

In *Économies et Sociétés*, Série « Histoire de la pensée économique »,  
PE, n° 51, 11-12/2014, p. 1805-1860

## **La controverse sur l'entreprise (1940-1950) et la formation de l'« irréalisme méthodologique »**

Philippe Mongin

*Économies et Sociétés*, Série PE,  
*Histoire de la pensée économique*,  
n°5, 1986, p. 95-151.

PRÉSENTATION

Philippe Mongin  
(novembre 2014)

L'article que la revue *Économies et Sociétés – Histoire de la pensée économique* réédite aujourd'hui obéissait, lors de sa première publication en 1986, à des influences contextuelles précises, et comme le temps a fait depuis lors son œuvre implacable, un mot d'explication aidera peut-être les lecteurs nouveaux que lui vaudrait cette aimable initiative. À l'intérieur de la discipline économique, le genre dit méthodologique connaissait, au moment où l'article a été écrit, un renouveau d'activité notable. Certes la discipline ne s'était jamais privée d'accueillir en son sein des réflexions critiques sur son objet naturel, sur ses méthodes bonnes ou mauvaises, sur la légitimité de son entreprise, qu'elle soit scientifique ou d'autre nature. Senior, J.S. Mill, Cairnes, J.N. Keynes, von Mises, Robbins, Samuelson et Friedman témoignent de l'ancienneté du genre méthodologique, mais la décennie 1980 vit apparaître des formulations plus explicites, une spécialisation intellectuelle et même socio-professionnelle plus affirmée, et, peut-être avant tout, des emprunts plus nombreux et plus directs à la philosophie générale des sciences. Celle-ci était alors elle-même au zénith de son activité : le positivisme logique l'influçait encore mais sans plus la corseter ; elle faisait une place tardive mais considérable à Popper ; avec Kuhn et Lakatos, elle s'efforçait enfin d'intégrer l'his-

toire des sciences à ses interrogations normatives sur le progrès du savoir. L'ouvrage de Blaug paru en 1980, *The Methodology of Economics*, reconstituait à sa manière ces apports philosophiques et il proposait en substance de les transposer à l'économie prise comme objet d'étude particulier. Quoique deux philosophes des sciences travaillant sur l'économie, Rosenberg (1976, 1992) et Hausman (1992), aient contesté cette manière et proposé des schémas d'examen plus spécifiques, les méthodologues l'ont appliquée avec plus ou moins de bonheur pendant toutes les années 1980 et 1990.

Pour autant, ils ne négligeaient pas la tradition réflexive propre à l'économie, et une partie de leur travail fut de reconsidérer, presque inlassablement, l'apport des représentants de cette tradition, à commencer par le dernier cité, Friedman. En ornant son recueil d'articles de 1953, *Essays in Positive Economics*, d'un manifeste écrit pour la circonstance, « The Methodology of Positive Economics », Friedman avait fait naître une énigme. Il posait deux thèses à la fois, d'une part, l'absolue nécessité du test empirique pour qu'une théorie pût justifier du titre de « science positive », d'autre part, l'absolue nécessité de circonscrire ce test à certaines propositions de cette théorie seulement. L'affirmation célèbre – « a theory cannot be tested by "realism" of its "assumptions" » – qui devait servir à canaliser le test empirique impliquait des notions obscures et mal assumées (ce dont témoignent les guillemets), d'où s'ensuivit un immense débat d'exégètes, avec de remarquables échappées vers la philosophie générale des sciences, voire plus haut encore, vers la sémantique et la métaphysique.

L'article aujourd'hui republié s'inscrit dans cette configuration intellectuelle, mais de manière critique et, pour tout dire, hostile. Sans l'attention que suscitait le manifeste de Friedman, il n'aurait pas été écrit du tout ; mais l'angle qu'il choisit le démarque entièrement du débat de l'époque. Loin des amplifications conceptuelles, il s'efforce de suivre la genèse de l'« irréalisme méthodologique » dans la théorie économique elle-même, en sélectionnant la branche de l'entreprise parce que Friedman s'en était lui-même servi pour illustrer sa thèse. « L'analyse de l'irréalisme méthodologique en économie gagne à être menée *in situ*. Le manifeste de 1953 a suscité nombre de commentaires et de prises de position, qui n'ont pas toujours fait progresser la compréhension de thèses extraordinairement ambiguës et fuyantes. Il nous semble que l'on perçoit mieux les intentions de Friedman et les raisons de son succès chez les économistes contemporains lorsqu'on examine les usages pragmatiques auxquels la notion d'"irréalisme" donne lieu. » Ces lignes s'opposent à l'hybris exégétique déclenchée par le mot

« réalisme » et, généralement, la terminologie abstraite dont Friedman fit le choix critiquable<sup>1</sup>. Elles nous semblent toujours indiquer la direction. Pour autant – ce qui ne va peut-être plus de soi – que l'on doive s'intéresser à Friedman et à sa marque sur l'économie, le point de vue historique est encore le meilleur<sup>2</sup>.

Comme le montrent l'étude et ses compléments publiés par la suite<sup>3</sup>, le thème du réalisme intervient dans un contexte polémiqument surdéterminé, celui des « controverses marginalistes » déclenchées à partir de 1939. Elles portaient sur la théorie marginaliste de l'entreprise, telle que fixée par Joan Robinson, Chamberlin et d'autres, que des données d'enquêtes récentes, menées auprès de chefs d'entreprise, semblaient mettre en grave difficulté. L'argument suivant lequel les antimarginalistes pécheraient par un réalisme mal compris servit parfois de recours lorsque la discussion empirique et théorique, mode normal de la controverse, cessait d'être concluante aux yeux des marginalistes. Ils imaginèrent cette parade dans le feu du débat, et il est douteux qu'ils lui aient conféré un rôle décisif, car, ainsi que le note l'article, leurs réponses détaillées supposent en fait, comme chez leurs adversaires, une forme de réalisme de la théorie. Mais sans doute pour couper court à une controverse qui devenait incertaine à force d'être ramifiée, Friedman se saisit de l'argument le plus coupant, négligeant tous les autres, et il fit de la dénonciation du réalisme une thèse générale sans pour autant clarifier cette notion de réalisme *en général*, comme il aurait alors convenu. Peut-être suffisamment intelligible aux marginalistes et aux antimarginalistes dans le contexte, elle cessait tout à fait de l'être une fois détachée de lui, et Friedman instaurait alors, sans le mesurer peut-être lui-même, une énigme sémantique gênante.

Les méthodologues qui ne se sont pas lassés de la retourner dans tous les sens, avec des résultats d'ailleurs parfois simplement aporétiques<sup>4</sup>, auraient pu se rappeler dans quelles circonstances elle avait surgi. La vérité est que, pour Friedman comme pour Machlup avant lui, le manque de réalisme – l'« irréalisme » de l'article – ne présente d'in-

<sup>1</sup> Il y a quelque ironie à constater que les philosophes des sciences Hausman et Rosenberg commentaient Friedman plus sobrement et factuellement que ne le faisaient les méthodologues.

<sup>2</sup> Le point de vue historique domine la monographie de Hirsch et de Marchi (1990), qui, cependant, nous semble accentuer trop une autre liaison philosophique, celle qui rattacherait Friedman à Dewey (voir Mongin, 1992b). Le travail patient de D. Hammond (1992, 2008) pour contextualiser historiquement l'essai de Friedman mérite d'être salué.

<sup>3</sup> Mongin (1992a, 2000).

<sup>4</sup> Voir notamment le recueil dirigé par Mäki (2009), lui-même grand commentateur de l'essai de Friedman.

térêt que par ses conséquences sur la théorie économique. Ainsi la notion, qui pourrait se dénommer autrement, est à comprendre grâce au découpage opératoire des propositions économiques, et non pas ce découpage à partir d'elle. En théorie de l'entreprise, c'est la forme de la fonction de profit et le principe de sa maximisation sous contrainte que Friedman, à la suite de Machlup, veut mettre à l'abri. En théorie de l'utilité espérée, sujet que l'article n'aborde pas, mais qui entrait dans le propos, c'est la forme linéaire de la fonction d'utilité et, à nouveau, le principe de sa maximisation sous contrainte qu'il veut préserver.<sup>5</sup> Ces éléments du corpus appartiennent à la statique pure, alors que ce qui est exposé à la réfutation empirique relève de la statique comparative, ainsi que Machlup le fera comprendre dans un article de 1955 qui synthétise sa position et celle de Friedman. Contrairement à ce qui a été souvent dit, la distinction des conséquences individuelles et des conséquences collectives ou agrégées n'entre pas directement en ligne de compte : Machlup et Friedman admettaient les réfuteurs individuels. De même, pour ces auteurs, la disqualification des données d'enquête répond à un argument séparé, et elle ne semble pas irrémédiable, car ces données pourraient enrichir les tests de statique comparative si elles étaient correctement produites. En définitive, Friedman, comme il est relu par Machlup, esquisserait une stratégie assez répandue de protection du noyau théorique, dans l'intention officielle de favoriser l'usage empirique de la théorie prise comme un tout. C'est bien cette stratégie qui demande à être évaluée méthodologiquement, et non pas la formulation, *abstruse par accident historique*, qu'il avait cru bon de lui donner dans son curieux manifeste.

Une telle évaluation dépassait le but de l'article, et rien de ce qui a paru depuis ne permet de dire qu'on y ait jamais procédé. La question est toujours d'actualité, car la microéconomie de l'entreprise, même profondément transformée par rapport au marginalisme de l'après-guerre, continue, en substance, d'appliquer la stratégie de Friedman-Machlup et de s'appuyer sur les mêmes raisons : protéger de la réfutation empirique la maximisation du profit, c'est rendre possibles d'autres prédictions qui sont plus informatives et plus faciles à tester rigoureusement. Quel est aujourd'hui le bilan de cette stratégie de long terme ? Des travaux critiques existent sur la théorie de l'utilité espérée, où la stratégie a été appliquée mutatis mutandis avec un succès discutable, mais la théorie de l'entreprise – assurément plus complexe à sai-

<sup>5</sup> Friedman et Savage (1948, 1952). Ces articles sont commentés brièvement chez Mongin (2009) et en détail chez Moscati (à paraître).

sir - n'a pas été reprise sous cet angle. Voilà un objectif digne pour la méthodologie économique d'aujourd'hui.

#### RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BLAUG M. [1980], *The Methodology of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- FRIEDMAN M., L.J. SAVAGE [1948], « Utility Analysis of Choices Involving Risk », *Journal of Political Economy*, 56, p. 279-304.
- FRIEDMAN M. & L.J. SAVAGE [1952], « The Expected-Utility Hypothesis and the Measurability of Utility », *Journal of Political Economy*, 60, p. 463-474.
- HAMMOND J.D. [1992], « The Problem of Context for Friedman's Methodology », *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, 10, p. 129-47.
- HAMMOND J.D. [2008], « Friedman's Methodology Essay on Context », in *The Anti-Keynesian Tradition*, sous la dir. R. Leeson, Londres, Palgrave Macmillan, p. 78-95.
- HAUSMAN D. [1992], *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HIRSCH A., DE MARCHI N. [1990], *Milton Friedman. Economics in Theory and Practice*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- MÄKI U. (sous la dir.) [2009], *The Methodology of Positive Economics: Reflections on the Milton Friedman Legacy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MONGIN P. [1992a], « The Full-Cost Controversy of the 1940s and 1950s: A Methodological Assessment », *History of Political Economy*, 24, p. 311-356.
- MONGIN P. [1992b], A Review of *Milton Friedman: Economics in Theory and Practice*, par A. Hirsch et N. de Marchi, *Economics and Philosophy*, 8, 1992, p. 183-191.
- MONGIN P. [2000], « La méthodologie économique au xx<sup>e</sup> siècle. Les controverses en théorie de l'entreprise et la théorie des préférences révélées », *Nouvelle histoire de la pensée économique*, sous la dir. d'A. Béraud et G. Faccarello, Paris, La Découverte, 2000, t. 3, ch. 36, p. 340-378.
- MOSCATI I. (à paraître), *Measuring Utility: From the Marginal Revolution to Neuroeconomics*, Oxford, Oxford University Press.
- ROBINSON J. [1933], *The Economics of Imperfect Competition* (1933), Londres, MacMillan (2<sup>e</sup> éd., 1969).
- ROSENBERG A. [1976], *Microeconomic Laws: A Philosophical Analysis*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- ROSENBERG A. [1992], *Economics: Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns?*, Chicago, University of Chicago Press.

## La controverse sur l'entreprise (1940-1950) et la formation de l'« irréalisme méthodologique »

Philippe Mongin

C.N.R.S. et École Normale Supérieure, Paris

*Durant les années 1940-1950, la théorie néo-classique de l'entreprise a pu sembler quelquefois menacée : certains économistes d'Oxford développent alors une doctrine du « coût total » qu'ils présentent comme antagonique du marginalisme, tandis que l'American Economic Review publie des travaux hétérodoxes sur la courbe de coût moyen et sur les règles de décision appliquées par les chefs d'entreprise. On se propose ici d'analyser ces différentes objections, ainsi que les stratégies de réponse mises au point par les défenseurs de l'approche traditionnelle (et notamment par Machlup). On montre que les critiques des « antimarginalistes » ont été inopérantes, partie à cause de leurs faiblesses logiques et techniques, partie à cause de la double reformulation que les « marginalistes » font subir à la théorie de l'entreprise durant la controverse. D'une part, la théorie parvient à éviter certaines objections lorsqu'elle choisit de se définir par l'hypothèse abstraite de maximisation des profits, et non par l'existence ou les propriétés des courbes marginales. D'autre part, et plus fondamentalement, l'adoption d'un principe d'« irréalisme méthodologique » a permis de la mettre à l'abri de toute objection psychologisante, voire de certaines difficultés révélées par l'analyse statique ou l'analyse de statique comparative. L'article s'efforce tout particulièrement de préciser cette reformulation méthodologique, qui anticipe sur la thèse célèbre de Friedman en 1953 et sur une position devenue banale aujourd'hui. Il analyse contextuellement la notion d'« irréalisme », en montrant de quelle manière elle fonctionne comme un système de protection ad hoc difficilement justifiable du point de vue d'une philosophie des sciences rigoureuse.*

*The 1940's and 1950's witnessed a crisis in the Neo-Classical theory of the firm. Some Oxford economists put forward the « full-cost pricing » doctrine of which they thought as being an alternative to*

*Marginalism, whereas the American Economic Review published various heterodox pieces on average cost or the routines followed by business men. The present article aims at analyzing the critical points made by the antimarginalists at the same time as the answers which they triggered out in the marginalist camp. It is shown that the antimarginalist attack failed partly because of its own weaknesses, partly because of the changes, technical and methodological, which orthodox theory underwent during the controversy. First of all, some objections could be easily dealt with once the abstract hypothesis of profit-maximisation was made crucial and economists started to regard marginal curves as paraphernalia. Second, and more importantly, « methodological irrationalism » was widely adhered to in the marginal camp. This is how every psychological objection whatsoever, as well as some potentially embarrassing objections to pure static or comparative static analysis, were disposed of. This article focuses on the connection between the « marginalist controversy » and the later-born concept of « irrationalism ». The various meanings of Friedman's dictum are analyzed contextually, by reference to particular examples borrowed from the history of the controversy. It becomes clear how « methodological irrationalism » offered an ad hoc defensive system against refutation, a result which is hardly desirable from the viewpoint of philosophy of science.*

### INTRODUCTION

Les années 1940 et 1950 ont connu un débat particulièrement vif sur la théorie néo-classique de l'entreprise, qui est resté dans l'histoire de la discipline sous le nom de « controverse marginaliste ». Aux yeux du lecteur moderne, les arguments échangés sembleront archaïques pour deux ordres de raisons au moins. D'une part, le corpus théorique qui en constitue l'enjeu est daté, il tient pour l'essentiel, dans l'analyse marshallienne de la firme en équilibre partiel, raffinée par les notions de concurrence imparfaite (et notamment monopolistique) de J. Robinson et Chamberlin. En 1940-1950, la théorie néo-classique de l'entreprise ne s'est pas encore dégagée clairement du cas particulier « marginaliste » et de la prégnance des raisonnements diagrammatiques. Comme l'a récemment souligné F. Lee (1984), ce sera, justement, l'un des résultats historiques de la controverse que de faire émerger une notion abstraite d'entreprise maximisatrice, qui généralise l'approche marshallienne. D'autre part, l'argumentation des antimar-

ginalistes est toujours nourrie de preuves empiriques, mais celles-ci n'obéissent à aucune méthodologie statistique clairement définie. Les enquêtes par questionnaires, qui jouent un rôle primordial dans la réfutation supposée du marginalisme, débouchent sur des résultats qualitatifs très peu systématisés ; de toute manière, les échantillons étaient insuffisants et biaisés, les questions posées lacunaires ou ambiguës. Même si elles n'en détruisent pas l'intérêt, les faiblesses criantes des enquêtes menées par les économistes d'Oxford ou par les antimarginalistes américains rejettent indiscutablement la controverse dans la préhistoire de l'approche quantitative moderne.

Il ne s'agira donc pas ici de faire coïncider un retour sur le passé avec une entreprise de réhabilitation. Parmi les thèmes abordés dans la controverse, l'explication du prix par le coût total devrait solliciter l'économiste contemporain : nous lui laissons le soin de trancher la difficile question de savoir si cette théorie du *full-cost pricing* est réellement distincte de la théorie néo-classique généralisée et si, le cas échéant, elle lui est supérieure. Nos préoccupations, dans cette étude, sont celles de l'historien et du philosophe des sciences.

La controverse éclate dans une période de transition. Rétrospectivement, il est facile d'y voir l'un des épisodes qui ont marqué la naissance – difficile – de l'économie empirique moderne. Dans les années vingt et trente, l'apriorisme avait constitué un obstacle de taille au développement de la recherche empirique. En droit, la doctrine excluait non seulement le test des propositions fondamentales de l'économie, comme la maximisation du profit ou la loi des rendements décroissants, mais encore celui de certaines propositions dérivées, comme la décroissance des fonctions de demande. En fait, dans la version d'un Robbins ou d'un Knight, elle admettait de nombreux accommodements avec la méthodologie de la science empirique. En devenant plus souple, l'apriorisme finit par se perdre. On ne peut comprendre l'apparition d'une controverse sur les hypothèses les plus fondamentales de la théorie de l'entreprise, si on ne la rattache pas à ce phénomène bien connu de l'historien des idées : le déclin et la dissolution du préjugé aprioriste entre 1930 et 1950 environ.

A l'autre extrémité, il est naturel de mettre en relation la controverse marginaliste et les proclamations de méthodologie générale que devaient faire peu après Friedman (1953) ou Machlup (1955). Celui-ci fut partie prenante à la bataille ; il s'est efforcé, par la suite, de préciser et d'approfondir des thèses qu'il a mobilisées dans la polémique sans toujours les justifier complètement<sup>1</sup>. Celui-là avait évidemment

<sup>1</sup> Machlup, 1955, p. 8-17. Machlup revient expressément sur la controverse en 1967.

en tête l'empirisme outrancier des antimarginalistes lorsqu'il entreprit d'exposer la thèse célèbre de l'*irréalisme méthodologique* : « a theory cannot be tested by the "realism" of its "assumptions" » (1953, p. 23).

La proposition précédente est doublement énigmatique, parce qu'elle joue sur la diversité de sens du mot « réalisme » et qu'elle pré-suppose une distinction, qui s'avère difficile à préciser logiquement, entre une « théorie » scientifique et ses « hypothèses fondamentales ». Sans entreprendre ici l'analyse logico-philosophique de la thèse d'irréalisme<sup>2</sup>, nous admettrons qu'elle peut remplir trois fonctions complémentaires.

1) Elle permet d'exclure *d'emblée* comme non pertinents certains falsificateurs potentiels d'une théorie scientifique. Dans cette acception, la thèse affirme qu'il faut partitionner l'ensemble de conséquences auquel s'identifie la théorie<sup>3</sup> : d'une part, les énoncés les plus « fondamentaux » que l'on ne soumettra pas à l'épreuve du test, d'autre part, les énoncés que l'on peut dire « secondaires », généralement dérivés des précédents, que l'on exposera à des tests réfuteurs et sur lesquels se décidera donc la valeur empirique de la théorie tout entière.

2) La thèse permet aussi d'exclure certains falsificateurs potentiels suivant une procédure *indirecte*, plus subtile que la précédente. On peut considérer que la distinction du réalisme et de l'irréalisme ne s'applique pas primordialement aux énoncés de la théorie, mais plutôt aux termes du langage qu'emploie cette théorie. Dans cette perspective, elle coïnciderait avec une distinction classique en philosophie des sciences, celle des « termes théoriques » et des « termes observables »<sup>4</sup>. On dira, par exemple, que les prix et les outputs doivent s'interpréter de manière réaliste (ils sont des termes observables), tandis que la fonction d'utilité appartient à la classe des termes irréalistes (i.e. théoriques). La thèse d'irréalisme se formulerait alors approximativement : il est possible et même souhaitable, de multiplier les termes théoriques d'une théorie scientifique. Ainsi comprise, elle implique (mais n'affirme plus directement) que certains énoncés comportant des termes théoriques échappent à toute réfutation possible.

<sup>2</sup> Pour laquelle nous nous permettons de renvoyer à Mongin, 1984.

<sup>3</sup> Du point de vue de la logique formelle, une « théorie » apparaît soit comme un ensemble d'énoncés qui l'axiomatisent, soit comme l'ensemble – « déductivement clos » – de toutes les conséquences qui suivent logiquement ces énoncés (ce nouvel ensemble inclut naturellement le premier).

<sup>4</sup> Sommairement parlant, un « terme observable » a une contrepartie empirique directe ; un « terme théorique » n'en a pas, et tire donc sa signification empirique des liens que, grâce au formalisme de la théorie, il entretient avec les « termes observables ».

3) Les deux acceptions précédentes se dégagent – assez laborieusement – du manifeste de Friedman en 1953. Machlup ajoute une harmonique à la thèse en 1955. Il affirme en substance que, dans la pratique de l'explication économique, *les hypothèses auxiliaires, et non pas seulement les énoncés « fondamentaux » de la théorie*, doivent être traitées de manière irréaliste, c'est-à-dire protégées de toute réfutation directe. Ainsi, l'on placera l'hypothèse auxiliaire : « l'entreprise A est en situation de concurrence parfaite » sur le même plan que l'énoncé « fondamental » : « l'entreprise A maximise ses profits », c'est-à-dire que l'on en prohibera le test indépendant. Cette adjonction est capitale, car elle permet de renforcer considérablement le système de protection des énoncés « fondamentaux » : lorsqu'une explication économique échoue, on s'efforcera de la préserver en ajustant au mieux les hypothèses auxiliaires (qui, dans cette acception de la thèse, ne définissent que des « variables libres »).

Les manifestes de Friedman et de Machlup ne sont pas très faciles à interpréter par le lecteur d'aujourd'hui, car ils poursuivent – souvent entre les lignes – deux polémiques simultanées. D'une part, il fallait rappeler contre les aprioristes que l'économie a vocation à être une science empirique. D'autre part, il s'agissait de mettre un terme aux recherches désordonnées qui, dans les années quarante, avaient paru devoir remettre en cause les hypothèses fondamentales (*assumptions*) de la théorie reçue. Il n'y a guère de doute que la controverse sur l'entreprise a profondément influencé Friedman et Machlup, qui s'y réfèrent d'ailleurs pour justifier certaines de leurs formulations abstraites. Par exemple, Friedman reproche aux antimarginalistes d'avoir entrepris « l'examen direct des hypothèses fondamentales » et finalement confondu la « pertinence analytique », seul critère applicable aux hypothèses, et « l'exactitude descriptive », qui n'appartient qu'aux énoncés dérivés (1953, p. 53). Une histoire de la controverse est donc une genèse possible de la méthodologie de l'irréalisme. Inversement, celle-ci constitue un point de fuite – offre une perspective possible – sur l'histoire de la controverse. Dans l'étude qui suit, nous nous sommes justement proposé d'élucider cette relation à double sens.

La méthode appliquée ici se conforme à la recommandation qu'entre beaucoup d'autres, Lakatos (1971) fait à l'historien des sciences : celle des *reconstructions rationnelles*. Notre étude ne prendra donc pour fil directeur ni la progression chronologique, ni même – ce qui la différencie du travail récent, déjà mentionné, de F. Lee – le découpage des thèmes débattus. Nous avons choisi de réorganiser l'argumentation des antimarginalistes en présentant leurs objections par ordre de gravité croissante, ce qui conduit souvent à regrouper sous

une même rubrique thèmes et auteurs. Ce parti pris a l'intérêt de faire plus vivement ressortir l'une des structures récurrentes du débat : les antimarginalistes apportent un contre-exemple plus ou moins bien étayé, les économistes orthodoxes leur répondent à la fois sur le terrain positif et sur celui – métathéorique – de la définition la plus appropriée de la science économique ; les objections sont donc passées à deux cribles simultanément, avec ce résultat paradoxal que certaines seront, dans le même temps, *et réputées fausses et disqualifiées comme non pertinentes*. Par sa deuxième composante, le système de défense des marginalistes s'apparente à une application anticipée de la thèse d'irréalisme. Machlup, notamment, en expérimente *in vivo* les bienfaits, lorsque, en 1946, il récusé la portée réfutatrice de la plupart des résultats d'enquête. Le procédé se retrouve à différentes étapes logiques de la controverse : en cas de difficultés – réelles ou seulement potentielles –, on « irrealise » les pans fragiles de la théorie afin de sauver et de consolider le reste.

Plus précisément, nous avons distingué quatre ensembles d'objections et de contre-objections. La première strate concerne les aspects *marginalistes, plutôt que néo-classiques*, de la théorie reçue. La deuxième strate est plus significative, car elle met en cause le principe même de la maximisation du profit. Mais elle l'envisage dans l'interprétation réaliste d'une *maxime de conduite*, que les économistes orthodoxes récuseront d'emblée. Aux yeux de ces derniers (mais non, certes, de l'historien de la controverse), le débat ne commence donc réellement qu'avec la troisième et la quatrième strates d'objections, qui concernent la *statique pure* et la *statique comparative des décisions observables*, principalement de prix et d'output.

## II. – OBJECTIONS AU MARGINALISME PLUTÔT QU'AU PRINCIPE DE MAXIMISATION DU PROFIT

Les objections les plus superficielles qui aient été discutées dans la controverse portaient sur la variante *marginaliste*, étroitement datée, de la théorie néo-classique de l'entreprise. Du moins ont-elles eu le mérite de conduire les économistes orthodoxes à définir le comportement de l'entreprise par le principe abstrait de la maximisation du profit plutôt que par l'égalité du coût marginal et du revenu marginal (ou encore, ce qui est légèrement plus général, par le calcul d'un maximum à l'aide de courbes  $C_m$  et  $R_m$  bien définies). Il est remarquable, toutefois, que les « marginalistes » ne se soient pas toujours ralliés facile-

ment à cette solution qui, d'un point de vue moderne, s'impose avec une aveuglante simplicité.

Les thèses d'Eiteman sur la forme des courbes de coût se rattachent pour partie à cette première strate de l'argumentation. En 1947, Eiteman publie une note, fondée sur des arguments technologiques, dont il énonce ainsi les conclusions :

1) « the efficiency of the variable factor is customarily greatest at or near the point of capacity output » (p. 914) ;

2) ce fait bouleverse non seulement la représentation traditionnelle des coûts suivant la courbe en U, mais il est contradictoire avec le marginalisme en général (« businessmen do not determine their scale of operations by reference to marginal cost and revenues at all », *ibid.*).

En 1952, Eiteman persévère dans son objection en la réajustant. L'argument technologique de 1947 repose sur des ambiguïtés, que nous précisons (*infra*, p. 1830). Eiteman n'en prend pas clairement acte, mais il choisit désormais de raisonner sur la forme des coûts *telle qu'elle est perçue par les chefs d'entreprise*. L'idée que, même en matière industrielle, les coûts perçus sont plus significatifs que les coûts réels, était l'un des *loci classici* de l'argumentaire marginaliste, et Eiteman n'était pas infondé à la reprendre polémiquement<sup>5</sup>. Il procède donc à une enquête assez curieuse : les chefs d'entreprise devront indiquer, parmi différentes formes possibles de courbes, celles qui leur semblent le mieux décrire l'évolution du coût unitaire en fonction du niveau d'activité. Nous avons reproduit les figures dans l'appendice B : les réponses se portent, avec une écrasante majorité, sur les cas 6 et 7, celui-ci l'emportant d'ailleurs très largement. Eiteman en conclut que l'analyse marginale est à nouveau mise en contradiction avec les faits (1952, p. 837-8).

La thèse d'Eiteman est donc que, soit pour des raisons technologiques, soit par un effet de leur perception, les chefs d'entreprise raisonnent sur une courbe de coût moyen CM de la forme indiquée par la figure 1 ou par la figure 2 ci-dessous :

Sur la base de ces données (que nous ne voulons pas discuter en elles-mêmes), comment Eiteman a-t-il pu conclure à la faillite du marginalisme en général ? Apparemment, il identifiait la possibilité d'appliquer la théorie et l'existence d'une intersection  $C_m-R_m$  au point de

<sup>5</sup> Machlup venait d'insister sur le « caractère subjectif » des courbes de coûts et de revenus (1946, p. 521). Cette thèse semble provenir de l'école autrichienne, et elle imprègne la théorie économique dès avant la controverse. Elle n'est pas difficile à accepter par les antimarginalistes, bien au contraire : ceux-ci recommandent justement d'aller interroger les chefs d'entreprise sur la façon dont ils perçoivent revenus et coûts.

*profit maximum*. Or, la figure 1 exclut cette coïncidence à un niveau de profit positif quand  $R_m$  est horizontale (concurrence parfaite). Elle l'exclut aussi lorsque la courbe de revenu moyen, sans être horizontale, est « haute et relativement élastique » (1952, p. 382)<sup>6</sup>. Quant à la figure 2, Eiteman a tendance à considérer qu'elle mène aux mêmes conclusions. Ses adversaires le lui reprocheront. Pour retrouver la possibilité d'une intersection dans tous les cas, y compris celui de la concurrence parfaite, il suffit, diront-ils, que le point de coût moyen minimum M soit

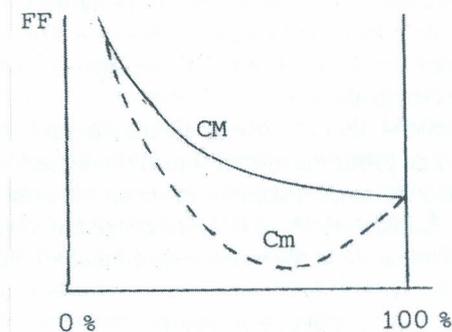


FIGURE 1  
« at capacity output »

ou éventuellement de la forme

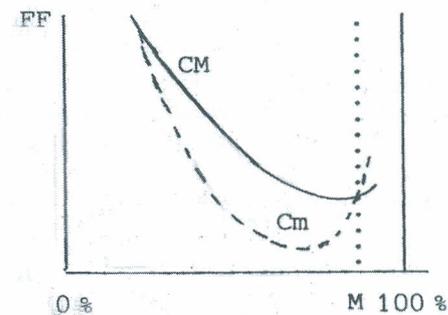


FIGURE 2  
« near capacity output »

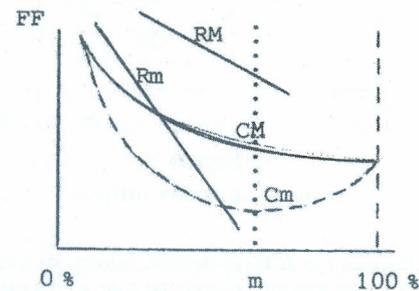
<sup>6</sup> Dans le cas de la figure 1 et de la concurrence parfaite, les intersections  $C_m = R_m$  ne sont compatibles avec des maxima de profit qu'à un niveau négatif ou nul de cette variable : l'entreprise est alors éliminée du marché. La maximisation du profit, jointe à une contrainte de viabilité, implique donc la production à la pleine capacité – donc en

légèrement à gauche de celui de pleine capacité, comme dans la figure 2, et que *les courbes CM et Cm croissent très rapidement à l'approche de la pleine capacité*. Cette dernière condition, ajoutaient-ils, est vraisemblablement réalisée en pratique<sup>7</sup>. Eiteman n'était pas prêt à leur concéder ce dernier point : son enquête de 1952 avait révélé que les chefs d'entreprise hésitent entre la figure 1 et une variante de la figure 2 dans laquelle les coûts moyens et marginaux « augmentent légèrement », et non pas brutalement, passé le point M (cf. la courbe n° 6 reproduite dans l'appendice B). En 1947, ses arguments technologiques l'avaient conduit à la conclusion que la figure 1 décrit les conditions normales de coût dans l'industrie moderne. On s'explique ainsi qu'il ait pu traiter les cas représentés par les figures 1 et 2 comme pratiquement interchangeables.

Une fois précisées, les conclusions d'Eiteman sur l'absence d'intersection au point de profit maximum sont certainement correctes, mais elles sont peu intéressantes. Parmi les économistes orthodoxes, Bishop (1948, p. 607), Kaplan (1953, p. 625), soulignèrent à juste titre que le principe fondamental de la théorie conventionnelle – la maximisation du profit – n'était pas remis en cause par l'absence d'intersection Cm et Rm. Nous verrons bientôt que les courbes de coûts d'Eiteman impliquent des objections plus embarrassantes, qu'il aurait dû faire passer au premier plan de sa critique.

À la première strate de l'argumentation, on peut rattacher une difficulté théorique à peine plus significative, mais récurrente dans la critique anti-marginaliste : *les courbes Cm et Rm ne sont pas toujours*

un point où Cm ne rencontre pas Rm. Dans le cas de la figure 1 et de la concurrence imparfaite les mêmes conditions sont *a priori* compatibles avec une production de pleine capacité aussi bien qu'avec une production moindre, en un point où Rm rencontre Cm. Cette dernière possibilité correspondrait à une courbe de demande Rm « basse et peu élastique » comme dans le schéma ci-dessous.



<sup>7</sup> Cf. Bishop, 1948, p. 616-617. Ritter, 1953, p. 621.

définies. Il en va ainsi dans les entreprises à produits ou processus multiples. Si la production est conjointe, la notion unidimensionnelle de coût marginal est évidemment dénuée de sens, sauf lorsque la composition de l'output est fixée une fois pour toutes. Lorsque l'entreprise utilise des processus multiples, même pour produire un bien unique, la notion devient indéterminée dès qu'un même input entre dans plusieurs processus. Plus gravement peut-être, l'existence de processus multiples dans une même entreprise se traduit par une exigence de *synchronisation*. Augmenter la quantité d'input dans le processus 1 ne permettra d'augmenter l'output final que si les processus complémentaires 2, 3, 4... peuvent modifier leur production en cadence. Dans le cas extrême où l'un des processus fonctionne de manière totalement rigide, la productivité marginale de l'input est nulle, et donc le Cm infini. Dans un passage de son article de 1946, Lester ne semble pas avoir voulu dire autre chose<sup>8</sup>. Eiteman considérait comme plus vraisemblable la situation où l'un des processus crée une rigidité à la hausse, mais non à la baisse : de sorte que, au point de capacité maximum, la productivité marginale est nulle si l'on augmente l'input, et négative si on le diminue (1944-45). Il en résulte que la courbe Cm présente une discontinuité infinie en ce point.

Aux yeux des antimarginalistes, ces différents cas d'inexistence constituaient autant de difficultés graves pour la doctrine traditionnelle. Il semble qu'ils en aient eu une vision particulièrement étriquée. L'analyse marginale des années 1940 et 1950 était tout à fait en mesure de prendre en compte les discontinuités, finies ou infinies, des courbes Cm et Rm. En particulier, l'existence d'une discontinuité infinie de Cm au point de pleine capacité correspond au cas de figure le plus couramment envisagé par les manuels. Plus embarrassante est l'idée de Lester, suivant laquelle la rigidité des équipements serait absolue, à la baisse comme à la hausse. Contrairement à celle d'Eiteman, cette thèse exclut que le Cm soit défini avant la pleine capacité ; s'il en va ainsi l'appareil marginaliste tombe, et Lester a raison de conclure que les chefs d'entreprise ne peuvent raisonner en formant des conjectures sur l'effet produit par l'adjonction ou la soustraction de petites quantités de travail ou de matières premières (cf. note 8). Mais il est diffi-

<sup>8</sup> Cf. : « Most industrial plants are designed and equipped for a certain output, requiring a certain work force. Often effective operation of the plant involves a work force of a given size. Certain techniques of production, allowing little variations in the use of labor, may be the only practical means of manufacturing the product. Under such circumstances, management does not and cannot think in terms of adding or subtracting elements of labor except perhaps when it is a question of expanding the plant and equipment, changing the equipment, or redesigning the plant. » (Lester, 1946, p. 72-73).

cile d'étayer empiriquement un antimarginalisme aussi radical. L'idée de Lester paraît incompatible avec l'enquête d'Eiteman, qui montre qu'aux yeux des chefs d'entreprise, la courbe de CM, donc aussi celle de Cm, est bien définie sur tout l'intervalle allant du minimum au maximum de production. Elle contredit même des données recueillies par Lester lui-même sur la décroissance du Cm à l'approche de la pleine capacité (nous les présentons à l'appendice C).

De toute manière, les objections d'existence aux courbes Cm et Rm ne sont embarrassantes pour la théorie traditionnelle que si elles contredisent l'hypothèse de maximisation du profit ou bien en annulent la signification. Or, si l'on met à part l'antimarginalisme radical défendu à l'occasion par Lester, les objections n'ont certainement pas une portée aussi considérable. En ce sens, la première constellation d'arguments, discutés dans cette section, n'avait pas réellement lieu d'être. Mais il serait anachronique de nier l'effort d'abstraction qu'impose l'abandon du marginalisme *stricto sensu* au profit de la seule hypothèse de maximisation du profit. Rien n'est plus significatif à cet égard que l'attitude de Machlup.

Celui-ci passe à l'époque pour l'un des meilleurs spécialistes de la théorie de l'entreprise. Il connaît parfaitement les cas de discontinuités invoqués par Eiteman et fait lui-même usage, avec habileté, d'un argument typiquement « discontinuiste » pour embarrasser Lester (1946, p. 551-2). Et cependant son horizon conceptuel semble parfois se restreindre brutalement au cas de figure le plus élémentaire du marginalisme, dans lequel la courbe Cm intersecte la courbe Rm<sup>9</sup>. Plus généralement, il ne semble pas prêt à abandonner la technique des diagrammes et des fonctions à une seule variable sur laquelle repose presque tout le savoir de l'époque. Ceci explique qu'il reste muet sur le cas des entreprises à produits ou processus multiples. Un pareil silence est le répondant d'un aveu d'échec – explicite celui-ci – que Machlup avait dû consentir quelques années auparavant dans un contexte logiquement comparable : en situation *oligopolistique*, la demande à l'entreprise, et donc la courbe Rm, ne sont plus fonctionnellement définies ; la théorie marginaliste doit alors, selon lui, accepter de se reconnaître comme incompétente, en se restreignant à l'étude des situations de monopole, concurrence parfaite et concurrence

<sup>9</sup> On en jugera par cette phrase étonnante : « The proposition that the firm will attempt to equate marginal cost and marginal revenue is logically implied in the assumption that the firm will attempt to maximize its profit (or minimizes its losses). » (Machlup, 1946, p. 521). On peut à la rigueur concéder à Machlup le bénéfice de l'ambiguïté, en insistant sur la réserve qu'introduit le « attempt ».

monopolistique, où la courbe de demande à l'entreprise est bien définie (1937, 1939). Ces remarques permettent de situer les limites extrêmes qu'un économiste orthodoxe de premier plan assignait alors à la théorie traditionnelle : *il faut que les courbes marginales de l'entreprise individuelle soient définies au moins « presque partout »*.

La généralisation du marginalisme en une théorie de la maximisation du profit (puis éventuellement, nous le verrons, de l'utilité des profits) concerne le volet *formel* de l'approche orthodoxe. En soi, ce phénomène est distinct de celui qui nous occupe primordialement : l'« irréalisation » *sémantique* des hypothèses fondamentales. Dans la pratique, les deux mouvements sont allés de pair et ne sont pas toujours faciles à séparer. Les objections d'Eiteman sur l'absence d'intersection Cm-Rm n'ont de sens que parce qu'il postule une interprétation naïvement réaliste du marginalisme : celui-ci prétendrait offrir aux chefs d'entreprise le moyen de prendre leurs décisions<sup>10</sup> ; or, dans le cas où Cm et Rm ne se rencontrent pas, le moyen fait défaut ! De même, Lester prête une signification pragmatique à l'inexistence éventuelle de Cm ; il présuppose manifestement que l'analyse marginale est une technique applicable par le chef d'entreprise lui-même<sup>11</sup>. Inversement, la défense pied à pied des courbes marginales et de leurs « bonnes » propriétés semble avoir partie liée, chez les économistes orthodoxes, à la nostalgie d'une interprétation réaliste de la théorie que, dans l'ensemble, ils ne se résignent pas facilement à sacrifier<sup>12</sup>.

### III. – OBJECTIONS À LA MAXIMISATION DU PROFIT ENVISAGÉE COMME RÈGLE DE CONDUITE

La deuxième strate d'objections met en cause la valeur de la maximisation du profit comme règle de conduite. Elles atteignent la théorie

<sup>10</sup> Cf. : « ...it is argued that all that marginal theory says is that businessmen seek to maximize profits. Unfortunately, this is not all that marginal analysis implies, for the theory suggests also a technique for maximizing profits. » (Eiteman, 1953, p. 629, souligné par nous).

<sup>11</sup> Cf. : « The practical problems involved in applying marginal analysis to the multi-process operations of a modern plant seem insuperable, and *business executives rightly consider marginalism impractical* as an operating principle in such manufacturing establishments. » (Lester, 1946, p. 82, souligné par nous). Gordon fait ingénieusement le lien entre les difficultés de calcul qui entravent l'analyse marginale dans le cas des produits multiples et l'existence (que nous discutons au III) de procédures de décision fondées sur les coûts moyens : « ...the existence of common costs... creates an almost irresistible tendency to price on an average cost basis. » (1948, p. 274).

<sup>12</sup> C'est ainsi que l'on peut expliquer l'insistance de Machlup à définir le marginalisme en termes de variables Cm et Rm « perçues », et non « objectives » (1946, p. 521).

traditionnelle dans deux interprétations possibles : (i) celle-ci est une technique concrète de décision, à prétention *normative*, comme peut l'être la recherche opérationnelle ; (ii) elle est une description *positive*, psychologiquement significative, de la manière dont les chefs d'entreprise prennent leurs décisions, comme peuvent l'être aujourd'hui certaines théories hétérodoxes de la décision (Simon, Kahneman et Tversky, etc.). Nous ne distinguerons pas ces deux interprétations, car les arguments qui menacent l'une menacent également l'autre. D'ailleurs les économistes des années 1940-1950 avaient parfaitement intégré le point de vue de Robbins (1935), qui fonde leur compatibilité : une théorie *normative* peut servir à des fins *descriptives*. Pour les adversaires comme pour les partisans du marginalisme, les interprétations (i) et (ii), que, d'un point de vue extérieur, l'on pourrait vouloir séparer, sont en fait coextensives.

À quelques nuances d'expression près, les antimarginalistes s'accordent pour dire que les chefs d'entreprise raisonnent dans des « termes complètement différents » de ceux du marginalisme (Hall et Hitch, 1939, in 1951, p. 113). Ils tirent leur conclusion à la fois des difficultés d'application « pratique » de la théorie (nous avons vu à la section II ce qu'Eiteman et Lester entendaient par là) et du fait, avéré dans les enquêtes, que la maximisation du profit n'apparaît jamais parmi les règles de conduite explicites des hommes d'affaires. La thèse la plus couramment admise est que ceux-ci adoptent des règles de décision à la fois plus simples à mettre en œuvre et plus rigides dans leurs conséquences : *rules of thumb*, suivant l'expression de Hall et Hitch (1939, in 1951 p. 113) appelée à faire florès, *set of yardsticks, shortcuts*, dans le langage de Gordon (1948, p. 270, 272). Aux yeux de la plupart des économistes contemporains, cette objection est l'exemple même de la critique maladroite, dénuée de pertinence : l'application du principe de l'irréalisme méthodologique permet de la rejeter comme intéressante – dans le meilleur des cas – pour la psychologie ou la sociologie, mais non pour une théorie *économique* de l'entreprise. Celle-ci se préoccupe uniquement de savoir si les décisions finalement prises par les chefs d'entreprise et observables de l'extérieur sont conformes à l'hypothèse de maximisation du profit : peu importe la règle de décision qui les a précédés. Avant la controverse de 1940-50, cette résolution du problème ne s'imposait pas avec la même netteté. Nous verrons qu'elle se dégage assez lentement et laborieusement des écrits de notre principal témoin, F. Machlup.

Les antimarginalistes, de leur côté, ne sont pas d'accord sur les *rules of thumb* appliquées par les entreprises, ce qui permettra à

Machlup de les mettre en contradiction les uns avec les autres<sup>13</sup>. Leurs indications sont d'ailleurs le plus souvent fragmentaires. Eiteman, par exemple, ébauche une théorie des ajustements d'output dans l'industrie : ceux-ci viseraient non pas tant à suivre les mouvements de la demande qu'à rapprocher les stocks d'un niveau « normal », jugé souhaitable par l'entreprise (1947, p. 817). Lester pense au contraire que les décisions d'output et d'emploi des facteurs s'expliquent d'abord par la demande anticipée (1946, p. 81-82, 1947, p. 138-139). Ni Eiteman, ni Lester n'ont apparemment fixé leur doctrine quant à la formation des prix. Celle-ci fait l'objet de la théorie du coût total (TCT) qui, symétriquement, paraît incomplète dans l'analyse des quantités ; nous montrons toutefois à l'appendice D que l'on peut corriger cette lacune de différentes manières. Comme la TCT a été de beaucoup la plus influente dans le milieu antimarginaliste et qu'elle demeure intéressante aux yeux des économistes d'aujourd'hui, c'est d'elle que nous traiterons exclusivement dans cette section.

L'un des meilleurs connaisseurs de la doctrine, R. Heflebower, prétend non sans raison qu'elle ne constitue pas

« a fully developed or demonstrated body of price theory » (1955, p. 391).

Il la définit – à un très haut niveau de généralité – comme celle qui prétend

« that the firm (s) set its (their) prices with regard only to total unit costs at some assumed volume » (ib., p. 363).

Hall et Hitch avaient été plus précis en indiquant le mécanisme suivant de formation des prix :

« prime (or « direct ») cost per unit is taken as the base, a percentage addition is made to cover overheads (or « oncost », or « indirect cost ») and a further conventional addition (frequently 10 %) is made for profit. Selling costs commonly and interest on capital rarely are included in overheads ; when not so included they are allowed for in the addition for profits. » (1939, in 1951, p. 113).

En fait, le mode de calcul exposé par Hall et Hitch correspond à un cas particulier selon Heflebower. Celui-ci distingue avec soin les différentes formules de prix que révèlent les enquêtes<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> Cf. 1947, p. 152, où Machlup affirme avec quelque apparence de raison que la théorie du coût total ne permettrait pas d'expliquer les données de Lester sur la relation salaire-emploi.

<sup>14</sup> Prix unitaire = coût direct unitaire + marge brute tenant compte à la fois des coûts indirects, des frais financiers et du profit « normal » (c'est la formule du *gross-margin pricing*).

Malgré la diversité empirique des mécanismes, deux traits nous semblent se dégager avec netteté. D'une part, les entreprises cherchent à limiter l'information nécessaire au calcul des prix ; c'est pourquoi elles retiennent une notion *toujours incomplète* de « coût de base » (le coût direct unitaire qui en principe sert de base au calcul est parfois même remplacé par le coût unitaire du seul facteur travail), les autres « coûts » étant arbitrairement définis par le jeu des marges (toujours en pourcentage). D'autre part, le profit n'apparaît généralement pas sous forme séparée (même dans le système dit de la marge « nette »), ce qui donne à penser qu'il constitue une *catégorie résiduelle* plutôt que directrice aux yeux du chef d'entreprise.

Ainsi précisé, le mécanisme de formation des prix est encore incomplet. Si l'on admet que chaque entreprise détermine sa formule à l'aide de ses propres coûts de production<sup>15</sup>, il reste à indiquer *le niveau d'activité* auquel elle apprécie ces coûts. Aux yeux de certains défenseurs de la TCT, cette question ne se posait pas vraiment, car ils pensaient – au contraire d'Eiteman, donc – que les coûts marginaux étaient constants sur l'intervalle normal d'activité<sup>16</sup>. Si l'on veut toutefois maintenir distincte la controverse sur les coûts et la TCT, il faut préciser le niveau d'activité de référence. Ce peut être la valeur effectivement constatée sur la période, un taux moyen défini sur le passé récent, une valeur jugée normale par l'entreprise, ou encore une valeur anticipée (correctement ou non). Les auteurs sont ici en désaccord, mais paraissent s'en tenir le plus souvent à l'idée d'un niveau de référé-

Prix unitaire = coût direct unitaire + une première marge tenant compte des coûts indirects + une marge « nette » intégrant les coûts restants et le profit « normal » (on retrouve approximativement la formule de Hall et Hitch).

Prix unitaire = coût unitaire des facteurs variables et de certains facteurs fixes + une ou deux marges tenant compte des autres coûts et du profit normal (cette formule semble beaucoup plus rare).

Bien souvent le coût direct unitaire est remplacé par le coût unitaire des facteurs variables les plus significatifs (comme le travail), de sorte que certains facteurs variables sont implicitement traités comme fixes. Cf. Heflebower, 1955, p. 363-4, p. 367-8, p. 372, p. 379-381.

<sup>15</sup> Ceci ne va pas de soi. Hall et Hitch semblent parfois (Cf. 1939, in 1951, p. 120) considérer que le coût total retenu est celui de l'entreprise ; cette interprétation obligerait à limiter l'application de la TCT à certaines configurations oligopolistiques bien particulières. On peut aussi concevoir que les firmes d'une même branche ne connaissent pas exactement leurs propres coûts, mais utilisent des valeurs numériques « normales » ou traditionnelles, communes à toute la branche. Nous excluons de l'analyse ces différentes possibilités.

<sup>16</sup> C'est le cas notamment de Dean (1951, p. 272-296) ou d'Andrews (1949, p. 102-109). Cf. également les données réunies et présentées lors du congrès *Cost Behavior and Price Policy* organisé en 1943 par le NBER. Apel (1948) discute certaines implications théoriques des coûts marginaux constants.

rence *moyen* ou *normal*, Harrod se singularisant en faisant intervenir un taux d'activité *attendu*.

Cette question interfère avec une autre, non moins importante pour la cohérence de la doctrine : comment l'entreprise va-t-elle déterminer son niveau effectif de production ? Nous présentons sommairement à l'appendice D quelques-unes des réponses envisageables. Chacune transforme la TCT en une représentation *complète* du comportement de l'entreprise, située logiquement sur le même plan que l'hypothèse de maximisation des profits et, donc concurrente d'elle. Comment les économistes orthodoxes ont-ils contrebattu les prétentions de la théorie rivale ?

Tous, ou presque, s'efforcent de montrer que la description des mécanismes concrets de décision peut diverger de l'hypothèse néo-classique sans dommage véritable pour celle-ci. À supposer qu'ils atteignent leur but, ils n'auront pas, pour autant, fait justice de la TCT ; mais l'objection la plus grossière des antimarginalistes (aucun chef d'entreprise ne détermine ses prix ou ses outputs d'après un calcul de maximisation) tombera, rejetée dans les limbes des disciplines non économiques. Trois stratégies de réfutations se dégagent des arguments agités dans le camp marginaliste.

– Plusieurs auteurs semblent croire que la plupart des décisions sont en effet du type *routinier*, mais que les règles mécaniquement appliquées par l'entreprise sont elles-mêmes calculées de manière à rapprocher ensuite chaque décision particulière de la maximisation des profits. Pour que la doctrine traditionnelle soit valide au moins par approximation, il suffirait donc que les chefs d'entreprise réactualisent leurs règles par intermittence, en tenant compte de l'objectif néo-classique traditionnel lors de ces moments de remise en cause<sup>17</sup>. Sous cette forme, l'argument comporte deux prémisses contestables :

1) le choix des *règles* de décision, sinon des décisions ponctuelles, est rationnellement délibéré ;

2) il se porte sur une règle qui rapproche (autant que faire se peut) chaque décision particulière de celle qui maximiserait les profits. Une

<sup>17</sup> Il en irait des routines industrielles comme des règles de morale dans la vie courante : au jour le jour, on les applique sans réfléchir très précisément à leur justification, mais avec la certitude qu'elles permettent de se rapprocher, en chaque situation particulière, de la décision que l'on aurait pu prendre de manière réfléchie en partant des principes premiers ; dans des circonstances exceptionnelles, comme celles des conflits de devoirs, les règles elles-mêmes seront réévaluées par rapport à ces principes premiers. Pour la théorie néo-classique des routines que nous esquissons ici, la maximisation des profits tient la place du Souverain Bien. Cette théorie se dégage de certaines indications allusives des économistes orthodoxes : Heflebower, 1955, p. 382, Coase, 1955, p. 364, et surtout Machlup, 1946, p. 524-525.

variante de cet argument comporte une prémisse de substitution 1'), qui n'est pas moins contestable que 1) :

1') le choix des règles n'est pas délibéré, il résulte de la sélection que la concurrence opère parmi les entreprises. Cette variante trouvera une expression articulée, sinon très rigoureuse, dans l'article célèbre d'Alchian (1950) sur la « sélection naturelle » des entreprises. Elle n'effleure par l'esprit de Machlup qui s'en tient à l'idée de *délibérations occasionnelles, portant sur des décisions de haut niveau*<sup>18</sup>. Que l'on retienne 1) ou 1'), il resterait à prouver que les règles effectivement observées satisfont à la prémisse 2), c'est-à-dire sont de nature à simuler, en chaque circonstance particulière, la maximisation du profit. Ce problème sera discuté à la section IV.

– On peut imaginer de combiner la prémisse 1) et la variante suivante de 2) :

2') le choix de la règle se porte sur celle qui maximise la fonction objectif généralisée de l'entreprise, c'est-à-dire l'utilité des profits nette des coûts d'information et de calcul impliqués dans la maximisation du profit. Mais dans la littérature des années 1940-1950, cette thèse de l'*optimalité au second ordre* ne se rencontre jamais en termes exprès. Tout au plus peut-on la deviner dans certaines allusions d'Heflebower. Celui-ci faisait très justement ressortir l'avantage des formules de coût total pour les entreprises qui doivent prendre des décisions de prix *nombreuses et répétitives*, et dont les magasins de vente au détail constituent évidemment le meilleur exemple (1955, p. 378-382). Mais Heflebower ne va pas, semble-t-il, jusqu'à l'idée d'élargir la fonction objectif traditionnelle des entreprises en leur attribuant des coûts de recherche ou de calcul explicites. Quant à Machlup, il est prêt à admettre que les hommes d'affaires soient guidés par des « considérations non pécuniaires » (1946, p. 525-526), mais cette possibilité lui semble – à juste titre – créer une menace dangereuse pour la testabilité de la théorie marginaliste<sup>19</sup>. De toutes façons, il cherchait à rationaliser des phénomènes gênants pour la théorie élémentaire comme l'altruisme, les pratiques discriminatoires envers les coreligionnaires ou encore les préférences du chef d'entreprise pour le travail et le loisir<sup>20</sup> ; il n'avait pas en vue l'idée, maintenant banale chez les économistes, que l'information et le calcul ont une désutilité spéci-

<sup>18</sup> Mais elle apparaît furtivement chez Heflebower (1955, p. 382) ou même Hall et Hitch (1939, in 1951, p. 113). Cf. aussi Higgins (1939).

<sup>19</sup> Cf. Machlup, 1946, p. 526. Ce passage a valeur prémonitoire.

<sup>20</sup> Les modifications qu'entraîne l'influence de ce dernier facteur venaient de faire l'objet d'une étude ingénieuse par T. Scitovsky (1943).

fique. A notre connaissance, il faut attendre l'article de Baumol et Quandt (1964) pour que l'énoncé 2') passe dans la modélisation économique<sup>21</sup>. La résistance que nous percevons maintenant chez Heflebower ou Machlup s'explique aisément : ces auteurs voulaient se démarquer le moins possible du principe ordinaire de maximisation des profits, considéré au moins comme hypothèse de première approximation.

– S'il ne s'agit que d'assurer une compatibilité générale avec l'existence empiriquement constatée, de décisions routinières, la solution la plus commode est encore de *vider le principe de maximisation de toute prétention réaliste* :

« We should understand that the construction of a pattern for the analytical description is not the same thing as the actual process in everyday life. »

Cette formule de Machlup (1946, p. 547) ouvre la voie à la thèse friedmanienne d'irréalisme<sup>22</sup>, reprise et élaborée le même Machlup en 1955. Elle ne constitue alors qu'une ultime défense, rajoutée – suivant un mode d'argumentation qui n'est pas sans évoquer une célèbre histoire de chaudron – à des raisonnements qui *présupposent* le réalisme des hypothèses : on vient de voir par exemple, que Machlup croyait à la possibilité de délibérations sur les règles. En 1952, Friedman a déjà publié un résumé de sa thèse<sup>23</sup>. Un des adversaires d'Eiteman, M. Kaplan s'en réclame pour réfuter l'antimarginalisme. Il vaut la peine de le citer, car il est sans doute le premier à expliquer avec tout la netteté désirable un point de vue qui va dominer la théorie de l'entreprise jusqu'à nos jours :

« Marginal price theory is not (at least barring the success of linear programming) a guide for businessmen to follow. Rather it is a theory explaining the behavior of firms whether or not they are aware of the theory : empirical tests relevant to the accuracy of output and price predictions are of course very much in order.

[...] I personally share Milton Friedman's scepticism as to the ability of most businessmen to accurately explain their behavior even over a period of time. Fortunately *marginal theory does not require psychological intros-*

<sup>21</sup> Encore le modèle de Baumol et Quandt en 1964 n'est-il pas clairement optimisateur. Nous discutons des problèmes logiques soulevés par l'optimisation au second ordre dans Mongin, 1986.

<sup>22</sup> Cf. La distinction friedmanienne déjà citée (p. 100 [8]) : « analytical relevance » – « descriptive accuracy ».

<sup>23</sup> In Haley, 1952, p. 455-7. Ce texte contient déjà – mais sans argumentation ni exemples – les thèses directrices de la méthodologie de l'irréalisme.

*pection for its validity to be established : rather like any scientific theory it is to be judged as to the accuracy of the result it predicts.* » (1952, p. 626, souligné par nous).

#### IV. – OBJECTIONS À LA MAXIMISATION DU PROFIT ENVISAGÉE COMME PRINCIPE D'ANALYSE STATIQUE

Une fois annulées les prétentions psychologiques de la théorie, il ne reste plus qu'à tenter de la mettre en défaut sur les conséquences qu'elle emporte en matière de décisions observables – prix et output si l'on s'en tient à la tradition marshallienne, efforts de vente et différenciation des produits si l'on inclut dans la théorie les raffinements imaginés par Chamberlin. Nous avons distingué deux classes de falsificateurs potentiels, traités respectivement dans cette section et la suivante : les falsificateurs *statiques* sont des décisions observables qui sont incompatibles avec le principe de maximisation du profit ; les falsificateurs de *statique comparative* sont des couples de décisions observables, ou des modifications de décisions observables préalablement constatées, qui contredisent la manière dont la maximisation du profit permet de décrire le changement. On sait que la théorie néo-classique est très pauvre en prédictions empiriques du type statique. Elle n'en est pas, toutefois, complètement dénuée, comme le montrent les objections que nous avons extraites des écrits d'Eiteman, Lester et des *full-cost-pricers*. Nous montrerons que ces objections porteraient effectivement contre la théorie si certains énoncés élémentaires (notamment de conditions initiales) qu'elles supposent vérifiés l'étaient effectivement. Or, les antimarginalistes ne se préoccupent guère de procéder à des vérifications détaillées, soit qu'ils ne perçoivent pas clairement la structure logique du test, soit qu'ils en appellent au témoignage, supposé favorable, de l'intuition directe ou du sens commun. Il en résulte – et certains parmi les marginalistes ont su le dire très clairement – que la théorie orthodoxe n'est pas réellement mise à l'épreuve à travers ces objections. Au demeurant, celle-ci s'était d'avance protégée. Machlup affirme en 1946 la thèse capitale suivant laquelle l'hypothèse de maximisation des profits n'appelle une interprétation réaliste que pour ses conséquences de statique comparative. On lui doit aussi d'avoir préparé une autre échappatoire – le remplacement de la notion de profit par une fonction-objectif non spécifique. A supposer que les antimarginalistes aient su produire un réfuteur effectif, celui-ci aurait donc été soit disqualifié, soit absorbé, par l'autre camp.

L'enquête d'Eiteman sur la courbe CM servait à mettre en évidence une objection relativement futile sur l'absence d'intersection Cm-Rm ; on peut la faire servir à une critique plus embarrassante. Lorsque la courbe Rm est horizontale, la figure 1 est compatible avec la maximisation des profits, à un niveau positif de cette variable, au point de pleine capacité, et en ce point seulement. S'il s'avérait que des entreprises vérifiant les différentes conditions initiales produisent couramment à un niveau inférieur à la pleine capacité, la maximisation du profit serait réfutée. Dans le cadre du modèle « déductif-nomologique » de l'explication, la structure logique du test auquel on est conduit peut donc s'énoncer ainsi :

(i) Toutes les entreprises qui maximisent leurs profits sont en situation de concurrence parfaite et ont des coûts moyens constamment décroissants, ou bien opèrent au niveau de pleine capacité ou bien réalisent des profits négatifs.

(ii) L'entreprise A maximise ses profits, est en situation de concurrence parfaite et a des coûts moyens constamment décroissants.

D'où l'on déduit :

(iii) L'entreprise A ou bien opère au niveau de la pleine capacité, ou bien réalise des profits négatifs,

*énoncé de test* qu'il s'agit de confronter aux données. Pour réfuter la maximisation du profit, il est alors nécessaire et suffisant de vérifier l'*énoncé de conditions initiales* (ii) et d'établir celui-ci :

(iv) L'entreprise A opère en deçà de la pleine capacité et réalise des profits positifs.

On peut considérer que l'exigence de positivité des profits est remplie d'elle-même – l'entreprise disparaissant dès qu'elle fait des profits négatifs. Sous cette hypothèse, la structure logique du test se simplifie<sup>24</sup>. Plus rigoureusement, on peut éliminer l'exigence de positivité des profits dès lors que l'on admet la décroissance des coûts *marginaux*, et non pas seulement des coûts *moyens*<sup>25</sup>. Eiteman était assez rigoureux pour éviter de conclure à la décroissance de Cm à partir d'une enquête portant exclusivement sur CM, et l'on doit naturellement le suivre en cela. Mais on peut invoquer les données de Lester, qui décrivent l'augmentation du coût unitaire induite par de petits

<sup>24</sup> C'est ainsi que l'ont comprise les marginalistes. Par exemple Bishop, 1948, p. 613 : « Eiteman must show us a purely competitive firm, having the specified cost pattern, which deliberately sets its output at some positive level short of capacity » ; et de même Ritter, 1953, p. 623.

<sup>25</sup> Sur une partie décroissante de Cm, une intersection avec une Rm horizontale ne satisfait pas aux conditions du second ordre pour un maximum de profit.

accroissements de quantité produite et peuvent s'interpréter comme révélant la *décroissance de  $C_m$  à l'approche de la pleine capacité* (cf. appendice C).

Les antimarginalistes disposaient donc d'un test apparemment facile à mettre en œuvre et lourd de conséquences pour la théorie économique. Malheureusement, ni Eiteman ni Lester ne prennent le soin de vérifier comme il convient la condition initiale (ii) et l'énoncé empirique (iv). On doit tout d'abord leur reprocher d'avoir publié des résultats sur les coûts qui ne font pas apparaître le *caractère concurrentiel* ou non de l'entreprise interrogée. L'importance de ce facteur semble avoir complètement échappé à Eiteman. Il n'en va pas de même de Lester, mais celui-ci se contente d'indications vagues, qui n'ont certainement pas valeur de test<sup>26</sup>. Négligence plus étonnante encore, ni Lester, ni Eiteman ne vérifient réellement le *niveau d'activité effectif* des entreprises, comme l'exigerait la condition initiale (ii). L'enquête d'Eiteman ne comportait pas de question sur ce point ; celle de Lester fait figurer à la place la question, manifestement dénuée de pertinence pour le test ici considéré : « At what level of operations are your profits generally greatest under peacetime conditions ? » (1946, p. 68)<sup>27</sup> ? La mise au point que fait Lester en 1947 révèle néanmoins qu'il perçoit clairement la structure du test (i)=(iv) et en particulier la signification de données sur les taux d'activité effectifs. Il est alors évident que, pour Lester, ces taux sont régulièrement inférieurs à la pleine capacité<sup>28</sup>. Mais ici encore, les preuves détaillées manquent, et le falsificateur demeure *potentiel*.

On ne peut exclure tout à fait que les antimarginalistes aient regardé comme superflu un test direct des niveaux d'activité effectifs, parce qu'il semble aller de soi qu'une entreprise ne produit pas couramment au niveau de pleine capacité (PC). En fait, il n'en va ainsi que si l'on entend « pleine capacité » comme synonyme de « maximum absolu de production ». Or, cette acception n'est probablement pas celle que les chefs d'entreprise avaient en tête lorsqu'ils ont répondu aux question-

<sup>26</sup> Cf. « Many of the replying executives are, however heads of « small » businesses in highly competitive industries, so that they are good test cases for the theory » (Lester, 1946, p. 81).

<sup>27</sup> Lester obtient 53 réponses dont 42 indiquent « 100 % de la capacité de l'équipement » et 11 portent des taux compris entre 75 et 95 %. Combinées à une vérification soignée des conditions de concurrence, ces réponses auraient pu servir à tester la maximisation du profit sans passer par la connaissance des taux d'activité effectifs. En l'absence d'une telle vérification, elles n'apportent aucune information utilisable.

<sup>28</sup> Cf. : « ...it is extremely difficult to explain both the wide variations that occur in the scale of plant operations and the size of the average deviation from 100 per cent capacity that occurs over say a decade... » (Lester, 1947, p. 148).

naires de Lester ou Eiteman. Celui-ci précise aux hommes d'affaires ce qu'il entend par PC : le maximum de production « excluding all overtime work » (1952, p. 833) ; une pareille restriction interdit naturellement d'identifier la PC à un maximum absolu de production. Celui-là utilise malheureusement « an undefined concept of plant capacity », comme l'écrit Machlup avec sa sévérité coutumière (1946, p. 550) ; mais il n'est pas déraisonnable de supposer que les chefs d'entreprise ont utilisé dans leurs réponses une notion de PC proche de celle d'Eiteman<sup>29</sup>. Ainsi le test des niveaux d'activité effectifs était logiquement inévitable<sup>30</sup>.

Les partisans de la TCT ont-ils été plus heureux dans leur attaque contre la maximisation du profit ? La plupart de leurs objections ressortissent à la statique comparative. Néanmoins, on peut concevoir un test de statique pure si l'on prend la doctrine dans sa version la plus rigide, c'est-à-dire comme *excluant toute considération de demande*. D'après la théorie traditionnelle,

(T) lorsqu'une entreprise se trouve en situation de monopole ou de concurrence monopolistique, elle vend à un prix  $p$  qu'elle détermine en tenant compte d'une courbe de demande (réelle ou perçue).

Une interprétation suffisamment brutale de la TCT doit permettre d'infirmer cette prédiction. Les enquêtes ont révélé, on l'a vu, que les entreprises déterminent couramment leur prix de vente  $p_v$  en multipliant leur coût moyen (apprécié à un niveau de référence  $q_N$ ) par un facteur dit de mark-up,  $\alpha$  ; à supposer que  $\alpha$  ne reflète pas, d'une

<sup>29</sup> Cette interprétation est au moins compatible avec le passage suivant : « (business men) seem convinced that their profits increase as the rate of operations rises, at least until full plant capacity is reached – they have no faith in the validity of U-shaped marginal cost curve unless, perhaps, overtime pay is involved. » (Lester, 1946, p. 72, souligné par nous).

<sup>30</sup> Les ambiguïtés qui persistent tout au long de la controverse sur la notion de pleine capacité affaiblissent – sans l'annuler pour autant – l'intérêt des données produites par les antimarginalistes. Haines (1948, p. 618) pense, non sans quelque apparence de raison, que les arguments technologiques d'Eiteman ne sont pas valables si l'on identifie la PC et le niveau *maximum* de production. Par ailleurs, si l'on retient une interprétation de la PC comme *output normal* plutôt que *maximum*, susceptible, donc, d'être dépassé quand le besoin s'en fait sentir, la courbe décroissante de la figure 1 est incomplète ; elle peut très bien se prolonger par une branche croissante au-delà du point de PC. Eiteman n'a pas su faire face à ces difficultés et, au terme de la première controverse, il choisit la pire attitude qui soit : donner une définition *éclectique* de la PC comme « the maximum hourly output possible under normal circumstances » (1948, p. 902). Quant à Lester il évite jusqu'au bout d'expliciter sa définition. Les antimarginalistes sont tombés ici dans deux pièges banals de l'économie empirique : ils ont pris comme terme technique une expression du langage courant qu'ils n'avaient pas analysée préalablement ; et, dans leurs questionnaires, ils ont omis de vérifier si l'usage qu'en font les chefs d'entreprise était compatible avec leurs propres acceptions.

manière ou d'une autre, l'influence de la demande, celle-ci ne joue apparemment aucun rôle dans la formule de calcul de  $p_v$ . Si l'on veut mettre (T) en difficulté, deux préalables restent à assurer. Comme la prédiction néo-classique porte sur le prix auquel s'effectue la transaction, et non pas seulement sur le prix de vente, il faut établir que  $p_v$  est bien un *prix de transaction* et non pas seulement une valeur de référence comptable ou normative, comme il en va quelquefois dans l'industrie. D'autre part, il faut naturellement vérifier l'antécédent de (T), ce qui interdit absolument – dans ce test tout au moins – de faire figurer des entreprises oligopolistiques dans l'échantillon. En résumé, les antimarginalistes devront identifier une entreprise A réunissant les quatre propriétés suivantes :

(I) A est en situation de monopole ou de concurrence monopolistique.

(II) A fixe son prix de vente  $p_v$  en l'égalisant au coût moyen  $C(q_N)/q_N$  multiplié par le facteur de *mark-up*  $\alpha$ .

(III) Le facteur de *mark-up*  $\alpha$  de A n'est pas influencé par la demande.

(IV) Le prix de vente  $p_v$  de A coïncide avec le prix de transaction effectif  $p$ .

Le test dont nous venons de reconstituer le principe n'a malheureusement jamais été mené à bien. Les partisans de la TCT étaient à peine moins négligents que les antimarginalistes américains dans l'examen de la situation concurrentielle des firmes. Hall et Hitch, par exemple, ne ventilent pas les réponses de leurs 38 entreprises suivant le type de marché. Leur article ne contient qu'une seule indication, assez complexe à interpréter, qui puisse accréditer la condition initiale (I)<sup>31</sup>. Plus généralement, après avoir parcouru l'essentiel des données publiées, Heflebower conclut que la méthode d'enquête généralement employée « short-cuts a deep understanding of the particular [sic – NDR] market » (1955, p. 375). Si, néanmoins, on s'efforce d'interpréter les exemples fournis çà et là par Hall et Hitch, Neal ou Saxton, on arrive à ce résultat décevant : *la condition initiale (I) n'est généralement pas vérifiée*. Il semble en effet que l'égalisation du prix au coût total soit principalement avérée dans trois situations oligopolistiques : présence d'une firme *leader*, dont les entreprises rivales vont appliquer la for-

<sup>31</sup> Le tableau donné dans Hall et Hitch, 1939, in 1951, p. 119, signale des entreprises en situation de « monopole » ou de « concurrence monopolistique » qui appliquent, à des degrés divers, une règle de coût total. Mais le taux d'adhésion est plus élevé pour les entreprises en situation d'« oligopole » ou de « concurrence monopolistique ». Dans le reste de l'article, Hall et Hitch raisonnent directement sur un contexte d'oligopole.

mule de coût ; entente explicite entre les parties, pouvant aller jusqu'à la publication d'une formule de coût commune par l'association professionnelle ; enfin, quoique ce dernier cas de figure soit nettement plus incertain, entente implicite des producteurs, comme dans certaines affaires de *basic point pricing* qui ont été portées devant les tribunaux<sup>32</sup>. La TCT paraît en revanche manquer de preuves quand on s'éloigne du cas oligopolistique<sup>33</sup>.

Nous venons de disqualifier un premier falsificateur statique de la doctrine traditionnelle. Il apparaît que celle-ci ne pourra être mise en cause que si elle inclut une théorie de l'oligopole. Ceci n'allait pas absolument de soi en 1940-1950. Les économistes de ce temps ne s'éloignaient du cadre marshallien traditionnel qu'avec embarras, et certains – comme le Machlup d'avant-guerre – préféraient même exclure l'oligopole de l'approche marginaliste, au motif que celle-ci postule l'existence d'une courbe de demande à l'entreprise. Il n'en reste pas moins que de nombreux auteurs, et Machlup à l'occasion parmi eux, ne craignaient pas de passer outre au problème logique de l'existence d'une courbe de demande, en appliquant les diagrammes Cm-Rm aux entreprises oligopolistiques. Plus fondamentalement, au fur et à mesure que la maximisation du profit s'imposait comme principe unificateur, les raisons de s'en tenir à des modèles d'inspiration strictement marshallienne disparaissaient. *La Théorie des Jeux* de von Neuman et Morgenstern (1944) allait donner les moyens de traiter l'interaction oligopolistique comme un cas particulier de la maximisation du profit.

Il ne paraît donc pas satisfaisant de limiter la confrontation de la doctrine traditionnelle aux seules situations de monopole et de concurrence monopolistique prévues par (T). Nous examinerons maintenant un test portant sur une proposition plus générale, qui non seulement lève cette restriction, mais ne postule plus l'existence d'une *courbe de demande* bien définie :

(T') lorsqu'une entreprise se trouve en situation de concurrence imparfaite, elle vend à un prix  $p$  qu'elle détermine en tenant compte de la demande (réelle ou perçue).

<sup>32</sup> Rappelons que le *basic point pricing* est un mode de tarification des marchandises *rendues au consommateur* (il inclut des frais de transports appréciés selon un barème conventionnel). Il a été jugé illégal par les tribunaux américains, parce qu'il servait couramment de prétexte à une collusion entre les vendeurs ou, au contraire, de moyen détourné pour entreprendre une campagne de *dumping*.

<sup>33</sup> Cf. notamment Heflebower, 1955, p. 373-377. Les raisonnements d'Andrews (1949) et de Harrod (1952) rattachent la TCT au modèle concurrentiel de long terme, mais ils n'ont qu'une portée théorique. Les cas pertinents pour (T) ne font l'objet ni d'élaborations conceptuelles, ni de données précises.

Idéalement, la tâche des antimarginalistes était d'établir les énoncés de test (II), (III) et (IV) – en pratique, d'établir (III) et (IV) pour un certain oligopole A. Y sont-ils parvenus ?

La réponse est ici encore négative. Il semble que les partisans de la TCT ne se soient guère préoccupés de la divergence éventuelle des prix de vente  $p_v$  et des prix de transaction effectifs  $p$ . C'est Heflebower qui s'interroge sur la vérification de l'énoncé (IV) et découvre qu'il est souvent violé dans la pratique commerciale (1955, p. 383). Par ailleurs, il s'avère extraordinairement difficile d'exclure toute influence de la demande sur le facteur de *mark-up*. Les premières données recueillies par Hall et Hitch semblent établir l'existence de marges rigides, élaborées sans relation avec la demande, au point que les deux auteurs choisissent de reconstituer le mécanisme de fixation des prix en supposant cette variable totalement inconnue de l'entreprise<sup>34</sup>. Les études ultérieures révèlent à l'intérieur d'une même entreprise une disparité des marges dont on ne peut exclure qu'elle s'explique par des considérations de demande. L'exemple le plus embarrassant est celui des commerces de détail : dans ces entreprises, si l'on exclut le prix d'achat, les coûts sont communs à *tous* les produits ; on ne peut donc attribuer la différence des marges à celle des coûts indirects unitaires qu'elles incorporent, et l'hypothèse la plus raisonnable consiste à faire intervenir une variable omise – la demande. Les données disponibles à la fin de la controverse ne confirment pas l'existence d'une seule entreprise A vérifiant l'énoncé (III). En revanche, elles indiquent des cas où celui-ci est probablement violé<sup>35</sup>. Les antimarginalistes n'ont donc pas falsifié (T').

Il serait erroné de conclure de cet échec que la théorie traditionnelle ait gagné en corroboration. Le fait que les économistes hétérodoxes n'aient pas su produire de contre-exemples à (T') prouve surtout, dans le cas particulier, leur incapacité à concevoir pleinement le mécanisme de la réfutation. La lecture des *full-cost pricers* donne à penser soit qu'ils voulaient effectivement s'en prendre au marginalisme, mais ne parvenaient pas à identifier avec la clarté désirable la structure des falsificateurs potentiels, soit qu'ils cherchaient primordialement à élaborer une théorie nouvelle et se contentaient donc d'accumuler des indices en sa faveur. Pour l'une ou l'autre raison, ils ne procèdent jamais à l'un de ces *detailed and severe tests* auxquels Popper réserve

<sup>34</sup> Cf. « Producers cannot know their demand or marginal revenue curves » (Hall et Hitch, 1939, in 1951, p. 114). Cf. aussi les remarques de Gordon (1948, p. 277).

<sup>35</sup> Cf. Heflebower, 1955, p. 381-385.

à juste titre la faculté d'accroître – lorsqu'ils sont surmontés – le degré de corroboration d'une hypothèse (1934, in 1972, p. 33)<sup>36</sup>. Dans la controverse sur les coûts ou dans le cas de (T), le test n'a pas eu lieu pour une raison simplement logique : un des énoncés de conditions initiales faisait défaut. S'agissant de (T'), il a eu lieu formellement, mais il n'emporte aucune conséquence épistémologique<sup>37</sup>.

Si l'hypothèse de maximisation du profit avait été réellement mise en danger par un falsificateur statique, la théorie orthodoxe aurait pu recourir aux deux parades que Machlup avait mises au point en 1946, de manière en quelque sorte préjudicielle. Celui-ci admettait que l'hypothèse pût être réfutée en *statique pure* :

« During the war we were able to observe that patriotism was a strong force in the production policy of American business. There can be no doubt that many firms produced far beyond the point of highest money profits. » (1946, p. 527).

On peut s'étonner que, pour une fois, Machlup cède aussi rapidement le terrain. Mais la concession était, à ses yeux, dénuée d'importance :

« Instead of giving a complete explanation of the "determination" of output, prices, and employment by the firm, marginal analysis really intends to explain the effects which certain *changes* in conditions may have upon the actions of the firm. » (1946, p. 521).

La thèse capitale du *primat de la statique comparative* fait bon ménage, chez le Machlup de 1946, avec une manœuvre défensive plus élémentaire : la *redéfinition de l'objectif des entreprises*. Le falsificateur donné en exemple disparaît dès que l'on inclut le patriotisme dans les « considérations non pécuniaires » qui figurent, à côté des profits, dans les motivations des hommes d'affaires. La logique de cette reformulation conduira bientôt les économistes à traiter l'entreprise comme un cas d'application parmi d'autres d'une théorie générale de l'utilité (Papandreou, 1952, p. 211). De cette manière, ils tiendront compte non seulement des phénomènes d'irrationalité apparente discutés par Machlup, mais encore de l'attitude des entrepreneurs face au risque ou

<sup>36</sup> En particulier, ils ne semblent pas avoir cherché à rassembler *sur* une seule et même entreprise toutes les informations (type de marché nature de la marge, politique effective de prix) qui étaient pertinentes pour la réfutation.

<sup>37</sup> Mais s'il est vrai que le congrès *Business concentration and price policy* de 1955 marque la fin de la TCT (Cf. appendice A), il faut que ce point ait complètement échappé aux participants. Les formulations d'Heflebower en tout cas, sont toujours mesurées : elles mettent en évidence la fragilité de la TCT plutôt que la force de la théorie marginaliste.

de certaines données institutionnelles – comme la séparation de la propriété et de la gestion – qui semblaient depuis longtemps contredire une hypothèse rigide de maximisation des profits<sup>38</sup>.

L'éclectisme de Machlup, en 1946, fait de lui l'ancêtre des deux variantes les plus couramment adoptées, aujourd'hui, en théorie de la firme : ou bien l'on « irréalise » l'ensemble des conséquences statiques (et non pas seulement « psychologiques ») de l'hypothèse traditionnelle, ou bien l'on se donne certains degrés de liberté en reformulant celle-ci. La première méthode *dévalorise a priori* certains falsificateurs potentiels, la seconde offre un moyen de les *résorber* en transformant un terme observable (profit) en terme théorique (utilité des profits), ce qui correspond – nous l'avons rappelé – à une autre analyse concevable du précepte friedmanien d'irréalisme<sup>39</sup>.

#### V. – OBJECTIONS À LA MAXIMISATION DU PROFIT ENVISAGÉE COMME PRINCIPE DE STATIQUE COMPARATIVE

Nous examinerons ici les objections résiduelles des antimarginalistes – les seules significatives aux yeux du théoricien qui vide l'analyse statique de toute prétention réaliste. Les études menées par Lester paraissent remettre en cause les prédictions marginalistes sur la substitution capital-travail et sur la réaction des entreprises aux variations des salaires. Comme à l'accoutumée, Lester se concentre sur la théorie marginaliste de l'*output* – appréhendée maintenant en statique comparative. Les objections des partisans du coût total sont en quelque sorte complémentaires : elles reviennent à mettre en évidence des rigidités paradoxales du comportement en matière de *prix*. Aux yeux de Machlup, toutes ces critiques sont méthodologiquement recevables, mais aucune n'est probante : elles indiqueraient au mieux les carences de versions trop simples de l'analyse marginale, qui ne tiennent compte ni des complications introduites par la concurrence imparfaite, ni des indivisibilités d'équipement, ni du rôle joué par le long terme.

<sup>38</sup> Les protagonistes orthodoxes de la controverse n'ont pas du tout pris la mesure de ce qu'impliquait la redéfinition de l'objectif des entreprises par l'utilité des profits. Par exemple, ils ne font jamais le lien entre cette notion (appréhendée plus ou moins vaguement sous le chef des « considérations non pécuniaires ») et l'attitude subjective face au risque. Ce rapprochement avait pourtant donné lieu à une élaboration importante de Tintner (1942), qui précède la théorie de la fonction d'utilité von Neuman/Morgenstern (1944).

<sup>39</sup> Cf. les distinctions de la section I et Mongin, 1984, t. I, p. 249 sq., où nous analysons cette seconde variante de la thèse qui a été généralement mal repérée par les commentateurs de Friedman (à l'exception de Nagel 1963).

Aux côtés de Machlup, les protagonistes orthodoxes de la controverse ont élaboré les rudiments d'une théorie néo-classique des rigidités de prix ou d'*output* qui peut livrer certains enseignements à l'économiste d'aujourd'hui. Nous nous sommes cantonné dans l'analyse logico-épistémologique de la controverse. Celle-ci se termine sur une victoire du marginalisme sous bénéfice d'inventaire : les réponses de Machlup et de ses alliés sont formellement correctes ; pour les transformer en arguments empiriques, il aurait fallu prendre la peine de *tester indépendamment les modifications d'hypothèses auxiliaires* que, pour l'essentiel, elles consistent à mettre en œuvre. Comme ceci n'a pas été fait, on doit conclure que les marginalistes n'ont mis en avant que des schémas d'explication incomplets et que la controverse attend encore son épilogue. Au demeurant – et cela n'a pas valeur d'excuse – la négligence de leurs adversaires n'est pas moindre. Cette désinvolture à l'égard des conditions du test va bientôt trouver une sanction méthodologique explicite dans le principe de l'irréalisme des hypothèses.

Lester vient à l'idée d'une enquête par questionnaire pour élucider l'attitude, apparemment singulière, des chefs d'entreprises du Sud des États-Unis : de 1937-1939 à 1941, la réglementation se modifie, un salaire minimum est instauré, et le différentiel de salaire moyen entre industries comparables du Nord et du Sud diminue de façon très sensible (quelquefois d'un tiers) aux dépens du Sud. Or l'emploi, dans ces industries, augmente plus rapidement au Sud qu'au Nord (1946, p. 75-76). Lester entreprend donc de tester les réactions hypothétiques de ces mêmes chefs d'entreprise dont le comportement l'a surpris : que feraient-ils si, dans les trois années à venir, le différentiel de salaire moyen entre Nord et Sud était réduit de 50% ? Il demande de graduer, à l'aide de pourcentages, les six réponses-types suivantes :

- (1) amélioration de l'efficacité de la production (grâce à une meilleure organisation, des stimulants matériels, etc.) ;
- (2) installation d'équipements qui économisent la main-d'œuvre ;
- (3) efforts de ventes accrus ;
- (4) modifications du prix, de la qualité ou du type de produits ;
- (5) réduction du niveau de production ;
- (6) autres ajustements.

Nous avons énuméré les six facteurs dans l'ordre de fréquence constaté par Lester sur les réponses obtenues, au nombre de 43. Elles émanent d'entreprises du meuble, du coton, de la métallurgie, dont l'intensité capitaliste et les effectifs varient de manière significative, ce qui se répercute sur les graduations. Beaucoup de réponses por-

tent une valeur 0 pour certains des six facteurs. Étant donné le différentiel existant, la question revenait à interroger les chefs d'entreprise sur une augmentation du salaire moyen de 11 %. (1946, p. 77-81).

Lester juge paradoxale la fréquence moyenne des facteurs : l'ajustement (5), qu'il regarde comme typiquement marginaliste n'apparaît que chez 4 entreprises ; en revanche, l'ajustement (1) qui suggère l'existence d'une marge de profit non employée, est mentionné 35 fois. L'ordre des graduations moyennes, sur l'ensemble de l'échantillon, suit exactement l'ordre des fréquences mais l'écart entre les facteurs (3) et (4) est plus faible sur cette deuxième échelle que sur la première. Par ailleurs, la graduation de (1) augmente avec la proportion du salaire dans le coût total ; celle de (3) décroît avec cette variable.

Face à ces données, Machlup eut beau jeu de rappeler que la théorie marginaliste comporte aussi des modèles de *concurrence imparfaite* : ceux de monopole sont compatibles avec (4) ceux de concurrence monopolistique peuvent rendre compte de (3) et de (4) (cf. 1946, p. 553 et 1947, p. 151-152). Il reste à expliquer la fréquence des deux premiers facteurs. La rédaction de (1) est assez ambiguë pour que l'on puisse y voir un ajustement marginaliste à une situation *nouvelle* plutôt que l'exploitation tardive d'une possibilité *déjà existante* de profits accrus. Machlup n'aurait donc pas été infondé à proclamer la compatibilité de ce facteur avec l'analyse traditionnelle<sup>40</sup>. Il se contente de noter que l'ensemble des ajustements réducteurs d'emploi – c'est-à-dire au moins (2), (4) et (5), l'effet-quantité, dans le cas de (4), étant induit par la hausse du prix – dominant largement les réponses. Par ailleurs Lester ne pouvait nier que l'importance prêtée respectivement à (1) et (3) variaient avec l'intensité capitalistique exactement le prévoyait la théorie marginaliste. En définitive, pour peu que l'on fit fonds sur les différentes possibilités logiques offertes par la concurrence imparfaite, et notamment monopolistique, l'algarade ne pouvait tourner qu'à l'avantage de l'approche orthodoxe.

Le débat sur le coût total est plus fécond lorsqu'on l'aborde sous l'angle de la statique comparative que de la statique pure. On pourra tout d'abord mettre à l'épreuve la TCT elle-même :

« An important corollary of the (full cost doctrines) is that *prices are not revised when demand rises or falls* » (Heflebower, 1955, p. 389, souligné par nous).

<sup>40</sup> La solution (1) désigne sans doute une réorganisation des *facteurs* existants au vu d'une *situation nouvelle* plutôt qu'une acquisition de nouveaux facteurs pour faire face à cette situation. Mais dans quelle mesure implique-t-elle que l'entreprise avait négligé certaines possibilités de profits ? La réponse ne va pas de soi. Lester la tient trop rapidement pour acquise.

Une version plus constructive de la théorie, qui est également facile à tester en statique comparative, affirme que les variations de prix reflètent exclusivement les variations de coûts directs (ibid., p. 385). Quelle que soit la version retenue, la TCT est falsifiée dès que l'on met en évidence une variation de prix qui ne puisse raisonnablement s'expliquer par une variation de coût. Quant à la théorie orthodoxe, on peut, pour les besoins de la cause, lui conserver la forme (T') de la section IV. Elle est alors prise en défaut dès que l'on produit un exemple de variation de la demande qui ne se répercute pas en une variation du prix de transaction<sup>41</sup>.

Or, qu'indiquent les données que les parties avaient à leur disposition en 1940-1950 ? Ni le facteur de *mark-up*  $\alpha$ , ni l'écart entre  $p_v$  et  $p$  ne sont jamais totalement rigides avec la demande, comme le voudrait la TCT doctrinaire<sup>42</sup>. Il faut donc conclure que celle-ci est réfutée. Par ailleurs, les exemples abondent où les prix sont demeurés approximativement stables alors que la demande baissait : ce phénomène est l'un des plus intrigants que la Grande Dépression ait révélé aux économistes, et il constitue, à certains égards, le problème empirique majeur sur lequel se penche la théorie orthodoxe ou hétérodoxe de l'entreprise en 1940-1950<sup>43</sup>. Il suffit à réfuter la théorie marginaliste dans sa version primaire.

Naturellement, les *full-cost pricers* aussi bien que les économistes orthodoxes pouvaient facilement prétendre se tirer de ce mauvais pas en invoquant des variantes plus subtiles de leur théorie favorite. Les deux points de vue doivent contenir chacun un fragment de vérité, car Heflebower montre que, dans le cas des commerces de détail, le facteur  $\alpha$  se modifie avec la demande *dans le sens* désiré par les margi-

<sup>41</sup> Dans le cas particulier du monopole, la théorie traditionnelle permet d'écrire le prix d'équilibre – à la fois prix de vente et prix de transaction – comme le produit du coût marginal et d'un facteur de *mark-up variable avec la demande*. On a en effet :

$C_m = R_m$  et  $R_m = p + q (dp/dq) = p (1 - [1/e])$ , en utilisant la définition de l'élasticité-prix de la demande,  $e = (p/q) \cdot (dq/dp)$ . D'où la formule :

$$p = C_m (e/[e - 1])$$

qui explicite l'influence de la demande sur la marge, à la différence de ce que postule la TCT rigide. Cette manière de présenter le désaccord apparaît dans une allusion d'A. Robinson (1939, p. 542) et elle jouira d'une certaine popularité. Il faut bien voir, toutefois, qu'elle suppose donnée la courbe de demande à l'entreprise, ce qui n'est pas nécessairement compatible avec les informations recueillies par ailleurs sur le type de marché, essentiellement oligopolistique, où se rencontrent des formules de coût total (voir section IV). On trouvera une élaboration plus poussée de cette approche dans Langholm (1969).

<sup>42</sup> Par exemple Heflebower, 1955, p. 381, p. 390, et même Hall et Hitch, 1939, in 1951, p. 113.

<sup>43</sup> Cf. l'appendice A où nous donnons quelques chiffres.

nalistes – il baisse en période de dépression et augmente en période d'expansion – mais que *le montant* de ses variations apparaît étrangement faible par rapport à ce que laisserait attendre l'hypothèse de maximisation du profit<sup>44</sup>. Pour poursuivre efficacement la confrontation à ce point, il faudrait que les parties réélaborent leurs théories de manière à rendre possibles les prévisions chiffrées, et non pas seulement qualitatives. Les défenseurs de la TCT étaient ici en situation d'infériorité manifeste, car leurs formulations étaient souvent trop nébuleuses pour être perfectionnées<sup>45</sup>. L'analyse marginale, en revanche, pouvait rendre compte des *rigidités partielles* avec un minimum de difficultés : nous donnons plus bas quelques exemples de ces récupérations prévisibles.

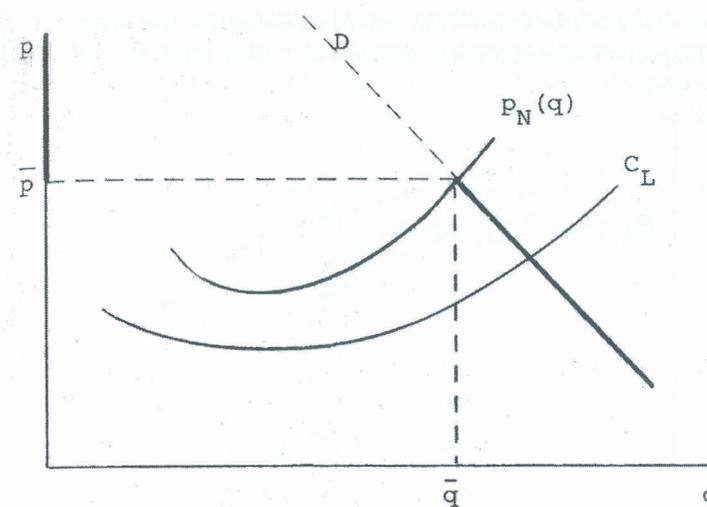
Une autre démarche possible consistait à nier qu'il y eût matière à choisir entre la TCT et l'approche marginaliste. Dans un passage ingénieux, Machlup affirme en substance qu'une dépendance exclusive du prix à l'égard du coût moyen ne prouverait rien contre la théorie traditionnelle, car cette dernière variable peut servir d'indicateur de la demande à long terme<sup>46</sup>. L'idée de Machlup apparaît comme une variation sur un thème familier : à long terme, les forces de la concurrence ramènent le prix au niveau du coût moyen. Supposons une entreprise qui se comporte comme un monopole sur son marché et fait face à une courbe de demande à court terme  $D$ . Si  $C_L$  est sa courbe de coût à long terme, elle peut penser que, pour chaque output envisageable  $q$ , un prix supérieur à  $C_L(q)/q$  augmenté d'une marge « normale » de profit provoquera l'entrée d'un concurrent susceptible de capter toute sa clientèle. En revanche, au-dessous de ces valeurs  $p_N(q)$ , l'entreprise peut espérer – toutes choses égales par ailleurs – vendre la même quantité qu'à court terme. La courbe de demande à long terme est donc discontinue, d'abord confondue avec l'axe des ordonnées, puis avec  $D$  de sorte que seul le point  $(q, p)$  assure la réalisation du profit « normal » (cf. figure 3).

<sup>44</sup> Calculées en pourcentage des ventes, les marges brutes de magasins de vêtements passent de 37 % en 1936 à 35,6 % en 1938, année de dépression puis à 37,3 % en 1941, année de reprise. Les marges des grands magasins ou des vendeurs d'automobiles d'occasion subissent des évolutions comparables, caractérisées par des variations dans la bonne direction, très faibles (Heflebower, 1955, p. 384-385).

<sup>45</sup> Hall et Hitch paraissent le reconnaître (1939, in 1951, p. 120).

<sup>46</sup> Cf. « average cost may be the most important datum for the estimate of demand elasticity... The elasticity of supply from competing sources determines the elasticity of demand for the firm's product. The supply from competing sources will depend on their actual or potential cost of production. And usually the best clue that a firm has to the production cost of competitors is its own production cost, corrected for any known differences of condition. » (Machlup, 1946, p. 543).

La thèse de Machlup visait à supprimer par avance la signification que l'on peut attribuer au débat sur le coût total : en déterminant son prix par rapport au coût moyen *exclusivement*, l'entreprise tiendrait malgré tout compte de la demande ! Mais la construction est approximative – elle repose sur un ensemble d'hypothèses relatives aux conjectures des agents que Machlup s'est soigneusement gardé d'explicitier -, et elle comporte un prix considérable à payer : il faut abandonner toute l'analyse marginale à court terme. À défaut de convaincre, l'exemple illustre la fonction récupératrice des hypothèses auxiliaires, lorsque celles-ci sont ingénieusement sollicitées. Nous avons examiné le rôle des hypothèses de concurrence imparfaite et la distinction du court et du long terme. Les discontinuités des courbes  $C_m$  et  $R_m$  offrent, dans le même esprit, des possibilités logiques que nous allons maintenant explorer.



Comment un marginaliste des années 1940-1950 pouvait-il s'expliquer les rigidités de prix, partielles ou totales, que révèlent ces enquêtes ? Hall et Hitch avaient, en 1939, ébauché un raisonnement qui est passé dans la théorie micro-économique traditionnelle : c'est la fameuse *théorie de la demande coude*. Ils imaginent une entreprise en situation d'oligopole qui forme, sur ses rivales, la conjecture dissymétrique suivante : une baisse de prix est aussitôt suivie, une hausse ne l'est pas. Il en résulte que la courbe de demande  $D(q)$  à l'entreprise (supposée bien définie malgré l'incertitude oligopolistique) est « cou-

dée » au niveau du prix courant  $p_0$  : elle est plus élastique au-dessus de cette valeur qu'au-dessous. En  $(p_0, D(q_0))$  la demande admet donc une dérivée à droite  $D'_d(q_0)$  différente de la dérivée à gauche  $D'_g(q_0)$ , et la courbe de revenu marginal présente une discontinuité finie dont l'importance et proportionnelle à  $|D'_g(q_0) - D'_d(q_0)|$ . Si la courbe de coût marginal est croissante et passe entre les points A et B de la figure 4, la combinaison  $(q_0, p_0)$  maximise le profit. Celle-ci est solution d'équilibre pour une infinité de courbes  $C_m$  ce qui peut expliquer la rigidité des comportements de prix et d'output lorsque, par exemple, le coût salarial augmente. On peut faire aussi faire servir le diagramme, comme on va le voir, à la résolution du problème classique des années quarante : comment expliquer que, dans certains secteurs, la Grande Dépression se soit traduite par une baisse spectaculaire de l'output et une quasi-stabilité des prix.

Une baisse de la demande au marché se traduira, pour l'entrepreneur par une courbe nouvelle  $D_1$ , située plus à gauche que la précédente et comportant des élasticités différentes : plus forte sur la branche

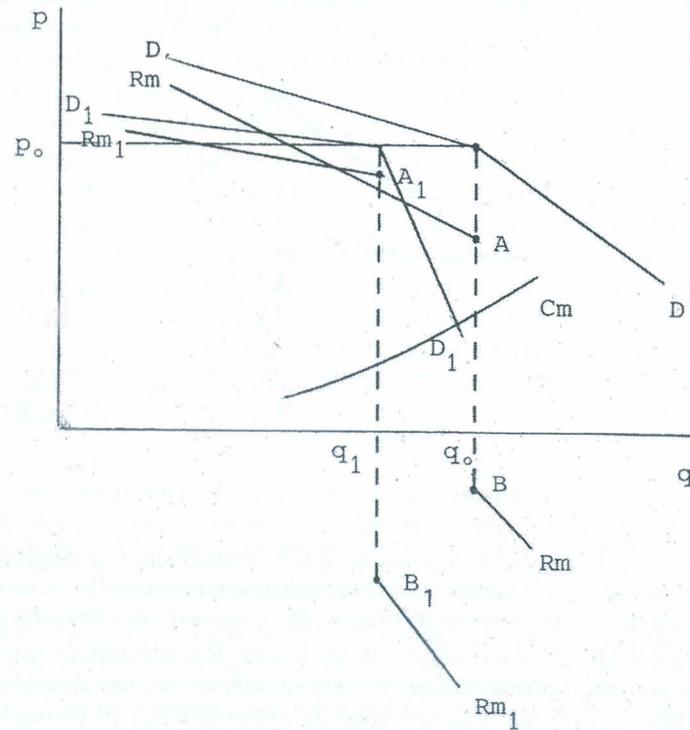


FIGURE 4

supérieure, plus faible sur la branche inférieure. Hall et Hitch supposent en outre, assez arbitrairement, que  $D$  est coudée pour la même valeur du prix  $p_0$  (1939, in 1951, p. 118), et cette hypothèse sera couramment reprise, sans autre justification, de Sweezy (1939) à Stigler (1947). Les valeurs d'élasticité pour  $D_1$  impliquent, pour la courbe marginale correspondante  $R_{m_1}$  une discontinuité finie mesurée par le segment  $A_1B_1$  de longueur supérieure à  $AB$ . On vérifie, sur le diagramme, que la nouvelle combinaison optimale est  $(p_0, q_1)$  : le prix est demeuré le même, la quantité a baissé. Bien évidemment, la conclusion est en partie dans les prémisses, puisque  $D_1$  est, par hypothèse, coudée en  $p_0$ .

On pourrait donner d'autres exemples, peut-être plus convaincants que celui de Hall et Hitch, pour illustrer l'explication des rigidités de prix par l'existence d'une discontinuité dans l'une des deux courbes marginales<sup>47</sup>. La plupart des falsificateurs de statique comparative qu'envisagent les anti-marginalistes s'apparentent à des phénomènes de rigidité, au moins partielle. Mais ils ne peuvent embarrasser que les versions élémentaires de la théorie. Oliver, l'un des participants à la controverse de l'A.E.R., a fort bien saisi et exposé ce point. Apparemment, dit-il, l'*homo marginalis*

« must be in a continuous state of « alert », ready to change prices and/or pricing rules whenever his sensitive intuitions (rightly or wrongly) detect a change in demand or supply conditions. » (1947, p. 381).

Mais il ajoute aussitôt que cette « disponibilité continue au changement » n'implique en rien le « changement continu ». Dans certaines circonstances, les rigidités de comportement sont des réponses rationnelles – au sens de la maximisation des profits – à une modification, même importante, de l'environnement perçu.

Les trois exemples qui viennent d'être analysés montrent que, sous un certain angle, la théorie traditionnelle peut absorber des falsifica-

<sup>47</sup> Machlup (1946, p. 551-552) invoque un exemple assez complexe de discontinuité de la courbe  $C_m$ , dû à la présence d'indivisibilités d'équipements. Il vise à illustrer le fait que le point d'équilibre de la firme se situe quelquefois sur une portion décroissante de  $C$ . Employé à cette fin, l'exemple est inutilement tarabiscoté, car il suffisait de faire appel à l'analyse ordinaire de monopole (cf. la figure de la note 6, p. 1818). Mais on peut le faire servir à l'explication des rigidités de prix, voire même de phénomènes paradoxaux, comme la hausse du prix quand la demande baisse : grossièrement parlant, un déplacement vers la gauche de la courbe de demande peut imposer à l'entreprise d'abandonner un équipement qu'elle utilisait de manière efficace au profit d'un nouvel équipement qu'elle va employer inefficacement ; la nouvelle intersection  $C_m-R_m$  sera plus haute que l'ancienne, impliquant un prix supérieure pour un output inférieur ! Dans le même esprit, Brems (1951) étudie les conséquences des indivisibilités d'équipements sur la forme des courbes de coût.

teurs potentiels avec un minimum d'artifice : il n'a jamais été nécessaire, dans cette section, de recourir à la solution de Machlup-Papandreou, c'est-à-dire de remplacer l'objectif des firmes par l'utilité des profits<sup>48</sup>. Ce fait témoigne en faveur de l'autre attitude que Machlup avait dû élaborer en 1946 : l'économie marginaliste peut se satisfaire de l'hypothèse ordinaire de maximisation des profits, car celle-ci apparaît compatible avec les tests de statique comparative – les seuls que l'on puisse accepter comme « réalistes ». Néanmoins, il faut bien voir que cette résolution élégante de la controverse repose sur un sens *purement logique* du mot « compatible » dans la phrase précédente. Dans les trois cas analysés l'hypothèse primordiale – le *hard core* lakatosien – ne demeure intacte que parce que l'on a su modifier convenablement les hypothèses auxiliaires. Une pareille manœuvre ne dépasse le niveau de la ratiocination formelle que si elle fait l'objet d'un test de contrôle indépendant de l'*explicandum* initial. Or, les marginalistes n'ont rien fait pour remplir cette exigence élémentaire, même de façon approximative<sup>49</sup>.

Le plus surprenant est sans doute que personne, ni dans un camp ni dans l'autre ne paraisse vraiment en ressentir l'urgence. Cette omission va bientôt recevoir une sanction *de jure*, pour le plus grand avantage de la théorie orthodoxe. En 1955, Machlup réélaboré son intuition capitale de 1946 : la théorie constitue un « appareil analytique » destiné exclusivement à engendrer des prédictions de statique comparative. On peut assimiler le travail de l'économiste à l'utilisation d'une *machine* qui serait composée de deux parties, respectivement fixe et mobile. La partie fixe comprend les hypothèses fondamentales (= la maximisation du profit), la partie mobile inclut ces trois composantes : des hypothèses sur les modifications de l'environnement, qui fonctionnent comme un input (= les conditions initiales) ; des hypothèses sur la nature de l'agent et sur les autres aspects, changés ou inchangés, de

<sup>48</sup> Cette démarche aurait pu conduire à une rationalisation facile des rigidités de prix et d'output.

<sup>49</sup> On peut modifier l'exigence d'un test indépendant *effectif* en posant la condition poppérienne d'accroissement du contenu testable :

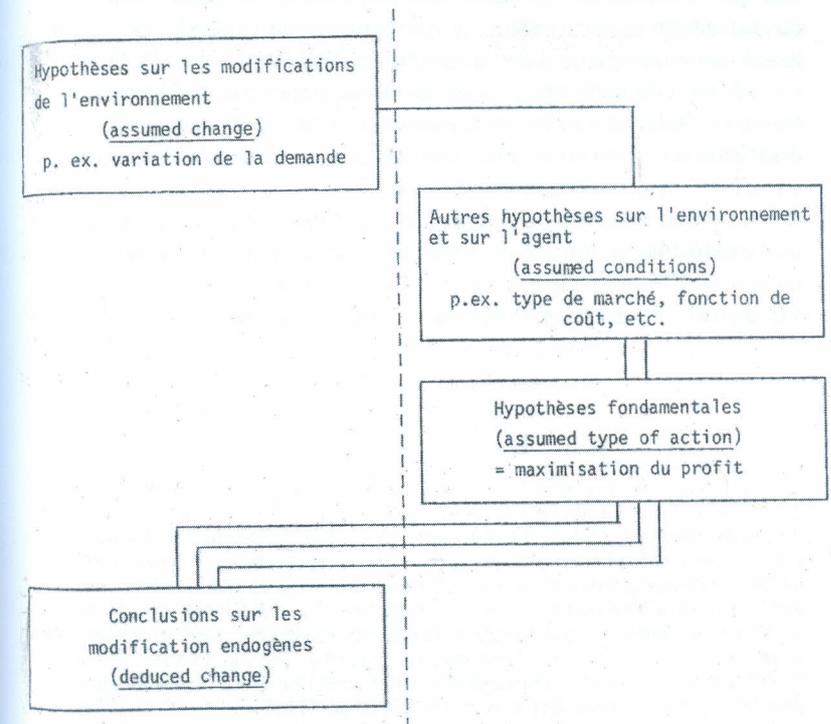
« As regards auxiliary hypotheses we propose to lay down the rule that only those are acceptable whose introduction does not diminish the degree of falsifiability or testability of the system in question, but, on the contrary, increases it. » (1934, § 20, in 1972, p. 82-83).

Malgré les apparences, cette condition est peut-être encore plus stricte à remplir. Dans le cas de la controverse marginaliste, *toutes* les modifications proposées par Machlup font baisser le degré de falsifiabilité de l'*explicans*, alors que certaines d'entre elles pouvaient vraisemblablement surmonter un test indépendant *effectif* des hypothèses auxiliaires.

l'environnement (= les hypothèses auxiliaires) ; enfin, des conclusions sur les modifications endogènes, qui apparaissent comme l'*output* de la machine (= la prédiction de test ou l'*explicandum*).

La thèse importante de Machlup, en 1955, est que l'on doit réserver un traitement particulier aux *assumed conditions* – c'est-à-dire aux hypothèses auxiliaires. Il ne faut pas chercher à les tester avec la même rigueur que les conditions initiales ou la prédiction endogène. « We need not be particularly strict concerning the verification of the Assumed Conditions » (1955, p. 14). Il se peut que certaines de ces conditions soient difficiles à établir empiriquement. Le marché est-il de type concurrentiel ou oligopolistique ? L'entreprise présente-t-elle des caractéristiques particulières qui se répercutent sur la fonction de coût ? Le produit vendu a-t-il des substituts proches ? L'économiste se

TABLEAU 1  
(d'après Machlup, 1995, p. 13)



contentera alors de former des conjectures qu'il testera indirectement sur la relation entre l'*assumed change* et le *deduced change* : si l'on retrouve l'*explicandum* disponible à partir de l'hypothèse que, par exemple, le marché est concurrentiel, il n'est pas nécessaire d'aller plus loin<sup>50</sup>. En bref, Machlup propose de *traiter les hypothèses auxiliaires sur le même pied que les hypothèses fondamentales : on ne leur prêtera pas une signification « réaliste »*<sup>51</sup>. La distinction des parties fixe et mobile de la machine ne coïncide pas avec celle des modes du test : sur le tableau 1, Machlup fait figurer à gauche les énoncés auxquels l'économiste doit prêter un sens directement empirique, et à droite les énoncés de type théorique.

## VI. – CONCLUSIONS

En reconstituant la controverse de 1940-1950 suivant la méthode des « reconstructions rationnelles » plutôt que dans son détail historique, nous avons débouché sur certaines conclusions de portée générale qu'il est utile de regrouper sous deux chefs : la quasi-inexistence du test durant la controverse, le rôle multiforme et décisif de l'irréalisme méthodologique dans sa résolution effective.

1) Malgré la surabondance du matériau empirique mobilisé par les anti-marginalistes, *la théorie économique n'apparaît jamais sérieusement mise à l'épreuve du test*. Trois cas de figures se reproduisent avec une désolante fréquence :

– les conditions initiales du test ne font pas l'objet d'une vérification exhaustive, de sorte que, pour des raisons de pure logique celui-ci ne peut avoir lieu (on se rappelle la discussion provoquée par Lester et Eiteman sur l'entreprise en concurrence parfaite dans la section IV) ;

<sup>50</sup> Cf. « Lacking the relevant information, [the economist] may first try to work with a model of perfect polypoly – although he knows well that this cannot fit the real situation – and will note whether his deduced results will be far off the mark. He may find the results reasonably close to the observed data and may leave it at that. For the work with a more « realistic » assumption may call for so many additional assumptions for which no relevant information is available that it is preferable and unobjectionable to continue with a hypothesis contrary to fact. When a simpler hypothesis, though obviously unrealistic, gives consistently satisfactory results, one need not bother with more complicated, more realistic hypotheses. » (Machlup, 1955, p. 15-16).

<sup>51</sup> La citation précédente fait apparaître le lien entre l'exclusion du test indépendant pour les hypothèses auxiliaires et la notion qu'élabore Friedman en 1953. L'article de Machlup rajoute une précision importante à la thèse d'irréalisme.

– les énoncés de test à valeur réfutatrice sont allégués sans preuve véritable, si bien que l'échec du test (logiquement possible dans ce cas) témoigne de la débilité de l'attaquant plutôt que de la force de l'attaqué (il en va ainsi à plusieurs reprises dans le débat sur le coût total aux sections IV et V) ;

– les hypothèses auxiliaires sont soumises à des modifications incessantes et non contrôlées, à seule fin de réconcilier une anomalie possible et l'hypothèse fondamentale de maximisation des profits (tous les raisonnements de Machlup au V sont de ce type).

À chaque cas correspond une réfutation effective ou surmontée (c'est-à-dire une corroboration) qui est demeurée simplement potentielle. Encore ce catalogue ne s'applique-t-il qu'aux moments *univoques* de la controverse – les seuls que nous ayons retenus dans cette étude. Parfois, les raisonnements sont trop informés (ou, si l'on veut, trop riches) pour que l'on puisse parler d'un schéma de test. Le débat technologique sur la fonction de coût appartient manifestement à ce type, car il dépend d'une définition de la « pleine capacité » sur laquelle les protagonistes ne s'accordent pas.

Hempel avait souligné à juste titre que la plupart des « explications », en histoire, ne sont que des esquisses programmatiques. Son concept d'*explanation sketch* s'applique fort bien aux économistes de l'entreprise<sup>52</sup>. La différence entre la situation de l'historien et celle des protagonistes de la controverse est cependant considérable : celui-là est souvent obligé d'en rester au niveau de l'esquisse par l'insuffisance des données disponibles sur le passé ; ceux-ci pouvaient accéder à une documentation importante, qui si elle avait été mobilisée à bon escient, aurait pu transformer certains schémas de test en expériences effectives, et donc faire passer de l'esquisse à la réalisation. Il semble que, repris sur des bases plus rigoureuses – et enrichi des techniques de l'économétrie contemporaine – le débat sur le coût total pourrait facilement déboucher sur des conclusions informatives.

<sup>52</sup> Cf. Hempel, 1942, in 1965, p. 238 : « What the explanatory analyses of historical events offer is, then, in most cases not an explanation..., but something that might be called an *explanation sketch*. Such a sketch consists of a more or less vague indication of the laws and initial conditions considered as relevant, and it needs « filling out » in order to turn into a full-fledged explanation. This filling out requires further empirical research, for which the sketch suggests the direction. (Explanation sketches are common also outside of history ; many explanations in psychoanalysis, for instance, illustrate this point.) »

Hempel aurait pu légitimement rajouter l'économie à l'histoire et à la psychanalyse mais sans doute présumait-il trop d'elle pour vouloir la faire figurer en si mauvaise compagnie !

La stérilité relative de la controverse tient pour une part, l'avons souligné, à l'absence de perception claire des schémas de test. Elle tient aussi à l'attitude confirmationniste qui domine souvent la recherche, y compris dans le camp des antimarginalistes. Il est très regrettable que ceux-ci n'aient pas voulu se contenter d'aiguiser leurs objections contre la théorie reçue. En voulant simultanément réfuter l'analyse marginale et confirmer leur propre théorie, les défenseurs du coût total poursuivaient deux objectifs qui nous apparaissent maintenant comme contradictoires<sup>53</sup>. Plus généralement, la conception empirique de la science moderne, fondée sur le jeu de la conjecture et de la réfutation, semble faire défaut aux participants – ce qui ne surprendra guère l'historien, s'agissant d'une discipline qui, durant plusieurs décennies, s'est elle-même présentée comme fondée sur des vérités nécessaires. Il est arrivé que des marginalistes aient prétendu établir la supériorité de leur théorie à l'aide de la considération suivante : l'analyse marginale tient compte *par avance* de tous les cas de figures possibles<sup>54</sup>. Mais la considération déterminante est sans doute celle-ci : la notion méthodologique d'irréalisme a joué un rôle certain dans la controverse, alors même qu'elle n'était pas encore complètement théorisée. L'adoption anticipée de la thèse friedmanienne permet aux économistes orthodoxes de couper court à un débat possible (sur les rapports entre optimisation et comportement effectif, *cf.* III), voire de transformer en victoire de la théorie néo-classique un échange d'arguments à peine ébauché et nullement probant (sur les problèmes de la statique et de la statique comparative, *cf.* IV et V).

2) Nous nous proposons d'élucider la relation à double sens qu'entretiennent la controverse de 1940-1950 et la thèse friedmanienne d'irréalisme. Cette étude autorise, nous semble-t-il, des conclusions peu équivoques. D'une part, *l'irréalisme méthodologique a été expérimenté sur le terrain avant de faire l'objet d'une mise au point formelle*. Kaplan et surtout Machlup élaborent les différentes applications possibles de la notion. En 1952, celle-ci était sans doute présente à l'esprit de tous les théoriciens néo-classiques de l'entreprise<sup>55</sup>. Il lui manquait

<sup>53</sup> Puisque, dans la plupart des cas, les deux théories ne sont pas logiquement incompatibles.

<sup>54</sup> Haines dans une réponse à Eiteman, 1948, p. 622-623.

<sup>55</sup> *Cf.* Papandreou, 1952, p. 206 : « ... we are not concerned primarily with the question of whether firms do *in fact* maximize profits. Excessive concern with the realism of assumptions – in the sense of direct correspondence with the « facts » – suggests an inadequate conception of the role of theory construction. The validity of the assumption must be judged primarily by reference to its capacity to lead to tentatively valid derived propositions about empirical data ». C'est déjà la thèse de Friedman, dans les termes mêmes, quelquefois aberrants, que celui-ci emploiera en 1953 (ainsi « valid » est librement transposé du lexique des logiciens pour désigner des hypothèses vraies ou corroborées).

encore d'être transcrite philosophiquement et, surtout, de s'imposer comme la référence *prédominante* des économistes. C'est là qu'intervient Friedman.

En créant de nouvelles acceptions philosophiques pour le mot « réalisme », il trouve un nom pour l'attitude pragmatiquement élaborée par les marginalistes et lui fournit du même coup ses lettres de noblesse pseudo-techniques. Ce qui est plus important encore, il tranche dans le vif, en choisissant de ne retenir que *l'une* des solutions méthodologiques parmi toutes celles qu'avaient envisagées et parfois défendues concurrentement les protagonistes orthodoxes de la controverse. Que l'on songe, par exemple, au système choisi par Machlup en 1946 pour maintenir l'hypothèse de maximisation face aux attaques du type III : on ne peut s'empêcher d'évoquer le célèbre apologue du chaudron ! La solution friedmanienne, ici très clairement anticipée par Kaplan, a le mérite de son extrême simplicité ; elle supprime l'imbroglio au profit d'une formule qui s'imposera de plus en plus comme la seule viable<sup>56</sup>.

D'autre part, et cette conclusion se rattache étroitement à la précédente, *l'analyse de l'irréalisme méthodologique en économie gagne à être menée in situ*. Le manifeste de 1953 a suscité nombre de commentaires et de prises de position, qui n'ont pas toujours fait progresser la compréhension de thèses extraordinairement ambiguës et fuyantes. Il nous semble que l'on perçoit mieux les intentions de Friedman et les raisons de son succès chez les économistes contemporains lorsqu'on examine les usages pragmatiques auxquels la notion d'« irréalisme » donne lieu. Nous en avons distingué trois : l'exclusion directe de certaines classes de falsificateurs potentiels ; l'exclusion indirecte, obtenue par transformation de « termes observables » en « termes théoriques » ; enfin, le libre ajustement des hypothèses auxiliaires. Il resterait à montrer, par l'analyse logico-philosophique, dans quelle mesure, on peut raisonnablement défendre la « thèse d'irréalisme » en l'un de ces trois sens et prétendre qu'ils sont compatibles. Cet examen dépasse le cadre d'une étude que nous avons voulu principalement historique. Mais lorsqu'il sera mené à bien, il faudra se rappeler que la notion a joué *un rôle essentiellement néfaste* pendant la controverse sur l'entreprise : elle a contribué – avec les carences, peu discutables, des antimarginalistes – à stériliser un débat empirique qui aurait pu être décisif pour la transformation de l'économie en science.

<sup>56</sup> Durant les années 50 et 60, l'irréalisme méthodologique recueille l'adhésion de théoriciens influents, comme Stigler et Baumol. Il n'y a guère de doute qu'il correspond grossièrement à l'épistémologie spontanée de bien des économistes contemporains, notamment en théorie de l'entreprise.

## APPENDICE A

## Historique sommaire de la controverse

La Grande Dépression a facilité l'éclosion des doctrines antimarginalistes. Les économistes des années trente jugeaient étonnant que les entreprises n'eussent pas réagi à la baisse des volumes par une baisse des prix. Des études américaines, encouragées par l'administration du New Deal, montrèrent que la résistance à la baisse était plus forte dans les secteurs à forte concentration que dans les secteurs concurrentiels<sup>1</sup>. Certains auteurs regardaient ce fait comme parfaitement compatible avec la doctrine traditionnelle du monopole et de la concurrence parfaite. D'autres expliquaient la rigidité des prix en invoquant la possibilité d'autres ajustements, prévus expressément par la théorie chamberlinienne de la concurrence monopolistique, ou encore l'existence, avérée empiriquement, de collusions et de contraintes oligopolistiques. D'autres, enfin, exprimaient à l'occasion leurs doutes sur la pertinence des concepts employés soit dans la théorie marshallienne, soit dans les théories nouvelles de la concurrence imparfaite. Ces différentes tendances coexistaient très souvent de manière éclectique chez le même individu<sup>2</sup>.

L'article de Hall et Hitch dans les *Oxford Economic Papers* de 1939 illustre bien cette ambivalence. Appuyé sur une enquête approfondie que les auteurs menèrent auprès de 38 industriels britanniques, il constitue la première occurrence réellement significative de la doctrine du coût total. Or, comme l'a remarqué Stigler<sup>3</sup> [sans doute une double

<sup>1</sup> Par exemple, les produits agricoles voient leur prix diminuer de 63 % entre 1929 et 1933 pour une baisse de la production égale à 6 %. Pour le matériel agricole, secteur à forte concentration, les chiffres sont respectivement de 6 et 80 % (Hawley, 1966, p. 293). Ces données ne témoignent pas seulement de comportements différenciés en matière de prix ; elles suggèrent une explication possible de la dépression par les rigidités de prix entretenues dans les secteurs monopolistiques ou cartélisés. C'est ce qu'affirme notamment la thèse des « prix administrés », développée par G. Means dans un rapport influent, *Industrial Prices and Their Relative Inflexibility* (1935), et reprise par des économistes « antitrusters » qui voulaient inclure dans le New Deal un programme de stimulation de la concurrence (cf. Hawley, passim).

<sup>2</sup> Outre Hawley, déjà cité, on consultera Phillips et Stevenson (1974) et Lee (1984).

<sup>3</sup> On se reportera à l'excellent survol que fait Heflebower en 1955. À côté de Hall et Hitch, un autre économiste d'Oxford, Andrews, mériterait sans doute d'être examiné à part. Avec son *Manufacturing Business* (1949), il contribue à donner un fondement théorique à la doctrine du coût total, et il ne cesse, apparemment, de la réélaborer jusqu'à sa mort en 1971 (voir p. ex., Andrews et Brunner, 1977). On doit aussi à Andrews une étude importante sur le taux d'intérêt, qui fait apparaître la très faible élasticité de l'investissement relativement à cette variable ; elle est republiée à côté de celle de Hall et Hitch dans Wilson et Andrews, 1951.

numérotation, la note 3 ici est au point suivant – NDR], celle-ci est présentée par ses auteurs de manière incohérente : tantôt Hall et Hitch postulent implicitement la maximisation du profit, et même l'appareil marginaliste ordinaire, tantôt ils affirment que les entreprises « apparently do not aim, in their pricing policy, at what appeared to us to be the maximization of profits by the equations of marginal revenue and marginal cost » (1939, in 1951, p. 112). Le premier type d'interprétation conduit à une analyse oligopolistique des comportements de prix : c'est la fameuse théorie de la « courbe de demande coudée (*kinked*) », qui jouira d'une grande popularité avant d'essuyer les coups de butoir de Stigler en 1947. Le second type d'interprétation est franchement hétérodoxe : l'équation du prix de vente et d'un indicateur de coût total (incluant une « marge de profit ») est alors présentée comme un principe explicatif en lui-même, concurrent de la maximisation des profits et mis sur le même plan logique qu'elle.

La doctrine du coût total a sollicité bien des économistes dans les années quarante et cinquante<sup>3</sup>, mais l'article de Hall et Hitch restera la référence obligée et la cible favorite des marginalistes. Dès 1939, A. Robinson propose – fort allusivement – d'expliquer par des considérations de demande le niveau de la marge (*mark-up*) que les entreprises rajoutent aux coûts *stricto sensu* afin d'obtenir le « coût total ». Heflebower, qui fait, en 1955, une synthèse toujours utile à lire, développera cette solution avec plus de détails. En 1946, Machlup avait proposé une autre résolution, fondée sur l'idée ingénieuse suivant laquelle, à long terme et en situation d'incertitude oligopolistique, l'entreprise peut rationnellement prendre son coût moyen comme « indicateur de l'élasticité de la demande » (p. 543-544). Cette formulation demanderait à être rapprochée de la synthèse tentée par Harrod (1952), qui tire également le principe du coût total vers des considérations de demande à long terme. Heflebower fera place à l'explication de Machlup, à côté de celle d'A. Robinson, tout en indiquant d'autres canaux encore par lesquels la demande se réintroduit dans la doctrine du coût total. L'exposé de Heflebower s'adressait aux spécialistes américains de la théorie de l'entreprise réunis en congrès le 19 juin 1952<sup>4</sup> : il eut un retentissement extraordinaire dont le jugement de R. Coase, chargé du rapport, pourra donner l'idée<sup>5</sup>. En entendant Heflebower

<sup>4</sup> Congrès commun au National Bureau for Economic Research et aux Universités, sur le thème « Business Concentration and Price ».

<sup>5</sup> « I had the impression, at the end of reading his paper, that if the full-cost principle was still standing, it was only because it was supported by two old gentlemen, one of whom was certainly Demand and the other of whom looked uncommonly like Marginal Analysis. It is clear from Heflebower's masterly survey that many of the arguments used

explicitement l'influence de la demande sur le coût total, bien des participants ont dû penser que la doctrine venait *de facto* de réintégrer le giron de l'analyse néo-classique traditionnelle. Lee considère, non sans raisons, que le congrès de 1952 marque la fin de son existence autonome (1984, p. 1120).

L'article fondamental de Machlup, dans *l'American Economic Review* de 1946, fait le lien entre la controverse du coût total et celle que Lester venait de déclencher, dans la même livraison de la revue<sup>6</sup>. Spécialiste des problèmes de travail, Lester était préoccupé depuis longtemps des réactions paradoxales des entreprises aux variations géographiques ou chronologiques du niveau des salaires, et en particulier de la rigidité relative du volume de l'emploi et de l'output. Il se livre donc à une enquête par questionnaire auprès des industriels du sud des États-Unis, qui débouche sur 58 réponses utilisables ; l'article de 1946 en indique les résultats, très négatifs selon lui pour la théorie traditionnelle :

« This paper raises grave doubts as to the validity of conventional marginal theory and the assumptions on which it rests » (1946, p. 81).

La réponse circonstanciée de Machlup, qui attaque à la fois le principe des enquêtes par questionnaire et l'interprétation de tous les résultats, ne convainc pas Lester, qui persiste... et signe une nouvelle condamnation de l'analyse marginale dans *l'A.E.R.* de 1947. Machlup refait une mise au point acide et condescendante, d'autres (Stigler, Oliver, Gordon, Reynolds...) se joignent à la bataille pour défendre une tierce position qui est le plus souvent biaisée en faveur de l'un des deux camps. L'expression de « controverse marginaliste » apparaît pour la première fois, semble-t-il, sous la plume de Lester, dans un article de *l'A.E.R.* de 1949, qui clôture cet échange peu amène<sup>7</sup>.

Dans le même temps, un débat plus circonscrit, mais également animé, s'était déroulé autour des thèses d'un autre économiste hétérodoxe, W. Eiteman. Celui-ci était parvenu à la conclusion que l'analyse marginale était inapplicable dans le cas des industries à processus de production multiples et synchronisés (1944-1945). En 1947, il publie

by supporters of the full-cost principle are in no way inconsistent with orthodox economic theory » (Coase, 1955, p. 393).

<sup>6</sup> On peut s'étonner que le même numéro de *l'A.E.R.* ait contenu l'article de Lester et celui de Machlup, qui lui répond point par point. En réalité, Machlup avait profité de ses fonctions de rédacteur en chef provisoire de la revue, d'abord pour tenter d'empêcher la publication de l'article de Lester, puis, quand celui-ci fut accepté, pour en offrir une copieuse réfutation (Lee, 1984, p. 1127).

<sup>7</sup> 1949, p. 478. Voici quel est finalement l'ordre d'apparition et de réapparition des acteurs : en 1946, Lester et Machlup ; en 1947, Blum, Lester, Machlup, Oliver, Stigler ; en 1948, Apel, Gordon, Reynolds ; en 1949, Lester.

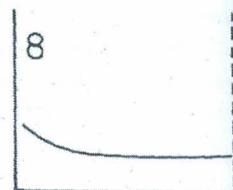
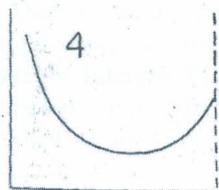
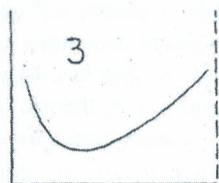
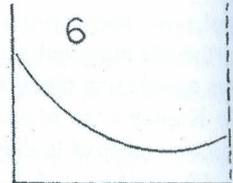
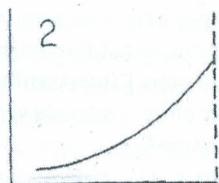
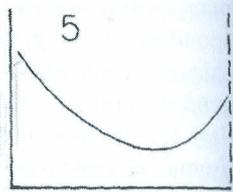
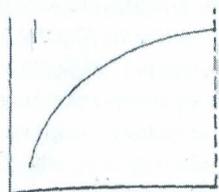
dans *l'A.E.R.* une objection de portée plus considérable : même dans la situation la plus simple, où l'entreprise ne produit qu'un bien et n'utilise qu'un seul processus, l'analyse marginaliste entrerait en contradiction avec les données de la technologie. Bishop (1948) lui répond que son argument n'atteint, dans l'interprétation la plus favorable, que les modèles de concurrence parfaite, et Haines (1948) entreprend de montrer qu'il ne repose sur aucune base empirique sérieuse. Mais les antimarginalistes ne s'avouent jamais facilement vaincus : Eiteman persévère en publiant, en 1952, une enquête sur la courbe de coût moyen telle que la *percevraient* les entreprises. Il renonce donc à fonder son objection sur des considérations technologiques, mais celle-ci demeure fondamentalement identique : le « point de coût minimal » (*least cost point*) du chef d'entreprise n'est pas celui que prévoit la théorie marginaliste. Le débat qui s'ensuit en 1953, constitue à bien des égards une répétition pénible de celui de 1948, mais l'intervention de Kaplan a du moins le mérite d'établir un lien entre l'attitude des marginalistes et la thèse friedmanienne de l'irréalisme<sup>8</sup>.

Passé 1953, *l'A.E.R.* n'ouvre plus ses colonnes aux polémiques entre marginalistes et économistes hétérodoxes. Si le combat a cessé, on ne peut dire que ce soit faute de combattants. C'est plutôt le public qui faisait défaut : la controverse paraissait réglée à l'avantage d'une théorie néo-classique soigneusement reformulée. Autre fait digne de remarque, *l'A.E.R.* ne publie pour ainsi dire plus de recherches directement empiriques (même d'inspiration orthodoxe) sur la théorie de l'entreprise. Il est difficile de ne pas y voir une conséquence de la controverse, et de la méthodologie nouvelle de l'*irréalisme*, dont Friedman (1953) et Machlup (1955) venaient de poser les fondements.

<sup>8</sup> Ce débat fait donc intervenir Eiteman en 1947, Bishop et Haines en 1948, Eiteman à nouveau en 1948 ; puis Eiteman et Guthrie en 1952 Bronfenbrenner, Eiteman, Kaplan et Ritter en 1953.

## APPENDICE B

## L'enquête d'Eiteman en 1952



Source : Eiteman et Guthrie, 1952, p. 834-835.

Les auteurs portent en abscisses le niveau d'activité de l'entreprise jusqu'à la pleine capacité et en ordonnées le coûts par unité de produit. Les chefs d'entreprise devaient indiquer les courbes qui leur semblaient décrire le mieux leurs propres coûts unitaires. Cette enquête est commentée supra, 1816, 1818.

## APPENDICE C

## L'enquête de Lester en 1946

Diminution du coût unitaire de production	Accroissement du taux d'activité (en % de la pleine capacité de production)			
	95 à 100 %	90 à 95 %	80 à 90 %	70 à 80 %
Moyenne pour 33 entreprises dont les profits sont maximum à 100 % de capacité :	5,5 %	5,7 %	7,7 %	9,5 %
14 entreprises du meuble	6,4	5,9	4,6	5,2
7 entreprises de cotonnades	5,6	4,9	6,9	7,5
6 entreprises métallurgiques	4,8	7,9	12,5	15,9
6 autres	4,7	5,4	9,6	13,9
Moyenne pour un groupe d'entreprises à coûts décroissants, dont le rapport coût salarial/coût total varie de :				
40 à 60 % (6 entreprises)	4,1 %	4,4 %	6,6 %	8,1 %
30 à 39 % (6 entreprises)	2,1	2,3	4,3	5,2
21 à 29 % (13 entreprises)	8,1	7,2	5,8	5,5
12 à 20 % (6 entreprises)	1,9	2,0	4,2	6,2
3 entreprises dont les profits maximum sont à 90, 80 et 75 % de capacité :				
1 entreprise de cotonnades	1,0 %	- 1,0 %	- 1,5 %	- 4,0 %
1 producteur de peinture	25,0 %	25,0 %	10,0 %	0,0 %
1 groupe chimique	10,0 %	+ ?	+ ?	0,0 %

Source : Lester, 1946, p. 69.

Ces données décrivent les variations du coût unitaire de production rapportées à des variations de faible importance (5 ou 10 %) dans le taux d'activité. On peut les interpréter comme attestant la diminution du coût *marginal* (et non pas seulement du coût moyen) à l'approche de la pleine capacité. À noter que le coût marginal serait négatif sur certains intervalles, ce qui paraît intrigant.

## APPENDICE D

## La clôture des modèles de coût total

Il en va de la théorie du coût total comme d'autres modèles hétérodoxes fondés primordialement sur des considérations de coûts : elle ne constitue pas une représentation complète de l'économie. Si l'on veut en tirer une indication de modèle, il faut montrer comment sont déterminés les outputs, et non pas seulement les prix. Différentes solutions sont envisageables (nous ne prétendons certainement pas être exhaustifs).

1) Hall et Hitch (1939) semblent privilégier le schéma suivant : l'entreprise détermine ses prix suivant l'une ou l'autre des formules de calcul (cf. note 14, p. 1823), la demande (supposée inconnue de l'entreprise) détermine la quantité qu'elle va écouler sur le marché. Le profit est déterminé résiduellement. Lorsqu'il atteint certaines valeurs extrêmes inférieures et supérieures, soit  $\pi_*$  et  $\pi^*$ , l'entreprise accepte de modifier son prix. En revanche, à l'intérieur de l'intervalle  $\pi_* \pi^*$ , les prix demeurent identiques pour toutes les valeurs possibles de la demande. Hall et Hitch ont donc implicitement en vue un *modèle non maximisateur d'équilibre*, au sens de l'égalité offre/demande, mais non de la validation des anticipations. C'est un modèle de *court terme*, mais on peut imaginer d'y faire figurer des considérations de long terme également. Lorsqu'elle atteint la valeur inférieure  $\pi_*$ , l'entreprise considère que son maintien dans la branche est menacé. Lorsqu'elle atteint la valeur supérieure  $\pi^*$ , elle considère que d'autres entreprises vont faire leur entrée dans la branche. A court terme, des  $\pi_*$  et  $\pi^*$  sont données pour chaque entreprise présente sur le marché. A long terme, le nombre d'entreprises dans la branche, ainsi que les  $\pi_*$  et  $\pi^*$  correspondants, sont déterminés par des considérations de sélection naturelle et par les caractéristiques du stock initial d'entreprises.

2) Pour Harrod (1952), l'entreprise détermine son équipement, et plus généralement les quantités de facteurs fixes, de manière à minimiser ses coûts unitaires pour les quantités vendues qu'elle anticipe – les prix étant toujours fixés par application de l'une des formules précédentes. Harrod suppose donc que l'entreprise dispose d'une courbe de revenus à long terme ; par hypothèse, celle-ci est correcte, i.e. l'entreprise anticipe parfaitement les quantités vendues. Secondairement, il se simplifie la tâche en posant la constance des coûts marginaux à court terme. Son modèle décrit donc un *équilibre*, au double sens de l'égalité offre/demande et de la réalisation des anticipations ; il est de *long terme* et fait intervenir la *minimisation des coûts*.

3) On pourrait concevoir de formuler la TCT à l'intérieur d'un modèle de déséquilibre de court terme : l'entreprise fixe ses prix par égalisation au coût total, elle fixe les quantités sur la base d'une autre procédure de routine, et le plus petit côté du marché détermine les quantités écoulées. Ce modèle n'est pas totalement incompatible avec les écrits de l'époque, mais, à notre connaissance, il n'y figure jamais en termes explicites.

4) Gordon (1948) n'est pas à proprement parler un doctrinaire de la TCT, mais il en fait usage pour, notamment, la rapprocher de la théorie de la concurrence monopolistique. Il retient de Chamberlin l'idée suivant laquelle une entreprise en situation de concurrence imparfaite peut agir non seulement sur les prix et les quantités produites, mais encore sur la qualité des produits et sur les efforts de vente. Gordon admet sans réserve la thèse de Hall et Hitch suivant laquelle les hommes d'affaires ignorent tout, ou presque, de la courbe de demande en fonction du prix ; les effets d'une variation dans les deux autres facteurs, qualité du produit et efforts de vente, lui paraissent beaucoup plus faciles à prévoir (1948, p. 277-278). Il fait donc porter les ajustements sur ces dernières variables, tout en regardant le prix comme fixé à court terme, d'après une règle de *full cost* ou toute autre procédure routinière, sélectionnée de manière à rapporter des profits positifs (*ibid.*, p. 271). L'article de 1948 n'indique pas clairement la façon dont Gordon prévoit la détermination de l'output. On peut donc clore la construction de différentes manières, mais dans tous les cas, elle implique un rejet explicite de la maximisation du profit.

## BIBLIOGRAPHIE

## I. CONTROVERSES DE L'AMERICAN ECONOMIC REVIEW

- en 1946, tome 36 :  
Lester, R.A., « Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems », p. 63-82.
- Machlup, F., « Marginal Analysis and Empirical Research », p. 519-554.
- Stigler, G.J., « The Economics of Minimum Wage Legislation », p. 358-365.
- en 1947, tome 37 :  
Blum, F.H., « Marginalism and Economic Policy : A Comment », p. 645-652.
- Eiteman, W.J., « Factors Determining the Location of the Least Cost Point », p. 910-918.
- Lester, R.A., « Marginalism, Minimum Wages, and Labor Markets », p. 136-148.

- Machlup, F., « Rejoinder to an Antimarginalist », p. 148-154.  
 Oliver, H.M., « Marginal Theory and Business Behavior », p. 375-383.  
 Stigler, G.J., « Professor Lester and the Marginalists », p. 154-157.  
 – en 1948, tome 38 :  
 Apel, H., « Marginal Cost Constancy and Its Implications », p. 870-885.  
 Bishop, R.L., « Cost Discontinuities, Declining Costs, and Marginal Analysis », p. 607-617.  
 Eiteman, W.J., « The Least Cost Point, Capacity and Marginal Analysis : A Rejoinder », p. 899-904.  
 Gordon, R.A., « Short-Period Price Determination in Theory and Practice », p. 265-288.  
 Haines, W.H., « Capacity Production and the Least Cost Point », p. 617-624.  
 Reynolds, L.G., « Toward a Short-Run Theory of Wages », p. 289-308.  
 – en 1949, tome 39 :  
 Haines, W.H., « The Least Cost Point : Reply », p. 1287-1289.  
 Lester, R.A., « Equilibrium of the Firm », p. 478-484.  
 – en 1952, tome 42 :  
 Eiteman, W.J., et G.E. Guthrie, « The shape of the Average Cost Curve », p. 832-838.  
 – en 1953, tome 43 :  
 Bronfenbrenner, M., « The Shape of the Average Cost Curve : Comment », p. 627-628.  
 Eiteman, W.J., « Rejoinder », p. 628-630.  
 Kaplan, M., « Comment », p. 624-627.  
 Ritter, L.S., « Comment », p. 621-623.

## II. TRAVAUX RELATIFS AU « COÛT TOTAL »

- Andrews, P.W.S., (1949), *Manufacturing Business*, Londres, Mac Millan.  
*Business Concentration and Price Policy*, A Conference of the Universities, National Bureau Committee for Economic Research, Princeton, Princeton University Press, 1955.  
 Coase, R. (1955), « Full Costs, Cost Changes, and Prices : Comment », in *Business Concentration...*, p. 392-394.  
*Cost Behavior and Price Policy – A Study Prepared by The Committee on Price Determination for the Conference on Price Research*, New-York, National Bureau of Economic Research, 1943.  
 Dean, J. (1951), *Managerial Economics*, New-York, Prentice Hall.  
 Hall, R.L., et C.J. Hitch (1939), « Price Theory and Business Behavior », *Oxford Economic Papers*, t. 2, p. 12-45 ; repris dans Wilson et Andrews, 1951, p. 107-138.  
 Harrod, R. (1952), *Economic Essays*, Londres, Mac Millan.  
 Heflebower, R.B. (1955), « Full Costs, Cost Changes, and », in *Business Concentration...*, p. 361-392.

- Neal, A.C. (192), *Industrial Concentration and Price Flexibility*, Washington, American Council on Public Affairs.  
 Robinson, E.A. (1939), Recension des *Oxford Economic Papers*, *Economic Journal*, t. 49, p. 538-543.  
 Saxton, C.C. (1942), *The Economics of Price Determination*, Londres, Oxford University Press.  
 Wilson, T., et P.W.S. Andrews (sous la direction de) (1951), *Oxford Studies in the Price Mechanism*, Oxford, Clarendon Press.

## III. AUTYRES TRAVAUX CONSULTÉS

- Alchian, A.A. (1950), « Uncertainty, Evolution and Economic Theory », *Journal of Political Economy*, t. 58, p. 211-221  
 Andrews, P.W.S., et E. Brunner (1977), *Studies in Pricing*, Londres, Mac-Millan.  
 Baumol, W.J., et R.E. Quandt (1964), « Rules of Thumb and Optimally Imperfect Decision », *American Economic Review*, t. 54, p. 23-46.  
 Brems, H. (1952), « A Discontinuous Cost Function » *American Economic Review*, t. 41, p. 577-586.  
 Eiteman, W.J. (1944-1945), « The Equilibrium of the Firm in Multi-Process Industries », *Quarterly Journal of Economics*, tome 59, p. 280-286.  
 Friedman, M. (1952), « Comment » sur R. Ruggles, « Methodological Developments », in B.F. Haley, 1952, p. 455-457.  
 Friedman, M. (1953), « The Methodology of Positive Economics » in *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press.  
 Haley, B.F. (1952) (sous la direction de), *A Survey of Contemporary Economics*, t. 2, Homewood, R.D. Irwin.  
 Hawley, E.W., (1966), *The New Deal and the Problem of Monopoly*, Princeton, Princeton University Press.  
 Hempel, C.G. (1942), « The Function of General Laws in History », repris in *Aspects of Scientific Explanation*, New-York, The Free Press, 1965.  
 Higgins, B.H. (1939), « Elements of Indeterminacy in the Theory of Non-Perfect Competition », *American Economic Review*, t. 29, p. 468-479.  
 Lakatos, I. (1971), « History of Science and Its Rational Reconstructions », repris in *The Methodology of Scientific Research Programmes* t. I, Cambridge, Cambridge University Press, 1978.  
 Langholm, O. (1969), *Full Cost and Optimal Price*, Bergen, Universistets-forlaget.  
 Lee, F.S. (1984), « The Marginalist Controversy and the Demise of Full Cost Pricing », *Journal of Economic Issues*, t. 18, p. 1107-1131.  
 Machlup, F. (1937), « Monopoly and Competition : A Classification of Market Positions », *American Economic Review*, t. 27, p. 445-451.  
 Machlup, F. (1939), « Evaluation of the Practical Significance of the Theory of Monopolistic Competition », *American Economic Review*, t. 29, p. 227-236.

- Machlup, F. (1955), « The Problem of Verification in Economics », *Southern Economic Journal*, t. 22, p. 1-21, repris in Machlup, 1978, ch. 5.
- Machlup, F. (1967), « Theories of the Firm : Marginalist, Behavioral, Managerial », *American Economic Review*, t. 57, p. 1-33, repris in Machlup, 1978, ch. 16.
- Machlup, F. (1978), *Methodology of Economics and Other Social Sciences*, New-York, Academic Press.
- Means, G.C. (1935), *Industrial Prices and their Relative Inflexibility*, 74th Congress, 1st Session, Senate Document No. 13, Washington.
- Mongin, P. (1984), *Réexamen du déterminisme situationnel. Critique de quelques exemples monétaristes*, Thèse d'État, Université d'Aix-en-Provence.
- Mongin, P. (1986), « Simon et la théorie néo-classique de la rationalité limitée », in A. Demailly et J.-L. Moigne, *Sciences de l'intelligence, sciences de l'artificiel*, Lyon, Presses Universitaires de Lyon, 1986.
- Nagel, E. (1963), « Assumptions in Economic Theory », *American Economic Review*, t. 53, Pap. & Proc., p. 211-219.
- Papandreou, A.G. (1952), « Some Basic Problems in the Theory of the Firm », in B.F. Haley, 1952, p. 183-219.
- Phillips, A., et R.E. Stevenson (1974), « The Historical Development of Industrial Organizations », *History of Political Economy*, t. 6, p. 324-342.
- Popper, K. (1934), *Logik der Forschung*, version anglaise révisée, *The Logic of Scientific Discovery*, Londres, Hutchinson, 1972.
- Robbins, L. (1935), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Londres, MacMillan, 2<sup>e</sup> éd. révisée (1<sup>ère</sup> éd. 1932).
- Scitovsky, T. (1943), « A Note on Profit Maximisation and Its Implications », *Review of Economic Studies*, t. 11, p. 57-60.
- Stigler, G.S. (1947), « The Kinky Oligopoly Demand-Curve and Rigid Prices », *Journal of Political Economy*, t. 55, p. 432-447.
- Sweezy, P.M. (1939), « Demand Under Conditions of Oligopoly », *Journal of Political Economy*, t. 47, p. 568-573.
- Tintner, G. (1942), « The theory of Production Under Non-Static Conditions », *Journal of Political Economy*, t. 50, p. 646-667.
- Von Neuman, J., et O. Morgenstern (1944), *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton, Princeton University Press.