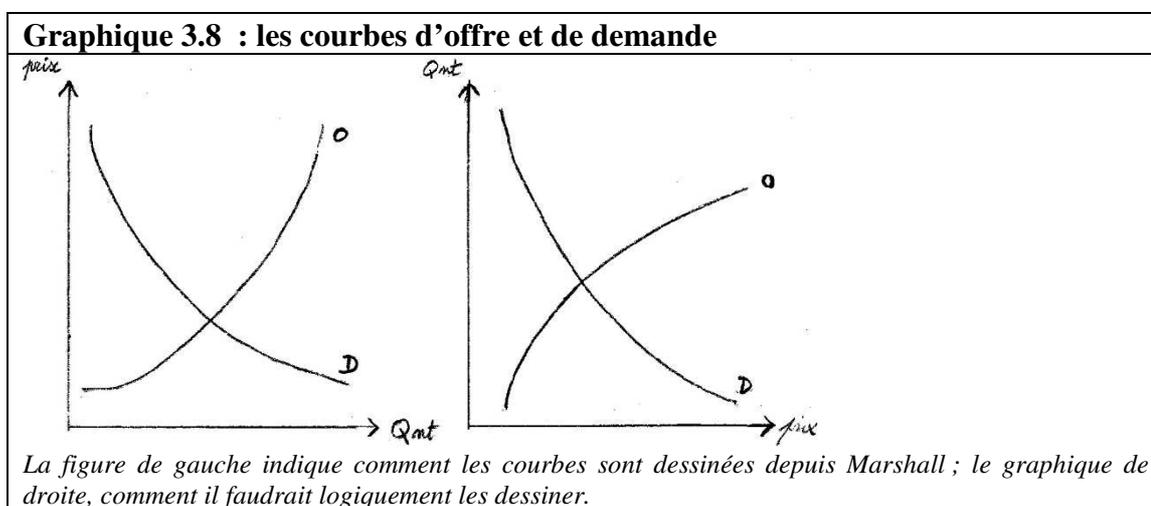


### 3.2.3. Marshall : l'offre et la demande

Alfred Marshall, qui était établi à l'université de Cambridge, a dominé la science économique en Angleterre jusqu'à sa mort. En 1890 parut son ouvrage « Principles of Economics ».

#### LES COURBES DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

La figure 3.8-A est un standard de la science économique, connu de toute personne ayant été en contact même superficiellement avec cette discipline. On y voit une courbe indiquant que l'offre d'un produit est plus abondante lorsque le prix est plus élevé et une autre courbe montrant que la demande est plus abondante lorsque le prix est plus bas. Le prix du marché est celui qui égalise l'offre et la demande, ce qui se traduit graphiquement par l'intersection des deux courbes. Marshall est le père de ce graphique.



Marshall n'est pas le premier à avoir dessiné les courbes d'offre et de demande ; Cournot et Walras le firent avant lui. Mais Walras les dessina comme sur la figure 3.8-B. Les deux graphiques se ressemblent, mais l'abscisse et l'ordonnée sont inversées. Est-ce important ?

Chez Walras, la causalité allait nettement du prix vers la quantité offerte ou demandée. L'inversion graphique des coordonnées, signifie-t-elle que Marshall inverse le sens de la causalité ? Ce n'est pas certain. Il se montre assez ambigu sur la question. Toujours est-il que la version graphique de Marshall s'est imposée, ce qui est paradoxal et même illogique puisqu'en même temps la causalité walrassienne est unanimement acceptée. La variable dépendante se trouve normalement sur l'ordonnée et la variable indépendante sur l'abscisse.

Ce graphique est représentatif de la méthode de l'*équilibre partiel*, à laquelle le nom de Marshall est attaché. Cette appellation se justifie par le fait que le graphique 3.8 (A autant que B) isole du reste de l'économie, le marché du bien dont l'offre et la demande sont analysées. On oppose souvent l'équilibre PARTIEL marshallien et l'équilibre GENERAL walrassien.

Walras, plus scrupuleux que Marshall, montre que d'un point de vue rigoureusement scientifique, ce graphique n'a que valeur d'approximation. Appelons  $X$  le produit faisant l'objet du graphique 3.8, avec à l'équilibre le prix  $p_X$  et la quantité  $q_X$ . Une variation de l'offre ou de la demande de  $X$  affectera directement  $p_X$ , mais modifiera également l'équilibre d'autres marchés ; en retour, ces variations entraîneront le déplacement des courbes d'offre et de demande de  $X$ . Le graphique 3.8 ne peut embrasser toute la complexité de la problématique.

## L'UTILITE ET LA DEMANDE

Marshall rappelle la règle à suivre pour que l'agent maximise l'utilité qu'il tire de son revenu : « marginal utility of a shillings' worth of goods on each line (of expenditure) shall be the same. »<sup>1</sup>. Si l'utilité du dernier shilling dépensé pour les boissons dépasse celle du dernier shilling dépensé pour les vêtements, l'agent gagnerait à dépenser moins en vêtements (ce qui réduirait peu son utilité) et plus en boissons (ce qui l'augmenterait plus). Cette règle exprime avec d'autres mots l'équation (3.5) de Walras.

La quantité demandée diminue quand le prix augmente, toutes autres choses restant égales. La courbe de demande a donc une pente négative ; cela paraît un truisme et Cournot l'avait conçu ainsi. Au contraire, Marshall, comme Walras, fait dépendre la forme de la courbe de demande de celle de l'utilité marginale. La demande du marché n'est que la somme des demandes individuelles ; la demande d'un bien par un individu diminue lorsque le prix de ce bien augmente, tout simplement parce que l'utilité marginale du bien est décroissante.

Son raisonnement est plus simple et moins rigoureux que celui de Walras. Marshall donne l'exemple d'un amateur de thé qui adapte sa consommation au prix unitaire. Supposons que sa courbe de demande soit ainsi :

Prix en shillings	20	14	10	6	4	3	2
Quantité en livres	1	2	3	4	5	6	7

Marshall assimile l'utilité particulière de chaque unité consommée au prix qu'il veut bien offrir pour l'obtenir. Par exemple, la première unité a une utilité de 20, la deuxième de 14...

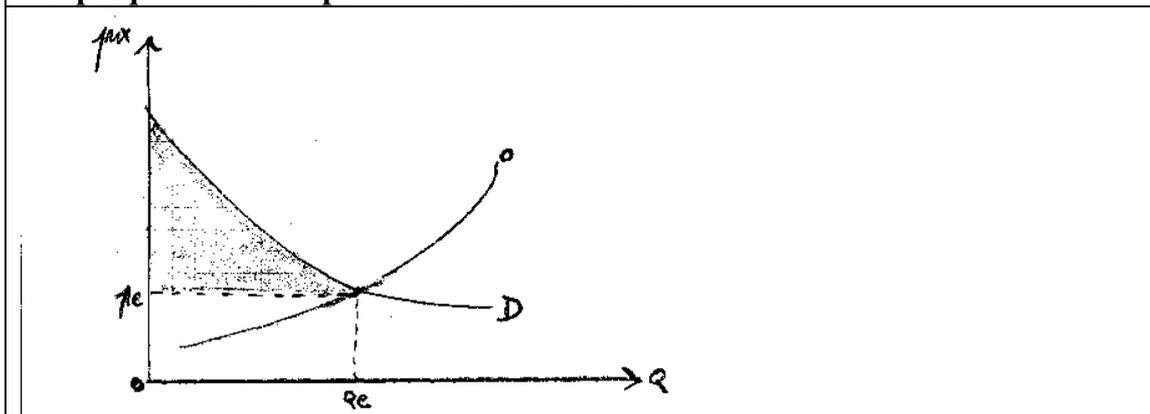
Marshall fut bien obligé de reconnaître une faiblesse de ce raisonnement : l'utilité marginale du revenu décroît comme celle des biens. Le dernier shilling d'un riche qui en possède beaucoup aura moins d'utilité que celui d'un pauvre. Or justement, lorsque le prix d'une livre de thé passe de 2 à 10, notre amateur de thé s'appauvrit, si le revenu NOMINAL reste constant. Chacun des 10 shillings aura donc individuellement plus de valeur que chaque shilling du groupe de deux. La troisième livre de thé semble avoir cinq fois plus d'utilité que la septième. En réalité, on ne peut pas tirer cette conclusion, car les shillings dans les deux cas n'ont pas la même utilité marginale. Marshall s'en tient toutefois à son raisonnement, estimant un peu présomptueusement que dans la grande majorité des cas, les différences d'utilité marginale de la monnaie sont négligeables.

---

<sup>1</sup> Marshall [253] p.118

Marshall pose la question de savoir « how far the price which is actually paid for a thing represents the benefit that arises from its possession ». Dans l'exemple ci-dessus, imaginons que le prix du marché s'établisse à 3s. Notre consommateur achètera 6 livres de thé pour lesquelles il déboursa 18s. Mais l'utilité totale qu'il en retirera se monte à  $20+14+10+6+4+3 = 57s$ . Le consommateur bénéficie donc gratuitement d'un excédent d'utilité valant 39s. Cet excédent d'utilité est appelé le *surplus du consommateur*. Sur le graphique 3.9, il correspond à la surface hachurée. Le concept de surplus du consommateur tel qu'il est présenté ici est évidemment entaché de la faiblesse mentionnée ci-dessus quant à l'utilité marginale de la monnaie dépensée.

**Graphique 3.9 : le surplus du consommateur**



L'un des apports les plus importants de Marshall est l'*élasticité de la demande*, une notion devenue essentielle dans la science économique<sup>2</sup>. « The elasticity (or responsiveness) of demand in a market is great or small according as the amount demanded increases much or little for a given fall in price and diminishes much or little for a given rise in price »<sup>3</sup>. La formule de l'élasticité (notée  $\epsilon$ ) est :

$$\epsilon = (-dQ/Q) / (dP/P) \quad (3.25)^4$$

Le numérateur est la variation de la quantité demandée et le dénominateur est la variation du prix, à la marge. Mais attention, il s'agit dans les deux cas de la variation RELATIVE ( $dQ/Q$ ,  $dP/P$ ) et non de la variation absolue ( $dQ$ ,  $dP$ ). Par exemple, si une hausse du prix de 2% entraîne une baisse de la quantité de 4%, l'élasticité sera de 2.

L'élasticité peut être calculée en chaque point de la courbe et variera souvent (mais pas nécessairement) d'un point à l'autre d'une même courbe. Les courbes B, C et D du graphique 3.10 montrent des courbes dont l'élasticité est constante et vaut respectivement l'unité, l'infini et zéro<sup>5</sup>. Marshall attire l'attention sur la figure 3.10-B : les courbes de demande sont des hyperboles équilatères dont la fonction est  $Q.P = C$  où

<sup>2</sup> Marshall ne s'est intéressé qu'à la demande mais le concept d'élasticité est aussi couramment appliqué à l'offre.

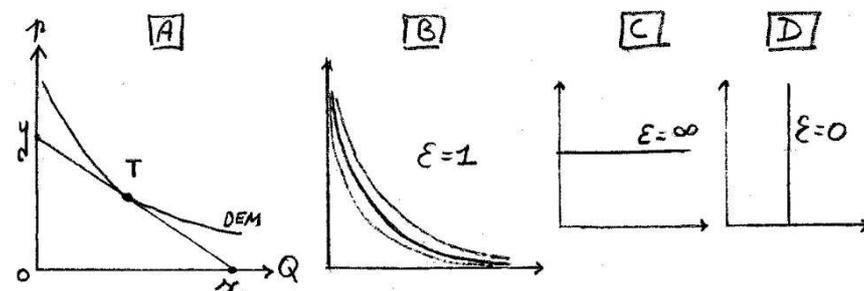
<sup>3</sup> Marshall [253] p.102. Il semble se rallier ici à la causalité walrassienne mais ce n'est pas toujours aussi évident.

<sup>4</sup> Le signe de  $dQ$  est inversé pour neutraliser l'opposition de signes entre  $dQ$  et  $dP$ .

<sup>5</sup> Mentionnons deux courbes particulières : la droite horizontale, dite demande *parfaitement élastiques* où  $\epsilon = \infty$  en tous points (figure C) et la droite verticale, dite demande *parfaitement inélastiques* où  $\epsilon = 0$  en tous points (figure D). La verticalité de la courbe parfaitement inélastique montre bien l'absence de réaction de la quantité.

$C$  est une constante. Autrement dit, pour une courbe pareille, la dépense totale ( $Q.P$ ) est constante, quel que soit le prix.

### Graphique 3.10 : l'élasticité de la demande



La figure A représente l'élasticité au point T, à l'aide de la tangente à la courbe de demande en ce point ; elle vaut le rapport  $T_x/T_y$ . Les figures B, C et D représentent des cas particuliers.

Marshall examine ensuite les facteurs qui influencent l'élasticité de la demande :

- La part du bien dans le budget du consommateur : concernant le sel, par exemple, « it is doubtful that any fall of price would induce a considerable increase in the consumption »<sup>6</sup>
- Dans la classe peu aisée, des produits comme la viande peuvent avoir une élasticité assez élevée, mais dans les classes nanties, ce type de produit aura une faible élasticité.
- L'existence de substituts : si le prix du bœuf augmente, sa consommation se réduira d'autant plus fort que les consommateurs pourront se rabattre sur des produits comparables comme le mouton par exemple.

### LA PRODUCTION ET L'EQUILIBRE DU MARCHÉ

Marshall est le premier économiste à avoir étudié en détail la question des rendements d'échelle, c'est-à-dire l'influence de l'échelle de la production sur le coût. Les facteurs qui réduisent le coût de la production à plus grande échelle sont appelés *économies d'échelle* ; ceux qui accroissent le coût *déséconomies d'échelle*. Si les économies d'échelle l'emportent sur les déséconomies, on parle de *rendements croissants* et dans le cas contraire, on a affaire à des *rendements décroissants* ; lorsqu'elles se compensent, les rendements sont constants.

Concernant les rendements d'échelle, Marshall distingue les *économies INTERNES* que la firme recueille grâce à sa grande taille et les *économies EXTERNES* qui sont des avantages dont elle profite, qui résultent de la production à grande échelle dans la branche ou dans la région où la firme opère. Les économies externes sont souvent liées à la localisation surtout quand une région devient un pôle de développement de telle ou telle industrie : la main d'œuvre qualifiée y abonde, les moyens de communication sont denses, des revues spécialisées diffusent la connaissance technique et commerciale...

Les avantages de la grande taille des entreprises sont d'ordre technique, commercial ou financier. Les machines les plus performantes ne sont généralement rentables qu'au-delà d'un seuil de production ; la division du travail peut être optimisée avec un

<sup>6</sup> Marshall [253] p.105.

effectif de main d'œuvre plus important... Mais la petite taille a également des avantages : proximité du contrôle sur le travail, évitement des problèmes de communication entre départements. D'après Marshall, certaines branches sont propices aux rendements croissants et à la grande taille, d'autres aux rendements décroissants et à la petite taille. Les rendements décroissants se rencontreront surtout dans les secteurs où le facteur « nature » joue un rôle important (agriculture, mines). Les rendements croissants seront principalement présents dans les secteurs où un bien homogène peut être produit en très grande quantité ou dans ceux où la publicité joue un rôle important pour étendre les possibilités de commercialisation.

D'une façon générale, les avantages des grandes firmes semblent suffisamment importants pour qu'on s'attende à une monopolisation tendancielle de l'économie. Or Marshall constate que cette tendance ne se réalise pas ; il l'explique de façon un peu légère : les entreprises connaîtraient un cycle de vie : créées par un entrepreneur énergique, elles passent d'abord par une phase de pleine vitalité. Mais les successeurs ne sont pas toujours à la hauteur du fondateur et la décadence devient inévitable après une ou deux générations. Si elles deviennent des sociétés anonymes, elles sont menacées par la bureaucratie et la sclérose. Au moment où elles pourraient décoller vers le monopole, le déclin commence et une nouvelle firme plus jeune s'impose sur le marché.

Pour analyser la relation entre la taille de l'entreprise et son coût de production, Marshall crée le concept de *firme représentative* qui lui sert à neutraliser toutes les circonstances spécifiques, notamment le fait que l'entreprise soit dans telle ou telle phase de son cycle de vie. Il s'agit d'une firme ayant déjà connu une certaine expansion mais gardant un potentiel de croissance, normalement bien gérée, ayant un accès normal aux économies internes et externes. C'est d'elle qu'il sera question lorsque nous approfondirons la relation entre le coût et l'offre.

Revenons aux deux lames de notre paire de ciseaux, l'offre et la demande comme déterminants de la valeur. Selon Marshall, la règle est la suivante : plus courte est la période considérée, plus l'influence de la demande prévaut ; plus longue elle est, plus l'offre sera déterminante<sup>7</sup>. Dans cette optique, Marshall définit trois périodes :

- 1- la période de marché, tellement courte que l'offre n'a pas le temps de s'ajuster à la demande. L'offre est fixe et le prix varie considérablement en fonction des variations de la demande au jour le jour.
- 2- le court terme : la firme représentative ne peut pas varier de taille mais, malgré les rigidités qui bloquent l'accroissement de certains facteurs de production, elle peut accroître sa production dans une certaine mesure grâce à d'autres facteurs dont la quantité est plus flexible ; cette production accrue se fera nécessairement dans des conditions non optimales quant à la proportion entre les facteurs.
- 3- le long terme : les firmes ont le temps d'ajuster la quantité de tous les facteurs, y compris ceux qui s'ajustent lentement.

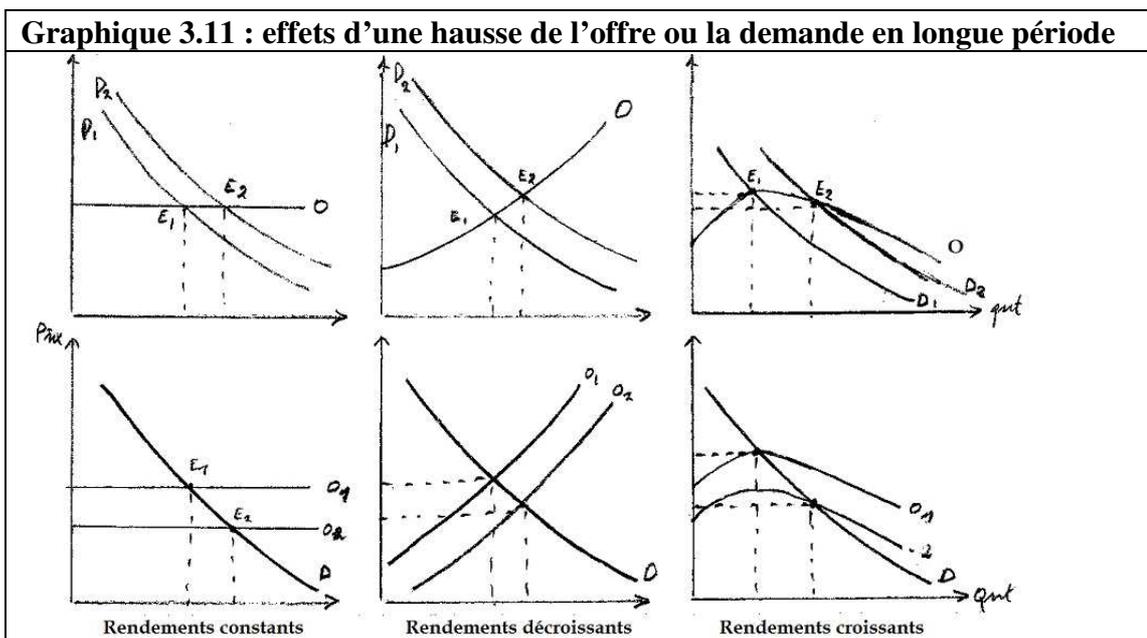
Que l'on considère le court ou le long terme, le **prix d'offre** est celui qui est juste suffisant pour inciter l'industrie à produire la quantité demandée. Le coût à prendre en considération est le coût marginal, c'est-à-dire le coût de production de ces unités qui

---

<sup>7</sup> Cette idée rappelle celle de Smith selon laquelle le prix du marché oscille autour de la valeur déterminée par le coût de production, en fonction des aléas de l'offre et la demande.

sont à la marge de ne pas être produites du tout et qui ne le seraient pas si le prix attendu était inférieur.

A court terme, une hausse de la production implique toujours une hausse du prix d'offre puisque l'accroissement de la production ne peut se faire qu'à coût croissant : soit parce que les conditions techniques ne sont pas optimales, soit parce qu'il faut accroître la rémunération accordée à des facteurs rares pour les attirer dans la production. Par contre à long terme, le prix d'offre intègre naturellement les rendements d'échelle, ce qui rend le tableau plus complexe. Divers cas sont concevables : le prix d'offre constant, croissant, décroissant ou même alternativement décroissant et croissant. Une augmentation de la quantité produite aura donc un effet sur le prix d'offre de longue période, qui est variable d'une industrie à l'autre.



Marshall montre les effets d'une hausse de l'offre ou de la demande à long terme à l'aide du graphique 3.11. Les trois figures du haut se rapportent à une hausse de la demande, qui passe de  $D_1$  à  $D_2$ . Quels que soient les rendements d'échelle, la quantité produite et échangée croît. Quant au prix, il ne varie pas si les rendements d'échelle sont constants, il augmente si les rendements sont décroissants et il diminue si les rendements sont croissants. Les trois figures du bas montrent les effets d'une hausse de l'offre, qui passe de  $O_1$  à  $O_2$ . Quel que soit le type de rendements d'échelle, le prix diminue et la quantité échangée augmente.

La courbe d'offre en cas de rendements croissants pourrait intriguer le lecteur, peu habitué à voir une courbe d'offre décroissante ; en tout cas, elle a étonné Marshall lui-même. L'aspect le plus inquiétant du cas envisagé, est que la firme semble ne pas connaître de frein au désir de toujours augmenter le volume de sa production jusqu'à l'infini. La firme n'a pas de point d'équilibre. Pour s'extraitre de cette difficulté, Marshall ressort sa théorie de la décadence inévitable des firmes ayant atteint une certaine taille. Rappelons qu'il s'agit ici de la courbe d'offre à long terme ; la courbe d'offre à court terme est toujours croissante comme l'est le coût lorsqu'il n'est pas possible d'optimiser les conditions de la production.

## LES FACTEURS DE PRODUCTION

Marshall compte quatre facteurs de production : les trois traditionnels : la terre, le travail et le capital, auxquels il ajoute l'*organisation*, c'est-à-dire la fonction d'entrepreneur. Malheureusement, Marshall ne parvient pas à montrer en quoi l'organisation est plus qu'une variété de travail spécifique, celui de l'entrepreneur<sup>8</sup>.

En quelle quantité les différents facteurs seront-ils utilisés et à quel taux seront-ils rémunérés ? L'entrepreneur règle en permanence la proportion des facteurs pour obtenir la combinaison qui minimise son coût ; c'est ce que Marshall appelle le *principe de substitution*. Dans cet exercice, tous les facteurs sont sujets à une loi des rendements décroissants qui correspond au fait qu'appliqué en excès, tout facteur voit son rendement décroître : « Excessive applications of any means to the attainment of any end are indeed sure to yield diminishing returns in every branch of business ; and, one may say, in all the affairs of life »<sup>9</sup>. Marshall met en garde contre la confusion entre cette loi des rendements décroissants d'un facteur utilisé en mauvaise proportion avec les autres facteurs et les rendements d'échelle décroissants. La ressemblance n'est que de façade. La première loi, qui n'est autre que celle de la productivité marginale décroissante, joue sur le court terme, alors que la seconde joue sur le long terme.

L'entreprise optimise sa rentabilité lorsque chaque facteur est utilisé dans une proportion telle que le rapport entre son produit marginal et son prix est le même que celui de tous les autres facteurs. A l'équilibre, il y a indifférence dans le choix des facteurs ; le dernier shilling dépensé doit rapporter autant, quel que soit le facteur dans lequel il est investi. C'est une autre manière de présenter la solution déjà connue ; à l'équilibre, les deux doivent donc être égaux.

Chaque facteur continue à être demandé tant que sa productivité marginale dépasse son prix. La productivité marginale d'un facteur est le prix maximum que l'entrepreneur payera pour l'acquérir. On peut donc considérer que la courbe de productivité marginale du facteur dans une entreprise donnée est en même temps la courbe de demande de ce facteur par cette entreprise. En additionnant les demandes des différentes entreprises, on obtient la demande du marché, qui sera confrontée avec l'offre pour fixer le prix du facteur.

L'offre des facteurs de production dépend de leur abondance, mais également de la volonté des détenteurs de les investir dans la production. Marshall reprend le point de vue jevonnien basé sur l'abstinence<sup>10</sup> pour le capital et la désutilité pour le travail. Les courbes d'offre des facteurs ont une pente croissante parce qu'un salaire et un intérêt plus élevés incitent à plus de travail et plus d'épargne. Comme Jevons, Marshall reconnaît que la rémunération plus élevée peut également avoir l'effet inverse, mais ce cas lui semble plus rare.

Dans deux passages de son ouvrage, Marshall s'écarte un peu de la conception orthodoxe de la productivité marginale et de son lien avec la rémunération des

---

<sup>8</sup> Cette conception sera critiquée par Wicksell qui estime que l'organisation manque de la précision quantitative pour être considérée comme un facteur.

<sup>9</sup> Marshall [253] p.407.

<sup>10</sup> Au terme « abstinence », Marshall préfère l'« attente », mais cette substitution terminologique laisse le fond inchangé : c'est le fait de différer une consommation qui est considéré comme un sacrifice.

facteurs. De façon assez ambiguë, il l'assimile à ce qu'il appelle le *produit NET marginal* qui se distingue du produit marginal orthodoxe en ceci : il requiert que les facteurs de production autres que celui qui est considéré ne restent pas constants mais voient leur quantité adaptée de telle façon que la proportion entre les facteurs reste optimale comme elle l'était par hypothèse avant la variation marginale du facteur considéré. Ainsi le produit net égale la variation du chiffre d'affaires moins la variation induite des coûts autres que celui du facteur considéré. Blaug explique l'attitude hésitante mais étonnante de Marshall par son désir de « réfuter la critique de **Hobson** selon laquelle la quantité utilisée d'un facteur ne peut pas varier sans que les quantités de tous les facteurs soient modifiées »<sup>11</sup>. Mais à trop vouloir prémunir sa théorie de la critique de l'économiste hétérodoxe Hobson, il consent à celle-ci une concession considérable : le produit net doit être ramené au rang d'explication partielle, car il est entaché d'une faiblesse intrinsèque : il ne peut déterminer la rémunération qu'au prix d'un raisonnement circulaire<sup>12</sup>.

\*

## Appendice : Friedman et la courbe de demande marshallienne

Les travaux de jeunesse de Friedman se tournent plutôt vers la microéconomie. Rappelons-nous son intervention dans le débat sur le marginalisme. Friedman était un grand admirateur de Marshall, sans doute son économiste préféré. Il publia en 1949 un article remarqué, « The Marshallian Demand Curve », que nous allons résumer.

L'ABC de la courbe de demande, c'est que la quantité augmente quand le prix diminue, TOUTES AUTRES CHOSES RESTANT EGALES. Marshall est resté vague quant au contenu de cette clause *ceteris paribus*. Mais, remarque Friedman, « Different specifications of the "other things" will yield different demand curves »<sup>13</sup>. Un certain consensus se dégagait parmi les successeurs de Marshall sur une interprétation du *ceteris paribus*, que Friedman appelle l'interprétation COURANTE

Selon celle-ci, les *autres choses* qui restent constantes sont :

- (1) les goûts des consommateurs,
- (2) leur revenu NOMINAL,
- (3) les prix de TOUS les autres produits.

En conséquence, le revenu REEL augmente lorsqu'on se déplace vers la droite le long de la courbe, car la baisse du prix du bien X (celui dont nous examinons la courbe de demande) accroît le pouvoir d'achat. Pour des raisons que nous verrons bientôt, cette interprétation ne plaît pas à Friedman, qui propose une alternative ; les *autres choses* restant égales sont cette fois-ci :

- (1) les goûts,
- (2a) le revenu NOMINAL,
- (2b) le pouvoir d'achat de la monnaie,

---

<sup>11</sup> Blaug [35] p. 483.

<sup>12</sup> Marshall réfute que l'application de la loi au facteur travail constitue en soi une théorie du salaire, "since in order to estimate net product of his work, we have to take for granted all the expenses of production of the commodity on which he works, other than his own wage". Plus loin, à propos de l'intérêt, il ajoute: "They cannot be made into a theory of interest, any more than into a theory of wages without reasoning in a circle" ([253] pp.518-519).

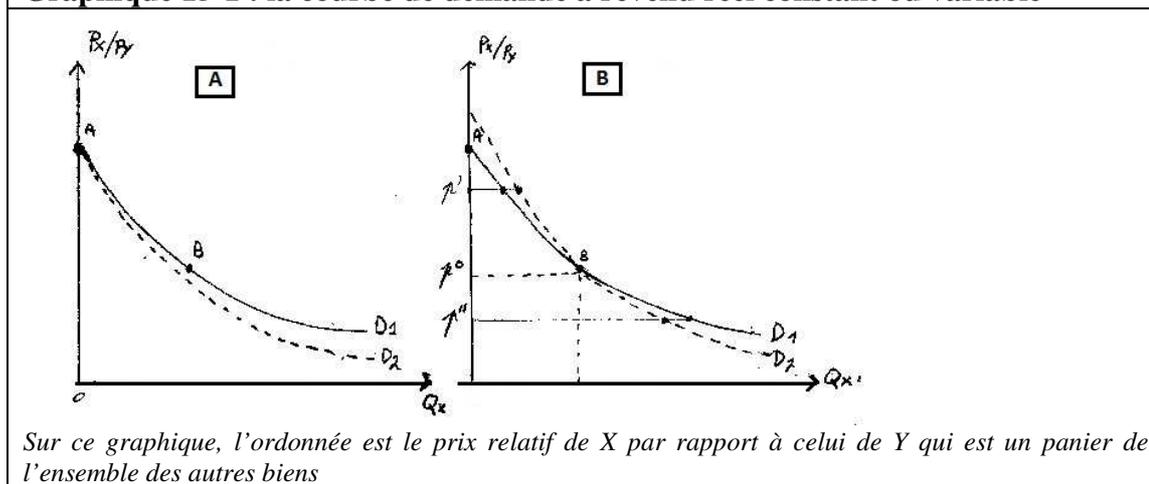
<sup>13</sup> Friedman p. 49

(3b) les prix des biens « closely related ».

Vu les conditions (2a) et (2b), le revenu REEL reste constant le long de la courbe. Ceci implique, vu la condition (3b), que les prix des biens faiblement substituables ou faiblement complémentaires varient en sens inverse du prix du bien X.

Le choix de l'interprétation influe sur la forme de la courbe, comme le montre le graphique 8.13. Les courbes D1 et D2 correspondent respectivement aux interprétations courante et friedmanienne. En fait, il y a pour chaque courbe D1 une infinité de courbes D2, suivant le revenu réel pris comme base. Les graphiques A et B montrent une même courbe D1 et deux courbes D2 différentes qui lui correspondent. Dans tous les cas, la courbe D2 descend plus fortement, car à des prix inférieurs, la courbe D1 représente une demande plus élevée, vu la hausse du pouvoir d'achat. Sur la figure A, la courbe D2 est basée sur le revenu réel assez bas correspondant à un prix OA fort élevé. C'est donc au point A que les courbes D1 et D2 se coupent. Sur le graphique B, la courbe D2 est basée sur un revenu réel moyen correspondant à un prix moyen ( $p^0$ ). Pour un prix supérieur à  $p^0$  (par exemple  $p'$ ), le revenu réel de la courbe D2 est supérieur à celui de D1 et donc également la quantité consommée de X (supposé ne pas être un bien inférieur) ; pour un prix inférieur à  $p^0$  (par exemple  $p''$ ), c'est exactement l'inverse. Les deux courbes se coupent donc au point B.

**Graphique 15-1 : la courbe de demande à revenu réel constant ou variable**



Contre l'interprétation courante, Friedman émet une double critique. Premièrement, si on se place au niveau de la demande du marché, chaque point de la courbe D1 suppose une capacité productive différente de la communauté ; de deux choses l'une : soit la variation de prix sur le marché de X est due à une cause qui n'a rien à voir avec la productivité, comme un subside gouvernemental financé par les impôts, et alors l'interprétation courante est fautive ; soit la variation du prix de X a une cause « productive », mais alors, il est plus correct d'analyser la variation de la productivité et la variation du prix de X comme deux phénomènes distincts. Friedman fait également remarquer que son interprétation rend sans objet la distinction hicksienne entre l'effet de revenu et l'effet de substitution, car seul subsiste le deuxième.

Friedman reproche ensuite à l'interprétation courante d'être incompatible avec la conception marshallienne de la théorie monétaire. Marshall, comme Fisher et Wicksell, considérait la théorie monétaire et la théorie de la valeur comme deux objets d'étude distincts. L'analyse de la demande implique donc un contexte macroéconomique

donné de façon exogène, principalement, le stock monétaire nominal et la demande d'encaisses réelles. Or justement, si un prix diminue lorsque TOUS les autres restent constants, la pouvoir d'achat de la monnaie hausse, ce qui stimulera les dépenses, poussant le niveau général des prix vers le haut jusqu'à ce que l'adéquation entre le stock monétaire et la demande d'encaisses réelles soit rétablie. Les données monétaires deviennent endogènes.

Friedman impute le succès de l'interprétation courante à l'ascendant pris par les positions walrassiennes, notamment à la suite des travaux de Hicks. Il oppose l'économie marshallienne, « an engine for the discovery of concrete truth » et l'économie walrassienne où « abstractness, generality, and mathematical elegance have in some measure become ends in themselves ». Cette comparaison est critiquable. On comprend que la complexité de la fonction de demande Marshall-Friedman ait entravé son succès auprès des économistes. Par contre, la conception walrassienne s'associe aisément avec une fonction de demande MULTIPRODUIT, la seule qui soit irréprochable. Il est par contre regrettable que la distinction hicksienne entre l'*effet revenu* et l'*effet de substitution* ait gardé sa place dans les manuels.

\*

Hobson : voir extrait 21

La demande de monnaie : voir extrait 28