

Article

« Uniformisation des taux de profit et hypothèse sectorielle »

Alain Chiavelli et Michel Rainelli

L'Actualité économique, vol. 53, n° 3, 1977, p. 351-369.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/800729ar>

DOI: 10.7202/800729ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <http://www.erudit.org/apropos/utilisation.html>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : erudit@umontreal.ca

UNIFORMISATION DES TAUX DE PROFIT ET HYPOTHÈSE SECTORIELLE *

L'égalisation des taux de profit sectoriels est devenue, ces dernières années, un sujet d'interrogation pour de nombreux économistes. Notre objet n'est pas, dans cet article, de retracer l'évolution des théories qui ont été avancées, encore moins d'apporter une solution nouvelle au problème posé, mais simplement de proposer une voie de recherche sensiblement différente de celles qui ont été suivies jusqu'ici.

Pour l'essentiel, des articles récents ont fait le point sur la question, de sorte que l'enjeu des controverses est clair : est-il possible de construire un modèle de fonctionnement de l'économie dans lequel les taux de profit sectoriels ne sont pas égaux¹? C'est en effet sur la portée théorique du problème que l'on s'interroge le plus souvent, car la constatation empirique de l'inégalité des taux de profit n'est pas, pour les tenants de l'uniformisation, un argument dirimant : l'égalisation en tant qu'*état* est toujours remise en cause par l'égalisation en tant que *processus dynamique*, c'est-à-dire par les mouvements mêmes que sa poursuite a déclenchés². Dans ces conditions, il est clair que toute controverse sur des données statistiques conduit à une impasse.

C'est à un autre niveau que nous nous situerons, en remarquant que les recherches centrées sur l'égalisation des taux de profit ont un point commun dont l'importance, nous semble-t-il, n'a pas été suffisamment soulignée : la validité du cadre d'analyse dans lequel on raisonne — le secteur — est rarement mise en cause, alors même que les théories avancées divergent quant au concept de taux de profit. Or, si ce cadre de référence n'est jamais contesté, il n'en est pas moins à

* Cette étude constitue la première étape d'un travail d'économie appliquée réalisé dans le cadre de l'Equipe de Recherche Associée au C.N.R.S. n° 428.

1. Cf. les controverses entre P. Maurisson, J. Cartelier et G. Deleplace dans les *Cahiers d'Économie Politique*, P.U.F., n° 1.

2. C'est l'idée défendue par R. Borrelly dans *Les disparités sectorielles des taux de profit*, Presses Universitaires de Grenoble, 1975.

la base du raisonnement, et sa non-pertinence peut remettre celui-ci en cause. Par ailleurs, il est possible que les carences du cadre d'analyse fournissent une explication de la divergence entre les données statistiques et les arguments théoriques développés. Notre propos est donc de nous interroger sur la pertinence du secteur comme niveau d'appréhension du taux de profit dans l'étude de l'égalisation.

I — LES TAUX DE PROFIT SECTORIELS

1.1. Niveau d'appréhension

Le taux de profit est une variable complexe, qui ne connaît pas de définition *objective*. Elle peut être appréhendée à plusieurs niveaux, suivant l'orientation de l'analyse : on peut raisonner sur un « taux de profit » de la firme, en se référant à la comptabilité générale de l'entreprise, ou bien sur le taux de profit d'un secteur, en rapportant le profit total du secteur au capital global mis en œuvre³, ou encore sur le taux de profit global d'un pays, à partir des données de la comptabilité nationale. Or, ces trois grandeurs sont différentes, mathématiquement et conceptuellement.

Il apparaît clairement, tout d'abord, que le ratio calculé sur l'ensemble d'un secteur ne correspondra pas (sauf cas très particulier) à la moyenne des « taux individuels » des entreprises de ce secteur : la moyenne des taux n'est pas le taux moyen et il n'existe aucune relation linéaire entre les grandeurs individuelles et sectorielles.

Conceptuellement, le passage des taux individuels au taux sectoriel ne peut pas davantage s'opérer de manière simple. Le ratio calculé au niveau de la firme est lié aux conditions particulières d'une entreprise (ce qui justifie son utilisation, par exemple, dans les problèmes de choix des investissements), alors que le taux sectoriel doit refléter seulement les conditions de production moyennes d'une marchandise, après compensation des divergences individuelles.

Cela ne signifie pas pour autant que les deux grandeurs soient absolument étrangères l'une à l'autre : si l'on admet que les choix d'investissement se font sur la base des taux individuels (passés ou anticipés), ils viendront donc déterminer le capital global du secteur, sur lequel se calculera le taux sectoriel. Mais cette relation est trop complexe pour être appréhendée directement.

Enfin, parler d'égalisation — ou de différenciation — des taux de profit n'a pas le même sens dans les deux cadres de repérage (indivi-

3. Le terme « secteur » est devenu ambigu : à la fois concept opératoire de la comptabilité nationale et « mode d'expression des relations de l'entreprise avec son milieu », selon les termes de L. Gillard in *Le secteur comme concept théorique*, Thèse, Paris-1, 1970. Tout au long de cet article, nous nous référerons au secteur comme un *regroupement d'entreprises fondé sur l'identité du produit*.

duel et sectoriel). Si nous admettons l'existence de divergences « anecdotiques » entre les firmes (c'est-à-dire dont les causes spécifiques n'ont pas un caractère systématique) ⁴, l'égalisation des taux individuels ne peut logiquement être qu'un hasard. Par contre, l'hypothèse d'uniformité des taux sectoriels n'est pas choquante en soi, puisqu'à ce niveau les inégalités individuelles se compensent. Plus encore, on peut considérer cette hypothèse comme un postulat nécessaire à la constitution d'un cadre général d'analyse. En effet, en macro-analyse, le taux de profit est la variable-clé de l'étude de la répartition, ainsi que de la construction d'un système de prix.

Par conséquent, si la différenciation des taux de profit individuels est d'ordre tautologique, il n'en est pas de même pour celle des taux sectoriels, qui pose de sérieux problèmes théoriques. Toutefois, notre but n'est pas de soulever ces derniers, mais de chercher ce que recouvre la différenciation apparente des taux de profit.

1.2. « Loi » d'égalisation

La référence à A. Smith est devenue un lieu commun des recherches sur l'égalisation des taux de profit sectoriels : on peut le considérer comme le « père » de cette loi ⁵. Toutefois, il nous semble que la référence systématique au chapitre X de la *Richesse des Nations*, « Des salaires et des profits dans les différents emplois du travail et du capital », où le principe de l'égalisation est implicitement formulé, conduit à négliger l'ensemble de la pensée d'A. Smith sur ce point, notamment les nuances qu'il apporte par ailleurs au principe de base.

Ainsi, dans le chapitre IX consacré au profit, A. Smith expose pour quelles raisons le profit « d'une activité particulière » est fluctuant, d'année en année mais aussi d'heure en heure ⁶. L'égalisation des taux de profit ne peut se manifester qu'au niveau sectoriel ⁷. Même si dans le deuxième passage auquel nous nous référons l'auteur introduit l'idée de différences entre les taux de profit sectoriels, en raison de l'existence « d'avantages et de désavantages » attachés à des emplois particuliers du capital, on a pu montrer qu'une telle *structure stable* des taux de profit est formellement identique à une situation d'uniformité ⁸.

4. Le caractère anecdotique de ces divergences pourrait donner lieu à des controverses qui dépassent largement le cadre de notre étude : c'est en fait la possibilité d'une étude à un niveau intermédiaire qui est mise en cause. Nous nous contentons ici d'opposer des « conditions moyennes de production » aux conditions liées à une entreprise.

5. Cf. G. Deleplace, *Essai sur la différenciation des taux de profit*, Thèse, Paris-I, 1972, ch. I, plus particulièrement S. I et S. III.

6. A. Smith, *The Wealth of Nations*, Everyman's Library, London 1947, T. I, p. 78.

7. *Ibid.*, p. 88.

8. Cf. J. Cartelier, « Réponse à P. Maurisson », *Cahiers d'Economie Politique*, n° 1.

Dans l'établissement de l'égalisation, A. Smith envisage donc non plus les taux individuels, mais les taux de profit de chaque « emploi » du capital. Pour comprendre les raisons de ce changement de niveau, il faut se rapporter au *mécanisme* d'égalisation : le processus repose sur la *concurrence des capitaux*. Ce sont en effet les mouvements des capitaux d'un emploi à un autre qui conduisent à l'égalisation ; ces mouvements ne sont qu'un effet de la liberté de l'activité humaine⁹.

Pour que ce mécanisme aboutisse à la réalisation de l'égalité, il est indispensable de passer par des modifications des quantités produites, résultant du déplacement des capitaux d'un emploi à l'autre. Ainsi, par l'intermédiaire des quantités offertes sur le marché, les taux de profit sectoriels tendent à s'égaliser par l'effet d'une relation prix-quantité. Toutefois, il apparaît rapidement qu'une telle explication n'est pas sans poser problème. Une lecture différente d'A. Smith peut être proposée, à partir de la définition que cet auteur donne du profit¹⁰. Suivant J. Cartelier, la définition même du profit conduit à poser l'uniformité comme un postulat et non comme le résultat d'un mécanisme¹¹.

Ce débat, fondé sur des interprétations divergentes des textes d'A. Smith, risque d'apparaître comme une vaine querelle ; cependant, nous sommes ici au cœur même du problème. En effet, nombre de controverses sur l'égalisation (ainsi que leur incapacité à aboutir) s'expliquent par cette opposition entre l'optique - « postulat » et l'optique - « norme/mécanisme ». De plus, si l'on sépare la norme du processus, l'importance du secteur comme cadre opératoire apparaît aussitôt : c'est seulement dans ce cadre qu'est définie la variable à étudier (seuls les taux *sectoriels* sont censés s'égaliser) et que peut s'opérer le mécanisme régulateur (transfert des capitaux d'un secteur à l'autre)¹².

L'existence d'un tel mécanisme sectoriel se retrouve à travers les différentes écoles de la pensée économique — avec des nuances parfois importantes, il est vrai — chez presque tous les auteurs, ce dont té-

9. G. Deleplace, *op. cit.*, ch. I, S. III ; cf. également du même auteur « Sur la différenciation des taux de profit », in *Cahiers d'Economie Politique* n° 1 à propos de la distinction entre la *norme* (uniformité ou différenciation) et le *mécanisme* qui conduit à la réalisation de cette norme.

10. A. Smith, *op. cit.*, p. 43.

11. J. Cartelier, art. cit.

12. Le problème du secteur n'est pas évacué pour autant si l'on considère l'uniformité du taux de profit comme inhérente à la définition du profit ; si la théorie des prix naturels est seule capable de déterminer le *niveau* du taux de profit, la théorie des prix de marché peut seule rendre compte de l'*uniformisation* des taux (cf. J. Cartelier, art. cit.). Et même si le « mécanisme » n'est pas pertinent en première analyse, il reste toujours que la variable est appréhendée au niveau sectoriel, et ne peut l'être au niveau individuel.

moigne G.J. Stigler pour qui l'égalité des taux de profit sectoriels est « la proposition la plus importante de la théorie économique »¹³.

Or, c'est l'analyse des faits qui a permis, plus récemment, de relancer le débat : c'est une dispersion des taux de profit sectoriels empiriquement constatée qui a amené un renouveau dans l'analyse. Il est intéressant d'examiner dès lors quelle est la place accordée à l'hypothèse sectorielle dans les explications de la différenciation.

II — LA DISPERSION DES TAUX DE PROFIT

2.1. *Constat empirique*

L'étude des rentabilités sectorielles a fait l'objet de nombreuses recherches statistiques dans la période contemporaine, aux U.S.A. d'abord (cf. les travaux désormais classiques de J.S. Bain, G.J. Stigler, etc.¹⁴), et plus récemment en France. Il ne saurait être question de procéder ici à un inventaire exhaustif : nous nous limiterons à rap- peler les résultats des études les plus détaillées.

La question à poser aux études empiriques de la dispersion des taux de profit est triple : constate-t-on une disparité des taux de profit ? Dans l'affirmative, cette disparité est-elle stable dans le temps (i.e. correspond-elle à une structure fixe des taux) ? En l'absence d'une telle stabilité, y a-t-il des signes de convergence vers un taux de profit moyen uniforme ? Il n'y aura dispersion des taux de profits sectoriels que si les trois réponses sont négatives.

Sur le premier point, les résultats sont concordants. Sans revenir sur les conclusions des études américaines, citons le travail de Y. Morvan, portant sur la période 1959-1969 (statistiques fiscales des B.I.C. dans la nomenclature N.A.E.) : l'auteur conclut à une forte dispersion des taux moyens sur la période¹⁵. M. Gervais, quant à lui, procède à une recherche à partir des comptes des entreprises par secteur (INSEE, période 1959-1969, en 16 branches), les risques d'erreur étant minorés par le test de plusieurs indicateurs de taux de profit. Il constate également une dispersion importante, pour tous les indicateurs¹⁶.

13. G.J. Stigler, *Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries*, Princeton University Press, 1963.

14. J.S. Bain, « Relation of Profit Rate to Industry Concentration », *Quarterly Journal of Economics*, août 1951 et *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, 1956 — G.J. Stigler, *op. cit.* — Cf. aussi H. Staub, *Le profit des grandes entreprises américaines*, A. Colin, Paris, 1958.

15. Y. Morvan, *Influence de la dimension sur la rentabilité des firmes*, Thèse, Rennes, 1967.

16. M. Gervais, *A propos de la répartition sectorielle des taux de profit*, Thèse, Lille, 1973.

La question de savoir si la structure de cette dispersion est stable est plus délicate. Le plus souvent, les séries statistiques sont trop brèves pour que les conclusions soient vraiment probantes. Naturellement, il y a une bonne corrélation entre le taux de profit actuel et les taux de profit passés, dans une industrie, comme le fait apparaître Y. Morvan, mais cela n'est pas suffisant pour conclure à une structure stable. M. Gervais constate une certaine variabilité, ainsi qu'une mobilité des taux de profit de certaines industries ; la stabilité de position peut se rencontrer pour quelques secteurs, mais il ne semble pas possible d'établir un classement rigoureusement stable en longue période.

Enfin, il faut noter que les deux études citées concluent à une dispersion d'importance constante : il ne semble donc pas y avoir de signe de convergence vers un taux de profit moyen. Les écarts constatés ne peuvent donc être ramenés à un simple déséquilibre épisodique en voie de résorption. Les travaux empiriques les plus détaillés viennent donc contredire formellement l'hypothèse d'un processus d'égalisation des taux de profit sectoriels¹⁷. Plusieurs arguments théoriques ont été avancés pour expliquer cette contradiction, que nous allons envisager brièvement.

2.2. *Voies d'explication*

Si la validité de la loi n'est pas remise en cause alors que ses effets ne sont pas observés, deux types d'explication peuvent être apportés : réfuter l'observation empirique, ou plutôt les conclusions que l'on en tire ; ou bien, admettant cette observation, conclure que la loi d'égalisation se heurte à des obstacles qui en empêchent le fonctionnement. Attachons-nous d'abord à la seconde position, qui a été la plus fertile en arguments théoriques¹⁸.

2.2.1. *L'imperfection de la concurrence*

Le processus d'égalisation décrit depuis les Classiques est fondé sur l'équilibre individuel de l'entrepreneur, celui-ci réagissant à des écarts de rentabilité par un déplacement des capitaux investis. La condition permissive du processus, toujours sous-entendue, est donc la concurrence pure et parfaite : concurrence *au niveau des produits* d'abord,

17. D'autres travaux moins détaillés conduisent à des conclusions semblables : cf. M. Bernard, « Rendement économique et productivité du capital fixe, 1959-1972 », *Economie et Statistique*, n° 60, octobre 1974 ; cf. également une étude de la C.N.M.E., « Les marges bénéficiaires des industries françaises », *Revue de la C.N.M.E.* n° 64, 3^e trimestre 1974.

18. A titre de remarque préalable, il faut souligner que les voies d'explication s'attachent toujours au *mécanisme* de l'égalisation. Si celle-ci était conçue comme un *postulat*, il n'y aurait comme solution qu'une reconstruction du modèle de fonctionnement du système économique.

car c'est elle qui impose un prix unique (donc un taux de profit unique) dans un secteur, ne laissant au capitaliste d'autre solution que de changer de secteur, si le taux de profit baisse¹⁹. Concurrence *au niveau des capitaux*, ensuite, car il faut qu'il y ait liberté de circulation des masses financières à réinvestir.

En première analyse, c'est surtout la *mobilité du capital* qui semble devoir être remise en cause : les déplacements des capitaux d'un secteur à un autre ne sont pas chose aisée, ni en tous cas instantanée. On peut supposer qu'il se manifeste une certaine inertie à ce niveau, cause de déséquilibres. Toutefois, il faut rappeler que les déséquilibres constatés sont *durables* et non passagers. Et surtout, comme le rappelle R. Borrelly, il ne faut pas exagérer la portée d'un tel argument : ces déplacements de capitaux peuvent s'opérer progressivement, par un non-renouvellement des immobilisations dans un secteur et investissements répétés dans un autre, et non pas par un transfert physique plus délicat à réaliser²⁰. Les obstacles à la mobilité du capital ne peuvent donc suffire à expliquer la dispersion des taux de profit sectoriels.

L'argument qui semble réunir un consensus repose en fait sur le fonctionnement même de la concurrence, prise au sens le plus large et non seulement en ce qui concerne les capitaux. Il consiste à lier la *dispersion des taux de profit à l'existence d'un « pouvoir de monopole »*²¹, et on peut le résumer ainsi : la caractéristique originale du capitalisme contemporain est l'apparition de positions dominantes sur des marchés de concurrence. Comme elles ne se retrouvent pas au même degré dans tous les secteurs, il en résulte une disparité dans les modes de fixation des prix et donc des inégalités dans les taux de profit. L'existence du pouvoir de monopole dans un secteur permet par ailleurs de dresser des « barrières » à l'entrée de nouveaux capitaux, empêchant ainsi le jeu de tout mécanisme correcteur et assurant la stabilité d'une situation que la théorie économique considérerait comme un déséquilibre momentané.

Pour séduisante qu'elle soit, cette thèse se heurte à un certain nombre d'objections, dont la moindre n'est pas celle de la difficulté de sa vérification empirique. Traditionnellement, celle-ci porte sur la liaison concentration économique - rentabilité sectorielle. Or, les liens ne sont pas nets entre pouvoir de monopole, marché oligopolistique

19. Ce qui suppose un ajustement quantités-prix.

20. R. Borrelly, *op. cit.*

21. Nous retenons ce terme proposé par J. Houssiaux in *Le pouvoir de monopole*, Sirey, Paris, 1958, pour désigner la capacité qu'a une firme ou une industrie de modifier à son avantage les conditions du marché et principalement la détermination des prix au lieu que ces conditions, objectivement déterminées, s'imposent à elle (cas de la concurrence pure et parfaite).

et concentration économique. La concentration est l'aspect structurel, le pouvoir de monopole l'aspect « comportemental », et la première n'implique pas forcément l'existence du second. Quant à la notion d'oligopole, elle semble se situer à la frontière des deux notions précédentes, mais il serait hasardeux d'affirmer qu'il existe réellement une théorie unifiée de l'oligopole.

Les études sont nombreuses sur l'aspect structurel ; l'une des plus célèbres est celle de G.J. Stigler, qui présente la particularité de situer le problème par rapport à la loi d'égalisation des taux de profit : son but est en effet de démontrer que seule l'imperfection de la concurrence empêche le jeu de cette dernière²². Les résultats vont bien dans le sens espéré : les taux de profit pour une année donnée sont plus dispersés dans les industries « non concurrentielles » que dans les autres et les fluctuations dans le temps sont plus fortes pour les industries concurrentielles. De la dernière constatation, l'auteur déduit que, là où la concurrence règne, il existe une *tendance* à l'égalisation ; des inégalités subsistent, mais G.J. Stigler les attribue à l'imperfection des anticipations des entrepreneurs sur l'effet des mouvements de capitaux.

Cette étude est évidemment très globale, et de nombreux travaux sur la liaison concentration-rentabilité l'ont suivie ou l'avaient précédée²³. Sans les reprendre ici en détail, nous pouvons en résumer les principaux résultats. Tout d'abord, la liaison reste toujours faible et assez peu convaincante : on ne peut conclure à une liaison linéaire directe entre le degré de concentration d'un secteur et son taux de profit moyen²⁴. Par contre, une constatation fait l'unanimité : la fluctuation des taux de profit dans le temps est plus réduite dans les industries concentrées que dans les autres²⁵. Notons encore que les travaux français en la matière font le plus souvent ressortir une *liaison négative* entre concentration et rentabilité, contrairement aux études américaines (cette liaison, toutefois, demeure assez mauvaise)²⁶.

Quant à notre problème, il nous suffit de constater que les écarts entre taux de profit sectoriels ne peuvent pas être expliqués simplement par la concentration. Ce qui, d'ailleurs, n'implique rien en ce qui concerne le « pouvoir de monopole », puisqu'il peut y avoir concen-

22. G.J. Stigler, *op. cit.* L'auteur travaille sur 90 industries américaines sur la période 1938-1958. Sa méthode a été analysée et critiquée par M. Gervais, *op. cit.*

23. Essentiellement l'article célèbre de J.S. Bain déjà cité. On pourrait aussi rattacher à cette question toutes les études sur la liaison taille-rentabilité des firmes.

24. L'absence de liaison linéaire a amené certains auteurs à raisonner en termes de *seuils* : cf. Collins et Preston, « Price-Cost Margins and Industry Structure », *Review of Economics and Statistics*, 1969.

25. Le phénomène est bien mis en évidence in J.M. Samuels et D.J. Smith : « Profit, Variability of Profit and Firm Size », *Economica*, mai 1968.

26. Y. Morvan, *La concentration industrielle en France*, Armand Colin, Paris, 1972.

tration sans pouvoir de monopole, et inversement. Etant donné que le pouvoir de monopole ne peut être saisi directement en termes statistiques, le problème reste posé.

L'autre aspect de ce pouvoir, aussi important que l'aspect structurel, est cette capacité qu'ont certaines industries à bloquer le jeu des mécanismes correcteurs, c'est-à-dire à ériger des « barrières ». Nous rejoignons ici la concurrence des capitaux, mais il ne s'agit plus cette fois des difficultés de transfert physique des capitaux (hypothèse que nous avons éliminée) : les entrepreneurs peuvent se transférer dans un autre secteur, mais y renoncent parce que les firmes déjà installées les en dissuadent par une politique de prix.

C'est la thèse de J.S. Bain, suivant lequel on s'attache trop au fonctionnement effectif de la concurrence, négligeant ainsi la « concurrence potentielle »²⁷. Or, selon lui, il y a interaction du comportement des firmes « installées » dans un secteur face à la concurrence potentielle et des performances de ces firmes. En courte période, les vendeurs établis dans une industrie peuvent avoir des avantages sur les entrants potentiels, avantages reflétés par « la possibilité qu'ont les vendeurs établis d'augmenter de façon persistante leurs prix au-dessus du niveau de concurrence, sans attirer de nouvelles firmes dans l'industrie »²⁸.

L'auteur est cependant contraint d'introduire certaines limitations : ainsi, sa démonstration ne s'applique pas aux « entrées » par prises de participation majoritaires ou par création de filiales. De plus, certains points de sa démonstration demeurent trop imprécis : notamment la référence à un prix de concurrence n'est pas très explicite (l'auteur définit ce prix par rapport à un « intérêt normal ») : la nature des « avantages » des firmes déjà installées ne peut que faire l'objet d'hypothèses difficilement vérifiables. Enfin, J.S. Bain reconnaît que la vérification empirique est délicate et peu probante : le seul résultat en est un clivage assez net entre les industries à « très hautes barrières à l'entrée » et les autres. De plus, il est difficile, comme il doit l'avouer, de distinguer le rôle de ces barrières de l'effet de la concentration²⁹. Ainsi, la théorie des barrières à l'entrée n'aboutit qu'à révéler l'existence

27. J.S. Bain, *op. cit.* On trouvera un exposé historique et critique des théories des barrières à l'entrée dans l'ouvrage de R. Borrelly déjà cité.

28. J. Robinson définit le « profit normal » comme celui pour lequel le nombre de firmes dans une industrie se stabilise, cf. *L'économie de la concurrence imparfaite*, Dunod, Paris, 1975, p. 90. L'idée de J.S. Bain est donc que ce « profit normal » n'est pas le profit de la concurrence et qu'il y a entre les deux une marge variable selon les secteurs.

29. Une longue controverse s'est engagée sur la possibilité de dissocier les effets de la concentration de ceux des barrières à l'entrée, notamment entre M. Mann et S.A. Rhoades, dans le *Journal of Industrial Economics*, novembre 1970, juillet 1971 et avril 1972.

d'avantages de coût absolus, alors qu'elle voulait démontrer que les producteurs installés peuvent transformer ces avantages en « barrières empêchant efficacement l'entrée ». Sur ce point, elle demeure à l'état de postulat.

Pour nous résumer, une explication de la disparité des taux de profit fondée sur l'imperfection de la concurrence devrait parvenir à établir deux points :

- les raisons qui font que, à un moment donné, un secteur connaît une meilleure rentabilité que d'autres ;
- les raisons qui permettent d'expliquer pourquoi la concurrence ne résorbe pas cette inégalité des taux de profit.

On a cherché la réponse à la première question dans les différences de degré de la concentration, mais les vérifications empiriques ne sont pas convaincantes. La réponse au second point réside dans l'existence de « barrières à l'entrée », mais aucune confirmation n'a pu être apportée. Ainsi, alors même qu'il est évident que l'hypothèse de concurrence pure et parfaite est le point faible de la loi d'égalisation des taux de profit sectoriels, l'abandon de cette hypothèse n'a pas permis de progresser dans la voie de l'explication des disparités.

2.2.2. *L'imperfection du raisonnement empirique*

La dispersion des taux de profit sectoriels est un fait constaté, mais sans réfuter la validité des observations, il est possible de contester la légitimité des conclusions qu'on en tire. Pour R. Borrelly, l'égalisation des taux de profit sectoriels s'opère bien par le jeu de la concurrence, mais il faut souligner que celle-ci est essentiellement un *processus dynamique* : il serait donc vain de vouloir chercher une *égalité* des taux de profit là où il ne peut y avoir par nature qu'une *tendance à l'égalisation*³⁰.

Cette tendance n'aboutit pas, car elle va provoquer des déséquilibres incessants, et l'égalisation sera toujours remise en cause par les mouvements mêmes que sa poursuite a déclenchés : les délais de mise en œuvre provoquent des décalages qui rendent tout repérage concret impossible. Pour R. Borrelly une autre raison milite en faveur du maintien de la loi d'égalisation des taux de profit : une telle loi apparaît comme essentielle au fonctionnement du capitalisme, et le refus de la tendance à l'égalisation ne s'accompagne pas de l'énoncé d'une nouvelle loi de fonctionnement du capitalisme³¹.

30. Cf. R. Borrelly, *op. cit.*

31. Notons toutefois deux tentatives en ces sens : celle de P. Leon, *Structural Change and Growth in Capitalism*, John Hopkins Press, Baltimore, 1967, fondée sur la dynamique de la demande et celle de G. Deleplace, *op. cit.*, fondée sur l'existence d'un secteur produisant des biens « à double destination » au bénéfice duquel s'établit une hiérarchie des taux de profit.

A ce point de notre recherche, une conclusion semble s'imposer : alors que la dispersion des taux de profit est un phénomène constaté, il n'est pas possible de l'interpréter en abandonnant l'hypothèse de concurrence pure et parfaite ; plus exactement, toutes les tentatives dans ce sens n'ont pas permis d'aboutir à un résultat convaincant. Pour intéressante que soit la conclusion de R. Borrelly, il nous semble toutefois qu'une autre possibilité mérite d'être envisagée : si le cadre sectoriel n'est pas homogène, la comparaison de taux de profit sectoriels n'a plus de sens, et la différenciation constatée, dont on cherche l'explication, n'est plus qu'un hasard statistique. C'est donc l'*hypothèse sectorielle* que nous allons maintenant examiner.

III — L'HYPOTHÈSE SECTORIELLE

Raisonnement sur des taux de profit sectoriels, c'est considérer que les moyennes sectorielles ont un sens, c'est-à-dire que le regroupement sectoriel possède à la fois une homogénéité et une signification au regard du taux de profit.

3.1. *Secteur et firme représentative*

Nous avons posé implicitement, au début de l'étude, l'idée d'homogénéité sectorielle, en faisant l'hypothèse que l'on pouvait définir dans un secteur des *conditions moyennes de production*, à côté desquelles il existe des *conditions particulières* propres aux firmes individuelles, les premières déterminant le taux de profit moyen du secteur, les secondes étant responsables de divergences autour de cette moyenne.

Mais si certaines de ces divergences sont importantes et systématiques, ne prendre en compte que la moyenne sectorielle revient à tronquer l'information, et il n'est pas étonnant, dès lors, qu'on ne parvienne pas à « expliquer » le niveau de ces moyennes, qui n'ont plus qu'une signification arithmétique. C'est la thèse que nous allons développer maintenant, en revenant sur les implications et les hypothèses sous-jacentes contenues dans un raisonnement en termes de secteur.

3.1.1. *Conditions de production*

La notion de taux de profit sectoriel traduit en premier lieu l'idée simple qu'il y a, pour un même bien produit, un prix de vente unique et un niveau de coûts donné. L'unicité du prix de vente résulte de l'existence d'un marché de concurrence, problème sur lequel nous ne reviendrons pas. Mais la similitude des coûts de production est plus difficile à admettre. A. Marshall définit le « coût normal de production d'une marchandise » en étudiant les « dépenses d'un pro-

ducteur-type »³². Cette manière de procéder est à rapprocher de la « fiction » construite par A. Marshall : l'« entreprise-type » qui permet le passage du niveau micro-économique au niveau sectoriel, ou « firme représentative »³³.

Cette fiction repose sur plusieurs hypothèses. Elle suppose tout d'abord qu'il y ait, dans chaque secteur, une tendance à l'uniformisation des techniques de production, ce que l'on peut admettre : les innovations tendent à se propager plus ou moins rapidement à toutes les firmes, et les écarts existant à un moment donné ne sont que des désajustements temporaires³⁴. Il faut aussi, lorsque l'on parle d'un même bien, pouvoir définir un critère d'unicité, ce qui est difficile dans une économie de différenciation des produits. Nous n'insisterons pas sur la solution, bien connue, qui a été apportée à ce problème en faisant appel à la notion de substituabilité. Notons seulement que produit et conditions moyennes de production se définissent souvent l'un par rapport à l'autre, et il n'est pas aisé de rompre cette circularité³⁵.

Une autre remarque, qui n'est pas plus originale, mais beaucoup plus importante, est que l'on raisonne sur des firmes monoproductrices. Si la production de l'entreprise est diversifiée, la référence à des conditions moyennes perd une grande partie de sa signification : les coûts dépendront de la *combinaison de productions retenue* et il n'y a aucune raison pour que, dans un même secteur, les différentes combinaisons de productions soient semblables ou tendent à l'être. Or, la diversification des productions est bien une caractéristique originale du système industriel contemporain : elle est devenue la règle pour les moyennes et grandes firmes.

On peut théoriquement tourner cette difficulté en procédant à un repérage du produit par branche³⁶. Seulement un tel découpage n'a pas de sens vis-à-vis du taux de profit. La signification du numérateur, tout d'abord, serait changée ; même s'il est possible d'affecter une partie du profit à un produit, le niveau de ce profit dépendra également de la structure de la combinaison de productions, c'est-à-dire des complémentarités

32. A. Marshall, *Principes d'Economie Politique*, Gordon et Breach, 1971, I. IV, ch. XIII, § 2.

33. A. Marshall, *op. cit.*, I. V, ch. XI, § 3.

34. L'étude de la C.N.M.E. citée plus haut a montré que la rentabilité moyenne est à peu près semblable dans les secteurs « de pointe », modernes ou traditionnels.

35. A. Cotta in *Les choix économiques de la grande entreprise*, Dunod, Paris, 1970, rappelle que la seule définition du produit que l'on puisse donner se réfère « aux modalités des opérations de production (la technologie) et à celles des besoins que satisfait le produit ». Des firmes regroupées sur la base du produit ont donc des technologies comparables par définition.

36. Un problème lié au degré de désagrégation de la classification utilisée surgit alors : pour que la référence au produit ait un sens, il est préférable que la classification soit très fine, mais alors, le nombre de firmes pluriproductrices devient très important.

qui peuvent exister entre les différentes productions. Même avec des techniques de productions données, le profit global d'une entreprise produisant trois biens n'est pas la moyenne pondérée des profits de trois entreprises monoproductrices correspondantes.

En ce qui concerne le dénominateur du rapport, il paraît difficile d'affecter des portions du capital à chaque produit, au sein d'une même entreprise. Si cela est à la rigueur concevable pour le capital physique, il est exclu qu'on puisse le faire pour le capital financier. Or, nous avons vu que la concurrence des capitaux ne doit pas être limitée au seul capital physique.

C'est seulement au niveau de l'entreprise que le profit prend toute sa signification, car l'entreprise, considérée globalement, est le cadre juridique de mise en œuvre du capital, et le centre de toute décision économique, notamment des décisions d'affectation du capital³⁷. C'est donc le niveau minimal d'appréhension du profit. Les développements qui précèdent conduisent à une double conclusion : tout d'abord, la diversification des productions des firmes rend le repérage des entreprises difficile (une firme qui diversifie sa production peut toujours être recensée dans le même secteur, mais les écarts de son taux de profit au taux moyen du secteur acquièrent une signification nouvelle ; si l'on admet que les combinaisons de production au sein d'un secteur sont diverses, la moyenne sectorielle n'est plus obtenue qu'en regroupant les profits d'entreprises qui n'ont plus les mêmes conditions d'acquisition du profit), ensuite, le mécanisme même de l'égalisation est perturbé : en diversifiant sa production, la firme modifie le volume global de l'offre du nouveau bien produit, mais le profit de l'entreprise ne traduira pas seulement la modification du prix de ce bien, en raison des économies de complémentarité.

3.1.2. *Conditions de financement*

La prise en considération des aspects financiers introduit un nouveau facteur d'hétérogénéité du secteur. En effet, seule la quantité de capital mis en œuvre est considérée dans la formulation de la loi d'égalisation des taux de profit sectoriels, sans distinction d'ordre qualitatif. Or, certains traits originaux sont apparus dans la période contemporaine : développement de l'autofinancement, nouvelles conceptions du financement à court terme, importance nouvelle des liaisons

37. Selon le critère de la décision économique, l'entreprise peut même être une catégorie analytique insatisfaisante, lorsque plusieurs firmes sont regroupées au sein d'un groupe industriel. L'étude du profit devrait alors être menée au niveau de ces groupes, pour tenir compte par exemple des mécanismes de redistribution du profit entre les filiales. Mais il faudrait pour cela élaborer une méthode d'analyse spécifique, et disposer de données statistiques consolidées.

financières entre firmes, apparition d'une véritable « fonction financière » au sein des entreprises, à côté de la fonction industrielle³⁸.

De nouveau, ces conditions de financement n'ont aucune raison de s'uniformiser au sein d'un même secteur, ni d'avoir quelque rapport que ce soit avec le produit fabriqué³⁹. La structure de financement dépendra de la taille, mais aussi de la forme juridique de l'entreprise, de son intégration dans un groupe financier, etc.

De même que précédemment, la première conséquence de cette diversité des modalités de financement est l'hétérogénéité du regroupement sectoriel : les conditions d'acquisition du profit ne sont plus semblables pour des firmes qui ont la possibilité de se financer diversement. Et le mécanisme d'égalisation est remis en cause : la structure financière a une incidence directe sur le profit, ne serait-ce que par le biais des dettes (il suffit d'observer l'importance et l'hétérogénéité des postes « frais financiers » et « revenus financiers » dans la formation du résultat d'exploitation des firmes)⁴⁰.

Pour nous résumer, les structures industrielles contemporaines nous paraissent être caractérisées essentiellement par un éventail de conditions technologiques et financières nouvelles, propre à rendre particulièrement hétérogène le comportement des entreprises dans un même secteur. La référence à la « firme représentative » marshallienne paraît dès lors de moins en moins convaincante. Ces nouvelles conditions offrent d'autres possibilités d'action sur le taux de profit que le transfert de capital d'un secteur à un autre. Il n'y a plus, dans la détermination du profit, un élément essentiel qui serait la nature du produit fabriqué, mais deux éléments déterminants : le choix d'une combinaison de productions et le choix d'une structure de financement, dont le regroupement sectoriel ne peut rendre compte.

Cela ne veut pas dire que le secteur soit vide de sens, simplement il n'apparaît plus comme significatif eu égard à l'égalisation des taux

38. Cf. notamment R. Perez, J.P. Pollin, J.F. Echard, P.Y. Henin : « Endettement et comportements industriels », *Economies et Sociétés*, avril 1973 ; R. Courbis : « Le comportement d'autofinancement des entreprises », *Economie Appliquée*, sept. 1968 ; J.F. Echard et P.Y. Henin : « Une étude économétrique de la décision d'investir et des structures financières dans l'entreprise », *Economies et Sociétés*, juil. 1970. F. Simonnet in « Le financement des investissements dans les grandes entreprises », *Economie et Statistique*, n° 8, janvier 1970, souligne l'importance récente de l'autofinancement et des prises de participation.

39. Ce qui n'est pas tout à fait vrai, puisque la nature de l'activité va influencer sur le « fonds de roulement net » nécessaire : l'enquête de R. Perez et alii déjà citée fait apparaître que seuls sont homogènes à cet égard les secteurs connaissant une « forte structure professionnelle », donc ceux qui possèdent déjà une bonne homogénéité sur la base du produit. F. David et F. Mader in « Le financement de 600 entreprises françaises », *Economie et Statistique*, n° 47, avril 1973, montrent que les différences de taille induisent des comportements financiers très divers.

40. Cf. par exemple F. Simonnet et F. Kemper : « Etude sur le profit », *Analyse Financière* n° 5, 2^e trimestre 1971.

de profit. La démonstration ne conduit jusqu'ici qu'à un résultat très négatif ; il convient maintenant de s'interroger sur la portée de ces conclusions et de rechercher ce que devient le principe d'une « loi d'égalisation » dans ce contexte.

3.2. *Regroupement des firmes et égalisation*

Le secteur a fait l'objet, ces dernières années, à la fois de réflexions théoriques et d'études empiriques, toutes orientées vers une recherche de sa pertinence en tant que catégorie analytique.

Des conclusions semblables à celles auxquelles nous venons de parvenir avaient été apportées, avec plus de rigueur et à partir d'une problématique assez éloignée de la nôtre, par L. Gillard⁴¹. Pour cet auteur, le secteur n'est pas une notion définie a priori, mais qui dépend du but de l'observateur, sa forme et son contenu variant avec les objets d'étude. En effet, tout regroupement de données a pour but de faire apparaître des résultats qui, dans un autre cadre, resteraient dissimulés : ainsi, par exemple, le secteur traditionnel ne permet pas de faire apparaître les stratégies des firmes.

L. Gillard rejoint en partie notre sujet, en notant que les stratégies qui doivent être saisies visent à rentabiliser les capitaux engagés ; c'est donc le profit qui constitue la référence des comportements d'entreprise et c'est vers lui qu'il faut se tourner pour rechercher les bases d'un nouveau regroupement. Il ne suffit pas cependant de classer les firmes suivant leur taux de profit, car les résultats obtenus sont faussés par des variables exogènes venant s'ajouter aux moyens déployés pour accroître le profit. Le regroupement doit se fonder sur les variables structurelles concourant à la détermination de la rentabilité (la difficulté réside dans la définition de ces dernières).

Les considérations sur les limites de l'analyse sectorielle ne sont pas seulement du domaine de la spéculation théorique : il y a quelques années, Y. Berthelot (alors chef de la division « Etudes des entreprises » de l'I.N.S.E.E.) soulignait déjà que l'importance excessive accordée au secteur entraînait une certaine insatisfaction, tant du côté des utilisateurs (dans le cadre des critiques adressées aux travaux du V^e Plan) que des comptables nationaux eux-mêmes⁴².

Les travaux de E. Huret s'inscrivent dans cette optique : pour tester l'homogénéité des structures de bilan des entreprises regroupées par secteur, l'auteur a traité un échantillon d'entreprises par l'analyse

41. L. Gillard, *op. cit.* ; cf. également « Six propositions pour transformer l'analyse sectorielle », *Revue d'Economie Politique*, janvier 1972.

42. Y. Berthelot, « Portée et limites des études sectorielles », *Analyse Financière* n° 10, 3^e trim. 1972. L'auteur notait déjà : « la dispersion autour des moyennes de certaines caractéristiques est plus forte à l'intérieur d'un même secteur qu'entre les moyennes des différents secteurs. »

factorielle ; il constate que la dispersion totale est expliquée à 14 p.c. seulement par le secteur, les disparités intra-sectorielles étant donc responsables de 86 p.c. de la dispersion⁴³. L'auteur construit une typologie des entreprises, où les firmes sont classées sur la base de leur structure de bilan, en cherchant à minimiser la variance intra-groupe. Son analyse prouve qu'un regroupement plus pertinent que le secteur (au regard des variables financières) est possible, puisque les groupes auxquels il aboutit sont beaucoup plus homogènes. De plus, et c'est sans doute le résultat le plus important, les catégories ainsi définies coïncident avec des modes de croissance particuliers, c'est-à-dire que cette typologie traduit les politiques de développement suivies par les firmes qui apparaissent ainsi comme la variable-clé des structures de bilan.

La conclusion que l'on peut tirer de ces recherches est que le secteur fondé sur le produit n'est pas une catégorie analytique universelle, un cadre significatif par rapport à tout phénomène économique. Mais la difficulté qui se présente, lors de la construction de regroupements de firmes sur une base autre que le produit est celle de la signification et de la portée de ces regroupements. A titre d'illustration de ce fait, nous allons examiner ce que devient la loi d'égalisation des taux de profit lorsque l'on accepte les diverses critiques que nous avons faites à l'encontre du secteur.

Tout d'abord, il nous est possible de réfuter la *constatation empirique d'une dispersion des taux de profit sectoriels*, sur la base d'une argumentation différente de celle de R. Borrelly. Les taux de profit sectoriels ne correspondent pas à une unité d'acquisition du profit : il n'est donc pas légitime d'opposer à la loi d'égalisation des constatations effectuées dans un cadre de repérage qui ne lui est pas adapté, ce dont témoigne la dispersion intrasectorielle des taux.

Que reste-t-il alors de la loi d'égalisation ? Les carences de l'analyse sectorielle nous renvoient-elles à l'étude des firmes individuelles ? Cela ne serait pas une solution car, ainsi que nous l'avons rappelé au début de cet article, rentabilité sectorielle et rentabilité des firmes sont deux objets d'analyse différents par nature.

Le problème ne nous paraît pas sans solution. L'appréhension au niveau intermédiaire permettait de raisonner en termes d'*allocation du capital*. Cela est toujours possible, mais la question a changé d'aspect : elle n'est plus de savoir *où* se fait cette allocation, mais *comment* elle se fait. Puisque les conditions d'allocation du capital dans un secteur ne sont plus homogènes, il faut chercher un nouveau regroupement sur cette base, rassemblant dans un même groupe les entreprises ayant

43. E. Huret, « Structures de bilan et types de croissance des entreprises », *Economie et Statistique*, n° 50, nov. 1973. L'étude porte sur un échantillon de 522 entreprises réparties en 10 secteurs.

affecté leur capital à la production dans des conditions équivalentes et qui sont donc en droit d'en attendre des rentabilités équivalentes. Cela ne veut pas dire que leurs ratios de rentabilité seront rigoureusement égaux : il subsistera des disparités individuelles, reflets d'éléments accidentels. Ces ratios se distribueront autour de la moyenne du groupe, qui pourra à nouveau être interprétée en termes de *convergence* (ce qui n'est plus le cas de la moyenne sectorielle, comme nous l'avons montré) : les entreprises qui affectent leur capital « de la même façon » *tendent* à avoir des taux de profit identiques.

Reste à déterminer comment il est possible de repérer une similitude des conditions d'affectation du capital, autrement dit quels seront les critères du nouveau regroupement de firmes. La référence au produit permettait de raisonner en termes quantitatifs (volume de capital destiné à la production d'un bien), alors que nous nous trouvons maintenant sur le terrain du qualitatif. Le problème est donc plus complexe, et il en faut en chercher la solution dans les critiques mêmes que nous avons adressées au découpage sectoriel : en première analyse, il faut tenter de regrouper les entreprises sur la base de la combinaison productive mise en œuvre et de la structure de financement de cette production.

On objectera que nous n'avons fait que déplacer le problème : les entrepreneurs ne vont-ils pas, après comparaisons ou tâtonnements, choisir les modes de production et de financement les plus rentables, tendant ainsi à uniformiser les taux de profit des groupes de firmes constitués précédemment ? Ainsi, la loi d'égalisation jouerait toujours, mais dans un cadre différent. Il ne nous semble pas que la solution soit aussi simple : la loi d'égalisation ainsi reformulée serait tout d'abord privée de son *mécanisme régulateur*. En effet, le fait qu'un grand nombre de producteurs adoptent la même politique d'affectation du capital n'a aucune raison de faire baisser la rentabilité attachée à cette catégorie, car en renonçant à la référence au produit, nous nous privons d'un ajustement par le jeu de l'offre et de la demande.

Surtout, la possibilité matérielle de passage d'un groupe à l'autre est limitée. Dans le cadre sectoriel, on pouvait montrer que la possibilité de transfert des capitaux existait toujours, comme on l'a vu. Par contre, une entreprise ne peut changer la politique de production et de financement qu'elle suit aussi aisément qu'elle le voudrait : nous avons noté plus haut que les choix de diversification sont limités par la taille de la firme, le recours à l'endettement par la forme sociale, etc. Enfin, il convient de ne pas oublier que l'économie contemporaine se caractérise par des structures de marché oligopolistiques, et que l'oligopole implique avant tout l'interdépendance des producteurs : là encore, la liberté d'action est limitée. Ainsi, les obstacles au choix

d'une stratégie individuelle paraissent beaucoup plus vraisemblables que les restrictions à la mobilité des capitaux.

Par conséquent, si les fondements d'une tendance à l'égalisation demeurent dans cette nouvelle optique, il n'y aura pas pour autant une égalité réelle des taux de profit.

*

* *

Nous sommes conscients de n'avoir traité ici qu'un aspect du problème, puisque nous nous sommes préoccupés exclusivement de la loi d'égalisation *en tant que processus*. La remettre en cause en tant que *norme*, c'est revenir sur les hypothèses qui fondent tout un corps théorique, ce qui n'était pas notre ambition. En tant que *postulat* de l'économie politique, cette loi ne saurait être remise en cause par l'économie appliquée : une axiomatique n'a pas à être confrontée aux réalités empiriques.

Nous limitant au domaine que nous avons choisi, notre conclusion est qu'une étude de l'allocation du capital au niveau intermédiaire semble toujours possible, et donc une étude des taux de profit dans le cadre de groupes de firmes homogènes. Mais celle-ci doit se faire sur de nouvelles bases, en se fondant sur la différenciation des modes de mise en œuvre du capital.

Il est nécessaire pour cela d'approfondir l'idée d'une détermination du profit par la structure de production et la structure financière, et de chercher à décrire ces deux variables fondamentales, puis d'établir à partir d'elles une nouvelle typologie des entreprises⁴⁴.

Cette démarche doit conduire à la constitution de groupes caractérisés par une assez bonne homogénéité des taux de profit à l'intérieur de chacun (ce qui témoignera de la similitude des conditions d'acquisition du profit). Par contre, il subsistera entre les groupes des différences de taux, en raison de l'absence de mécanisme régulateur. Ces différences constitueront par ailleurs un objet d'étude : la comparaison des groupes devrait permettre d'ébaucher une explication de la rentabilité des capitaux.

En somme, au lieu d'étudier l'uniformité (ou la dispersion) des taux de profit au sein d'un regroupement des firmes par secteur, on

44. Naturellement, cette étape est particulièrement délicate : outre les difficultés inhérentes à la construction d'une typologie, on se heurte ici à la multiplicité des variables à prendre en compte. Le problème justifie le recours aux techniques de l'analyse des données multidimensionnelles. Par ailleurs, il faut partir de données individuelles d'entreprises (i.e. de données comptables) pour les agréger, ce qui suppose l'élaboration d'une méthodologie spécifique. La suite de notre travail, selon la voie définie ici, s'organise autour de ces deux difficultés.

cherchera le regroupement d'entreprises permettant d'étudier l'hétérogénéité des taux de profit, puisque celle-ci est la réalité à analyser.

L'économie appliquée peut donc être un champ d'étude des taux de profit sans pour autant s'enfermer dans le problème insoluble d'une confrontation avec la loi d'égalisation.

Alain CHIAVELLI

et

Michel RAINELLI

Université de Nice