

Chapitre 06 : L'école Néoclassique

L'économie théorique a été renouvelée par la découverte en 1871 de la notion d'utilité marginale. Cette découverte – chose curieuse – trois auteurs l'ont faite à peu près simultanément, en trois pays différents, et tout à fait indépendamment les uns des autres: l'Anglais Stanley Jevons, le Français Léon Walras (qui enseignait à Lausanne); et le professeur viennois Karl Menger. Un individu qui consomme plusieurs doses successives d'un même bien économique trouve à la consommation de chacune d'elles une satisfaction décroissante; or, c'est la satisfaction que procure la dernière dose consommée – la moins utile – qui détermine la valeur du bien. Tel est le principe qui domine toute la théorie économique moderne. Il renouvelle toutes les perspectives de la pensée économique. Les controverses désormais n'ont plus de raison d'être, qui opposaient jusqu'alors les partisans de la valeur utilité (comme Jean-Baptiste Say), les partisans de la valeur travail (Ricardo) et les partisans de la valeur rareté (Auguste Walras). Il n'y a plus à choisir entre ces différents fondements de la mesure de la valeur, puisqu'un seul concept les inclut tous les trois. L'utilité marginale, c'est en effet une mesure psychologique de la valeur; mais qui dépend de la quantité de produits consommés; laquelle dépend elle-même de leur coût (dont le travail). A partir de la découverte marginaliste, on peut considérer comme résolu le problème de la valeur. Et la théorie économique est dotée d'un instrument nouveau, aux destinées incalculables: l'analyse à la marge.

6.1. L'analyse marginaliste

Le point de départ des travaux marginalistes est l'étude du comportement du consommateur. Ils considèrent que le consommateur a des préférences (des goûts); qu'en fonction de ses préférences, il cherche à obtenir la satisfaction la plus grande possible compte tenu de ses contraintes (contrainte monétaire, temps, etc.) ; qu'il est capable de réaliser un calcul coût-avantage qui lui apporte la satisfaction la plus grande possible. Ce calcul « des plaisirs et des peines » nécessite l'utilisation de deux hypothèses: d'une part, l'utilité retirée de la consommation d'un bien est décroissante avec la quantité consommée (loi de Gossen), et, d'autre part, le consommateur est rationnel. Si l'utilité est décroissante, cela signifie que plus l'individu consomme une quantité importante d'un bien, plus la satisfaction retirée par la dernière unité consommée baisse. Dit autrement, la valeur que le consommateur accorde à ce bien baisse et il sera prêt à payer un prix de moins en moins élevé pour en consommer davantage. En fonction des préférences du consommateur et des contraintes de budget (revenu et prix) il est donc possible de construire un modèle qui rende compte de son comportement. La construction de ce modèle s'appuie également sur l'hypothèse de rationalité. Cette rationalité est à la fois une rationalité cognitive: le consommateur sait exactement à l'avance les conséquences de tous ses choix possibles en termes de satisfaction, et une rationalité instrumentale: le consommateur utilise au mieux ses moyens. En combinant ces deux rationalités, l'agent économique fait les meilleurs choix possibles, c'est-à-dire ceux qui permettent d'éviter tout gaspillage compte tenu 1) de l'objectif recherché; 2) des ressources (contraintes) à sa disposition. Les marginalistes se servent de la figure de, ce que l'économiste

néoclassique Pareto va appeler plus tard « l'homo oeconomicus ». L'homo oeconomicus est celui qui grâce à un calcul rationnel sait le mieux utiliser ses moyens pour atteindre ses fins.

On remarque que dans cette démarche les économistes ne cherchent pas à rendre compte des goûts (des préférences) qu'ils considèrent comme donnés et exogènes au modèle (et éventuellement dont l'étude relève d'autres sciences sociales) mais à rendre compte du processus de décision. La question sur laquelle ils se penchent n'est pas « pourquoi mangent-ils des pommes? » mais « comment prennent-ils la décision d'en manger plus ou moins (compte tenu du prix des pommes et de l'existence d'autres biens substituables comme les poires) ? ». Comme nous l'avons déjà souligné, pour rendre compte du comportement des agents économiques, les marginalistes utilisent des modèles mathématiques simplifiés qui expriment les préférences des individus et intègrent la contrainte budgétaire (revenu et prix des biens), à partir desquels ils mettent en place des calculs d'optimisation (maximisation de la satisfaction compte tenu de la contrainte budgétaire ou bien minimisation de la dépense compte tenu d'une contrainte de satisfaction attendue). Les marginalistes s'intéressent alors aux modifications de comportements qui proviennent de variations d'un des éléments de la contrainte budgétaire : le prix d'un des biens ou le revenu.

6.2. L'équilibre Partiel et l'équilibre général

L'objectif de Walras est de déterminer le système de prix relatifs et de quantités échangées des biens lorsqu'une économie de concurrence pure et parfaite est à l'équilibre général. Cette caractérisation de l'économie recouvre trois aspects:

Le premier est *la concurrence pure et parfaite*. La légitimité de cette hypothèse n'a rien à voir avec son réalisme. Il s'agit simplement de décrire l'économie d'une façon qui traduise par excellence la liberté des agents et leur égalité de statut dans leur capacité à contracter. La concurrence (pure et) parfaite se définit moins par ses conditions (grand nombre d'agents, libre entrée et sortie sur les marchés, homogénéité du bien, information parfaite etc.) que par leur conséquence : aucun agent individuel n'est supposé avoir d'influence sur les prix. Cela ne signifie pas qu'il soit inactif: il dispose d'une variable de contrôle, la quantité qu'il offre ou demande de chaque bien. Cela ne signifie pas non plus que, pris ensemble, les offreurs et demandeurs des biens n'ont pas d'influence sur leurs prix: au contraire, c'est leur rencontre qui les détermine. Mais aucun agent individuel n'a le pouvoir de fixer ou d'influencer le prix. Ce régime de concurrence se distingue de la concurrence imparfaite au sens le plus général, où, pour quelque raison que ce soit, un agent ou un groupe particulier d'agents peut, comme on dit dans la littérature moderne, « faire le prix ».

Le deuxième aspect est *l'équilibre de marché*. Celui-ci est réalisé pour un bien lorsqu'il n'existe aucune force endogène susceptible de modifier le prix, qui est ainsi le prix d'équilibre. Puisque c'est le rapport entre l'offre et la demande du bien qui fait varier son prix, l'équilibre de marché se définit par l'absence d'une offre ou d'une demande excédentaire. Comme l'offre et la demande sur le marché d'un bien résultent de l'agrégation des offres et des demandes individuelles respectives, cette condition signifie que chaque agent est lui-même en équilibre, puisqu'il écoule exactement la quantité qu'il offre au prix d'équilibre ou obtient exactement la quantité qu'il demande à ce prix. Le troisième aspect est

l'*équilibre général*. Il désigne l'état d'une économie dans lequel, non seulement tous les marchés sont en équilibre, mais encore leur *interdépendance* est explicitement analysée. Cette méthode diffère ainsi de l'analyse en équilibre partiel. En équilibre partiel, chaque marché est étudié *ceteris paribus*, sous l'hypothèse que tous les autres marchés sont et demeurent en équilibre, quoiqu'il arrive sur le marché considéré. La rationalité de l'agent individuel étant un choix sous contrainte, il va de soi qu'une offre ou une demande adressée à un marché a un effet sur les autres marchés. Mais l'on suppose qu'il est possible d'une part de séparer cet effet (et donc aussi les effets que ce marché subit en provenance des autres), et d'autre part les phénomènes propres au marché considéré. Il en va tout autrement en équilibre général: les offres et les demandes dépendent de tous les prix (et revenus, qui sont eux-mêmes des prix) déterminés dans l'économie. Les équilibres de marché ne sont plus juxtaposés mais interdépendants.

6.3. L'équilibre de marché est un optimum de Pareto

L'équilibre de concurrence parfaite, après que les offres et les demandes aient été satisfaites, se traduit par une répartition des ressources entre les agents économiques. D'où la question, inévitable: cette répartition est-elle « bonne », d'une façon ou d'une autre? La réponse est: oui, du moins si on compare les états de l'économie selon un critère précis, le critère de Pareto. A quelques réserves près, on peut même dire que les équilibres de concurrence parfaite sont des « optimums » selon ce critère (on dit alors qu'ils sont des *Optimums de Pareto*). Ils représentent par conséquent des affectations des ressources souhaitables, une *norme* vers laquelle il faut tendre.

L'importance donnée à la concurrence parfaite – plus précisément, à ses équilibres – est alors justifiée par son rôle de norme : le modèle désigne ce qui doit être, et pas forcément ce qui est.

Les équilibres de concurrence parfaite ne sont toutefois des optimums de Pareto que si certaines hypothèses sont vérifiées – essentiellement l'existence d'un système complet de marchés. Ainsi, ils ne le sont plus s'il existe des *effets externes* (ou des *externalités*). Dans une perspective normative, le théoricien s'intéresse alors aux politiques à mettre en œuvre pour pallier les inconvénients qui résultent de la présence d'externalités négatives – ou pour favoriser les externalités positives. Ce chapitre traite de toutes ces questions, dont les théoriciens néoclassiques disent qu'elles relèvent de l'« économie du bien-être » (*welfare economics*), le bien-être concernant ici la société dans son ensemble.

6.4. Les défaillances de marché

On dit qu'on est en présence d'effet externe ou d'externalité, lorsque les activités d'un (ou plusieurs) individu(s) ont un effet sur le bien-être (ou le profit) de certains autres, sans qu'il y ait de transactions délibérées, ou marchandes, entre eux.

La présence d'effets externes implique une affectation des ressources sous-optimale au sens de Pareto. L'exemple de l'entreprise polluante permet d'en donner une illustration. Supposons que les personnes affectées par des émissions nocives se cotisent pour y mettre fin

– ou pour les limiter –, en finançant la mise en place de filtres ou d’autres dispositifs appropriés. Si le gain en bien-être qui en résulte pour elles l’emporte sur la perte due au paiement de la cotisation, alors la situation des populations s’améliore, sans que celle de l’entreprise se détériore (puisque l’opération ne lui coûte rien). On parvient ainsi à une affectation des ressources supérieures, selon le critère de Pareto, y compris si la situation de départ est un équilibre de concurrence parfaite. Celui-ci n’est donc pas un optimum de Pareto.

Dans les présentations usuelles de la théorie néoclassique, les effets externes sont présentés comme une « défaillance des marchés », puisqu’ils empêchent que l’équilibre de concurrence parfaite – assimilé au « marché parfait » -soit un optimum de Pareto. Dans une perspective clairement normative, l’attention porte alors sur les politiques à mettre en œuvre pour « rétablir l’optimalité ».

Une façon de résoudre le problème des effets externes consisterait donc à « créer des marchés » là où il n’y en a pas, en attribuant un prix aux biens (nuisances) à l’origine de ces effets et en le faisant varier en fonction des offres et des demandes (de concurrence parfaite) qu’il suscite. Si ces biens ont, cependant, d’un traitement particulier, y compris sur le plan théorique, c’est forcément parce qu’ils sont d’une nature différente de celle des autres. Cette différence tient généralement au fait que de tels biens sont *collectifs*, car ils peuvent être utilisés (ou subis) simultanément par plusieurs individus (contrairement aux biens privés, qui sont consommés par une seule personne). L’air pur de notre exemple est un bien collectif, puisqu’un ciel pollué profite à tout le monde.