

Le problème du profit

Bernard Guerrien, *Alternatives Economiques* n° 240 - octobre 2005



La notion de profit gêne les microéconomistes, prisonniers d'une impasse théorique qui les amène à formuler des raisonnements farfelus. La microéconomie a toujours eu un problème avec le profit. Quand elle accepte son existence, elle ne sait pas l'expliquer. Il devient une sorte de résidu, ce qui reste de la recette après que les *inputs** ont été rémunérés. Elle essaie alors de le concevoir comme la rémunération d'un "facteur caché", du genre localisation privilégiée, innovation ou savoir-faire, qui n'aurait pas été inclus dans la liste initiale des *inputs*. Pourquoi, alors, ne pas le rajouter à cette liste?

Si on le fait, toute la recette est répartie entre la rémunération des différents facteurs de production, et le profit, par définition, devient nul. Si c'est le cas, quel intérêt auraient alors les entreprises à se lancer dans la production? Afin de sortir de ce dilemme, l'attitude la plus répandue parmi les microéconomistes consiste à admettre que le profit peut ne pas être nul, tout en le considérant comme un phénomène passager, qui disparaît sous la pression de la concurrence, pourvu qu'elle ne soit pas entravée. Une explication qui soulève bien des problèmes.

Dans le cadre de la concurrence parfaite privilégiée par la microéconomie, la question de l'existence et de la nature du profit dépend étroitement de celle du type de rendement d'échelle envisagé. Pour des prix donnés, on dit que les rendements d'échelle d'une entreprise sont croissants si son coût moyen de production diminue lorsque la quantité d'un bien qu'elle produit augmente. Si ce coût ne varie pas avec la quantité produite, on dit que les rendements d'échelle sont constants. S'il augmente, on dit qu'ils sont décroissants. Que se passe-t-il dans ces différents cas pour le profit?

Les rendements d'échelle

L'hypothèse de rendements d'échelle croissants est rejetée d'emblée car elle est incompatible avec celle de la concurrence parfaite: si le coût moyen d'une entreprise diminue avec la quantité qu'elle produit, elle a théoriquement intérêt à produire le plus possible et même à proposer une offre infinie. En effet, la concurrence parfaite suppose que les entreprises font leurs offres en pensant qu'elles n'ont aucune influence sur les prix et qu'elles peuvent vendre tout ce qu'elles veulent à ces prix, fixés en dehors d'elles. Une offre infinie est évidemment impossible.

La situation est différente lorsque les rendements d'échelle sont constants. Trois cas se présentent alors, selon les valeurs données aux prix. Si le prix du produit est inférieur à son coût moyen de production, l'offre est nulle. Si le prix du produit est supérieur au coût moyen, l'offre est là encore infinie: si je gagne un centime par unité produite et si je pense que son prix demeure le même quelle que soit la quantité vendue, je vais proposer une offre infinie (un centime multiplié par l'infini, ça fait beaucoup d'argent!). Reste le cas où le coût moyen du bien produit est égal à son prix. Le profit est alors nul et on peut dire que le prix du bien est égal à la somme des rémunérations de tous ceux qui ont contribué à sa production. Il ne reste rien pour ceux qui n'ont rien fait. Tout semble donc être pour le mieux: il suffirait de supposer des rendements constants pour se débarrasser du problème du profit.

Pourtant, il n'en est rien. D'abord, parce que comme les prix sont donnés au hasard (hypothèse de concurrence parfaite), il n'y a aucune raison qu'ils soient tels que le prix de vente d'un bien soit toujours égal à son coût de production. Ensuite, si l'égalité a quand même lieu, on se demande pourquoi l'entreprise va produire, alors qu'elle sait que c'est pour un profit nul.

Tout cela conduit le microéconomiste à privilégier le dernier cas, celui où les rendements d'échelle sont décroissants, le seul où l'offre est déterminée en situation de concurrence parfaite. En effet, comme dans ce cas le coût unitaire augmente avec la quantité produite, l'entreprise choisit celle-ci de

* *Input* : terme anglais désignant l'ensemble des biens et des services intermédiaires pour la production d'un produit (bien ou service) donné. *Output* : terme anglais désignant le produit issu de la transformation productive

façon à ce que le coût de la dernière unité produite soit égal à son prix de vente. Elle ne fait donc pas de profit sur cette dernière unité, mais elle en fait sur les précédentes, dont le coût est moindre que le prix. L'offre est déterminée, mais voilà que le profit réapparaît! Pour s'en débarrasser, le microéconomiste va alors le présenter comme une anomalie passagère.

Disparition sur le long terme

Une entreprise qui fait un profit en produisant un certain bien va en attirer d'autres, qui veulent profiter aussi de l'aubaine. L'offre du bien va donc augmenter et son prix baisser, jusqu'à ce qu'il soit égal au coût unitaire de production. Le profit disparaît "à long terme" et le problème est, semble-t-il, résolu. Cet argument dit "de la libre entrée", omniprésent dans les manuels de microéconomie, n'est pas recevable. En effet, comme il suppose des rendements d'échelle décroissants pour que l'offre soit déterminée, il est plus efficace de répartir la production entre beaucoup d'entreprises opérant à petite échelle, avec un faible coût unitaire, plutôt que de la confier à une seule entreprise, au coût unitaire plus élevé. L'efficacité maximum correspond alors au cas où la production est le fait d'entreprises tellement petites qu'à la limite elles se confondent avec les ménages, et donc disparaissent en tant que telles.

Pour éviter cette absurdité, le microéconomiste évoque alors l'existence de "coûts fixes", qui ne peuvent être amortis que si le prix et la quantité produite dépassent certains seuils. Pour être viable, une entreprise doit donc avoir une certaine taille. Cette nouvelle hypothèse, qui semble raisonnable, n'est cependant pas compatible avec l'argument selon lequel la libre entrée fait disparaître progressivement le profit. En effet, chaque "entrée" se traduit par un bond de l'offre et par une brusque baisse conséquente du prix. Les entreprises entrent tant qu'il y a un profit positif mais, ce faisant, elles le font diminuer. A un moment, il devient négatif, la dernière entreprise qui entre faisant passer le prix en dessous du seuil de rentabilité. Tout le monde se retrouve dans le rouge, les coûts fixes n'étant plus amortis. Certaines entreprises, ou toutes, vont alors "sortir", provoquant une brusque remontée du prix, suivie de nouvelles entrées, et ainsi de suite. Le système est hautement instable, avec des entrées et des sorties permanentes. On est loin de l'idée selon laquelle les profits disparaissent progressivement, et en douceur, grâce à la "libre entrée".

La coupure entre micro et macroéconomie

Quelle que soit la façon dont il l'envisage, le profit pose donc des problèmes au microéconomiste. Une façon usuelle de les escamoter, sans les résoudre, consiste à jouer sur la coupure entre microéconomie et macroéconomie. Dans la première, l'accent est mis, on vient de le voir, sur le cas des rendements décroissants, avec ou sans coûts fixes; l'offre d'*output* et la demande d'*inputs* sont déterminées et on n'insiste pas trop sur le profit, quitte à suggérer qu'il s'annule sur le long terme, s'il y a libre entrée. Dans la macroéconomie, l'accent est mis sur la répartition du revenu; on ne parle plus alors d'*inputs* mais de facteurs de production, ceux-ci désignant généralement le travail et le capital (sans que l'on sache très bien à quoi correspond ce dernier terme). La production d'ensemble de l'économie est alors représentée par une fonction de production à rendements d'échelle constants, qui est supposée utiliser tout le travail et tout le capital dont dispose la société dans son ensemble. Ce qui permet de dire que la production est le fruit de la collaboration du capital et du travail, chacun apportant sa contribution, mesurée par sa productivité marginale, sans qu'il y ait de résidu à expliquer.

Le problème de la répartition du produit entre les membres de la société serait ainsi résolu de façon juste: chacun est payé selon sa contribution, son apport à la production, sans avoir à évoquer de lutte entre groupes sociaux. Pour faire passer un tel message, il faut toutefois tromper son monde, en jouant sur la coupure entre microéconomie et macroéconomie. Ce qui ne peut s'expliquer que par le caractère sensible, sur le plan idéologique et même politique, de la notion de profit et explique les difficultés qu'éprouvent les microéconomistes à son propos.

Profit et facteurs de production

La question concernant la nature du profit a depuis ses débuts tourmenté les théoriciens néoclassiques.

John Bates Clark a été le premier à avancer, en 1890, la thèse selon laquelle les revenus de la production doivent être complètement répartis entre les facteurs qui contribuent à son obtention. Selon lui, l'existence d'un profit non nul, qui ne rémunère aucune contribution précise, signifierait que le système est "*injuste*", les travailleurs ayant alors "*raison d'être socialistes*" (selon ses propres termes). Mais, pour Clark, il n'y a pas à s'en faire, puisqu'il pense avoir montré que le profit est nul en concurrence parfaite. En fait, il ne se rend pas compte que sa démonstration n'est valable que si les rendements d'échelle constants. Son contemporain, Philip Wicksteed, s'en aperçoit et s'en émerveille, en voyant partout des rendements constants. D'où les sarcasmes de Francis Ysidro Edgeworth, qui trouve absurde l'idée que quelqu'un puisse se lancer dans la production de biens en sachant que cela ne lui rapportera rien (puisque le profit est nul).

Knut Wicksell propose alors, en 1902, de sortir de l'impasse en introduisant les coûts fixes, tout en supposant des rendements décroissants. A la même époque, Léon Walras croit avoir lui aussi résolu la question, mais c'est en faisant une confusion entre profit maximum et coût moyen minimum. John Hicks fait la même confusion dans un article publié en 1929, ce que Paul Samuelson relève dans ses célèbres *Fondements de l'analyse économique* (1947), où il suggère d'ailleurs d'abandonner l'expression "facteurs de production" pour celle, moins ambiguë, d'inputs. Conseil qui n'a pas été suivi, y compris par lui-même, puisqu'il a continué à parler de facteurs de production, notamment dans les innombrables éditions de son ouvrage grand public, *L'économique*.

La solution proposée par Samuelson est celle que retiennent tous les manuels de microéconomie actuels : la libre entrée pousse le prix vers le bas, jusqu'à ce qu'il atteigne le coût moyen minimum, avec disparition du profit. Ce qui est impossible si on admet l'existence de coûts fixes, comme le font Samuelson, Hicks et Wicksell, puisqu'alors l'offre et le prix varient de façon discontinue, le profit étant selon le cas soit strictement positif, soit strictement négatif. On ne peut expliquer des erreurs aussi étonnantes de la part de théoriciens de cette envergure que par l'idéologie, l'existence du profit étant incompatible avec leur idée (ou leur croyance) selon laquelle le prix d'un produit est égal à la somme des rémunérations des facteurs qui ont contribué à sa fabrication s'il y a concurrence.