



Centre lillois d'études
et de recherche
sociologiques
et économiques
UMR 8019 du CNRS

Documents de travail

Une lecture de l'histoire de la théorie des prix chez les post-keynésiens

Jordan MELMIES
Doctorant au CLERSÉ
jordan.melmies@ed.univ-lille1.fr

Document de travail n° 3
juin 2009

Université de Lille 1
Faculté des sciences
économiques et sociales
59655 Villeneuve d'Ascq cedex
03 20 43 66 40
Fax 03 20 43 66 35
clerse-direction@univ-lille1.fr
www.univ-lille1.fr/clerse

Le CLERSE est une
composante de la MESH
2 rue des Canoniers,
59800 Lille



Tous droits réservés aux auteurs.

Des versions finales des textes disponibles comme documents de travail du CLERSÉ sont susceptibles d'avoir été publiées ou soumises à publication ultérieurement. Consultez la bibliographie du CLERSÉ pour obtenir les références d'une éventuelle version publiée.

Une lecture de l'histoire de la théorie des prix chez les post-keynésiens

Jordan Melmies

Résumé : Cet article propose une lecture particulière de l'histoire de la théorie des prix chez les auteurs post-keynésiens. En nous basant sur les écrits de Keynes, Robinson et Kalecki, nous montrons que bien que partant d'objectifs éloignés et distincts, ces trois auteurs ont, au fil de leur carrière, effectué un mouvement convergent d'affranchissement des outils marginalistes qu'ils avaient d'abord acceptés et de développement d'une analyse différente. Au bout de ce mouvement apparaît à la fois un dépassement de la théorie de la concurrence imparfaite, pourtant souvent considérée comme l'aboutissement post keynésien en la matière, et une connexion avec les travaux de Gardiner Means.

Mots clés : Théorie des prix - concurrence imparfaite - marginalisme - institutionnalisme.

Pour citer ce travail : Jordan MELMIES, « Une lecture de l'histoire de la théorie des prix chez les post-keynésiens », *Documents de travail du CLERSÉ (Working Papers)*, n° 3, juin 2009, http://clerse.univ-lille1.fr/spip/IMG/pdf/wp_melmies.pdf

Introduction

La théorie des prix constitue l'une des clés de voûte de la théorie économique standard. Explicitement ou non, cette théorie se réfère toujours à une conception de la formation des prix bien précise. Le prix des biens et services se détermine sur un marché, interface unique d'échange. La firme ne procède à aucune décision en ce qui concerne le prix : celui-ci est « donné » par le marché ou plutôt par un secrétaire général de marché selon l'expression consacrée par Walras. L'entreprise décide alors du niveau d'output qui égalise le coût marginal de cet output au prix issu du marché. Lorsque les hypothèses de la concurrence pure et parfaite ne sont pas respectées, la firme égalise alors le coût marginal à la recette marginale. Elle maximise ainsi son profit. Dans la tradition néoclassique, le prix d'équilibre qui s'établit est un prix relatif : il est défini en termes d'un autre bien qui est posé comme numéraire. Enfin, puisqu'il s'agit d'un prix d'équilibre, il y a apurement du marché : l'offre et la demande sont égales. Certaines écoles de pensée dissidentes ne partagent pas cette conception. Parmi ces théories qu'on appelle hétérodoxes, la tradition post-keynésienne s'est toujours intéressée à ce thème malgré la prédominance de la macro-économie. Bien que la source d'inspiration première soit la pensée de Keynes lui-même, ce dernier n'a laissé que peu de pistes concernant la possibilité de bâtir une alternative à la théorie orthodoxe des prix, et est resté profondément marshallien dans ses fondements microéconomiques de la firme. Cela n'était pas nécessaire à l'accomplissement de la révolution keynésienne. Les successeurs directs de Keynes se sont en revanche très sérieusement posé la question et ont contribué à d'importants développements théoriques, notamment en ce qui concerne la concurrence imparfaite pour Joan Robinson ou le degré de monopole de Kalecki, à tel point que ces travaux sont souvent présentés comme l'héritage post-keynésien en matière de théorie des prix. La thèse que nous entendons défendre ici est la suivante : alors que les travaux des auteurs cités plus haut ont répondu dans un premier temps à des objectifs différents, l'évolution de leur carrière laisse entrevoir un autre héritage possible en matière de théorie des prix. Ces auteurs ont en effet tous convergé, à un moment ou à un autre, vers une conception radicalement différente de la formation des prix. Cette convergence aboutit, selon notre lecture, à deux choses : d'abord un dépassement du cadre de la concurrence imparfaite, et une connexion avec la théorie des prix administrés de Gardiner Means, c'est-à-dire une connexion « institutionnaliste ».

À l'origine : des projets différents

Keynes et la formation des prix

Lorsque Keynes publie, en 1936, la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, son but premier est de convaincre ses collègues économistes que l'analyse classique qui domine l'académisme de l'époque, et au sein de laquelle il a lui-même été éduqué, est inapte à expliquer le monde réel dans lequel vivent ses contemporains. Et pour convaincre les économistes qui, comme lui, ont été élevés dans la « citadelle », Keynes va tenter, tout au long de son ouvrage, de s'éloigner le moins possible de cette doctrine orthodoxe pour mieux l'attaquer de l'intérieur. Proposer uniquement une critique radicale et extérieure l'eut immédiatement exposé à toutes sortes de critiques, au premier rang desquelles celle de ne pas avoir compris l'analyse classique et de ne pas en maîtriser l'essence. Pour éviter cela, Keynes sera tenu, comme le montre Lavoie (1985), à un incessant bal de compromis avec la théorie classique. Ces compromis commencent dès le premier chapitre, lorsqu'il examine ce qu'il considère comme étant les deux postulats de l'économie classique : l'égalité entre le salaire et le produit marginal du travail, et l'égalité entre l'utilité du salaire et la désutilité

marginal du travail. Keynes accepte le premier comme pour mieux s'attacher à attaquer le second. Ces compromis avec la théorie standard permettent de donner plus de puissance à ce qui constitue le cœur de la révolution keynésienne : l'emploi avec le principe de la demande effective, et l'intérêt et la monnaie avec celui de la préférence pour la liquidité. Keynes a donc délaissé des pans entiers de la théorie économique, notamment la théorie des prix. Il n'a en effet laissé que peu de pistes sur la construction d'une théorie des prix différente de l'analyse classique. Bâtir une telle alternative n'était pas nécessaire à l'accomplissement de la révolution keynésienne : en effet, comme l'a bien souligné Davidson parmi d'autres, le but de Keynes était de briser la loi de Say, de démontrer que l'offre ne crée pas sa propre demande même si les prix sont parfaitement flexibles et qu'ils se comportent conformément à l'analyse classique (voir par exemple Davidson, 1984). Il fait donc siennes des hypothèses courantes de la tradition économique de l'époque. Dans la *Théorie générale*, il admet à plusieurs reprises l'égalité entre prix et coût marginal, en faisant explicitement référence à la décroissance de la productivité marginale, qui rend le prix d'offre croissant lorsque la production croît (chap. 22, p. 328). Le prix d'offre chez Keynes est constitué du « produit (net de coût d'usage) dont l'attente décide les entrepreneurs à fournir un volume d'emploi [donné] » (chap. 4, p. 70) et du coût d'usage, tous deux divisés par la quantité produite. Cette formulation peut apparaître quelque peu ambiguë, car Keynes définit en quelque sorte le prix comme le ratio entre la somme monétaire globale que l'entrepreneur anticipe pouvoir retirer du marché et les quantités produites, correspondant donc à un prix moyen de vente anticipé sur le marché plus qu'à un prix de vente construit par les entreprises auquel cas ce serait le montant monétaire anticipé issu du marché qui serait égal au produit du prix par les quantités. En d'autres termes, le prix est quelque peu implicite dans la *Théorie générale*. Comme le note Barrère (1985) « les prix keynésiens sont pour la plupart implicites comme résultat d'un ajustement de flux en valeur. Ce qui signifie qu'il est souvent difficile de découper ces flux en mouvements des quantités et des prix ». Néanmoins le prix est quand même une variable clé de l'entreprise : Keynes distingue le prix *ex ante* (ou anticipé) et le prix *ex post* (ou effectif). Le premier est le prix auquel les entrepreneurs pensent pouvoir écouler leur production. Keynes se situant dans le cadre d'une maximisation du profit en concurrence pure et parfaite, l'entreprise établit sa production de bien et sa demande de travail sur la base de ce prix anticipé sur lequel elle n'a pas de prise. Ce prix est hors de portée (Tricou, 2008). Le second est celui qui résulte des échanges sur le marché. Plus précisément, il est le rapport entre la demande globale en valeur et l'offre globale en volume. Il résulte donc d'un ajustement entre ces deux grandeurs. Si la demande globale vient à augmenter, et que la quantité offerte n'a pas évolué, alors le prix d'équilibre augmente. Cette hausse du prix d'équilibre va influencer en retour l'anticipation de l'entreprise : cette hausse du prix augmente le produit net de coût d'usage que l'entrepreneur espère pouvoir retirer du marché, entraînant donc une hausse des quantités produites. Dans la formalisation du prix dans la *Théorie générale*, le prix suit donc une règle flexible (Tricou, 2008). Bien qu'il ne s'agisse pas d'une règle néoclassique, nous sommes bien en présence en filigrane d'un prix qui ajuste l'offre et la demande. Le prix d'équilibre est un prix qui est considéré comme « donné » par les entreprises. Elles ne le fixent pas.

Joan Robinson et la concurrence imparfaite

La théorie de la formation des prix des biens et services n'était donc pas un élément central de la pensée de Keynes ni de la révolution keynésienne. En revanche, certain(e)s économistes proches de lui s'étaient déjà intéressés à la théorie des prix avant même la publication de la *Théorie Générale*. C'est notamment le cas de Joan Robinson, proche de Keynes à Cambridge et membre du « circus » (ce groupe de jeunes économistes lecteur des écrits de Keynes et ayant exercé une influence sur la transition entre le *Traité de la monnaie* et

la *Théorie Générale*), qui avait publié en 1933 l'*Économie de la concurrence imparfaite*. Comme souligné par Laperche (2001), la question qui anime Robinson dans l'élaboration de cette théorie est de réussir à prouver dans le cadre d'analyse néoclassique, que « la taille des firmes n'est pas limitée par l'équilibre de concurrence pure et parfaite et la logique de Pigou ». Robinson avait en effet étudié à Cambridge avec Pigou, successeur de Marshall. Dans l'analyse de Pigou, soit les entreprises produisent un volume d'output qui correspond à l'output optimal de la firme, soit elles ne produisent rien du tout. Mais la crise de l'époque montrait précisément que de nombreuses firmes produisaient en dessous de leur capacité de production optimale mais ne disparaissaient pas pour autant. C'est pour répondre à ce phénomène que la concurrence imparfaite a été développée. En d'autres termes, à l'origine de cette théorie se trouve la volonté de développer une théorie plus réaliste. « La concurrence imparfaite arrivait au bon moment pour expliquer le fait que, dans le monde qui nous entoure, toutes les entreprises travaillent plus ou moins en sous activité » dit Joan Robinson dans la préface de la seconde édition de son ouvrage. Elle suivait alors à l'époque ce qu'un autre économiste proche de Keynes, Piero Sraffa, suggérait, à savoir que la solution pour décrire l'économie réelle se trouve dans le monopole (Harcourt, 2001) et qu'il fallait tout simplement abandonner la concurrence pure et parfaite (Laperche, 2001). Cette origine de la concurrence imparfaite chez Robinson a été confirmée par Kahn et Harrod. En effet, en 1930, Harrod avait montré qu'une firme pouvait se trouver en équilibre de surcapacité de production en concurrence imparfaite (Sardoni, 2001). Mais son analyse comportait des erreurs (Shackle, 1967) qui seront résolues par Robinson (1932). Le principal apport de l'ouvrage de Robinson est d'analyser des firmes qui, agissant dans un cadre de concurrence imparfaite, font face à une courbe de demande décroissante pour leur produit. Les firmes ne produisent donc pas le volume d'output qui égalise le coût marginal de cet output et son prix, mais plutôt le volume d'output qui égalise la recette marginale et le coût marginal. Ce volume est alors inférieur à celui de la concurrence pure et parfaite. Robinson étend dans l'ouvrage cette méthode d'analyse à toutes les formes de marché, c'est à dire « du reste du système de Pigou jusqu'à l'analyse de la discrimination par les prix » (Robinson, 1969, p. XIV). *L'économie de la concurrence imparfaite* eut un succès très important dans l'académisme économique. Robinson avoue que c'est en recommandant ce livre à l'éditeur Mac Millan que Keynes lui a lancé sa carrière. Robinson regroupe « des idées très en vogue à Cambridge, Oxford et Londres », écrit-il à Mac Millan (Harcourt, 2001). Surtout, l'ouvrage permit à Robinson de montrer que dans l'analyse néoclassique, « [...] il n'est pas exact que les salaires soient normalement égaux à la valeur du produit marginal du travail » (Robinson, 1969, p. XX).

Kalecki, le degré de monopole et la théorie du cycle

Au même moment, à Cambridge, un autre économiste qui deviendra l'un des plus illustres post-keynésiens, développe sa théorie de la formation des prix : il s'agit de Michal Kalecki. En matière d'analyse économique, Kalecki doutait de la pertinence du modèle de concurrence pure et parfaite, et les économies capitalistes étaient selon lui caractérisées par la présence d'oligopoles, de monopoles et de concurrence imparfaite (Kalecki, 1971). Le but de Kalecki semble avoir été, à l'époque, de développer une théorie du cycle économique (Kriesler, 1987), même s'il existe de fortes raisons de penser que telle n'était pas son unique motivation. En effet, comme l'a montré Kriesler (1987), initialement la théorie microéconomique de Kalecki servait à expliquer la rigidité de la distribution du revenu face à un changement du niveau de la demande globale et/ou des salaires monétaires. Pour Kalecki (*Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, 1939), à cause de la rigidité des prix de la sphère oligopolistique, le degré de monopole peut augmenter suite à une diminution des salaires monétaires, causant ainsi une réduction de la demande globale donc de l'emploi. Ce n'est qu'en 1943, dans les *Studies in Economic Dynamics*, que l'analyse

microéconomique prend le rôle de déterminant de l'activité économique. Elle détermine alors le niveau d'output pour chaque niveau de profit global, qui est déterminé quant à lui par le niveau de dépenses des capitalistes. La part des profits dans l'économie est quant à elle déterminée par le « degré de monopole ». Car s'il est bien une notion pour laquelle Kalecki est resté célèbre, c'est bien celle de degré de monopole. En effet, dès les premières formulations, la théorie des prix de Kalecki prend la forme d'entreprises dont le prix est supérieur au coût marginal par faute de l'imperfection du marché. En 1939, Kalecki formulait son expression de prix sous la forme d'une relation entre le ratio du prix de la firme par rapport à son coût marginal et d'une fonction incorporant l'élasticité prix de la demande adressée à la firme. La pente de cette courbe représente ce que Kalecki appelle l'état d'imperfection du marché. En 1954, Kalecki reconnaît que les entreprises ne connaissant ni cette élasticité ni le coût marginal, il s'agit de remplacer dans la formule ces notions par les estimations qu'en font les entreprises. Et Kalecki suggère que les entreprises prennent comme base le coût moyen direct comme proxy du coût marginal. Il apparaît donc que Kalecki développe une théorie des prix basée sur la notion de degré de monopole avec en tête plusieurs objectifs mais dont le principal reste la fondation d'une théorie du cycle économique. Et s'il entend prendre ses distances avec la théorie standard dans certains domaines, ses outils d'analyse restent majoritairement marginalistes. Kalecki était de formation plutôt marxiste, et donc moins enclin à rester le plus proche possible de la théorie standard. Néanmoins, Comme noté par Kriesler (1987), dans ses écrits de 1939-1940 et 1942 (et nous ajouterons aussi ceux de 1954 en partie), Kalecki a voulu développer une approche qui reste en phase avec la théorie orthodoxe.

Vers une conception non marginaliste.

Nous avons jusqu'à présent montré que les raisons pour lesquelles Keynes, Robinson et Kalecki se sont intéressés à la théorie de la formation des prix étaient diverses et variées. Alors que Keynes ne s'intéresse que peu à la microéconomie de la firme car elle n'était pas indispensable à sa théorie, Robinson s'y intéressa à des fins de réalisme empirique et Kalecki à des fins analytiques de manière à déboucher sur une théorie du cycle. Tous ces auteurs gardent en commun, pour les écrits que nous avons mis en lumière jusqu'ici, de se référer à un cadre plus ou moins orthodoxe, c'est à dire souvent d'un marché centralisé où les prix sont déterminés par confrontation de l'offre et de la demande ou en fonction de l'élasticité de cette demande. C'est donc une vision marginaliste de la formation des prix. La thèse que nous entendons développer dans la seconde partie de cet article est la suivante : bien que commençant par une analyse de la théorie des prix qui reste ancrée dans un cadre orthodoxe, les post-keynésiens mentionnés précédemment ont tous, à un moment donné de leur carrière, suivi une évolution qui reste peu mise en avant dans l'histoire de la pensée économique. Cette évolution se caractérise par deux éléments : tout d'abord un affranchissement du cadre orthodoxe, puis une convergence vers une conception plus décentralisée des marchés avec mise en avant de la notion de politique de prix, prix qui ne dépend plus des fluctuations de l'offre et de la demande. L'histoire de la théorie des prix chez les auteurs post-keynésiens ne saurait donc se comprendre sans avoir à l'esprit à la fois cet affranchissement et cette convergence.

Keynes à la découverte de la politique de prix

En réalité, Keynes lui même a commencé à intégrer des fondements non-marshalliens dans sa vision de la firme à la fin de sa carrière (Lavoie, 1985). Il existe de nombreuses raisons de penser que ces concepts étaient présents dans son esprit bien avant, mais qu'il ne les a pas exposés pour les raisons soulignées plus haut. En effet, un ensemble de discussions et de controverses l'avaient déjà confronté au problème de la théorie de la firme

et de la détermination du prix. Dans une lettre du 15 avril 1936, Frank Gerald Shove, un de ses amis, lui avoue avoir beaucoup apprécié la lecture de la *Théorie générale* mais qu'il juge que Keynes est resté « *too kind* » avec l'analyse classique de l'industrie et de la firme (*Collected Writings* (CW), XIV, p. 1). Même ton chez Ohlin, qui, dans ses remarques originales, reproche à Keynes de ne pas s'être affranchi assez radicalement des hypothèses conventionnelles. « On se demande parfois s'il a jamais discuté de la concurrence imparfaite avec Joan Robinson », écrit-il (CW, XIV, p. 196). Mais les reproches les plus théoriquement construits proviennent sans nul doute de Ralph Hawtrey, qui reprochait à Keynes depuis le *Treatise on Money* de supposer que les prix des biens s'ajustent immédiatement à une variation de la demande, mais aussi que dans l'industrie manufacturière l'output soit déterminé par les anticipations de prix et de profit plutôt que par les ventes courantes (CW, XIII, p. 151-167). En particulier, une anecdote amusante est que le 19 mai 1930 Keynes prend contact avec les *booksellers* de Cambridge afin de déterminer le prix de son *Treatise on Money* (CW, XXIX, p. 6), signe qu'il avait bien dû éprouver le caractère décentralisé du marché et que le monde réel l'avait forcé à calculer un prix et à l'afficher. Mais bien plus intéressante est l'exploration des premiers brouillons de la *Théorie Générale* qui ont été retrouvés, et qui ne sont constitués parfois – voire bien souvent – que de tables des matières provisoires. Deux brouillons préliminaires de 1932 donnent à voir que Keynes, qui entendait décrire dans cet ouvrage le fonctionnement d'une économie monétaire de production, prévoyait de consacrer une partie entière à la théorie des prix, puisque le livre III devait s'intituler « The Determination of Price » et comportait quatre chapitres : le premier sur la différence entre biens de consommations et biens capitaux, le second sur la signification et les conséquences de la spéculation à la baisse (*bearishness*), le troisième sur la relation entre prix et coût de production et le dernier sur la relation entre prix et quantité de monnaie. Dans le second brouillon de 1932, le livre III est le même à l'exception du second chapitre qui est remplacé par un autre s'intitulant « facteurs déterminants la préférence pour la liquidité » (CW, XXIX, p. 48-9). C'est en 1933 que s'opère un tournant, puisque le nouveau brouillon de table des matières voit le livre III perdre son nom initial, et n'intègre plus qu'un seul chapitre sur les prix. La version définitive de la *Théorie Générale* verra ce chapitre intégré au livre V, intitulé « Salaires nominaux et prix ». On voit donc clairement que la question de la formation des prix disparaît progressivement de la problématique de Keynes au fur et à mesure que la *Théorie générale* prend corps. Ce n'est qu'en 1939 que la question des prix refait surface, dans un article de l'*Economic Journal* destiné initialement à discuter de l'impact d'une variation des salaires nominaux sur les salaires réels. Dans cet article (qui figure en annexe de la *Théorie Générale* dans les *Collected Writings*) Keynes en vient à souligner que les producteurs sont plus concernés par leur coût moyen de long terme que par leur coût marginal de court terme. Il remet donc en cause l'égalité entre prix ou recette marginale et coût marginal qui est à la base de la formation des prix chez les orthodoxes :

“Indeed, it is rare for anyone but an economist to suppose that price is predominantly governed by marginal cost. Most businessmen are surprised by the suggestion that it is a close calculation of short period marginal cost or of marginal revenue which should dominate their price policies” (CW, VII, p. 407).

Keynes ajoute que les producteurs maintiennent le prix quand l'output diminue, et ne l'augmentent pas autant qu'il le faudrait lorsqu'il croît. Et pour justifier ce comportement, Keynes avance la raison qui est rapportée par les chefs d'entreprise et qui deviendra partie intégrante de la théorie post-keynésienne des prix, à savoir que ce type de dynamique des prix amènerait très vite les firmes à la faillite. En effet, Keynes discute du comportement du coût marginal, et en vient à envisager que la grande majorité des firmes fonctionnent à un taux d'utilisation où le coût marginal est décroissant. Et si cela est effectivement le cas, l'ancrage du prix au coût marginal lorsque l'output croît finit par rendre insurmontable le

paiement des coûts fixes. Tout cela amène Keynes à conclure que la politique visant à fixer le prix en référence aux coûts courants ainsi qu'aux coûts fixes de long terme est « correcte et raisonnable » (CW, VII, p. 407). Keynes effectue ainsi un affranchissement des outils de pensée orthodoxe en termes de théorie des prix. En effectuant ce revirement, il introduit dans son analyse des fondements microéconomiques non marginalistes et souligne le rôle des politiques de prix des entreprises, faisant implicitement référence à un cadre décentralisé des échanges. Cette évolution explique certainement en partie le fait que Robinson et Vicarelli diront plus tard qu'il y avait « une révolution keynésienne aussi importante dans la théorie des prix que dans la théorie de l'emploi, même si Keynes lui-même n'y a pas prêté beaucoup d'attention » (Robinson et Wilkinson, 1985, p. 89). Cette « révolution » opérée par Keynes doit sans doute au fait que c'est à cette époque qu'ont lieu les entretiens menés par un groupe d'économistes à Oxford (groupe qui restera connu sous le nom de « groupe d'Oxford ») avec à leur tête Robertson, et qui débouchera sur le fameux article de Hall et Hitch (1939). Ce groupe d'économistes avait pour but de mener des entretiens avec des hommes d'affaires à propos de deux choses : le rôle du taux d'intérêt sur l'investissement, et les comportements de prix. Ces recherches ont été parmi les premières à poser empiriquement le fait que les chefs d'entreprises ne cherchent pas à maximiser le profit mais suivent au contraire une règle de comportement visant à ajouter une marge de profit à une mesure du coût complet (c'est à dire incluant les coûts fixes) et dont l'histoire retint le nom sous la forme de théorie du « *full cost* ». Bien qu'il ne semble exister nulle référence de Keynes à ces travaux dans les *Collected Writings*, les similitudes de date et de concepts indiquent que Keynes était probablement au courant de ces recherches et qu'elles ont joué un rôle dans l'évolution de sa conception. Bien que très important, cet affranchissement qu'opère Keynes n'aura finalement qu'un impact limité dans la suite de ses écrits. Cette nouvelle vision de la firme et de la formation des prix commence et s'arrête en 1939. Il n'y reviendra plus, car il sera accaparé par les affaires de la guerre puis par la reconstruction du système monétaire international jusqu'à son décès en 1946.

Quand Joan Robinson abjure

Alors que Keynes a opéré, comme nous venons de le souligner, un affranchissement vers la fin de sa carrière à l'issue de débats, controverses et recherches empiriques, Joan Robinson va quant à elle suivre le même type d'évolution, mais trente ans après Keynes, et sous la forme de ce qui ressemble fort à une abjuration. C'est dans la préface de la seconde édition de *l'Économie de la concurrence imparfaite*, en 1969 (soit 36 ans après la première publication de l'ouvrage) qu'elle va réaliser cette rupture conceptuelle. Après avoir rappelé que dans la première édition elle avait commis la « bêtise énorme » (p. XIV) de supposer que les entreprises pouvaient « déterminer l'état de la demande pour ses produits par approximations successives, c'est-à-dire que je considérais que les conditions de la demande restaient inchangées durant une période de longueur indéterminée, et je prétendais que des manipulations de prix n'auraient pas d'influence sur les conditions du marché » (p. XIV-XV), elle ajoute que pour elle, au contraire, « dans l'industrie manufacturière, le producteur fixe un prix et vend tout ce que le marché accepte ; par conséquent, il est obligé d'avoir une politique de prix » (p. XV). Selon la perspective qui est la nôtre, deux questions peuvent alors être posées. Tout d'abord, puisque Robinson écrit ses lignes dans un esprit qui restera pour tous comme une volonté de prendre des distances avec le livre original, prône-t-elle le retour à la concurrence pure et parfaite ? En effet, elle rappelle qu'une « politique de prix en concurrence parfaite serait de suivre continuellement les variations de la demande de façon à vendre en permanence la production correspondant au plein emploi des capacités de production » (*ibid.*). Mais elle écarte très fermement cette possibilité qu'elle juge « absurde ». Au contraire, selon sa conception, « les prix sont déterminés en fixant un taux de marge brute, exprimé en pourcentage du coût de base, pour couvrir les frais généraux,

l'amortissement, et le profit net [...] les prix des produits manufacturés sont en réalité des prix administrés. Lorsque les fluctuations de la demande sont de courte période, les prix varient peu tant que les coûts monétaires sont constants ». Notre thèse nous amène ici à affirmer qu'il est possible de lire, à travers ces passages, plus qu'une prise de distance, un réel dépassement de la concurrence imparfaite pour envisager la formation des prix comme processus d'ajout d'une marge brute à une mesure des coûts dans une perspective non marginaliste. Ce dépassement permet de pallier certains problèmes du modèle de concurrence imparfaite, dont l'un des plus importants fut sans nul doute la difficulté sur laquelle elle échoua, avec Kalecki, dans la définition d'une industrie. Le second problème, plus récent mais non moins dérangeant, tient dans le fait que le modèle de concurrence imparfaite dans sa version de base, celle du monopole, repose sur l'élasticité-prix de la demande. Cette élasticité doit prendre obligatoirement une valeur absolue supérieure ou égale à 1 pour que le modèle admette une solution. Or, les études empiriques sur le sujet aboutissent fréquemment à des valeurs strictement inférieures à 1 (Lavoie, 1992). Les sondages menés aux Etats-Unis par Blinder *et alii* ont montré que 20 % des firmes interrogées étaient tout simplement incapables de mettre un chiffre devant cette notion, et que 60 % rapportaient une valeur strictement inférieure à 1, voire égale à 0 dans de nombreux cas. Pour achever de convaincre sur la manière dont nous décryptons l'évolution conceptuelle de Joan Robinson, nous nous référons à présent à l'un de ses tous derniers textes, co-écrit avec Frank Wilkinson en 1985. Dans ce texte, elle met clairement en avant la distinction entre marchés de « commerçants » et manufactures. Alors que les premiers sont régis par la loi de l'offre et de la demande, les manufactures sont quant à elles régies par des prix administrés basés sur une décomposition entre coûts directs et indirects et la définition d'un taux d'utilisation standard (Robinson et Wilkinson, 1985). Cette manière de faire fait selon eux tomber le rôle du degré de concurrence sur la détermination des prix : « Avec ce type de procédure, il n'y a pas de distinction formelle entre monopole et concurrence car des firmes produisant le même bien peuvent adopter un price following » (*ibid.*). Conclusion de ce texte, et conclusion peut-être d'une évolution conceptuelle, voire même d'une œuvre, Robinson ne voit plus la concurrence imparfaite que comme une "étape nécessaire dans la libération de l'orthodoxie" (*ibid.*). La théorie de la concurrence imparfaite est donc une porte de sortie, mais pas un point d'arrivée.

Kalecki : une évolution tempérée.

Nous allons à présent montrer que l'évolution que nous avons soulignée jusqu'à présent chez Keynes et Robinson peut se retrouver, certes de manière plus tempérée, chez Kalecki. Plus tempérée car Kalecki part en réalité de moins loin que Keynes et Robinson. Comme nous l'avons souligné, sa formation plutôt marxiste le rend moins sensible que Keynes et Robinson, élevés dans la « citadelle », à la volonté de rester le plus près possible de la théorie orthodoxe. Ainsi, il est le seul des trois à avoir dès ses débuts une sorte de « politique de prix » dans son analyse. Néanmoins, nous avons aussi montré qu'il cherche quand même à offrir une analyse de la marge de profit qui se base sur des instruments orthodoxes. Évolution plus tempérée ensuite parce que, partant de moins loin, il va s'arrêter plus tôt. Il n'ira pas jusqu'à renier ses premiers écrits à l'instar de Robinson. Néanmoins son parcours laisse entrevoir le même type d'évolution que ses « collègues » de Cambridge. En effet, si Kalecki a toujours eu en arrière fond « quelque chose » qui ressemble à une politique de prix, c'est plus sur les hypothèses qui entourent cette notion que se joue son évolution. Basile et Salvadori (1984-1985) distinguent trois périodes dans l'analyse de Kalecki, et concluent que la théorie de Kalecki n'a pas réellement évolué au fil des trois périodes car sous certaines hypothèses mathématiques on peut montrer l'équivalence des trois formulations de prix de Kalecki. Nous préférons néanmoins, à l'instar de Kriesler (1987) insister sur le fait que le nombre de concepts orthodoxes

abandonnés par Kalecki au fur et à mesure de ses écrits donne plus à voir une conception dynamique que statique. Comme nous l'avons rappelé, dans les premiers écrits (1939-1940 et 1941) Kalecki utilise la notion d'élasticité prix de la demande, avant de la remplacer par l'estimation qu'en font les entrepreneurs. Puis dans ses écrits ultérieurs, la notion d'élasticité prix n'intervient plus qu'implicitement dans la fonction qui relie le coût moyen direct et le prix moyen dans l'industrie au prix de la firme avec une insistance particulière sur le rôle de l'entreprise dans la définition de cette fonction. De plus, Basile et Salvadori (1984) notent que Kalecki abandonne à ce moment toute référence à la concurrence imparfaite. Enfin, dans les derniers écrits, Kalecki envisage simplement des firmes qui ajoutent un *mark-up* aux coûts moyens directs pour couvrir les frais généraux et générer un profit (bien qu'il conserve encore une référence au prix moyen de l'industrie). Il est donc intéressant de remarquer qu'il converge à ce niveau avec Joan Robinson sur la formule de détermination du prix.

Les écrits de Kalecki laissent également entrevoir qu'il a progressivement renoncé à l'hypothèse de maximisation du profit. Alors que ses premiers écrits sont compatibles avec cette hypothèse, il y renonce par la suite pour une raison principale : l'incertitude radicale. Conceptualiser une firme qui est actrice de son environnement et qui ne maximise pas en raison de l'incertitude amène en arrière plan le fait qu'il n'existe pas de marché centralisé où l'on amène la production réalisée qui sera écoulee suite aux ajustements du prix de marché. Troisièmement, c'est la notion même de degré de monopole qui va évoluer dans la conception de Kalecki. Alors qu'au début de sa carrière il se réfère à cette notion telle qu'elle avait été définie par Lerner (1934) – et qui sous entend la maximisation du profit, ce qui est incompatible avec les travaux ultérieurs (Reynolds, 1983) – il y a eu une rupture progressive dans la définition de ce degré de monopole, comme le note Sawyer (1985). En délaissant l'élasticité-prix de la demande, Kalecki y a introduit d'autres facteurs moins marginalistes comme les dépenses de publicité, les coûts fixes et le pouvoir des syndicats. Cela fait dire à Basile et Salvadori (1984-1985) que le concept devient peu à peu inutile tant Kalecki est passé d'une notion observable à un concept synthétique donné à l'ensemble des facteurs protégeant la firme sans rien changer à la théorie des prix. Le caractère plus tempéré de l'évolution de Kalecki peut se lire à travers sa relation avec les travaux du groupe d'Oxford que nous avons mentionné plus haut. Kalecki ayant vécu et travaillé à Oxford au moment où se déroulaient les travaux du groupe, il était bien au courant de leur teneur. Semblant en accord avec l'idée de politique de prix mise en avant par les sondages, il pointera néanmoins toujours l'indétermination de la marge de profit qui sous-tend cette théorie (Kalecki, 1943). Cela ne doit cependant pas occulter, comme le rappelle Sawyer (1985), qu'il demeure de très fortes similitudes entre la théorie de Kalecki et celle du *full-cost* (voir également Lavoie, 1992). Enfin, en 1971, Kalecki met en avant sa célèbre distinction entre prix déterminés par la demande et prix déterminés par les coûts. Cette distinction se fonde, de notre point de vue, plus sur une distinction entre marchés centralisés et marchés décentralisés que sur une distinction entre degrés de monopoles.

Gardiner Means, la « connexion » institutionnaliste

La théorie post-keynésienne des prix se comprend donc comme l'histoire d'un affranchissement par rapport aux schémas de pensée marginalistes, et comme l'histoire d'une convergence vers la notion de politique de prix en univers décentralisé, avec absence d'ajustement des prix aux fluctuations de l'offre et de la demande. Nous avons déjà abordé les liens des post-keynésiens avec le groupe d'Oxford qui mettait en avant ce concept de politique de prix, mais la source est en réalité plus profonde : en effet, lorsque l'on pousse cette dynamique au bout de sa propre logique, on aboutit en réalité à une référence commune qui réside dans les travaux de Gardiner Means, auteur institutionnaliste, et qui

diffère du cadre de la concurrence imparfaite.

Gardiner Means et les prix administrés

Les évolutions théoriques de Keynes et de ses successeurs, que nous avons soulignées précédemment, trouvent en réalité leur vrai achèvement dans les travaux de Gardiner Means, économiste américain souvent connu pour ses travaux avec Adolf Berle sur la séparation entre propriété et contrôle dans les grandes entreprises. Gardiner Means, souvent considéré comme auteur institutionnaliste, est à l'origine de travaux importants en matière de théorie des prix, qui sont restés connus sous le nom de théorie des « prix administrés ». Means n'était pas uniquement universitaire ; avant d'intégrer Harvard, il avait opéré dans les affaires, et son oncle avait (signe du destin ?) fait fortune avec la « Means' 4\$ shoe » (Lee, 1998). Sa théorie des prix fut exposée dans un document de 43 pages pour le Sénat américain dans lequel il distingue deux secteurs dans l'économie américaine : l'un caractérisé par des prix de marché, l'autre par des prix administrés. Dans le secteur de marché, les prix varient en fonction des variations de l'offre et de la demande, et on retrouve peu ou prou le type de firme décrite par la théorie néoclassique. Ce secteur comprend principalement les biens non reproductibles : matières premières, produits agricoles... Dans le secteur administré, sur lequel se concentre Means car il est selon lui le secteur dominant au XX^{ème} siècle, les choses en vont différemment. En effet, dans ce secteur, les prix sont « administrés », c'est-à-dire fixés, établis par les décideurs au sein de la firme, et ce avant toute transaction. Ils sont « étiquetés » et restent constants sur plusieurs périodes. Le prix est donc déterminé en amont du processus transactionnel et non pas pendant. Dès lors, selon Means, l'égalité de l'offre et de la demande n'est jamais vérifiée, ou alors par simple coïncidence (existence de stocks d'inventaires, de stocks d'invendus...). Les variations de la demande n'affectent pas ou peu les prix administrés. Ces prix ne varient que par bonds discontinus, et Means précise qu'après chaque variation du prix il n'y a aucune raison que la demande et l'offre correspondent plus qu'auparavant. La convergence de Keynes, Robinson (qui utilise le terme de prix administré dans le passage que nous avons étudié plus haut) et Kalecki vers la conception qui était celle de Means devient alors claire : le point d'arrivée de ces auteurs consiste en une vision non marginaliste du processus micro-économique de détermination des prix. Les marchés étant décentralisés, les entrepreneurs n'ont d'autre choix que d'administrer un prix à leurs produits en amont du processus transactionnel.

Pour valider sa théorie, Means examina 617 séries d'indices de prix du Bureau of Labor Statistics. Selon lui, sur la base de la fréquence des changements de prix, 131 étaient des prix de marché et 332 des prix administrés, les autres n'appartenant à aucune des deux catégories. Cela tranchait avec la conception orthodoxe en ce sens que la théorie de Means met en avant un choix délibéré de la part des firmes de fixer le prix et de le maintenir constant pendant une certaine période de temps, indépendamment des conditions de l'offre et de la demande. Un point sur lequel il convient d'insister est que, ni chez Keynes ni chez Means (et encore moins chez Robinson) ces prix « inflexibles » ne sont responsables du chômage. En effet, en 1935, Means avait envoyé à Keynes un brouillon de son document pour le sénat américain. Keynes lui avait alors suggéré de collecter des données statistiques et de soumettre une version à l'*Economic Journal* dont il était à l'époque l'éditeur (Means, 1976). Mais Means était à l'époque peu au clair sur la responsabilité de la rigidité des prix et surtout des salaires dans le chômage chez Keynes. Pour en avoir le cœur net, il décida de lui rendre visite en personne à l'été 1939 afin de lui poser directement la question (*ibid.*). Et la réponse de Keynes fut toujours, quelle que fut la manière de formuler la question, la même : la rigidité des prix et des salaires ne joue aucun rôle dans la détermination de l'emploi. La théorie post-keynésienne des prix opère donc une jonction avec la théorie des prix de Gardiner Means, restée célèbre sous le nom de théorie des « prix administrés ». Les

évolutions conceptuelles de Keynes, Robinson et Kalecki que nous avons soulignées plus haut aboutissent en point de chute à une conceptualisation institutionnelle, qui nous allons le voir, se joue contre la théorie de la concurrence imparfaite que beaucoup de post-keynésiens voient encore souvent comme l'aboutissement de la théorie post-keynésienne des prix.

La connexion institutionnaliste contre la concurrence imparfaite

L'ultime thèse que nous défendons ici est donc que la « jonction institutionnaliste » se joue en réalité contre la connexion « concurrence imparfaite ». En d'autres termes, la théorie post-keynésienne n'aboutit pas à la concurrence imparfaite mais invite à la dépasser purement et simplement. Means pensait que les prix administrés provenaient d'un « contrôle administratif » que possèdent les entreprises sur les prix. Mais il abandonna vite l'idée de fonder ce contrôle administratif sur le monopole, car si beaucoup de monopoles avaient effectivement des prix administrés, certaines firmes réunissant les conditions de la concurrence pure et parfaite également. Inversement certaines firmes en position de monopoles rapportaient des prix de marché. Malgré ce qu'il pensait au départ, Means échoua également dans sa tentative de relier le contrôle administratif au degré de concentration, ses données ne permettant pas de faire apparaître une corrélation significative (Lee et Downward, 1999). Il se retrancha alors sur la taille des firmes ainsi que sur les caractéristiques des produits (caractère brut, semi-fini ou fini, durabilité). De plus, en 1938, Rufus Tucker avait montré que les prix rigides n'avaient pas émergé avec les grandes entreprises comme l'avait Means. Au contraire, les prix rigides semblent bien remonter au moins jusqu'à 1790 aux États-Unis (Tucker, 1938), c'est-à-dire qu'ils semblent aussi vieux que le capitalisme lui-même. Finalement, l'analyse est inévitablement ramenée à la question du mode d'organisation institutionnel des marchés. Tucker aboutit lui aussi à cette conclusion en notant que le processus de publication du prix est fondamental : alors que les manufactures doivent annoncer un prix au préalable, parfois avant même d'avoir un produit disponible, les prix agricoles ne sont en général pas « affichés » à l'avance. On retrouve le même résultat que Means qui avait remarqué dans ses séries statistiques que le groupe des produits fermiers ne comportait aucun prix administré, que 85 % des prix de marché provenaient de journaux et 66% des prix administrés provenaient directement de relevés d'entreprise. Cela confirmait donc que les prix de marché viennent de marchés institutionnellement organisés, c'est-à-dire centralisés avec une fonction de commissaire-priseur et une clause de suspension des échanges, alors que les prix administrés viennent quant à eux d'entreprises qui agissent dans un environnement décentralisé, avec des transactions de gré à gré et sans clause de suspension des échanges. Dans un tel univers, une entreprise est obligée d'afficher un prix si elle veut réaliser des transactions, et cela quelles que soient les conditions de concurrence.

Conclusion

La théorie des prix chez les auteurs post-keynésiens suit donc, comme nous l'avons montré, une évolution spécifique qui est rarement celle mise en avant ou celle que les post-keynésiens actuels peuvent avoir à l'esprit. Cette évolution est évidemment une interprétation construite, ne pouvant se lire dans les textes principaux des auteurs, qui souvent poursuivaient d'autres buts dans leurs ouvrages. Il faut au contraire la lire entre les lignes, dans les coulisses, dans des textes qui ont jalonné la progression des carrières respectives de Keynes, Robinson et Kalecki. Nous avons montré que ces auteurs sont partis à l'origine de points bien distincts, mais qu'ils ont tous trois, Keynes y compris (soulignant par là que la théorie post-keynésienne des prix telle que nous l'envisageons trouve en partie ses origines chez Keynes lui-même) suivi une évolution qui est commune

en plusieurs points : tout d'abord un affranchissement par rapport aux schémas de pensée orthodoxes, puis une convergence vers une conception qui met en avant la notion de politique de prix dans des marchés décentralisés. Cette convergence, bien que non synchrone, aboutit à un point d'arrivée qui est la théorie des prix administrés de Gardiner Means et qui était antérieure aux écrits de ces auteurs. Means a donc exercé le rôle d'« attracteur conceptuel ». Enfin, nous avons insisté sur le fait que cette convergence n'aboutit pas à la théorie de la concurrence imparfaite, contrairement à ce qui est souvent retenu de l'histoire de la pensée.

Bibliographie

- Barrère C., « Hypothèses keynésiennes et dynamique des prix » in Barrère A. (dir.) *Keynes aujourd'hui : théories et politiques*, Economica, 1985, p. 393-412.
- Basile L., Salvadori N., « Kalecki's Pricing Theory », *Journal of Post Keynesian Economics*, 7 (2), 1984-1985, p. 249-262.
- Broniatovski M., Kebabdjian G., « La place des prix dans la réalisation de l'équilibre keynésien de courte période » in Barrère A. (dir.), *Keynes aujourd'hui : théories et politiques*, Economica, 1985, p. 371-392.
- Davidson P., « Reviving Keynes' Revolution », *Journal of Post Keynesian Economics*, 6 (4), 1984, p. 561-575.
- Hall R., Hitch C., « Price Theory and Business Behaviour », *Oxford Economic Papers*, vol. 2, 1939, p. 12-45.
- Harcourt G. C. (coord.), *L'économie rebelle de Joan Robinson*, L'Harmattan, 2001.
- Harcourt G. C., « Joan Robinson et son cercle », in Harcourt, G. C. (coord.), *L'économie rebelle de Joan Robinson*, L'Harmattan, 2001, p. 13-25.
- Harrod R. F. « Notes on Supply », *Economic Journal*, 40 (158), 1930, p. 232-241.
- Kalecki M., *Collected Works of Michal Kalecki*, Clarendon Press, 4 vol., 1993.
- Keynes J. M., « Relative Movements of Real Wages and Output », *The Economic Journal*, vol. 49, 1939, p. 34-51.
- Keynes J. M., *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, in Moggridge D. (ed.), *Royal Economic Society*, Mac Millan, 30 vol., 1973.
- Kriesler P., *Kalecki's Microeconomic Analysis*, Edward Elgar, 1987.
- Laperche B., « Les ressorts du monopole : essai sur l'hérésie de Joan Robinson » *Innovations. Cahiers d'économie de l'innovation*, n° 14, 2001, p. 33-54.
- Lavoie M., « La "Théorie générale" et l'inflation de sous-emploi » in Poulon F. (dir.), *Les écrits de Keynes*, Dunod, 1985.
- Lavoie M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar, 1992.
- Lee F.S., *Post Keynesian Price Theory*, Cambridge University Press, 1998.
- Lee F.S., Downward P., « Re-Testing Gardiner Means' Evidence on Administered Prices », *Journal of Economic Issues*, 1999, 33 (3), p. 861-886.
- Lerner A., « The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power », *Review of Economic Studies*, vol. 1, 1934, p. 157-175.
- Means G.C., « Which Was the True Keynesian Theory of Employment », *Challenge*, July/August 1976, Vol. 61.
- Reynolds P.J., « Kalecki's Degree of Monopoly », *Journal of Post Keynesian Economics*, 5 (3), 1985, p. 493-503.
- Robinson J.V., *L'économie de la concurrence imparfaite*, Mac Millan, 1969.
- Robinson J.V., « Imperfect Competition and Falling Supply Price », *Economic Journal*, vol. 42, 1932, p. 544-554.
- Robinson J.V., Wilkinson F., « Ideology and Logic », in Vicarelli F. (ed), *Keynes's Relevance Today*, Palgrave Macmillan, 1985.

- Sardoni C., « Joan Robinson et le débat sur la concurrence imparfaite » in Harcourt G. C. (coord.), *L'économie rebelle de Joan Robinson*, L'Harmattan, 2001.
- Shackle G.L.S., *The Years of High Theory*, Cambridge University Press, 1967.
- Tricou F., *La loi de l'offre et de la demande : une enquête sur le libéralisme économique*, Presses Universitaires du Septentrion, Villeneuve d'Ascq, 2008.
- Tucker R.S., « The Reasons for Price Rigidity », *The American Economic Review*, 28 (1), 1938, p. 41-54.
- Sawyer M., *The Economics of Michael Kalecki*, Mac Millan Publishers, 1985.