

Le statut problématique du *mark up* dans la macro-économie de Kalecki *

En raison de nombreux défauts d'impression ayant entaché ce texte publié dans le numéro précédent de Critique économique, il est reproduit dans ce numéro avec les excuses de la rédaction à l'auteur et aux lecteurs.

Résumé

*De par sa supposée dimension descriptive, le **mark up** de Kalecki jouit d'une large faveur dans les modèles macroéconomiques post-keynésiens. Or, il apparaît, à l'examen, doublement sujet à caution. D'une part, il implique l'existence d'un dispositif central de coordination, ce qui contredit son hypothèse d'initiatives individuelles de prix. D'autre part, il se heurte à des difficultés qui tiennent au passage des décisions de prix aux variables macro-économiques. L'agrégation par le procédé de la moyenne identifie le comportement de l'économie dans son ensemble à celui d'une firme représentative. De sorte que la détermination du degré de monopole global ne sollicite pas la référence préalable aux choix microéconomiques.*

Rédouane Taouil

Université Pierre-Mendès-France, Grenoble
(taouil.redouane@upmf-grenoble.fr)

* Cet article reprend les lignes de force d'une communication aux XIII^e Jornadas de epistemología de las ciencias económicas organisées par l'Université de Buenos aires en 2007. Il a bénéficié des remarques de Eduardo Scarano, que je tiens à remercier.

Le principe kaleckien de détermination selon lequel la firme fixe son prix en fonction de son coût unitaire direct occupe aujourd'hui une place insigne au sein de la macroéconomie post-keynésienne. Nombre de modèles y prennent appui au motif qu'il possède une vocation descriptive qui se conforte de l'observation du comportement des firmes. Cet argument, qui découle du réalisme critique, repose sur deux présupposés qui postulent l'interdépendance des décisions de prix. D'une part, l'environnement est soumis à une incertitude endogène : les firmes agissent dans l'ignorance de leurs actions mutuelles. D'autre part, du fait de cette incertitude, la fixation du taux de marge est gouvernée par la rationalité limitée en ce que les firmes cherchent à obtenir un profit satisfaisant et non maximal. A y regarder de près, le principe du *mark up* kaleckien rencontre deux difficultés majeures. Il implique l'existence d'un secrétaire de marché qui assure la communication des prix. La seconde difficulté tient au passage de ces micro-décisions au degré de monopole de l'économie.

1. Du comportement de prix de la firme au degré de monopole de l'économie

La firme fixe le prix sur la base de ses coûts variables moyens, en prenant en compte le comportement de ses concurrents. Elle applique une marge

aux coûts en veillant à ce que le prix ainsi déterminé ne détériore pas le montant des profits ou la part de marché. Dans ce contexte, la formule du prix s'écrit :

$$p = m + n\bar{p}$$

où p , u et \bar{p} sont respectivement le prix fixé par la firme, le coût variable par unité produite et le prix moyen pondéré des autres firmes. m et n sont des coefficients positifs inférieurs à 1 ; ils reflètent le pouvoir de fixation du prix et traduisent, à ce titre, le degré de monopole de la firme.

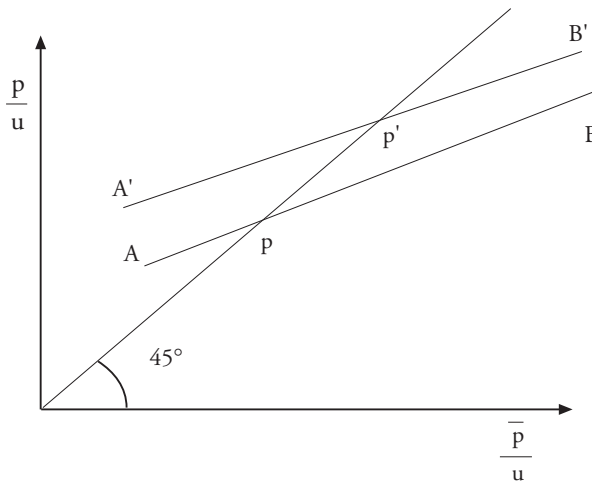
Selon ce principe de mark-up, le prix est commandé par les seules conditions de production. L'entrepreneur n'intègre pas la demande dans la fixation du prix. Il se limite à accroître l'utilisation des capacités productives en réponse à la demande au prix qu'il pratique.

Graphiquement, le degré de monopole peut être représenté par la relation :

$$\frac{p}{u} = m + n\frac{\bar{p}}{u}$$

Figure 1

Le degré de monopole



La bissectrice correspond à l'égalité entre le prix fixé par la firme et le prix moyen de la branche. n étant inférieur à 1, la pente de la droite AB est inférieure à 45° . Comme cette droite est déterminée par des variables décisionnelles, elle exprime le degré de monopole.

A un prix moyen donné, l'augmentation de m et de n induit un déplacement de la droite AB vers le haut et traduit par là une hausse du degré de monopole.

Au point d'intersection entre la bissectrice et la droite, on a :

$$\frac{p}{u} = m + n \frac{\bar{p}}{u}$$

D'où :

$$\bar{p} = \frac{m}{1 - n} u$$

Le rapport $\frac{m}{1 - n}$ mesure le degré de monopole.

Dans une branche composée de k firmes, les prix s'écrivent :

$$\begin{aligned} p_1 &= mu_1 + n\bar{p} \\ p_2 &= mu_2 + n\bar{p} \\ &\dots\dots\dots \\ p_k &= mu_k + n\bar{p} \end{aligned}$$

En pondérant ces équations par la production correspondant à chaque firme, on obtient la moyenne des prix, soit :

$$\bar{p} = m\bar{u} + n\bar{p}$$

ou de manière équivalente :

$$\bar{p} = \frac{m}{1 - n} \bar{u}$$

\bar{u} est la moyenne pondérée des coûts variables.

La même pondération permet de déterminer le prix moyen associé au cas général où les coefficients m et n sont différents :

$$\bar{p} = \frac{\bar{m}}{1 - \bar{n}} \bar{u}$$

Le degré de monopole macroéconomique s'obtient à partir de la moyenne pondérée du degré de monopole des firmes.

La valeur du produit global est donnée par :

$$V = C + M + W + P$$

où C est la valeur du capital fixe, M la valeur des matières premières, W la masse des salaires et P les profits.

Soit \bar{k} l'expression du degré de monopole de l'économie :

$$\bar{k} = \frac{V - (M + W)}{V}$$

En divisant le numérateur et le dénominateur par $M + W$, il vient :

$$\bar{k} = \frac{\frac{V}{M + W} - 1}{\frac{V}{M + W}}$$

En posant $h = \frac{V}{M + W}$ le rapport des recettes aux coûts variables, le degré de monopole se réécrit :

$$\bar{k} = \frac{h - 1}{h} = 1 - \frac{1}{h}$$

« Le rapport du prix moyen au coût variable moyen – souligne Kalecki – est égal au rapport de la production globale de l'industrie aux coûts variables globaux de cette industrie. En conséquence, le rapport de la production aux coûts variables est stable, s'accroît ou diminue selon ce qu'il advient du degré de monopole. (*Théorie de la dynamique économique*, p. 6) » Pour Kalecki, le degré de monopole est en liaison directe avec le rapport des recettes aux coûts variables.

Le degré de monopole influe également sur la répartition des revenus.

Soit $\frac{W}{VA}$ la part relative des salaires, VA étant la valeur ajoutée,

$\frac{W}{VA}$ s'écrit :

$$\frac{W}{C + P + W}$$

D'après la relation d'identité V, on a :

$$C + P = V - (M + W)$$

En divisant les deux membres par (M + W), on obtient :

$$\frac{C + P}{M + W} = \frac{V - (M + W)}{(M + W)}$$

$\frac{V}{M + W}$ étant égal à h, il vient :

$$C + P = (M + W) (h - 1)$$

En remplaçant (C + P) par cette valeur dans l'expression de la part relative des salaires, on a :

$$\frac{W}{(M + W) (h - 1) + W}$$

En divisant le numérateur et le dénominateur par W, ce rapport s'écrit :

$$\frac{W}{VA} = \frac{1}{1 + (h - 1) + (j + 1)}$$

où j est la valeur des matières premières rapportée aux salaires. La part des salaires dans le produit global peut alors être exprimée en fonction du degré de monopole de l'économie et de la "composition interne du capital circulant". Le partage salaires/profits dépend donc des décisions des entrepreneurs en matière de fixation des prix et du rapport des prix des matières

premières aux coûts du travail. La part relative des salaires varie en sens inverse du degré de monopole et du rapport matières premières/coûts salariaux.

2. Les incohérences du mode de fixation des prix

La procédure kaleckienne de détermination des prix renferme des incohérences qui mettent en doute sa pertinence. Ces limites tiennent à l'interdépendance postulée par l'équation des prix. Le *mark up* est défini dans une optique caractérisée par un ensemble de firmes $N = (1, 2, \dots, n)$, un ensemble d'actions afférentes au prix, X_i , et un objectif, u_i , qui représente les avantages en termes de profit et de ventes.

Chaque firme définit son prix p_i en relation avec ses coûts et les prix des autres firmes :

$$p_i = f_i(u_i, p_1, \dots, p_{i-1}, p_{i+1}, \dots, p_n)$$

Dans ce cadre, Kalecki suppose que la décision d'un entrepreneur est une connaissance mutuelle. Le plan d'action de chaque firme est conditionné par le plan des autres : « Elle doit s'assurer que son prix ne dépasse pas celui des autres entreprises, car ceci réduirait sévèrement ses ventes, et qu'il ne soit pas trop inférieur à son coût variable, ce qui réduirait sa marge de profit. »

« Ainsi, lorsque le prix p est déterminé par l'entreprise en rapport avec son coût variable unitaire u , elle prend soin de vérifier que le rapport p au prix pondéré de tous les entrepreneurs ne devienne pas trop élevé » (*Théorie de la dynamique économique*, p. 2). Les prix p_1, p_2, \dots, p_n ne font pas l'objet de conjectures ou de croyances. Ils constituent un ensemble d'informations que chaque firme exploite dans la fixation de son propre prix. Il s'ensuit que les réactions des firmes les unes par rapport aux autres sont données. Cette conception du degré de monopole comporte des difficultés qui tiennent au processus de coordination des décisions. Elle requiert l'hypothèse d'un secrétaire qui assure la connaissance mutuelle des intentions de prix. Cette hypothèse n'est pas satisfaisante. Chaque fois qu'une firme agit en considérant les prix fixés par les autres comme donnés, elle a le même comportement que celui d'une firme à laquelle le prix s'impose comme élément paramétrique. Les entrepreneurs établissent certes leur prix en appliquant une marge sur les coûts, mais le prix dépend bien des choix décidés par les firmes concurrentes. Prises individuellement, les firmes ne fixent pas activement le prix. Elles se limitent à l'ajuster en fonction d'une liste de prix centralisés. Les prix émergent dans ce contexte comme la résultante d'interactions conscientes entre les décisions coordonnées *a priori*. Un dispositif d'information est donc nécessaire à la formation des prix. L'initiative de fixation des prix est tributaire du prix moyen. Lorsque la firme tarife le prix, on a :

$$\bar{p} = \frac{\bar{m}}{1 - \bar{n}} \bar{u}$$

Le prix étant proportionnel aux coûts variables, il dépend des conditions de production en vigueur. Il s'impose comme une norme à l'ensemble des firmes d'une branche.

L'introduction de l'interdépendance à travers le prix moyen escamote l'incertitude dans laquelle se trouve chaque firme quant aux actions retenues par les autres. Le principe de décisions interactives sur la base d'une connaissance mutuelle suppose résolue la comptabilité des plans des entrepreneurs. Ce qui revient à dire que les réactions des firmes sont appropriées. Sous cet angle, les écarts entre prix au sein d'une même branche ne semblent pas justifiés. Si une firme fixe son prix à un niveau légèrement inférieur, elle peut capter des parts de marché au détriment de ses concurrents. Or, un environnement de connaissance mutuelle implique nécessairement l'unicité du prix.

Le procédé de prix moyen bute sur deux difficultés qui témoignent de l'ambiguïté du concept de degré de monopole. Les décisions des firmes ne sauraient être considérées comme l'expression d'un comportement actif, à l'instar de celui d'un monopole. L'équation du prix renvoie à des réactions d'ensemble d'entreprises en concurrence. Il est clair que cela place des restrictions fortes sur l'hypothèse de décision unilatérale de prix. La prise en compte des interactions débouche sur un paradoxe : la branche se comporte comme si une seule firme fixait le prix. Ce corollaire d'entreprise unique conduit à gommer la diversité des conditions de production impliquées par la différence des coûts de production. Le critère de la pondération des paramètres ou des variables et le calcul de moyennes ont des implications similaires à celles de la fiction de firme représentative. La décision de production de l'unique firme dépend du prix qu'elle fixe eu égard à l'utilisation des capacités productives.

Le degré moyen de monopole de l'économie se heurte également à des difficultés d'agrégation. Il suppose en effet que des valeurs moyennes du degré de monopole, déterminées séparément pour chaque branche, conviennent pour le système économique dans son ensemble. Ce procédé, qui laisse de côté l'interdépendance tant entre firmes qu'entre branches d'activité, n'est pas sans compromettre le lien établi entre le degré de monopole global et les effets de répartition. Sont ainsi omis les effets qu'exercent les firmes les unes sur les autres en agissant sur la demande à travers la distribution de revenus. Cette question est escamotée par le procédé du calcul du prix moyen par branche qui suppose données les quantités, alors qu'elles doivent être analysées comme le résultat du processus d'ensemble. Dans ce cadre, les relations de comportement global, censées être dérivées des choix des firmes, sont tenues pour une donnée nécessaire à la détermination des décisions individuelles de prix. Comme au niveau de la branche, le procédé de la moyenne conduit, *in fine*, à analyser l'économie dans son ensemble sur la base d'une firme moyenne dont le comportement reflète la fixation des prix et le partage du revenu. Cette

hypothèse permet de saisir la relation entre les décisions de la firme et le partage salaires/profits. En se référant à un entrepreneur collectif, elle ne sollicite pas de micro-fondations des variables de répartition. Sous l'hypothèse de la constance des coûts variables, les coûts totaux diminuent avec la réduction des capacités oisives ; d'où une augmentation des profits et une modification du partage du revenu. Dans le cas de l'intégration verticale, la répartition macroéconomique est directement liée à l'initiative de la firme représentative à travers les décisions des prix.

En notant $\mu = \frac{L}{Q}$, la formule du prix s'écrit :

$$p = (1+m) w a$$

En divisant les deux membres par p , on fait apparaître le salaire réel. La part des salaires est donnée par :

$$\frac{w}{p} a = \frac{1}{(1+m)}$$

La part des profits s'écrit en conséquence :

$$1 - \frac{1}{(1+m)} = \frac{m}{(1+m)}$$

Si l'on intègre le travail correspondant au capital fixe, que l'on note T , le coût total s'écrit :

$$CT = wV \text{ avec } V = L+T = aQ + bk$$

La productivité moyenne du travail est donnée par :

$$q = \frac{Q}{V} = \frac{Q}{aQ + bK}$$

En divisant cette expression par Q_p qui désigne la production potentielle, on fait apparaître le taux d'utilisation des capacités de production, u :

$$q = \frac{Q}{V} = \frac{\frac{Q}{Q_p}}{a \frac{Q}{Q_p} + b \frac{K}{Q_p}} = \frac{u}{a u + b v}$$

v est égal à $\frac{K}{Q_p}$. La productivité croît avec la réduction des capacités oisives.

Le coût total unitaire s'écrit :

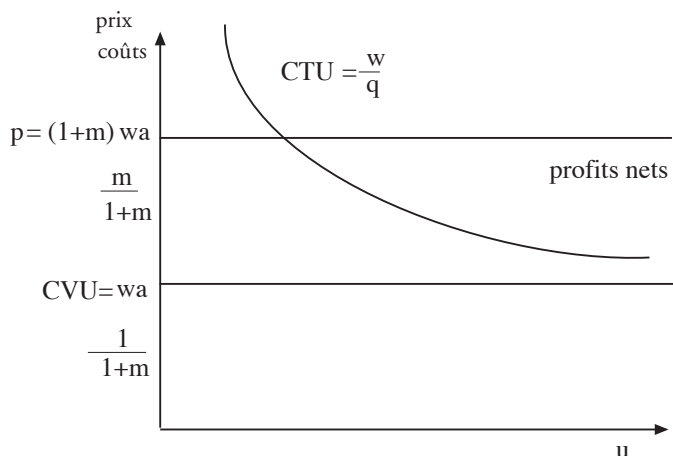
$$CTU = \frac{w V}{Q} = \frac{w}{q}$$

Il décroît avec le niveau de production.

Le profit net varie en fonction du taux d'utilisation des capacités de production. L'accroissement du niveau d'activité de la firme s'accompagne d'une hausse de son profit et de son taux de profit.

Figure 2

Taux d'utilisation des capacités de production et répartition des revenus



Dans ce cadre, il ne semble pas nécessaire de définir des relations microéconomiques pour en inférer des relations macroéconomiques. Les conditions imposées par le procédé de la moyenne sont si restrictives que leur application débouche sur l'identification du comportement du système économique à celui d'un centre de décision unique, au prix de l'évacuation de l'interdépendance.

Au total, l'analyse en termes de *mark up* ne se différencie guère de la théorie de la concurrence parfaite. Tout en dotant les firmes de comportements stratégiques, elle implique paradoxalement leur passivité. C'est au coordinateur central qu'échoit en définitive la fixation du prix dans le cadre d'une coordination *a priori*. Pour la firme comme pour la branche, les prix sont paramétriques. De ce fait, seul le degré de monopole global garde un sens sous l'hypothèse d'une firme représentative. Dans ce contexte, le préalable des décisions individuelles n'est plus requis pour déterminer les macro-variables.

Références bibliographiques

- Amadeo E.J. et Dutt A.K. (1990), *Keyne's Third Alternative ?* Edward Elgar, Aldershot.
- Arena R. (1992), « Les théories du coût complet », *Economies et sociétés*, série P.E., n° 16.
- Arestis Ph. (1992), *The Post Keynesian Approach to Economics : An Alternative Analysis of Economic Theory and Policy*, Edward Elgar, Aldershot/Brookfield.
- Arestis Ph. (1996), « Post Keynesian Economics : Towards Coherence », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 20, n° 1.
- Basile L. et Salvadori N. (1985), « Kalecki's Pricing Theory », *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 7.
- Benetti C. et Cartelier J. (2001), « Money and Price Theory », *International Journal of Applied Economics and Econometrics...*
- Chilosi A. (1989), « Kalecki's Quest for Microeconomic Theory », in *Kalecki's Relevance Today*, M. Sebastini (ed), Macmillan, Londres.
- Halevi J. (1975), « Cycle économique et intervention des pouvoirs publics dans la pensée de Kalecki », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, n° 4, octobre-décembre.
- Halevi J. et Taouil R. (2001), « On Post Keynesian Stream from France and Italy », *Money, Macroeconomics and Keynes: Essays in Honour of Victoria Chick*, vol. 1, Ph. Arestis, M. Desai et S. Dow (eds), Routledge, Londres.
- Jarsulic M. (1988), *Effective Demand and Income Distribution*, Polity Press, Cambridge.
- Kalecki M. (1944), « Quelques aspects politiques du plein emploi », in J. Généreux (éd.), *L'Economie politique : analyse économique des choix publics et de la vie politique*, Larousse, Paris, 1996.
- Kalecki M. (1954), *Théorie de la dynamique économique*, Gautier-Villars, 1966.
- Kalecki M. (1972), *The Last Phase in the Transformation of Capitalism*, Monthly Review Press, New York/Londres.
- Kalecki M. (1990), *Capitalism, Business Cycles and Full Employment*, Collected Works, vol. I, J. Osiatynski (ed), Clarendon Press, Oxford.
- Kalecki M. (1991), *Capitalism: economic dynamics*, Collected Works, vol. II, J. Osiatynski (ed), Clarendon Press, Oxford.
- King J.E. (ed) (1996), *An Alternative Macroeconomic Theory: The Kaleckian Model and Post Keynesian Economics*, Kluwer, Boston/Dordrecht/Londres.
- Kriesler P. (1987), *Kalecki's Microanalysis: The Development of Kalecki's Analysis of Pricing and Distribution*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Kriesler P. (1992), « Answers for Steedman », *Review of Political Economy*, vol. 4.
- Lavoie M. (1992), *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar, Aldershot.
- Lee F.S. (1998), *Post Keynesian Price Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Loranger J-G. et Halevi J. (1986), « Théorie du *mark up* comme explication de l'inflation : une critique kaleckienne de certains post-keynésiens », *l'Actualité économique*, vol. 62, septembre.
- Parguez A. (1996), « Beyond Scarcity : A Reappraisal of the Theory of the Monetary Circuit », in *Money in Motion: The Post Keynesian and Circulation Approaches*, G. Deleplace et E. Nell (eds), Macmillan, Londres.

Sawyer M.C. (1985), *The Economics of Michal Kalecki*, Macmillan, Londres.

Sawyer M.C. (1995), *Unemployment, Imperfect Competition and Macroeconomics: Essays in the Post Keynesian Tradition*, Edward Elgar, Aldershot.

Sawyer M.C. (2000), *The Legacy of Michal Kalecki*, Edward Elgar, Cheltenham/Northampton.

Steedman I. (1992), « Questions for Kaleckians », *Review of Political Economy*, vol. 4.