

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

Il était une fois la qualité

Sylvie Lupton

May 2006

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/5/>
MPRA Paper No. 5, posted 19 September 2006

Il était une fois la qualité...

INTRODUCTION

Lorsqu'il s'agit de tracer l'histoire de la pensée économique sur la qualité des biens, les économistes commencent souvent par citer les contributions de Chamberlin ([1933] 1953a, 1953b). Il est certain que cet économiste amène un changement radical par rapport au cadre de pensée économique prévalent, en considérant la qualité comme une variable indépendante et déterminante dans le fonctionnement du marché et dans la concurrence au même titre que le prix. Contrairement à cette dernière variable, la qualité n'est pas aussi visible dans ses variations. Aussi, l'incertitude sur la qualité est-elle analysée à partir de deux hypothèses distinctes : 1) *l'asymétrie d'information* (Arrow [1963], Akerlof [1970], Spence [1973, 1976], Stiglitz [1987]) : l'acheteur n'a pas toute l'information sur la qualité du bien qui est disponible et détenue par les producteurs/vendeurs qui produisent /vendent des biens à une qualité moins bonne que celle espérée par l'acheteur, menant à des phénomènes de sélection adverse et d'aléa moral ; 2) *l'incertitude partagée* : l'incertitude sur la qualité des biens peut être partagée par tous les agents liés à l'échange (Lazear [1995] ; Salais et Storper [1993] ; Bös et Lulfesmann [1996]) et peut perturber (Hirschman [1974]) voir provoquer l'effondrement du marché (Lupton [2004]).

Cette prise en compte de la qualité et des problèmes découlant de l'incertitude qualitative depuis les années trente est interprétée par certains économistes comme Scitovsky¹ [1945] comme directement lié au changement quantitatif et qualitatif de la production de biens dans l'histoire. Selon lui, l'hypothèse d'information parfaite du consommateur convient aux débuts du capitalisme industriel lorsque l'éventail de biens de consommation était réduit, et limité à des produits de base. Le consommateur était alors, selon lui, un « expert ». Mais avec la complexité poussée des processus de production, le consommateur n'est plus capable d'appréhender la qualité des biens. Ainsi doit-il *juger* la qualité à partir d'indices de qualité, tels que la taille de la firme, son succès financier ou encore le prix du bien (Scitovsky [1945]). S'il est vrai que les processus de production sont plus recherchés, amenant à ce qu'un produit aussi simple qu'un œuf soit manufacturé de telle sorte qu'on puisse le faire varier « en taille, en couleur, en contenu chimique, en dureté de la coque, en fraîcheur etc... » (Chamberlin [1953b]), l'incertitude sur la qualité n'a été que finalement « redécouverte » puisque dans la pensée avant les classiques, cette question a été abordée à la fois dans les réflexions sur le droit romain, et aussi dans la pensée médiévale chez les romanistes, les canonistes et les théologiens. Ce sont en fait les présupposés chez les penseurs classiques et néoclassiques qui expliquent cette longue hibernation. La force de la pensée classique et néoclassique était de créer une théorie générale du fonctionnement des marchés et de la formation des prix, plaçant au cœur de l'analyse la valeur d'échange des marchandises à partir d'une analyse

¹ Scitovsky peut aussi s'écrire « Scitovszky ».

en termes de prix, mais éclipsant alors la qualité comme variable indépendante et stratégique, puisque les marchandises devaient être considérées comme homogènes et prédéfinies. En revanche, la force de la pensée avant les classiques est la relative liberté de penser les transactions économiques en dehors du cadre doctrinal du marché pur et parfait, qui donnait la possibilité d'analyser les problèmes liés à la qualité des marchandises.

Ce texte tentera de retracer cette histoire de la pensée économique en dégagant ce qui nous semble être les racines oubliées de la réflexion sur la qualité des biens comme variable à part entière, à côté du prix. Compte tenu de l'ampleur de la littérature existante, ce texte ne se prétend pas exhaustif, mais mettra en avant les apports les plus significatifs dans l'histoire de la pensée sur la qualité des biens. La première partie sera consacrée à mettre en avant les apports principaux de la littérature contemporaine sur la qualité, qui s'est développée en opposition au cadre d'équilibre général. Dans une deuxième partie, l'approche de la qualité par les classiques sera développée à partir des travaux de Smith et Ricardo. Cela nous permettra de mieux comprendre pourquoi la qualité n'a pas été suffisamment considérée, même si elle est évoquée dans certains passages de façon tout à fait enrichissante. Enfin, la dernière partie mettra en avant comment la pensée avant les classiques a abordé la question de la qualité à partir du droit romain et des travaux des romanistes, des canonistes et théologiens. Cela nous permettra d'établir des parallèles intéressants avec la littérature contemporaine, et de mettre en lumière l'actualité frappante de la pensée économique la plus ancienne, et la solidité des cadres d'analyse contemporaine de l'asymétrie d'information et de l'incertitude partagée pour appréhender les problèmes de l'incertitude sur la qualité des biens.

LA QUALITE COMME VARIABLE AUTRE QUE LE PRIX CHEZ LES ECONOMISTES CONTEMPORAINS

L'état hypothétique de libre concurrence absolue introduit par le modèle d'équilibre général de Walras (1874-77), puis développé par Arrow et Debreu en 1953 sous l'appellation de concurrence pure et parfaite, incarne un marché impersonnel¹, dans lequel il n'existe pas de rivalité directe entre les offreurs ou entre les acheteurs. Une des conditions restrictives de cette configuration théorique est l'homogénéité du bien échangé : le produit de chaque vendeur sur un marché doit être identique au produit de l'autre vendeur. Cette homogénéité assure une indifférence

¹ Rappelons que le modèle Arrow Debreu de concurrence pure et parfaite intègre cinq conditions garantissant l'isolement des choix des agents qui opèrent sur le marché : 1) le nombre très élevé de vendeurs et d'acheteurs sur le marché; 2) l'absence de barrière à l'entrée du marché aux acheteurs et vendeurs ; 3) l'homogénéité du bien échangé ; 4) l'information parfaite sur les prix ; 5) la parfaite mobilité des facteurs (capital, main d'œuvre). Les prix sont considérés comme le moyen de coordination des décisions prises séparément par de nombreux individus. Les offres et demandes sont regroupées par une instance centrale (commissaire priseur), excluant les relations directes entre les agents. Ce modèle a permis de démontrer l'existence d'au moins un équilibre général concurrentiel, à savoir un vecteur de prix égalisant l'offre et la demande globales de chaque bien. Par ailleurs, il conduit à démontrer que l'équilibre de concurrence parfaite correspond à une affectation optimale des ressources (optimum de Pareto), selon laquelle il n'est pas possible d'améliorer le bien-être d'un individu sans nuire au bien-être d'un autre individu. Pour une analyse détaillée de ce modèle, voir Debreu [1984].

des acheteurs à l'égard de la firme qui produit le bien, ou du vendeur. Elle ne permet ni de différenciation des firmes sur la qualité des biens, ni de variation de la qualité des biens dans le temps (la firme diminue ou améliore la qualité de son produit). L'homogénéité des biens repose ainsi sur une définition particulière de la marchandise : un bien d'une même « famille » (par exemple, le blé) varie énormément d'une catégorie à l'autre, et cette variété n'est pas omise par Arrow et Debreu ; simplement dès qu'une caractéristique du bien varie, ce bien est considéré comme une marchandise différente vendue et achetée sur un marché différent. Cependant, ce cadre conceptuel omet la nature même de la concurrence sur la qualité des biens¹. Les marchandises sont dotées d'une propriété d'objectivité sociale (Benetti et Cartelier [1980], p. 100) : elles sont identifiées *a priori*. Lorsque l'échange a lieu, les agents savent exactement le type de marchandise qu'ils vendent ou achètent. Chaque bien est supposé avoir une description objective, mesurable et communément acceptée par tous (Geanakoplos [1989]). L'incertitude extrinsèque (Shell [1989]), à savoir l'incertitude d'agents sur le comportement d'autres agents n'est pas abordée : la qualité des biens ne fait pas l'objet d'une contestation entre les agents, les agents ont la même représentation de l'objet d'échange, et cette représentation correspond exactement aux caractéristiques de la marchandise.

A une époque où ce modèle de concurrence pure et parfaite est considéré comme un outil intangible et achevé (Perroux [1953]), la théorie de la concurrence monopolistique de Chamberlin ([1933]² 1953a, 1953b) bouleverse ce cadre d'analyse, puisqu'elle considère la qualité comme une variable déterminante de la concurrence. La concurrence monopolistique se base sur la différenciation du produit : « chaque producteur fabrique un produit unique sous certains égards : c'est là son aspect monopolistique. Chacun laisse le champ libre à d'autres marchandises qui sont presque identiques, mais pas complètement, c'est là l'aspect concurrentiel » (Chamberlin [1933] 1953a, p. 67)³. Cette définition renvoie à une définition différente de la concurrence telle que définie par l'équilibre général : il y a maintenant une concurrence sur les marchandises entre elles. Cette différenciation prend deux formes. D'abord elle peut être basée sur certaines caractéristiques du produit lui-même, telles que des particularités garanties par des brevets exclusifs, des marques de fabrique, des emballages ou récipients spéciaux, ou une originalité de qualité, de modèle, de couleur, et de style (Chamberlin, [1933] 1953a), ou provenir des conditions qui entourent sa vente

¹ Hayek remet en cause l'existence même d'une concurrence dans le cadre de la concurrence pure et parfaite: « La publicité, la réduction des prix de vente, et l'amélioration (différenciation) des biens et services produits sont tous exclus par définition. La concurrence *pure et parfaite* signifie en fait l'absence de toute activité compétitive » (Hayek [1948], p. 96).

² La même année, Joan Robinson publie aussi un livre sur le même thème : *l'Economie de la concurrence imparfaite* [1933]. Mais celle-ci ne développe pas dans son analyse la différenciation des produits comme l'a fait Chamberlin, mais concentre son attention sur la création d'une théorie générale du monopole. Elle a supposé que les consommateurs puissent avoir des préférences différentes selon la firme qui produit le bien, sans approfondir la concurrence entre des biens différenciés de part leurs caractéristiques.

³ Cette notion de concurrence monopolistique a été aussi abordée précédemment par Viner [1921] : les produits ne sont pas autant standardisés (et différents) que dans le modèle de concurrence pure et parfaite, et ils ne sont pas aussi différenciés des produits rivaux que pour les biens en situation de monopole parfait. Il note que les firmes cherchent tous les moyens pour « différencier leurs produits de ceux de leurs concurrents » (Viner [1921], p. 346), à partir des marques, du style, de l'emballage et des campagnes de publicité.

(localisation du vendeur, réputation du vendeur...). Ainsi les vendeurs ne sont plus anonymes : les acheteurs accordent de l'importance à l'identité du vendeur/producteur. Chamberlin constate que la demande ne varie pas seulement avec le prix, mais varie aussi avec sa qualité, à un prix donné (Chamberlin [1953b], p. 3). Le produit n'est plus considéré comme « donné », mais comme continuellement modifiable. Ce nouveau paramètre change radicalement la représentation du comportement des agents. Les consommateurs ne fondent plus leurs décisions d'achat uniquement sur des différences de prix, mais aussi sur des caractéristiques inhérentes aux produits. Du côté des offreurs, la qualité des biens devient une nouvelle forme de concurrence entre firmes : le prix n'est plus la seule arme commerciale. Les firmes différencient leurs produits selon leurs caractéristiques.

Pour Chamberlin, « les produits sont en fait les éléments les plus volatiles du système économique, beaucoup plus que les prix » (Chamberlin [1953b], p. 8). Le bien est malléable, et peut être amélioré ou au contraire, sa qualité peut être réduite (la firme peut changer des composants de bonne qualité par des substituts de moins bonne qualité). Mais si une variation du prix est tout à fait visible par tous les acteurs au moment de l'échange, la variable qualité quant à elle peut ne pas être observable. Dès que l'on suppose alors la qualité comme variable, on est confronté au problème de l'information sur cette variation de la qualité : il est relativement facile pour l'acheteur de connaître le prix du produit ; mais lorsqu'il s'agit de ses qualités et de leur signification pour lui, l'ignorance totale serait une hypothèse plus adaptée que celle de la connaissance parfaite (Chamberlin [1953b]).

Lancaster [1966] s'inscrit dans la même lignée théorique que Chamberlin, en considérant le produit comme un ensemble de caractéristiques. Il propose une nouvelle théorie sur le comportement du consommateur¹ qui se différencie du courant néo-classique de l'utilité cardinale développé à la fin du 19^{ième} siècle par Walras ou Menger, dans lequel les propriétés intrinsèques qui caractérisent et différencient chaque bien des autres, ne sont pas considérées. La nouveauté essentielle développée par Lancaster est de ne pas considérer que l'utilité provient des biens, mais de supposer « que ce sont les propriétés ou caractéristiques des biens desquelles on tire de l'utilité » (Lancaster [1966], p. 133). Les caractéristiques des biens correspondent aux services que les biens rendent aux consommateurs. Ces caractéristiques sont objectivement mesurables : la nature et la quantité de caractéristiques contenues dans un bien sont des données objectives, identiques aux yeux de tous les consommateurs. Le consommateur s'intéresse à la somme des caractéristiques du panier de biens. Cette nouvelle théorie du consommateur permet de mettre en évidence la qualité comme variable du choix maximisateur du consommateur. Mais elle suppose que les biens sont substituables s'ils ont les mêmes caractéristiques. En se fondant sur les caractéristiques du produit, cette théorie oublie de considérer chaque bien comme un « tout », et la notion d'indivisibilité lui échappe. Par ailleurs, elle suppose que le consommateur est omniscient sur les caractéristiques qui

¹ Johnson [1958] a influencé Lancaster dans sa construction d'une nouvelle théorie du consommateur. Son bref article introduit l'idée que la théorie de la demande doit être fondée sur la définition même des biens alors que jusqu'alors, elle omettait de prendre en compte les propriétés intrinsèques des biens, ce qui fait qu'un consommateur qui consomme uniquement des diamants est aussi rationnel qu'un consommateur qui ne consomme que du pain (Lancaster [1966], p. 132).

composent le bien, et que les caractéristiques sont données, ce qui distingue nettement cette approche de celle de Chamberlin.

L'asymétrie d'information

Les conséquences économiques découlant de l'incertitude qualitative des biens seront d'abord développés par Alsberg [1931] et Chamberlin [1953b] : la méconnaissance du côté de l'acheteur, combinée avec une recherche de maximisation du profit du côté du producteur peut induire une tendance à l'abaissement de la qualité du bien produit et offert, et si tous les producteurs ont la même tactique, on aboutit à la loi de Gresham : les mauvais produits chassent les bons. L'incertitude sur la qualité des biens sera ainsi analysée dans le cadre d'une asymétrie d'information du côté de l'acheteur. Cette analyse convient bien à la complexification des produits proposés sur le marché à cette époque, avec un élargissement des étapes intermédiaires entre le produit brut et le produit final. Même pour des produits qui paraissent simples, tel que le dentifrice, le consommateur n'est pas à même d'évaluer correctement ses caractéristiques, et doit se fier à des indices de qualité tels que le prix ou la marque (Scitovsky [1945]). Dans cette lignée, Arrow [1963] analyse le marché des soins médicaux et met en relief l'incertitude de la part du consommateur (le patient). Les soins médicaux appartiennent à la catégorie de biens pour lesquels le produit et l'activité de production sont identiques, et dans de tels cas, le consommateur ne peut tester le produit avant de l'avoir consommé. Le médecin a des connaissances beaucoup plus importantes sur les conséquences de sa maladie et les possibilités de traitement que le patient. L'asymétrie d'information renvoie ici à la différence d'information sur les conséquences d'un achat de soins médicaux. C'est alors qu'un problème d'aléa moral apparaît¹ : « le médecin est l'agent qui choisit les actions qui ont un effet sur le bien-être du principal (le patient). La base même de la relation est la connaissance supérieure détenue par le médecin. Par conséquent, le patient ne peut vérifier pour voir si les actions des médecins sont aussi soigneuses qu'elles devraient l'être » (Arrow [1985], p. 38). Si le patient ne guérit pas vite après la consultation, il ne peut pas être sûr que son état soit attribuable à la nature même de la maladie, à un mauvais diagnostic de la part du médecin, ou encore à une inefficacité du médicament.

Akerlof [1970], quant à lui, analyse le problème de la sélection adverse. Il prend l'exemple d'un marché de voitures d'occasion. Le vendeur connaît la qualité du produit qu'il vend parce qu'il a personnellement éprouvé la qualité de la voiture par l'usage. Par contre le demandeur est supposé ne pas connaître la qualité de la voiture d'occasion, et ainsi il ne peut distinguer une voiture d'occasion de bonne qualité d'un tacot. Une asymétrie informationnelle se développe alors. Akerlof élabore un modèle dans lequel il suppose un marché de voitures d'occasion, avec un prix unique pour toutes les voitures quelle que soit leur qualité. Aussi les voitures de mauvaise qualité se

¹ Rappelons la différence entre aléa moral et sélection adverse. L'aléa moral renvoie au problème d'une *action cachée* : le principal ne peut pas complètement observer les actions de l'agent. La sélection adverse concerne l'*information cachée* que détient l'agent, qui se sert de son avantage informationnel, sans que le principal puisse vérifier que l'agent a utilisé son information d'une façon qui sert au mieux l'intérêt du principal (Arrow [1985]).

vendront au même prix que des voitures de bonne qualité, ce qui mène à l'éviction des voitures de bonne qualité, et peut entraîner aussi une réduction de la taille du marché, voir une disparition totale du marché. Akerlof [1970] aborde ainsi la question de *l'incapacité du marché à gérer l'incertitude qualitative*. Comme les biens de qualité haute et basse sont vendus au même prix, il y a une incitation pour les vendeurs de biens de qualité haute à se retirer : l'offre des biens de haute qualité n'est pas satisfaite. De même, une demande existe sur le marché, mais celle-ci n'est pas satisfaite. Les consommateurs estiment la qualité du bien à partir du prix et de la qualité moyenne offerte : ils font une estimation rationnelle de la qualité moyenne offerte (à partir du prix), et vont juger que la qualité moyenne offerte est inférieure à la qualité espérée au prix proposé : ils vont alors décider de ne pas acheter de voitures.

Stiglitz [1987] approfondit la même thématique qu'Akerlof, et observe que l'hétérogénéité des biens a des conséquences fortes sur le fonctionnement du marché, du fait que la variation de la qualité des biens n'est pas nécessairement observable par les agents. « Compte tenu de l'incertitude qualitative, les agents forment des anticipations rationnelles sur la qualité de ce qui est offert sur le marché ; le prix peut servir de signal mais aussi de masque » (Stiglitz [1987], p. 2). Le prix reçoit alors une nouvelle fonction. « (Le prix) donne de l'information et influence le comportement. La qualité dépend du prix. Bien sûr dans la théorie économique standard, des biens de meilleure qualité se vendront à des prix plus élevés : les prix dépendent de la qualité. Mais ici, les croyances sur la qualité, sur ce qui est échangé, dépendent (rationnellement) du prix » (Stiglitz [1987], p. 3). Stiglitz spécifie les implications de cette dépendance des croyances sur la qualité vis à vis des prix, concernant les lois du marché. D'abord, la courbe de demande peut ne pas être décroissante avec une hausse des prix. Une baisse du prix des biens peut être interprétée comme une baisse dans la qualité de ces biens, ce qui peut faire décroître la demande. Par ailleurs, à la suite d'une baisse de la demande, une entreprise n'aura pas nécessairement intérêt à baisser les prix, car cette baisse peut être interprétée comme une baisse de la qualité des produits fabriqués. Ainsi, la confrontation de l'offre et de la demande ne correspond pas à un équilibre paréto-optimal.

Ces articles clefs sur l'incertitude qualitative des marchandises amènent à mettre en évidence la mauvaise allocation des ressources découlant de l'asymétrie d'information, dans des marchés où le prix est la seule variable visible par les acheteurs. La qualité, qui n'est pas observable par les acheteurs, peut être manipulée par les vendeurs/producteurs. La qualité est alors dépendante de l'action de ces agents. Mais les acheteurs ne sont pas pour autant des acteurs passifs n'ayant aucune influence sur la qualité : leur croyance sur la qualité (à partir du signal prix) détermine aussi leur volonté de s'engager ou non dans la transaction marchande. Ce pouvoir de dire « non », approfondi par Hirschman [1970]¹, incite les vendeurs/producteurs à signaler la qualité des biens aux consommateurs.

¹ Rappelons qu'Hirschman [1970] développe deux formes d'expression des consommateurs pour témoigner leur insatisfaction auprès de l'entreprise concernant la détérioration de la qualité des biens offerts : 1) certains clients cesseront d'acheter les produits de l'entreprise, ou certains membres quittent l'organisation : c'est l'option « exit » ; 2) Les clients de la firme expriment leur insatisfaction directement à l'entreprise, ou à travers un mouvement de protestation adressé à qui veut l'entendre : c'est l'option de « prise de parole » (*voice*).

Un pendant de la littérature économique s'est attelé à analyser les mécanismes permettant de réduire l'asymétrie d'information que sont les mécanismes de « screening »¹ (Vickrey [1961] ; Mirrles [1971] ; Rothschild et Stiglitz [1976] ; Riley [1985]), les signaux tels que le niveau d'éducation (Spence [1973, 1976]), la publicité (Telser [1964] ; Demsetz [1979] ; Nelson [1970, 1974]), les garanties (Spence [1977] ; Heal [1977] ; Grossman [1981] ; Gal-Or [1989]), et enfin les mécanismes incitatifs tels que la réputation². Les signaux aident à différencier la qualité des produits parce que le coût du signal est lié à la qualité du bien. Les produits de qualité élevée seront dotés d'un signal, soit parce que le coût du signal est corrélé négativement à la qualité du produit (Spence [1973]), ou parce que les bénéfices sont supérieurs pour les biens de qualité haute (Nelson [1970]). Concernant le mécanisme incitatif de la réputation, les bénéfices retirés de la bonne réputation inciteront la firme à s'y conformer (Klein et Leffler [1981] ; Shapiro [1983]). Cependant, les signaux peuvent transférer le problème d'asymétrie d'information sans le résoudre : la profusion de différents signes de qualité sur un même marché peut amener à une confusion de la part des consommateurs concernant la différenciation de la qualité des biens (Linnemer et Perrot [2000]). Par ailleurs, l'élargissement du nombre de souscrivants à un même signal peut aussi réduire la force du signal (Spence [1974]) : la valeur du signal serait alors liée à sa rareté.

L'incertitude partagée

Dans toute cette littérature, l'incertitude sur la qualité est comprise comme une information manquante au consommateur, qui est disponible et détenue par un groupe d'acteurs (les producteurs/les vendeurs). Les caractéristiques des biens sont supposées connues du producteur. Cela revient à considérer la marchandise comme un bien parfaitement identifié a priori par le producteur. Un autre volet de la littérature ajoute une autre dimension à l'incertitude sur la qualité avec l'analyse de l'incertitude partagée sur les caractéristiques des biens (Hirschman [1974, 1982] ; Lupton [2001, 2004]). L'incertitude sur la qualité du bien peut être partagée par tous les agents liés au marché et peut perturber le marché voire provoquer son effondrement. Cette littérature rompt avec un certain déterminisme dans l'analyse en termes d'asymétrie d'information qui considère que les caractéristiques des biens sont inscrites et parfaitement connues du producteur omniscient. Cette interprétation ne laisse ni la place à l'erreur de jugement du producteur/vendeur qui n'a pas le statut

¹ La littérature économique distingue actuellement le « screening » du « signaling ». Concernant le « screening » (filtrage), l'agent qui n'est pas informé se manifeste le premier. Par exemple, dans l'article de Rothschild et Stiglitz [1976], l'assureur (non informé) propose deux types de contrats : un contrat avec une franchise élevée et une prime faible qui sera choisi par les agents à bas risque, un autre contrat avec une franchise faible et une prime élevée qui sera sélectionné par les agents à haut risque. Ainsi en proposant des contrats séparateurs, les assureurs conduisent les agents à révéler à quel type ils appartiennent. Inversement, on se réfère au signal quand c'est l'agent informé qui se manifeste le premier (Riley [2001]).

² Ajoutons enfin aussi la réglementation de la qualité, qui est traitée à travers l'approche des standards minimaux de qualité (Leland [1979] ; Ronnen [1991]) : un niveau minimal de qualité est imposé aux firmes et contrôlé par une autorité réglementaire. Pour les produits respectant ce standard, les consommateurs bénéficient d'une information sur la qualité des biens et d'une garantie que la qualité ne peut être inférieure à un certain seuil. Le niveau de qualité minimale fixé devra maximiser le gain social, en améliorant la qualité du produit et en minimisant les coûts de recherche des consommateurs tout en n'augmentant pas trop le coût de production pour les producteurs.

d'un Dieu créateur, et qui apprend aussi lorsqu'il produit/vend de nouveaux biens, ni à la compréhension de l'incertitude radicale sur la qualité des biens, partagée par tous les agents sur le marché, comme variable non neutre et stratégique. Hirschman [1974] envisage des marchés dans lesquels le producteur n'est pas en mesure d'évaluer correctement ce qu'il est censé produire, et le consommateur n'a pas encore formé ses préférences. Cette configuration correspond à l'émergence de marchés de biens et services nouveaux, ou qui ont été créés pour un marché spécifique qui a ensuite été étendu à de nouveaux groupes de consommateurs. Hirschman illustre ceci avec l'émergence des services de garde d'enfants, à travers les travaux de Nelson et Krashinsky [1974]. Ces services ont émergé rapidement dans les pays occidentaux dans les années soixante et soixante-dix, avec l'accroissement du nombre de mères au travail qui cherchaient à faire garder leurs enfants. En réponse à cette demande, différentes structures de gardes d'enfants ont champignonné. Mais cet essor a été confronté à des problèmes liés à l'ignorance partagée à la fois par les consommateurs et prestataires de ces services. Du côté de ces derniers, il y avait une méconnaissance de ce qui était attendu d'un service de garde d'enfants, à une époque où les normes de qualité et la législation n'étaient pas établies. Du côté des parents, ceux-ci n'étaient pas en mesure d'évaluer la qualité du service donné à l'enfant en bas âge, et ne savaient pas ce qu'ils étaient en droit d'attendre pour une telle prestation. Cette incertitude peut être définie comme une ignorance commune, et peut déboucher sur la production et consommation de produits qui ne sont pas de bonne qualité, non pas parce que le producteur/vendeur cherche à profiter de l'ignorance du consommateur, mais du fait de sa propre ignorance (Hirschman [1982]). En dehors de cette incertitude liée à l'émergence du marché, et qui existe dans les premières étapes de mise en marché du produit, Lupton [2001, 2004] met en avant deux autres types d'incertitude partagée : 1) l'histoire du produit peut être incertaine et remettre en cause la valeur de la marchandise ; 2) les impacts futurs du bien peuvent être incertains (ex : sécurité du produit) et le bien peut être interdit pour cette raison¹. Elle propose une nouvelle catégorie de biens : les biens indéterminés pour lesquels les caractéristiques ne peuvent pas être connues avant l'achat, ni directement par l'usage, ni encore au travers de dépenses supplémentaires d'information, pour la simple raison que l'information sur certaines caractéristiques n'est pas accessible compte tenu de l'état des connaissances disponibles, et n'est détenue par aucun groupe d'acteurs (Lupton [2001]). Ces biens se rajoutent aux trois classes de biens qui ont été précédemment distinguées dans le cadre de l'asymétrie d'information, en fonction de l'acquisition de l'information sur la qualité par le consommateur : les biens de recherche (Nelson [1970]) pour lesquels l'information sur le bien est obtenue en inspectant le bien avant l'achat, les biens

¹ Concernant le passé d'un bien, il existe des marchés pour lesquels l'historique d'un bien détermine significativement sa valeur marchande. Or, cette histoire peut être empreinte de doutes et de controverses (des jugements contraires peuvent être émis, sans qu'aucune version de la réalité ne soit considérée comme la bonne). Cette indétermination peut perturber le marché, voir annuler la mise en vente d'un produit, comme cela a été le cas pour le tableau « Jardin à Auvers » attribué à Van Gogh dont l'authenticité de ce tableau, classé en tant que monument historique, a été remis en cause par des experts indépendants, alors que les experts officiels revendiquaient toujours son authenticité. Ces doutes ont perturbé la mise en vente : le tableau, estimé à 30 millions d'euros, n'a pas trouvé d'acquéreur (Lupton [2004]). De même, concernant le futur d'un bien, Lupton met en avant les incertitudes partagées sur les impacts sanitaires et environnementaux des biens qui ouvrent la voie à des représentations et interprétations différentes de l'importance des risques selon les acteurs, et peut aussi être utilisée stratégiquement par certains d'entre eux.

d'expérience (Nelson [1970]) pour lesquels l'information sur la qualité du bien est acquise en consommant/utilisant le bien, et les biens de croyance (Darby et Karni [1973]) pour lesquels l'information sur la qualité des biens ne peut être obtenue par le consommateur ni avant ni après l'acquisition du bien, du fait des coûts prohibitifs liés à l'acquisition de cette information : le consommateur doit recourir à un tiers expert. Contrairement aux biens de recherche, d'expérience et de croyance où des problèmes d'aléa moral et de sélection adverse peuvent survenir du fait de l'asymétrie d'information sur la qualité des biens, le marché de biens indéterminés peut s'effondrer soit à cause d'un désaccord entre experts qui crée un doute sur la valeur du bien qui ne trouve pas d'acquéreur, ou parce que des agents influents refusent le bien sur la base d'incertitudes persistantes quant à ses caractéristiques (ex : les impacts sanitaires et environnementaux), et ce refus peut être suivi par d'autres agents. Dans ce contexte d'incertitude, les agents peuvent adopter un comportement mimétique Keynésien : ils ne vont pas agir selon leur propre opinion sur la qualité du produit, mais selon l'opinion dominante du marché. Ils décident de se reposer sur le « jugement du reste du monde qui est peut-être mieux informé » (Keynes [1937], p. 214). Le marché peut s'effondrer à cause du changement de l'opinion générale sur la qualité du bien, sans qu'il y ait de changement dans la qualité intrinsèque du bien (Lupton [2004]). Même si certains agents considèrent toujours que le bien a de la valeur pour eux, ils n'achèteront/n'utiliseront pas le bien, car ils considèrent que d'autres agents peuvent en interdire l'usage, ou vont en dénigrer la valeur.

Cette dimension reste encore relativement inexploitée par les économistes qui considèrent souvent l'incertitude partagée comme analytiquement identique à l'information parfaite. Lorsque les agents ont une connaissance ou méconnaissance symétrique, on suppose souvent qu'ils ne vont pas pouvoir utiliser stratégiquement le manque d'information de l'autre partie à leur avantage, et l'incertitude partagée est considérée comme un élément qui ne génère pas de problèmes économiques particuliers. Si l'incertitude partagée a été abordée dans certains travaux (Chatterjee et Samuelson [1983]¹; Cramton [1992]; Lazear [1995]; Salais et Storper [1993]; Bös et Lulfesmann [1996]), une certaine neutralité est souvent assignée à cette incertitude qui ne perturbe pas significativement le marché, puisqu'il est possible de gérer cette incertitude au début du contrat. Par exemple, Salais et Storper définissent le travail scientifique comme un travail où l'incertitude est

¹ Chatterjee et Samuelson [1983] supposent des négociations marchandes autour de voitures d'occasion où il existe une incertitude bilatérale : ni l'acheteur ni le vendeur ne connaissent le prix auquel l'autre partie est prête à acheter/vendre. Cette configuration est aussi reprise par Cramton [1992]. Mais dans les deux cas, cette incertitude existe aux prémices de la négociation, et est résolue lorsqu'un des parties de l'échange commence à proposer un prix. Cela nous ramène alors à une asymétrie d'information ; puis lorsque l'autre agent propose aussi un prix, l'information parfaite est rétablie. Ce type d'incertitude apparaît aussi chez Lazear [1995] : l'incertitude apparaît seulement au début du contrat, et est résolue avec l'apprentissage : l'employé révèle sa capacité de travail après un certain temps ce qui permet à l'employeur et l'employé d'évaluer les capacités du travailleur. De même, Bös et Lulfesmann [1996] traitent de l'incertitude partagée dans le cadre d'un contrat portant sur la réalisation d'un projet entre un gouvernement (qui finance le projet) et une firme (qui doit réaliser le projet). Ces auteurs envisagent un contrat portant sur des « biens spécifiques » dont la technologie est inconnue (du moins partiellement) à la date à laquelle le projet est lancé. Le contrat est établi en deux étapes : la première étape du contrat correspond à la phase d'innovation (ex : constitution d'une maquette), tandis que la seconde concerne la production (ex : la création du produit). Comme la première étape est incertaine (personne ne sait si l'innovation aura lieu), cette phase du contrat sera rémunérée par une somme fixe, alors que dans la deuxième phase (production), le contrat est renégociable : la firme peut alors négocier le prix du produit réalisé, et le gouvernement peut accepter ou non une hausse du prix en fonction du résultat.

partagée : l'employeur et l'employé (ainsi que tous les agents liés au marché) ne savent pas 1) si et quand le travail aboutit à un produit 2) si et quand le produit sera validé par l'existence d'un marché. Cette incertitude, qui pourrait paralyser le marché, est résolue par l'établissement de règles méthodologiques.

LA THEORIE DE LA VALEUR CHEZ LES CLASSIQUES : QUELLE PLACE ACCORDEE A LA QUALITE ?

Après avoir mis en avant la littérature contemporaine sur la qualité des biens, nous cherchons les racines de cette pensée dans la théorie de la valeur chez les classiques. Les analyses menées par Smith et Ricardo sur la valeur des biens, ont-elles également approfondi la question de la qualité des biens ? Ces auteurs ont certainement entamé une analyse sur la nature des biens échangés, qui ouvre le champ à une réflexion sur ce qui caractérise les biens (Milgate [1987]). Smith [1776] distingue la valeur d'usage d'un bien qui désigne l'utilité procurée par la consommation du bien, et la valeur d'échange qui représente la faculté du produit à permettre d'acheter d'autres marchandises¹. La valeur d'échange d'un bien correspond à la quantité de travail que cette denrée lui permet de se procurer. La quantité de travail qu'un bien peut commander est donc considérée comme étalon de mesure de la valeur d'échange, comme déterminant du prix relatif du bien sous forme de salaires. De même, Ricardo [1821] mène une analyse sur la valeur d'un bien qui n'est pas seulement limitée au temps de travail. La valeur d'un bien est déterminée par les facteurs variables mis en œuvre sur la terre sans rente² : le capital (machines...) et le travail. La valeur d'un bien dépend des coûts de production mobilisés pour sa production. Il s'accorde avec Smith sur le fait que dans les premières étapes de la société, la valeur d'échange des marchandises dépend de la quantité de travail consacrée à la production de chaque bien, mais pour lui il ne s'agit pas de la quantité de travail que l'objet produit peut commander, mais de celle que le bien incorpore dans sa production. Pour Ricardo, seule une marchandise produite avec une quantité constante de travail fournit une mesure invariable qui permet d'identifier les causes de variations dans les termes de l'échange entre deux marchandises.

Ces deux économistes ont focalisé leur attention sur la valeur d'échange, mais éludent la valeur d'usage lorsque le bien est échangé. Smith et Ricardo se détachent des caractéristiques de chaque bien pour se concentrer sur l'acte d'échange. La valeur du bien est réduite à une quantité de travail. Comme le constate Benetti, la focalisation sur la valeur d'échange « consiste à poser dans une relation d'égalité deux quantités différentes de deux marchandises différentes. La possibilité d'effectuer ce type de relation implique nécessairement de ne pas tenir compte, ou d'abstraire, des caractères physico-naturels par lesquels les produits se différencient les uns des autres, et donc de

¹ Notons que cette distinction entre valeur d'usage et valeur d'échange a déjà été opérée par Aristote dans son ouvrage *La politique* (livre I, chap. 9, 2, p. 115) : « de chaque objet possédé il y a un double usage ; dans les deux cas , il s'agit d'un usage de la chose en tant que telle, mais pas en tant que telle de la même manière : l'un est propre, et l'autre n'est pas propre à l'objet. Aussi une chaussure sert à chauffer et à être échangée ».

² Etant un reliquat, la rente n'intervient pas dans la détermination des prix pour Ricardo.

leur valeur d'usage. Dans le rapport d'échange, la valeur d'échange apparaît séparée et indépendante de la valeur d'usage » (Benetti [1974], p. 134).¹

Toutefois, on peut souligner quelques passages qui traitent des caractéristiques propres aux biens chez Smith et Ricardo. Dans la *Théorie des Sentiments Moraux*, Smith examine plus en profondeur la valeur d'usage, et aboutit à mettre en évidence que l'utilité provient des caractéristiques du bien : « De la même façon, un amateur de montres méprisera une montre qui retarde de deux minutes chaque jour. Il la cédera peut-être pour quelques guinées, avant d'en donner cinquante pour une autre qui ne retarde pas plus d'une minute tous les quinze jours. Nous n'usons pourtant d'une montre qu'afin de connaître les heures rondes et de ne pas manquer un rendez-vous ou de ne pas être victime de tout autre inconvénient de ce genre. Or, la personne si minutieuse à l'égard de cette machine ne se montre pas forcément plus scrupuleusement ponctuelle qu'une autre, ou plus soucieuse de connaître l'heure précise pour quelque autre raison. Ce qui l'intéresse n'est donc pas tant cette connaissance que la perfection de la machine qui en est le moyen. Combien de gens ne se ruinent-ils pas en dépensant leur argent dans l'achat de bibelots d'utilité frivole ! Ce n'est pas tant l'utilité qui plaît à ces amateurs de babioles que l'aptitude des machines à être utiles » (Smith [1759] 1999, p. 252-253). Ce passage est très instructif. Smith se pose la question de ce qui fait la satisfaction du consommateur. Celle-ci ne provient pas de l'utilité que lui procure le bien (la montre a pour utilité de donner l'heure), mais des caractéristiques du bien (la perfection de la machine) qui procurent de l'utilité au consommateur². Comme le soulève Diatkine [2000], ceci nous rapproche significativement de l'analyse de l'utilité de Lancaster, développée des siècles plus tard : « Le bien, *per se*, ne donne pas l'utilité au consommateur : il possède des caractéristiques, et ces caractéristiques engendrent l'utilité » (Lancaster [1966], p. 134).

Par ailleurs, la question de la différenciation a été mentionnée par Smith [1776], qui rappelle le concept de concurrence imparfaite de Chamberlin [1933] 1953a. Il évoque la possibilité d'un monopole dû à un secret de fabrication détenu qui profite de cet avantage sans éveiller de nouveaux concurrents : « Un teinturier qui a trouvé le moyen de produire une couleur particulière avec des matières qui ne lui coûtent que la moitié du prix de celles qu'on emploie communément, peut avec

¹ Cette remarque s'applique aussi pour les travaux de Marx qui sépare la valeur d'usage de la valeur d'échange. Marx traitera brièvement de la valeur d'usage pour se consacrer ensuite à la valeur d'échange des marchandises. Il est clair dans son analyse que la valeur d'usage renvoie aux propriétés des biens : « chaque chose utile, comme le fer, le papier etc., peut être considérée sous un double point de vue, celui de la qualité et celui de la quantité. Chacune est un ensemble de propriétés diverses et peut par conséquent être utile par différents côtés. » (Marx, [1867] 1985, p. 41).

² Cette vision est peu commune à cette époque. Les économistes du 18^{ième} (comme Trosne, Condillac et Turgot) et 19^{ième} siècle (comme Rossi) considèrent que la recherche d'utilité est plus importante que le produit lui-même. Ainsi, « ils délaissent la notion concrète de produits ou d'objets échangeables, pour ne plus les considérer que dans leur abstraction » (Pouillon [1987], p. 121). Notons toutefois qu'en dehors de cette réflexion sur l'utilité, certains économistes du 18^{ième} élaborent une réflexion sur la capacité du consommateur à être un connaisseur de ce qu'il achète (Grenier [2003]). Dans un mémoire au roi de juin 1778, Necker remarque que le consommateur est confronté à deux types de biens : des marchandises marquées (respectant des règlements et ayant donc une qualité déterminée) et d'autres libres de toute identification. Pour ces dernières, le consommateur doit se fier à son propre goût (cela nous renvoie au bien d'expérience de Nelson) ou à ses facultés de consulter pour faire son choix d'achat ou de rejet des marchandises qui n'ont aucun garant public. Sur ce même sujet, Turgot [1769] adopte une position plus individualiste et libérale : l'homme peut évaluer la valeur (entendue ici comme la capacité de l'objet à satisfaire les besoins) des objets à travers ses propres facultés, sans qu'une estimation commune de la valeur du bien ne soit nécessaire.

quelques précautions, jouir du bénéfice de sa découverte pendant toute une vie » (Smith [1776] 1991, p. 131). Comme le constate Blaug [1986, p. 49], « quelque chose comme la concurrence imparfaite est esquissée lorsqu'il (Smith-précisé par S. L.) remarque que les secrets industriels créent des conditions de monopole, en voulant sans doute dire qu'ils confèrent à l'industriel la possibilité d'agir sur le prix ». Ainsi la spécificité d'un bien, du fait de certaines caractéristiques inimitables (et ici considérées comme meilleur marché) permet à la firme de bénéficier d'un monopole, et d'être un faiseur de prix.

Quant à Ricardo, sa distinction entre les biens rares et les biens reproductibles (pouvant être multipliés par la production industrielle) fournit une réflexion sur les propriétés des biens : « il y a des choses dont la valeur ne dépend que de la rareté. Nul travail ne pouvant en augmenter la quantité, leur valeur ne peut baisser par suite d'une grande abondance. Tels sont les tableaux précieux, les statues, les livres et les médailles rares, les vins d'une qualité exquise, qu'on ne peut tirer que de certains terroirs très peu étendus, et dont il n'y a par conséquent qu'une quantité très bornée, enfin une foule d'autres objets de la même nature, dont la valeur est entièrement indépendante de la quantité de travail qui a été nécessaire à leur production première. Cette valeur dépend uniquement de la fortune, des goûts et du caprice de ceux qui ont envie de posséder de tels objets » (Ricardo [1821] 1977, p. 26). La valeur qui dépend de la rareté signifie que certains biens ont des propriétés telles qu'elles ne sont pas reproductibles et substituables. La rareté dans ce sens ne provient pas d'une inadéquation passagère entre l'offre et la demande, mais s'explique par les propriétés intrinsèques des biens. Ricardo ne va pas plus loin dans l'analyse de cette rareté : quels sont les critères qui permettent de qualifier un bien de précieux, doté d'une qualité exquise ? Cette rareté n'est elle pas aussi le fruit d'une construction sociale, en dehors des propriétés intrinsèques de l'objet ?

Nous pouvons aussi mentionner l'analyse ricardienne de la rente¹, qui prend en compte des terres de qualité différente pour expliquer la genèse de la rente : « Si la terre jouissait partout des mêmes propriétés, si son étendue était sans bornes, et sa qualité uniforme, on ne pourrait rien exiger pour le droit de la cultiver, à moins que ce ne fût là où elle devrait à sa situation quelques avantages particuliers. C'est donc uniquement parce que la terre varie dans sa force productive, et parce que, dans le progrès de la population, les terrains d'une qualité inférieure, ou moins bien situés, sont défrichés qu'on en vient à payer une rente pour avoir la faculté de les exploiter. Dès que par la suite des progrès de la société on se livre à la culture des terrains de fertilité secondaire, la rente commence pour ceux des premiers, et le taux de cette rente dépend de la différence dans la qualité respective des deux espèces de terre » (Ricardo [1821] 1977, p. 59). Ricardo développe ici ce que l'on nommera plus tard la marge extensive : plus la population croît, plus on devra exploiter des terres de plus en plus pauvres². Ricardo analyse ici une même catégorie de biens (la terre) et intègre

¹ Rappelons que la rente est définie chez Ricardo de la manière suivante : « la rente est cette portion du produit de la terre que l'on paie au propriétaire pour avoir le droit d'exploiter les facultés productives et impérissables du sol » (Ricardo [1821] 1977, p. 57)

² Cette analyse est aussi inspirée des travaux de Stuart dans ses *Principes* [1767] et d'Ortes dans son *Economia Nazionale* [1774] et de Cantillon [1755].

l'existence de qualités différentes (ici le niveau de fertilité étant la caractéristique hiérarchisant les terres de qualité mauvaise ou excellente). Il ne s'agit pas ici d'une différence entre les biens du fait que la quantité de travail incorporé serait différente : les terres de bonne qualité le sont de part leurs propriétés intrinsèques. Ainsi lorsque Ricardo intègre des différences de qualités dans son analyse, il explique ces différences par des propriétés naturelles des choses.

Mais chez ces économistes, la qualité n'est pas considérée comme une variable qui peut être modelée par les agents économiques, elle est donnée, inscrite dans les biens une fois pour toutes. Par ailleurs, la connaissance sur les propriétés des objets est censée être partagée par l'acheteur et le vendeur ; l'hypothèse d'asymétrie d'information sur la qualité est omise. Comme le souligne si justement Marx, « tout acheteur est censé posséder une connaissance encyclopédique des marchandises » ([1867] 1985, p. 365). Le marché est censé traduire parfaitement la valeur des biens, hormis les effets déstabilisants de court terme de pénurie ou d'abondance. Smith et Ricardo retiennent ce que Benetti et Cartelier nomment l'hypothèse de nomenclature : « les biens sont définis, antérieurement à toute proposition relative à la société. En d'autres termes, les formes sociales spécifiques (échange, production, etc.) s'édifient sur un substrat neutre : la nature ou le monde physique dont il est donc possible de parler en premier lieu » (Benetti et Cartelier [1980], p. 94)¹. Nous retrouvons donc les mêmes limites que l'hypothèse d'homogénéité des biens du modèle d'équilibre général, et ne trouvons pas les racines de la pensée contemporaine sur la qualité chez ces économistes.

LES RACINES D'UNE PENSEE SUR LA QUALITE DEPUIS LA LOI ROMAINE A LA PENSEE MEDIEVALE

En revanche, lorsque l'on cherche des empreintes analytiques sur la qualité des biens dans la pensée économique la plus ancienne, nous ne pouvons que constater l'extrême richesse de cette littérature qui nous permet de faire des ponts très enrichissants entre la littérature contemporaine et celle de la loi romaine au moyen âge.

La loi romaine

Il nous a semblé bon de revenir sur le droit romain qui a servi de base à la pensée des canonistes et romanistes du moyen âge, et qui aborde le concept de qualité à travers l'élaboration de règles concrètes permettant de limiter la fraude. Aux premiers temps du droit romain, les transactions commerciales sont peu nombreuses, et régies par quelques paroles et gestes prescrits

¹ Le précurseur de cette critique de l'aspect « donné » de la marchandise est Malthus qui fait la remarque suivante: « Say, Mill et Ricardo ont considéré la marchandise comme si elle était un caractère algébrique, et non pas un bien de consommation qui doit nécessairement faire référence au nombre de consommateurs et la nature de leurs besoins » (Malthus [1820], p. 354). Notons cependant que Say s'oppose à cette critique dans une lettre à Malthus. Il exprime dans la lettre I qu'il a considéré que la valeur des choses (la seule qualité qui fait d'elle une richesse) est fondée sur leur utilité, sur leur aptitude à satisfaire les besoins (Say [1821]).

par la coutume et la loi sans que les questions de déception et de fraude ne soient traitées (Fransen [1946]). Mais avec le développement du commerce et la multiplication des transactions, le caractère antisocial de certains agissements frauduleux amène un développement du droit romain régissant l'échange, afin de garantir la sécurité des conventions et l'ordre social, sans cependant entraver la liberté de marchandage. Et c'est là toute la complexité : comment réguler la fraude, sans entraver la liberté de négoce ? D'un côté, la loi romaine encourage une liberté de marchandage, selon laquelle le vendeur peut tout à fait légitimement se montrer plus malin que l'acheteur, et *vice versa* (De Zulueta [1945]). De l'autre, il est précisé que l'échange est régulé par le principe de bonne foi, qui exclut la fraude (*dolus*¹). Mais une certaine flexibilité est alors laissée à la définition de fraude. En effet, la loi romaine n'oblige pas le vendeur à informer l'acheteur sur les défauts de l'objet. Cicéron considère que le silence n'est pas synonyme de dissimulation : le vendeur ou acheteur n'est pas dans l'obligation d'instruire l'autre partie sur tout ce qu'il serait avantageux pour lui de savoir (Stein [1958]). Cette omission rentrait toujours dans les règles dictées par la bonne foi. Mais dans ce cas là, quels défauts de l'objet rendaient le vendeur fautif ? Buckland tente d'éclaircir ce point en notant qu'il y a fraude quand on ne déclare pas des « défauts importants et connus » (Buckland [1928], p. 491), mais cette définition laisse encore à désirer puisque le critère d'importance des défauts variera selon les opinions. Ainsi, la loi romaine ne spécifie pas suffisamment la différence entre *dolus* et « défaut du bien légitimement non déclaré », d'où l'ambiguïté de cette loi qui laisse à la fois une grande liberté de marchandage, mais est en principe contre toute fraude. Les juristes romains classiques ne voyaient souvent pas la nécessité de protéger l'acheteur (ou le vendeur) d'un marchandage désavantageux. Des exceptions peuvent cependant être données qui protègent sans conteste les parties de la fraude. L'Edit aedilicien par exemple prévoyait des mesures contre la fraude concernant la vente d'esclaves et de bétail. Si le vendeur ne déclarait pas l'existence de certains défauts spécifiés dans la liste de l'Edit, le vendeur était responsable de cette omission, qu'il connaisse ou non l'existence de ces défauts. L'acheteur lésé pouvait soit recourir à une action pour remettre en cause la vente et tous ses effets (*actio redhibitoria*), ou demander une réduction du prix (*actio quanti minoris*). La raison de cette protection de l'acheteur est la suivante : les esclaves et animaux étaient des objets animés, considérés comme plus difficiles à évaluer quant à leurs caractéristiques, et le vendeur était considéré comme celui qui pouvait beaucoup mieux évaluer et connaître l'objet, compte tenu de son expérience passée. Aussi cette loi ne s'appliquait-elle pas aux objets inanimés qui étaient considérés comme plus faciles à inspecter avant l'achat². Qu'en est-il de la protection du vendeur ? Dans l'ensemble de lois et d'interprétations juridiques nommé *corpus iuris civilis*, élaboré sous le patronage de l'empereur Justinien au 6^{ième} siècle a. J-C (Langholm [1992]), une clause protège le vendeur d'une terre, appelée *laesio enormis* (lésion énorme) : si la

¹ *Dolus* a été défini par Labéon comme toute ruse et escroquerie employée pour tromper et tricher l'autre (Baldwin [1959]). Le dol devient un délit avec la finalisation des règles de répression du dol par Aquilus Gallis, préteur en 688. La victime d'une fraude peut recourir à l'action de dol dans les cas où elle n'est pas protégée par une autre loi. Elle recourt à un préteur, qui, avant de délivrer l'action de dol, procède à un examen de la nature des faits mentionnés par la victime afin de vérifier si ceux-ci méritent la qualification de dol. Si le dol est effectivement constaté par le préteur, le fautif peut être pénalement sanctionné (comportant les lourds conséquences de l'infamie), mais lorsqu'une réparation adéquate du dommage cause est possible, elle a les préférences du droit.

² L'Edit a ensuite été étendu à la vente de tout objet dans le *corpus iuris civilis* sous Justinien (Stein [1958]).

terre a été vendue au dessous de sa valeur, l'acheteur a le choix entre laisser le vendeur racheter la terre (au prix qu'il l'a vendu), ou compenser le vendeur pour la perte occasionnée. Notons que le prix de vente est considéré comme trop bas lorsqu'il est inférieur à la moitié du vrai prix (*verum pretium*) de la terre. Ainsi le droit romain considère qu'un objet a un vrai prix. Ce dernier était vraisemblablement évalué par un juge ou préteur en fonction du lieu et du temps, ainsi que de la qualité des biens (Baldwin [1959]). Ici nous avons donc une protection juridique du vendeur de terre (et non l'acheteur). Il peut mal connaître, ou être mal avisé sur la qualité de sa terre par exemple, et *laesio enormis* le protège de son ignorance¹. Cette loi ne protège que le vendeur de terre : toute autre vente de biens n'est pas concernée par cette clause, et tout tort à l'acheteur de terre n'est pas considéré. Que retenir du droit romain au niveau de la réflexion sur la qualité des biens ? Si de façon générale la loi romaine favorisait le libre marchandage, elle prévoit des mesures pour des biens supposés difficiles à évaluer pour l'acheteur ou le vendeur, qui ne sont pas facilement observables avant l'achat. Ainsi, y aurait-il une classification implicite des biens en fonction de la difficulté pour l'acheteur et le vendeur d'évaluer les caractéristiques, qui justifiait des mesures différentes pour réguler les échanges : les objets inanimés (mise à part la terre) étaient généralement considérés comme des biens qui pouvaient plus facilement être évalués avant l'achat, et les objets animés (ainsi que la terre) étaient considérés comme des biens complexes nécessitant une expérience poussée avant de pouvoir évaluer correctement le bien en question : avant l'achat (ou la vente) l'acheteur (ou le vendeur) ne pouvait pas connaître la qualité du bien. Cette distinction renvoie à la différence établie des siècles plus tard par Nelson [1970] entre biens de recherche et biens d'expérience². Par ailleurs, l'Edit aedilicien apporte certains éclaircissements précieux. Cet Edit comportait une liste des défauts de l'esclave qui devaient être signalés par le vendeur : cela suppose ainsi une hiérarchisation des qualités de l'esclave en fonction de leur importance. Le défaut ou le manquement d'une qualité essentielle de l'esclave (qui réduisait la valeur ou l'utilité de ce dernier) était soigneusement inscrit dans l'Edit³. L'étude de la loi romaine sur la fraude soulève aussi la question de la déception de l'acheteur ou le vendeur sans que celle-ci ne soit provoquée par une volonté de l'autre partie de tricher. L'Edit aedilicien prévoit que le vendeur est responsable d'un défaut important non signalé, *qu'il connaisse ou non l'existence de ce défaut*. Cette responsabilité sans faute suppose que l'omission d'un défaut menant à la déception de l'acheteur peut réellement provenir de l'ignorance du vendeur. Le fait d'un défaut d'un objet qui se révèle après la conclusion de l'accord marchand ne signifie pas nécessairement une volonté de tricher du vendeur ou acheteur, mais peut aussi signifier une ignorance partagée entre acheteur et vendeur. On retrouve alors la

¹ Pour la mise en application de cette loi, un appel était fait auprès d'un juge.

² Ici la seule différence est que pour les objets animés, contrairement à Nelson [1970], l'acheteur d'esclaves par exemple n'a pas le choix entre l'option de l'expérience et de la recherche pour évaluer le bien en fonction du coût de chaque option. Il n'a le choix que de se fier d'abord à son observation limitée et au vendeur, et découvrir ensuite les défauts par l'expérience.

³ Par exemple, le fait qu'un esclave soit fugitif était considéré comme un défaut important, et était inclus dans la liste de l'Edit. Par contre le fait qu'une esclave ne soit pas vierge, et que le vendeur ne le signale pas n'était pas intégré dans l'Edit, car ceci n'était pas considéré comme un défaut. L'acheteur plaignant pouvait alors faire jouer la loi relative à la fraude (*dolus*) si le vendeur lui avait vendu expressément l'esclave en la faisant passer pour une vierge, et présenter son cas au préteur (Stein [1958]).

pensée de Hirschman des siècles plus tard [1974] : le produit offert n'a pas la qualité attendue, non pas du fait de l'opportunisme du vendeur mais de sa propre ignorance. Ainsi l'asymétrie d'information et l'incertitude partagée sont bien analysées à cette époque. Mais alors que la littérature contemporaine a abordé la question de la qualité des biens à partir du constat d'équilibres sous optimaux dans des marchés où seul le prix signale la qualité des biens, le droit romain a établi des règles régissant l'échange à partir du constat de comportements frauduleux mettant en cause l'ordre social et la viabilité des accords marchands. Ainsi, dans la littérature contemporaine, c'est le marché qui est à la source des problèmes d'asymétrie d'information puisque le prix ne traduit pas les différentes qualités des biens (Akerlof [1970], Stiglitz [1987]) et la concurrence par les prix pousse les producteurs à altérer la qualité des biens : les agents sont « incités » à la malhonnêteté de part la structure du marché et de la concurrence. Dans le cas du droit romain, c'est la malhonnêteté des agents qui justifie la mise en place de règles de sanction et des signaux (le vendeur doit signaler certains défauts) pour gérer cette incertitude qualitative génératrice de troubles sociaux.

La pensée médiévale

Les romanistes du 12^{ème} et 13^{ème} siècle ont longuement étudié le droit romain, à travers l'étude approfondie du *corpus iuris civilis*. De façon générale, les écrivains médiévaux se sont attelés à évaluer la justesse légale ou morale des phénomènes économiques. En matière de prix, les légistes (romanistes et canonistes) voulaient créer les conditions d'un système de ventes à la fois juste et légal (Baldwin [1959]), et ont donc abordé la vaste problématique de la fraude dans l'échange. Vacarius, juriste lombard, développe différents types de fraude, en fonction de leur importance dans la mise en place d'un contrat, et de l'intention des vendeurs et acheteurs. Si la fraude est à la base du contrat, cela signifie que la vente n'aurait pas eu lieu sans la fraude. Cette fraude (*dolus*, ou dol principal) est intentionnelle, et si découverte elle annule le contrat de vente. L'autre catégorie de fraude (dol incident) ne fonde pas le contrat. Sans la fraude les termes du contrat auraient été définis autrement. Vacarius [1150] distingue deux fraudes différentes dans cette catégorie : 1) *Dolus ex proposito* est une fraude consciente et intentionnelle de l'acheteur ou le vendeur. Sans cette fraude, l'acheteur/le vendeur aurait acheté/vendu le bien, mais pas au même prix. Cette fraude doit être réparée par une restitution de la part qui revient à la partie lésée ; 2) *Dolus re ipsa* n'est pas une fraude qui résulte de la volonté des parties mais de l'objet (*ipsa*) lui-même. Ce type de fraude est accepté dans un contrat de vente mais si la différence de prix est trop grande (si l'objet a été vendu à un prix qui est inférieur à la moitié du vrai prix), elle relève de *laesio enormis*¹ : la victime d'une lésion est en droit de réclamer soit la rescision du contrat, soit le complément au juste prix. Cependant, contrairement à ce qui se passe pour le vrai dol (*dolus* et *dolus ex proposito*) où c'est la victime qui choisit, c'est à l'autre partie de choisir la solution préférée. Comme le note Fransen [1946, p. 51-52], cette procédure est logique puisque, par hypothèse, l'autre partie « n'a pas commis de dol, et qu'il s'agit uniquement de faire respecter le

¹ *Laesio enormis*, qui dans la loi romaine protégeait seulement le vendeur de terres, a été étendu par les romanistes à tous les biens ainsi qu'à l'acheteur.

juste prix ». Cette fraude n'en est pas réellement une puisqu'elle est inintentionnelle, et comme le dit le terme (*dolus re ipsa*), c'est la chose elle-même qui contient un dol : ainsi l'objet dupe les contractants ! *Dolus re ipsa* résulte d'une erreur d'évaluation de la valeur de l'objet et procède d'une cause indépendante de la volonté des contractants. L'existence de *dolus re ipsa* n'est pas sans poser problème car à tout moment le contrat peut être remis en question et cela dans un délai de prescription de trente ans. Cela pouvait menacer la sécurité des conventions qui pouvaient rester instables pendant toute la durée de la prescription (Fransen [1946]) : certains acheteurs et vendeurs trouvèrent donc le moyen de se prémunir contre l'application de cette loi par le serment de ne pas attaquer le contrat, par la donation du surplus¹, ou par la renonciation².

Cette analyse nous amène à questionner l'apport de cette réflexion sur la qualité des biens. Ici la variation du prix d'un objet par rapport à sa valeur pose le problème du mauvais fonctionnement des transactions, parce que le prix ne traduit pas correctement la vraie valeur du bien. Mais qu'entendent les romanistes par la vraie valeur de l'objet ? Comment font-ils pour juger s'il y a effectivement fraude, ou une mauvaise évaluation de l'objet ? Dans le cas de *laesio enormis*, on faisait appel à un juge qui estimait le vrai prix du bien, comme dans la loi romaine. Si le juge ne se sentait pas assez compétent pour évaluer correctement le bien, alors il se référait au jugement d'un homme de bonne foi. Par contre il y a peu de traces de la façon dont cette évaluation était établie. Odofredus, professeur de loi romaine à Bologne, mentionne 4 façons dont la valeur est déterminée (Baldwin [1959]) : une chose était d'abord évaluée au prix auquel elle pouvait être couramment vendue. Par ailleurs, la chose en question pouvait être comparée à des choses semblables : ici la qualité des choses semblables et leurs valeurs monétaires correspondantes pouvaient être comparées afin d'évaluer la valeur monétaire de l'objet en question. Ensuite, concernant la terre, la valeur pouvait être évaluée en fonction de la rentabilité de la terre (les rentes de la terre). Enfin, l'avis des habitants locaux qui avaient une connaissance de la valeur de leur patrimoine individuel pouvait formuler une estimation pour faciliter l'évaluation de l'objet. Ainsi, la vraie valeur (ou juste prix) du bien ne dépend pas seulement du prix auquel l'objet peut être couramment vendu, qui varie en fonction du lieu et de l'adéquation entre l'offre et la demande (premier critère). Elle est évaluée aussi en fonction de sa qualité intrinsèque (par exemple la rentabilité de la terre), et en comparaison avec d'autres choses de qualité semblable. Il semblerait ici que l'évaluation marchande comprenne ainsi à la fois le prix et la qualité de l'objet, comme dans le cas de la loi romaine.

Concernant la fraude, ce qui est intéressant est que l'ignorance est supposée autant du côté de l'acheteur que le vendeur, et les romanistes souhaitent une protection des deux parties pour tous types de transactions, alors que la loi romaine protégeait surtout le vendeur de terre. Comme on a pu le constater, cette protection des transactions était aussi à double tranchant, car elle pouvait menacer

¹ A la fin du douzième siècle dans le sud de la France et en Italie, le vendeur déclarait que quelle que soit la différence entre le prix auquel le bien était vendu et sa vraie valeur, la différence était donnée à l'acheteur comme donation, ce qui évitait une remise en cause du contrat (Baldwin [1959] ; Fransen [1946]).

² Le vendeur renonçait au recours à *laesio enormis* dans le contrat. Cette renonciation a été trouvée dans des contrats où le vendeur renonce à recourir à *laesio enormis*, mais aucune trace d'une renonciation de la part de l'acheteur n'a été trouvée (Baldwin [1959], p. 26).

la stabilité des accords à tout moment, et donnait un pouvoir important au juge qui décidait s'il y avait ou non fraude, et qui évaluait la vraie valeur de bien : celui-ci était l'autorité qui définissait l'adéquation entre le prix du bien et sa qualité correspondante. L'incertitude sur la qualité des biens n'est donc pas résolue par des mécanismes de marché (signaux, screening...) comme chez les économistes contemporains mais par l'intervention d'un tiers qui *juge* la qualité et établit alors la justice des transactions. Par ailleurs, *dolus re ipsa* soulève un problème qui n'a pas été suffisamment fouillé : l'existence d'une erreur d'évaluation de la part des deux parties de l'échange. Cela suppose en fait, comme dans la loi romaine, une ignorance commune de la part de l'acheteur et du vendeur quant à la valeur de l'objet qui est la source d'une déception par rapport aux attentes de l'acheteur (ou du vendeur). Ce désappointement n'est pas provoqué par le comportement opportuniste et frauduleux de l'autre partie, mais son ignorance. Même s'il n'y a pas de faute, la partie lésée mérite compensation : l'incertitude partagée est donc considérée comme génératrice de problèmes dans la viabilité des accords marchands et est résolue par une compensation économique. Ce type de dysfonctionnement du marché ne sera abordé ensuite qu'à partir de Hirschman [1970] qui ne propose pas de compensation économique, mais suggère l'option de prise de parole pour que l'entreprise ignorante puisse apprendre la qualité médiocre des produits qu'elle offre.

Les théologiens du moyen âge apportent aussi une réflexion enrichissante relative à la qualité des biens, qui commence au début du treizième siècle, quand les théories romanistes et canonistes¹ étaient déjà bien avancées (Baldwin [1959]). Albert le Grand et son élève St Thomas d'Aquin situaient l'échange dans le cadre d'une justice commutative (ou corrective) qui régule les relations entre les choses et les individus (Baldwin [1959]). L'échange doit être basé sur un principe de réciprocité, et sur le respect d'un juste prix dans les échanges. Contrairement aux romanistes et canonistes, qui acceptaient une liberté de marchandage permettant une certaine inadéquation du prix avec sa vraie valeur dans les limites de *laesio enormis*, le juste prix chez les théologiens devait être entièrement respecté dans les échanges, et correspondait à la vraie valeur de l'objet (sans marges de manœuvre comme dans le cas de *laesio enormis*). St Thomas d'Aquin argumente que si l'acheteur a acheté un bien à un prix supérieur à sa valeur, et que le vendeur connaissait la valeur et par conséquent le « juste prix » à donner au bien, il s'agit d'une injustice : « la valeur d'une chose qui fait l'objet d'un usage humain est mesurée par le prix donné ; et la monnaie a été inventée à cette fin, telle qu'expliqué dans *Éthique*, V, 5. Ainsi si le prix excède la valeur d'une chose ou inversement, l'égalité requise par la justice est manquante. Par conséquent vendre plus cher ou acheter moins cher que ce que vaut la chose est en soit injuste et illégal » (St Thomas d'Aquin, [1273] 1965). Cette « injustice » est vue non seulement du côté de l'acheteur, mais aussi du vendeur. L'asymétrie est considérée des deux côtés de la transaction : le vendeur peut aussi être mal avisé sur la vraie valeur de son bien et le vendre moins cher qu'il ne le pourrait à l'acheteur qui

¹ La raison pour laquelle nous n'avons pas développé la pensée canoniste est simple : celle-ci reprend la pensée sur l'échange et la classification de fraude des romanistes en employant des termes différents, mais ils n'ajoutent pas réellement d'innovations conceptuelles en la matière, ce qui explique pourquoi nous n'avons pas développé ce volet de la pensée ancienne. Les canonistes défendaient le libre marchandage à condition que *dolus* soit exclu, et reprennent la différence entre fraude intentionnelle (*dolus ex proposito*) et « fraude de l'objet » (*dolus re ipsa*) mise en évidence par les romanistes.

connaît le juste prix du bien. Ce penseur aborde la valeur comme une variable distincte du prix, tout en postulant que le prix juste est celui qui est égal à la valeur du bien. Si le prix est une variable visible par tous, celui-ci peut ne pas refléter ce que vaut réellement le bien. La valeur du bien, quant à elle, est une variable qui peut être difficile à observer pour l'acheteur (ou le vendeur) qui peut être lésé du fait de sa méconnaissance des caractéristiques du bien qu'il achète (ou vend). Mais le juste prix reflétant la vraie valeur du bien n'a cependant pas été suffisamment clairement défini chez St Thomas d'Aquin, ce qui explique les controverses sur la véritable signification de ce terme, puisque dans certains passages le juste prix dépend des besoins humains (l'utilité), dans d'autres le juste prix dépend du travail et des coûts de production engagés par le producteur, et enfin, il fait référence à une estimation commune (Hollander [1965]). Nous pensons que la définition la plus adaptée du juste prix chez St Thomas d'Aquin n'est tout autre que l'ensemble de ces dimensions, et adopterons la définition qu'en donne Watt [1930, p. 74] : « Le juste prix est fixé par le *communis aestimo*, i.e., par le jugement de ceux qui sont en position de savoir à la fois l'offre et la demande du marché, prenant en compte l'utilité, la qualité, l'offre de biens, la valeur de la monnaie, et les coûts de production et de mise en marché. Il était assumé que ce prix était exprimé à travers le prix courant du marché, en l'absence de monopole et de fraude ». Aussi, comme dans la loi romaine et chez les romanistes, le juste prix intègre bien la qualité du bien.

Dans l'œuvre de St Thomas d'Aquin intitulée *Somme Théologique* écrite entre 1266 et 1273, l'auteur aborde la question de la fraude, en basant son approche sur le concept de *défait*, défini comme une qualité propre manquant à une chose vendue. Il se place ici du côté du vendeur expert (et l'acheteur moins informé), et distingue trois types de défauts : le premier est lié à la substance du bien qui perd ses propriétés prétendues (par exemple, le vin mélangé avec l'eau) ; le deuxième est lié à la quantité (par exemple, la falsification des mesures de poids) ; le troisième concerne une vente de bien dont la qualité n'est pas altérée (comme pour le premier défaut) mais que le vendeur prétend doté d'une meilleure qualité qu'il n'a en réalité (à titre d'exemple, le vendeur fait passer un cheval éreinté pour un cheval bien portant). Cette analyse est toute à fait intéressante, et la distinction peut nous éclairer par rapport à deux types d'asymétrie d'information quant à la qualité des biens qui ne sont pas toujours bien distingués dans la littérature contemporaine. Le premier concerne une modification de la substance du bien qui perd ses propriétés prétendues : le produit est alors une variable manipulable par le producteur/vendeur, qui cherche à diminuer ses coûts de production et augmenter sa marge bénéficiaire, en produisant et vendant à l'acheteur un produit qui n'a pas réellement la pureté requise (le vin mélangé à l'eau, ou l'argent mélangé au cuivre). Cet aspect sera ensuite soulevé par Alsberg [1931] et Chamberlin [1953b] : compte tenu de la connaissance imparfaite des acheteurs, les producteurs peuvent altérer légèrement les propriétés du produit, en ajoutant des composés moins chers que la substance originelle, et ce graduellement jusqu'à ce que l'altération rencontre des limites techniques (désintégration du produit par exemple)¹. Chamberlin [1953b] imagine ce processus au niveau de la compétition monopolistique : chaque

¹ On pourrait ajouter une limite autre que technique : le produit peut être altéré jusqu'à ce qu'il y ait un changement important du produit qui peut alors être observé par le consommateur.

producteur cherche à minimiser ses coûts en altérant le produit (et en vendant le produit moins cher que ses concurrents), menant alors à une détérioration générale de la qualité des produits, telle que définie par la loi de Gresham¹ : les mauvais produits chassent les bons du marché. On appellera cela une *asymétrie substantielle* : l'acheteur n'est pas avisé sur l'altération des propriétés du produit, et pense acheter un bien « pur ». Le deuxième type d'asymétrie d'information sur la qualité du bien, correspondant au troisième défaut de St Thomas d'Aquin, touche les biens que les vendeurs font passer pour ce qu'ils ne sont pas, profitant là encore de la méconnaissance de notre infortuné acheteur. On qualifiera cela d'*asymétrie formelle*. Ici l'asymétrie ne provient pas d'une altération du produit, mais d'une qualification fallacieuse du bien. On retrouve ici la configuration d'Akerlof [1970] : les tacots sont présentés comme des voitures d'occasion de bonne qualité, et sont vendus au même prix que ces dernières. Là aussi, le résultat est que les mauvais produits chassent les bons, sauf que dans le cas de l'asymétrie substantielle, il s'agit d'une détérioration de tous les produits qui ont été altérés par tous les producteurs concurrents (Chamberlin [1953]), alors que dans le cas de l'asymétrie formelle, les bons produits n'ont pas été modifiés et la distribution de tacots et voitures de bonne qualité n'a pas changé, mais les voitures de bonne qualité ne sont plus présents sur le marché.

Revenons au texte si inspirant de St Thomas d'Aquin. Celui-ci précise que les défauts ne sont pas tous de la même nature et sont plus ou moins observables par l'acheteur. Il hiérarchise l'importance des caractéristiques des biens puisque selon lui il n'est pas nécessaire de connaître tous les défauts d'un objet : « un vendeur ou un acheteur n'est pas obligé de connaître les qualités cachées d'une chose vendue, mais seulement celles qui les rendent propre à l'usage humain ; tel que le fait qu'un cheval est fort, court bien et ainsi de suite (St Thomas d'Aquin [1273] 1965, p. 59). Cela suppose que le vendeur peut divulguer les caractéristiques sans lesquelles l'objet ne perd pas de valeur pour l'acheteur. St Thomas d'Aquin va ensuite plus en profondeur quant à l'accès à l'information sur les défauts du côté de l'acheteur. Certains défauts peuvent être observés par l'acheteur, et ainsi le vendeur n'est pas tenu responsable si l'acheteur ne les a pas remarqués avant d'acheter le produit. Dans ces cas, le jugement de la qualité de l'objet et la connaissance appartiennent au même homme (l'acheteur), et s'il est déçu de son jugement, il ne peut que s'en prendre à sa propre inattention et sa précipitation². De ce fait, l'information est considérée comme évidente, et facile à obtenir pour l'acheteur, ne requérant pas de grandes connaissances, ce qui justifie le fait que l'acheteur n'est pas protégé dans ce cas de figure (Lapidus [1994]). D'autres

¹ Rappelons que la loi de Gresham s'applique originellement à la monnaie : si des pièces contenant un métal de valeur inégale sont jugées identiques (donnant le même pouvoir d'achat), les pièces moins chères (contenant un métal de moins bonne qualité) seront utilisées en paiement, et les meilleures pièces tendront ainsi à disparaître de la circulation. Notons que cette loi de Gresham n'est pas ce qu'elle paraît. En effet, cette loi n'est pas l'invention de Sir Thomas Gresham, expert financier anglais du 16^{ième} siècle, mais de Henri MacLeod, économiste du dix-neuvième siècle. Comme l'écrit si bien De Roover [1949, p. 91], « MacLeod était doté de la faculté merveilleuse de lire dans un texte ce qui n'y était pas. Nul part Gresham n'affirme explicitement ou implicitement que la mauvaise monnaie chasse la bonne ». En fait, Gresham ne soutient pas que la mauvaise monnaie chasse nécessairement la bonne, mais montre que la mauvaise monnaie peut être surévaluée, et ne va pas chasser les pièces les meilleures, à condition que la mauvaise monnaie est frappée en quantités limitées (De Roover [1949]).

² On retrouve ici la catégorie des caractéristiques de recherche de Nelson [1970], qui concerne des attributs du bien qui peuvent être connus avant la consommation du produit, en examinant le bien.

défauts en revanche sont impossibles à observer à moins que l'acheteur ait une grande compétence (St Thomas d'Aquin [1965], p. 57). Dans ce cas, si les défauts d'une chose vendue sont cachés, l'acheteur ne peut former une opinion satisfaisante sur l'objet, et subit alors une perte soit parce que la vente aurait pu être moins chère, ou parce que celui qui acquiert le bien subit un dommage (par exemple suite à la consommation d'une nourriture empoisonnée, ou à l'acquisition d'un cheval éreinté), occasionnant des pertes qui doivent être compensées par le vendeur. A la différence du premier type de défaut qui peut être observé par l'acheteur, et résout le problème de la méconnaissance sur la qualité du bien par un examen attentif de l'objet d'échange, le second défaut nécessite des règles du jeu selon St Thomas d'Aquin, pour que le vendeur dévoile le défaut à l'acheteur. Il imagine l'intervention d'un tiers qui informerait tous les acheteurs à travers l'existence d'un crieur public qui annoncerait le défaut d'un produit, mais ceci inciterait les acheteurs à ne pas acheter le produit, puisque les mauvaises qualités annoncées cacheraient les bonnes qualités composant la chose. Il propose alors que le vendeur révèle individuellement le défaut du bien à celui qui est intéressé d'acheter, pour que l'acheteur puisse ensuite faire son choix à partir des mauvais et bons attributs de la chose. Ainsi, la révélation de l'information n'est pas suggérée par l'intervention d'un tiers qui dévoilerait publiquement les défauts du bien, mais par un processus bilatéral de révélation d'une information privée. St Thomas d'Aquin ne va pas plus loin dans les recommandations ou mécanismes permettant de pallier la carence informationnelle de l'acheteur. Mais il est évident qu'il a élaboré une réflexion sur le problème de l'asymétrie d'information sur la qualité des biens, qui ne sera véritablement étudié dans la littérature économique qu'à partir du milieu du 20^{ième} siècle. Il a pris en compte l'existence de la qualité comme variable indépendante du prix, et a amorcé une distinction des caractéristiques des biens en fonction de l'accès qu'ont les acheteurs à la connaissance de ces caractéristiques, ce qui sera ensuite traité par des économistes comme Nelson [1970], ainsi que Darby et Karni [1973]¹.

Pour compléter ce petit tour d'horizon de la pensée médiévale, nous mentionnerons aussi l'apport de Pierre Olivi, franciscain et théologien français. Son oeuvre n'a pas toujours été mise en lumière, compte tenu du fait que cet écrivain était considéré comme un hérétique et de nombreuses copies de ses oeuvres ont été brûlées au moyen âge. Dans son traité relatif à la vente et l'achat [1262], Olivi clarifie les limites du libre marchandage. Pour qu'un contrat soit valable, il doit être conclu par le libre et total consentement des deux parties. Pour cela, il faut un engagement conscient et volontaire des contractants. Cela suppose, selon Olivi, que l'acheteur possède à la fois l'information nécessaire et la capacité de la digérer (Langholm [1992]) : le contrat doit être conclu en toute connaissance et conscience. Olivi va plus loin que l'analyse de St Thomas d'Aquin concernant l'acquisition d'information de l'acheteur, puisque chez ce dernier, les acheteurs sont considérés comme capables d'assimiler l'information donnée par le vendeur sur les défauts non observables, et de déceler les défauts évidents par inspection de l'objet : ainsi la capacité de

¹ Comme les romanistes, St Thomas d'Aquin aborde aussi la possibilité d'une ignorance partagée sur les défauts du produit : si le vendeur n'avait pas connaissance du défaut de l'objet vendu, il n'est pas coupable, et ne fait subir aucune injustice à l'acheteur, mais cependant il doit restituer la perte occasionnée par l'acheteur qui découvre le défaut.

comprendre l'information est considérée comme égale et totale parmi les acheteurs¹. Par contre, Olivi met en évidence le fait que l'acheteur doit *comprendre* l'information et ce sur quoi il s'accorde : si un acheteur étourdi (*levitate*) et manquant de volonté (*vitio suae voluntatis*) a conclu le contrat, son consentement ne peut être considéré comme provenant d'une volonté libre et spontanée. Ceci suggère un début de réflexion sur la rationalité limitée des agents : il ne s'agit pas seulement d'analyser l'information disponible, mais celle qui est reçue ou assimilée par les agents. Ni leur connaissance, ni leur capacité de traiter l'information ne leur permettent nécessairement d'adapter de façon optimale les moyens aux fins (Simon *et al.* [1992]).

CONCLUSION

Ainsi la qualité comme variable indépendante a été analysée dans la pensée avant les classiques. L'attention a été centrée sur les mêmes cadres d'analyse que les économistes d'aujourd'hui : l'information asymétrique et l'incertitude partagée ont été appréhendées à travers la recherche de règles contre la fraude depuis le droit romain et chez les romanistes, canonistes et théologiens du moyen âge. Le droit romain a intégré cette dimension pour éviter que certaines pratiques frauduleuses ne rompent l'ordre social, et les auteurs du moyen âge étaient soucieux d'établir une justice dans les transactions. Cette recherche de *lois concrètes régissant l'échange* a été éludée lors de l'émergence d'une économie politique qui cherchait au contraire à établir les *lois abstraites et universelles de l'échange*, qui devait être libre de toutes contraintes. Aussi, l'analyse des problèmes liés à la qualité des biens aurait-elle justifiée une intervention plus poussée de l'Etat et remettait en cause les rouages bien huilés des lois du marché. Le retour de la qualité dans la pensée économique n'apparaît pas, comme chez les penseurs pré-classiques, dans le but d'établir une justice sociale dans les marchés, mais, à partir du constat des problèmes d'aléa moral et de sélection adverse, dans l'optique de pouvoir retrouver l'équilibre paréto-optimal à travers les mécanismes du screening, des signaux, et de la réputation, amenant à un retour de l'information parfaite. La faiblesse de cette pensée ne serait-elle pas justement de rechercher à tout prix un état d'équilibre qui semble difficilement tenable si l'on s'attarde sur le contenu et la prolifération des signaux, et sur la rationalité limitée des agents qui suggèreraient que l'incertitude est transférée sans être résolue ?

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AKERLOF G. [1970], « The market for « lemons » : quality uncertainty and the market mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), p. 488-500.
- ALSBERG C. [1931], « Economic aspects of adulteration and imitation », *Quarterly Journal of Economics*, 46 (1), p. 1-33.
- ARISTOTE [1990], *Les Politiques*, Paris, Ed° Flammarion.

¹ Cette question sera aussi traitée par Henri de Gand (1217-1293) dans ses *Quodlibeta* publiés en 1518. De Gand se réfère au mot « inscientia » qui signifie à la fois l'ignorance et l'inexpérience. L'acheteur doit connaître et comprendre ce qu'il achète.

- ARROW K. [1963], « Uncertainty and the welfare economics of medical care », *American Economic Review*, 53 (5), p. 941-973.
- ARROW K. [1985], « The Economics of Agency », in Pratt J., Zeckhauser R. (eds.), *Principal and Agents : The Structure of Business*, Boston, Harvard Business School Press, p. 37-51.
- BALDWIN J. [1959], *The Medieval Theories of the Just Price. Romanists, Canonists and Theologians in the Twelve and Thirteenth Centuries*, Transactions of the American Philosophical Society, 49, part 4, The American Philosophical Society, Philadelphia.
- BENETTI C. [1974], *Valeur et répartition*, Grenoble, PUG, François Maspero.
- BENETTI C. et CARTELIER J. [1980], *Marchands, salariat et capitalistes*, Paris, François Maspero.
- BLAUG M. [1986], *La pensée économique. Origine et développement*, Paris, Economica.
- BÖS D. et LÜLFESMANN C. [1996], « The Hold-up Problem in Government Contracting », *Scandinavian Journal of Economics*, 98 (1), p. 53-74.
- BUCKLAND W. [1928], *A manual of roman private law*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CANTILLON R. [1952] (1755), *Essai sur la nature du commerce en général*, Institut National d'Etudes Démographiques, Paris.
- CHAMBERLIN E. [1953a] (1933), *La théorie de la concurrence monopolistique*, Paris, PUF.
- CHAMBERLIN E. [1953b], « The product as an economic variable », *Quarterly Journal of Economics*, 67 (1), p. 1-29.
- CHATTERJEE K., SAMUELSON W. [1983], « Bargaining under Incomplete Information », *Operations Research*, 31(5), p. 835-851.
- CRAMTON P. [1992], « Strategic Delay in Bargaining with Two-Sided Uncertainty », *Review of Economic Studies*, 59, p. 205-225.
- DARBY M et KARNI E. [1973], « Free competition and the optimal amount of fraud », *Journal of Law and Economics*, 16, p. 67-88.
- DE ROOVER R. [1949], *Gresham on Foreign Exchange*, Harvard University Press, Cambridge.
- DE ZULUETA F. [1945], *The Roman law of sale, introduction and selected texts*, Oxford, Clarendon Press.
- DEBREU G. [1984] (1982), *Théorie de la valeur. Analyse axiomatique de l'équilibre économique*, Paris, Dunod.
- DEMSETZ H. [1979], « Accounting for Advertising as a Barrier to Entry », *Journal of Business*, 52, p. 345-360.
- DIATKINE D. [2000], « L'utilité et l'amour du système dans *La Théorie des sentiments moraux* », *Revue philosophique*, 190 (4), p. 489-505.
- FRANSEN G. [1946], *Le dol dans la conclusion des actes juridiques. Evolution des doctrines et système du code canonique, Dissertationes ad gradum magistri in Facultate Theologica*, Université Catholique de Louvain, Gembloux, Duculot.
- JOHNSON H. [1958], « Demand theory further revisited or goods are goods », *Economica*, 25, p. 149.
- GAL-OR E. [1989], « Warranties as a Signal of Quality », *Canadian Journal of Economics*, 22 (1), p. 50-61.
- GEANAKOPOLOS J. [1989], « Arrow-Debreu Model of General Equilibrium », in Eatwell J., Milgate M., Norton W. (eds), *The New Palgrave : General Equilibrium*, New York, Londres, Macmillan Press, p. 43-61.
- GRENIER J-Y. [2003], « Une économie de l'identification. Juste prix et ordre des marchandises dans l'Ancien Régime », in Stanziani A. (ed.), *La qualité des produits en France. XVIII^e-XX^e siècles*, Paris, Belin, p. 25-53.
- GROSSMAN S. et HART O. [1986], « The Costs and Benefits of Ownership : a Theory of Vertical and Lateral Integration », *Journal of Political Economy*, 94, p. 691-719.

- HAYEK F. [1948], *Individualism and Economic Order*, Chicago, University of Chicago Press.
- HEAL G. [1977], « Guarantees and risk sharing », *Review of Economic Studies*, 44 (138), p. 549- 560.
- HIRSCHMAN A. O. [1970], *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge, Harvard University Press.
- HIRSCHMAN A. O. [1974], « “Exit, voice and loyalty”: Further reflexions and a survey of recent contributions », *Soc. Sci. inform.*, 13 (1), p. 7-26.
- HIRSCHMAN A. O. [1982], *Shifting Involvements. Private Interest and Public Action*, Princeton, Princeton University Press.
- HOLLANDER S. [1965], « On the interpretation of the just price », *Kyklos*, 18, p. 615-634.
- KEYNES J.M. [1937], « The General Theory : Fundamental concepts and ideas », *Quarterly Journal of Economics*, 51, p. 209-223.
- KLEIN B. et LEFFLER K [1981], « The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance», *Journal of Political Economy*, 89 (4), p. 615-641.
- LANCASTER K. [1966], « A new approach to consumer theory », *Journal of Political Economy*, 74 (2), p. 132-156.
- LANGHOLM O. [1992], *Economics in the Medieval Schools. Wealth, Exchange, Value, Money and Usury according to the Paris Theological Tradition 1200-1350*, E.J. Brill, Leiden.
- LAPIDUS A. [1994], « Norm, virtue and information: the just price and individual behaviour in Thomas Aquinas’ Summa Theologiae », *European Journal of the History of Economic Thought*, 1 (3), p. 435-473.
- LAZEAR E. [1995], *Personnel Economics*, Cambridge, Londres, MIT Press.
- LELAND H. [1979], « Quacks, Lemons and Licensing : A Theory of Minimum Quality Standards », *Journal of Political Economy*, 87 (6), p. 1328-1346.
- LINNEMER L. et PERROT A. [2000], « Une analyse économique des ‘signes de qualité’. Labels et certification des produits », *Revue économique*, 51 (6), p. 1397-1418.
- LUPTON S. [2001], Sécurité environnementale et sanitaire, les biens controversés, *Économie rurale*, 262, p. 3-18.
- LUPTON S. [2004], « Shared quality uncertainty and the introduction of indeterminate goods », *Cambridge Journal of Economics*, à paraître.
- MALTHUS T. [1820], *Principles of Political Economy*, Traduction française Constancio, Paris, Aillaud.
- MARX K. [1867] (1985), *Le Capital*, Flammarion, Paris.
- MILGATE M. [1987], « Goods and commodities », in Eatwell J., Milgate M., Newman P. (eds.), *New Palgrave. A dictionary of economics*, New York, Macmillan Press, p. 546-549.
- MIRRLEES J. [1971], « An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation », *Review of Economic Studies*, 38 (2), pp. 175-208.
- NELSON P. [1970], « Information and Consumer Behaviour », *Journal of Political Economy*, 78, p. 311-329.
- NELSON P. [1974], « Advertising as information », *Journal of Political Economy*, 81, p. 729-754.
- NELSON R. et KRASHINSKY M. [1974], « Public Control and Economic Organization of Day Care for Young Children », *Public Policy*, 22, p. 53-75.
- ORTES G. [1816] (1774), *Economia Nazionale*, Réimprimé dans la collection Custodi, Milan, Destefanis, 2 volumes.
- PERROUX F. [1953], Une théorie générale de l’activité économique : la théorie de la concurrence monopolistique, préface à l’édition française, in Chamberlin E ([1933] 1953a), *La théorie de la concurrence monopolistique*, Paris, PUF, p. 9-21.
- POUGHON J-M. [1987], *Histoire doctrinale de l’échange*, Paris, LGDJ.
- RICARDO D. [1821] (1977), *Des principes de l’Economie Politique et de l’Impôt*, Paris, Flammarion.

- RILEY J. [1985], "Competition and Hidden Knowledge", *Journal of Political Economy*, 95 (5), p. 227-252.
- RILEY J. [2001], « Silver Signals : Twenty-Five Years of Screening and Signaling », *Journal of Economic Literature*, 39 (2), p. 432-478.
- ROBBINS L. [1998], *A History of Economic Thought. The LSE Lectures*, Princeton, Oxford, Princeton University Press.
- ROBINSON J. [1969] (1933), *The Economics of Imperfect Information*, Londres, Macmillan Press.
- RONNEN U. [1991], « Minimum quality standards, fixed costs and competition », *Rand Journal of Economics*, 22(4), p. 490-504.
- ROTHSCHILD M. et STIGLITZ J. [1976], « Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information », *Quarterly Journal of Economics*, 90 (4), p. 629-649.
- SALAS R. et STORPER M. [1993], *Les mondes de production*, Paris, EHESS.
- SAY J-B [1936] (1821), *Letters to Thomas Robert Malthus on Political Economy and Stagnation of Commerce by Jean-Baptiste Say*, Londres, George Harding's Bookshop Ltd.
- SCITOVSKY T. [1945], « Some Consequences of the Habit of Judging Quality by Price », *Review of Economic Studies*, 12 (2), p. 100-105.
- SHAPIRO C. [1983], « Premiums for high quality products as returns to reputations », *Quarterly Journal of Economics*, 98, p. 659-679.
- SHELL K. [1989], « Sunspot Equilibrium », in Eatwell J., Milgate M., Norton W. (eds.), *The New Palgrave : General Equilibrium*, New York, London, W.W. Norton, p. 274-280.
- SIMON H., EGIDI M., MARRIS R., et VIALE R. [1992], *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*, Aldershot, Edward Elgar.
- SMITH A. [1776] (1991), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Paris, Flammarion.
- SPENCE M. [1973], « Job market signaling », *Quarterly Journal of Economics*, 87 (3), p. 355-374.
- SPENCE M. [1974], « Competitive and Optimal Responses to Signals : An Analysis of Efficiency and Distribution », *Journal of Economic Theory*, 7, p. 296-332.
- SPENCE M. [1976], « Informational aspects of market structure: An introduction », *Quarterly Journal of Economics*, 90 (4), p. 591-597.
- SPENCE M. [1977], « Consumer Misperception, Product Failure and Producer Liability », *Review of Economic Studies*, 44 (138), p. 561-572.
- ST THOMAS D'AQUIN [1965] (1273), « Summa Theologica. Question LXXVII on fraud committed in buying and selling », in Monroe A. (ed.), *Early Economic Thought*, Cambridge, Harvard University Press, p. 53-77.
- STEIN P. [1958], *Fault in the formation of contract in Roman Law and Scots Law*, Edinburgh, Oliver and Boyd.
- STEUART J. [1767], *An Inquiry into the Principles of political economy, being an Essay on the Science of Domestic Policy in Free Nations*, Londres, Dublin, (réédition, Chicago, 1966). Traduction française : *Recherche des principes de l'économie politique*, 5 volumes, Paris, 1789-1790.
- STIGLITZ J. [1987], « The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price », *Journal of Economic Literature*, 25, p. 1-48.
- TELSER L. [1964], « Advertising and Competition », *Journal of Political Economy*, 72, p. 537-562.
- TURGOT [1769], « Valeurs et monnaies », projet d'article, in Schelle G. (1919), *Œuvres de Turgot et documents le concernant avec Bibliographie et Notes*, Paris, Librairie Félix Alcan, p. 79-98.
- VACARIUS [1150] (1927), *Liber pauperum*, De Zulueta (ed.), Londres, Seldon Society.
- VICKREY W. [1961], « Counterspeculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders », *Journal of Finance*, 16 (1), p. 41-50.

- VINER J. [1921], « Prices Policies: The Determination of Market Price », in Marshall C. (ed.), *Business Administration*, Chicago, University of Chicago Press, p. 343-347.
- WATT L. [1930], « The theory lying behind the historical conception of the just price », in Demant V. (ed.), *The Just Price. An outline of the medieval doctrine and an examination of its possible equivalent today*, Student Christian Movement Press, Londres.

Mots clefs: histoire de la pensée sur la qualité, asymétrie d'information, incertitude partagée

Key words : history of thought on quality, asymmetric information, shared uncertainty

JEL: B00, L15, D82, D89.