), à la fois des dotations initiales de chacun et du prix d'équilibre qui apparaîtra. Encore une fois on va supposer ici que l'on reste dans le

cadre des hypothèses de la concurrence parfaite ; les échanges ne se font qu'au prix d'équilibre défini par le commissaire-priseur comme celui qui permet l'égalité des offres et des demandes de chaque bien, sur chacun des marchés. Le processus d'ajustement est donc maintenant infiniment plus complexe que précédemment où on avait limité l'analyse à l'équilibre sur un marché donné, les prix des autres biens étant supposés constants. Ici, l'excès de demande constaté sur un marché donné va entraîner une hausse du prix du bien qui va modifier les conditions d'équilibre des biens substitués ou complémentaires. (...)

Ainsi, s'il y a n biens et services (...) on a donc $n + n + n = 3n$ équations [pour chaque bien, une décrivant la demande, une décrivant l'offre, et une fixant leur égalité].

1.2. La loi de Walras ou : « une condition d'équilibre en trop... »

On va démontrer la proposition suivante:

« S'il y a n marchés dans l'économie. la réalisation de l'équilibre sur $(n-1)$ de ces marchés entraîne nécessairement équilibre sur le n -ième marché ».

Ainsi, pour étudier la formation de l'équilibre sur les n marchés on peut faire abstraction de l'équation d'équilibre sur le n -ième marché (ou si l'on préfère sur l'un quelconque de ces marchés). Cela signifie que si $(n-1)$ marchés sont en équilibre, le n -ième l'est nécessairement. (...)

Il s'agit là de la « Loi de Walras » ou « identité de Walras » qui est (...) valable quel que soit le système de prix. C'est en quelque sorte une identité comptable traduisant le fait que les consommateurs utilisent la totalité de leurs ressources, qu'il y a égalité, en termes comptables, entre les ressources et les emplois.

1.3. Les conditions de résolution

Quel est le nombre d'inconnues du système d'équilibre général ? Il faut ici souligner que l'on s'intéresse ici non pas aux prix absolus mais aux prix relatifs des différents biens, aux rapports d'échange entre les différentes marchandises. On a déjà vu, à propos du choix du consommateur, que

l'optimum était atteint lorsque le rapport des utilités marginales était égal au rapport des prix ; ce n'est donc pas le niveau absolu des prix qui est pris en compte mais la structure des prix, les rapports d'échange. On peut donc ramener le nombre des inconnues à $(n-1)$ en divisant les n prix absolus par le prix d'un bien choisi arbitrairement. (...)

On a donc $(3n-1)$ inconnues pour $(3n-1)$ équations.

La démarche précédente a seulement permis de montrer qu'il était possible de ramener le système d'équilibre général à un système d'équations et en outre de parvenir à un système mathématique où il y a autant d'équations que d'inconnues. Or ceci ne suffit pas à assurer qu'il y ait une solution. Certains systèmes n'ont pas de solution mathématique ; d'autres en ont de nombreuses. En outre l'existence d'une solution mathématique ne suffit pas toujours à assurer l'existence d'une solution ayant un sens économique ; alors que le mathématicien peut admettre comme solutions des valeurs négatives ou des nombres complexes, des prix négatifs ne peuvent en général être considérés comme pertinents du point de vue économique. (...) La preuve rigoureuse de l'existence d'un équilibre général ne fut apportée qu'en 1936 par A. Wald dans des travaux d'économie mathématique extrêmement difficiles. Plus récemment, K. J. Arrow et G. Debreu ont démontré l'existence d'un système d'équilibre général pour tous les systèmes remplissant un certain nombre d'hypothèses. (...)

Section 2

La monnaie et l'équilibre général

2.1. Equilibre général et prix relatifs

La résolution du système d'équations caractérisant l'équilibre général permet (lorsqu'elle est possible et conduit à une solution économiquement significative) de déterminer des rapports d'échange, des prix relatifs ; c'est à partir de cette structure de prix que l'on peut ensuite mettre en

évidence, calculer les quantités échangées et vendues par chaque agent considéré.

Mais il faut souligner qu'il y a indétermination du niveau absolu des prix ; il en résulte par exemple que si tous les prix sont simultanément multipliés dans la même proportion (par exemple s'ils doublent), les quantités offertes et demandées par les différents agents resteront inchangées. Ainsi, dans ce type d'économie une modification du niveau moyen ou absolu des prix est sans importance si elle laisse la structure des prix inchangée. (...)

2.2. La loi de Say et l'équilibre du marché de la monnaie

Si on suppose maintenant que la monnaie existe, circule effectivement dans l'économie, il faut admettre qu'il s'agit d'un bien particulier, par exemple le n-ième. Ce bien est détenu par les agents économiques pour faciliter les transactions car dans une économie monétaire la monnaie achète les biens, les biens achètent la monnaie, mais les biens n'achètent pas les biens (le troc est exclu ou secondaire...). Il faut cependant ajouter que dans la tradition classique et néo-classique, ce bien qu'est la monnaie présente une particularité supplémentaire : il n'est pas désiré pour lui-même et par hypothèse n'entre pas dans la fonction d'utilité des consommateurs. De ce fait, il n'y a pas, au sens propre, de demande de monnaie ; la monnaie n'est demandée par les agents économiques que dans la mesure où elle permet de se procurer d'autres biens. (...)

Il est en conséquence exclu qu'il puisse y avoir simultanément insuffisance de la demande sur le marché de l'emploi et sur le marché des biens ; la crise ne peut donc être générale.

2.3. L'analyse dichotomique

On a précédemment montré que le niveau des prix relatifs était indépendant du numéraire ; même si on suppose que le numéraire est un bien concret, une monnaie qui circule effectivement dans l'économie, le rôle du secteur monétaire apparaît secondaire dans ce type d'analyse ; seuls les prix relatifs ont une importance ; le niveau

des prix monétaires n'affecte pas le marché des produits et l'existence de l'équilibre.

Comment passer des prix relatifs aux prix absolus ? Il convient simplement d'ajouter une équation qui permettra de déterminer le niveau général des prix noté P . Chaque prix relatif sera multiplié par le niveau général des prix sans que la structure des rapports d'échange soit affectée.

L'équation supplémentaire la plus couramment utilisée est la célèbre équation des échanges d'I. Fisher qui s'écrit :

$$MV = PT$$

où M est la masse monétaire créée par le système bancaire, V la vitesse de circulation, T le volume global des transactions, P le niveau général des prix. Le volume global des transactions T est fixé par le secteur réel, V est un paramètre qui dépend des habitudes de paiement de la collectivité considérée et qui peut être considéré comme fixe à un instant donné. Ainsi toute modification dans la quantité de monnaie influe directement sur le niveau général des prix.

On est donc bien confronté à une analyse « dichotomique » : les prix relatifs sont déterminés dans le secteur réel ; le niveau général des prix est déterminé par le secteur monétaire. Une variation dans l'offre de monnaie (ou éventuellement la vitesse de circulation de la monnaie) n'a aucune conséquence sur la structure des prix relatifs. Il faut enfin souligner que la théorie quantitative de la monnaie interprète de façon causale l'équation des échanges d'I. Fisher : la masse monétaire apparaît comme le seul élément moteur de l'équation, V étant considérée comme constante (à court terme au moins) ; dans ces conditions, le niveau absolu des prix est affecté si et seulement si est modifiée la masse monétaire.

Questions

1. Quelle est la différence entre l'équilibre « partiel » et « général » ?
2. Qu'appelle-t-on la loi de Walras ?
3. Pourquoi dit-on de l'approche walrasienne qu'elle est « dichotomique » ?

