

*L'abandon progressif de l'idée de
valeur par la théorie néoclassique*

*The progressive abandonment of
the idea of value by the neoclassical
theory*

BERNARD GUERRIEN

Maître de conférences en économie à l'Université
Paris 1 Panthéon-Sorbonne

Résumé

En dépit de l'habitude persistante, surtout en France, d'attribuer aux néoclassiques la notion de « valeur-utilité » – présentée comme une alternative à celle de « valeur-travail » –, il y a belle lurette que les néoclassiques ont renoncé à établir un lien univoque entre valeur et utilité. Ils ont, en fait, progressivement abandonné la notion même de valeur, pour ne s'en tenir qu'aux seuls prix. Reste à savoir si l'on peut complètement se passer d'une théorie de la valeur.

Abstract

There is a persistent tendency, especially in France, to associate neoclassical economics with a “utility theory of value” which is seen as an alternative to the “labor theory of value”. But neoclassical economists have long abandoned the idea of establishing a straightforward relation between value and utility. In fact, they have progressively moved away from the very notion

of value to focus solely on prices. It remains to be seen whether a theory of value can be completely dispensed with.

Dans son livre *L'empire de la valeur* publié en 2013, André Orléan écrit :

« La valeur d'une marchandise, nous dit la théorie marginaliste, a pour fondement son utilité. Telle est la conception princeps qui est à l'origine de la pensée économique moderne. » (Orléan, 2013, p. 12)

Une utilité conçue comme une « substance [...] que possèdent en propre les marchandises » et qui « trouve son intelligibilité hors de l'échange » (p. 12).

Devant l'« énigme » que constitue l'« objectivité de la valeur », Orléan constate que « deux réponses se sont successivement imposées » dans l'histoire de la pensée économique : « la valeur travail et la valeur utilité », cette dernière ayant connu une élaboration « extrêmement sophistiquée grâce au développement de l'économie mathématique » (p. 22).

Pourtant, si l'on cherche « theory of value » dans la bible des économistes qu'est le *New Palgrave Dictionary of Economics*, seule « labour theory of value » apparaît dans les (nombreuses) réponses. Pas la moindre trace ou référence à l'utilité donc.

La valeur-utilité : une particularité française

L'expression « valeur-utilité » est en fait une particularité française. Cela s'explique probablement par le rôle qu'a joué, à une certaine époque, l'histoire de la pensée économique

en tant que refuge pour ceux qui refusaient de réduire leur réflexion aux élucubrations mathématiques de la théorie néoclassique. Le terme « valeur-utilité » a alors été forgé pour bien marquer la différence entre cette théorie et celle dite « classique » qui l'a précédée dans laquelle la « valeur-travail » joue un rôle central.

« Valeur-utilité » versus « valeur-travail » : une formule facile à retenir dont se sont emparés, dans les années 1990, en France, les ouvrages destinés à un large public – lycéens de la (nouvelle) section sciences économiques et sociales (SES), étudiants des facultés de sciences économiques et gestion, élèves de Sciences Po, etc. Janine Brémond (1989), dont les livres ont connu une large diffusion, utilise abondamment l'expression « valeur-utilité » pour distinguer les néoclassiques des classiques, adeptes de la « valeur-travail ». L'expression s'est manifestement gravée dans les esprits puisqu'on continue à la trouver dans des livres et des articles publiés par des universitaires spécialisés dans l'histoire de la pensée économique. Par exemple, Rebeyrol (2000), Ferey (2019) ou Gazier (2020).

Cet article vise à montrer que le terme « valeur-utilité », souvent utilisé en histoire des idées économiques pour étiqueter les économistes marginalistes et néoclassiques, est inapproprié ; ce qui ne veut évidemment pas dire qu'il n'y a pas de lien entre valeur, prix et utilité. La décroissance de l'utilité marginale¹ a même été à l'origine de ce que l'on a coutume d'appeler « la révolution marginaliste ». Ceux qui ont adhéré à la théorie à laquelle cette « révolution » a donné lieu ont, toutefois, peu à peu pris leurs distances par rapport à l'idée

1 Ndlr. Principe qui veut que la dernière unité consommée d'un bien procure une utilité moindre en comparaison à l'utilité du même bien consommé précédemment.

même d'utilité pour finalement y renoncer, la remplaçant par celle, moins discutable, de « préférence ».

Le lent et progressif découplage de l'association entre valeur et utilité

Des trois « pères » de la « révolution marginaliste », Jevons, Walras et Menger, le premier est, en fait, le seul à avancer la thèse selon laquelle « *la valeur dépend entièrement de l'utilité marginale* » (Jevons, 1871, p. 1, ses italiques). Walras se contente de faire de l'utilité un des éléments de la « rareté » – une notion n'ayant guère connu de succès – tandis que Menger évoque, sans plus de détail, la psychologie humaine en récusant toute forme d'évaluation.

Pour Jevons, le « degré final d'utilité » des biens, donc la valeur, est donné par le prix maximum que les consommateurs sont « prêts à payer » compte tenu des quantités des biens qu'ils détiennent déjà. Pour assurer l'unicité² de ce prix, et donc du « degré final d'utilité » des biens, Jevons postule que les échanges sont effectués par des « corps commerçants » (*trading bodies*), des agrégats formés « soit par des acheteurs, soit par des vendeurs ». Par exemple, l'Angleterre et les États-Unis lorsqu'ils échangent « du blé contre du fer » ou bien les fermiers anglais « quand ils vendent du blé aux minotiers » qui, eux-mêmes, forment un corps commerçant lorsqu'ils « vendent leur farine aux boulangers » (Jevons, 1871, p. 89). À cela, Jevons ajoute une « loi d'indifférence », « de la plus haute importance », selon laquelle « *dans le même marché ouvert, il ne peut [y] avoir deux prix pour le même type d'article* » (*ibid.*, ses italiques).

2 Ndlr. L'unicité du prix, ou loi du prix unique, considère que tous les biens identiques sont vendus au même prix en différents endroits du marché.

Ces hypothèses destinées à justifier la thèse de la « dépendance entière » entre valeur et utilité marginale n'ont guère convaincu. Marshall reproche ainsi à Jevons d'ignorer le fait que l'utilité marginale n'est pas la même parmi les individus qui composent les « corps commerçants » et de ne pas prendre en compte le coût de production des biens. Marshall distingue, lui, « prix d'offre » et « prix de demande » qui, tout comme la quantité produite, se « déterminent [alors] mutuellement » (Marshall, 1890, p. 674).

Marshall continue toutefois à attribuer un rôle à l'utilité puisque son « prix de demande » se déduit de l'utilité marginale. Il faut attendre les années trente pour que John Hicks propose, dans son livre *Value and Capital*, d'effectuer une « purge » destinée à « rejeter toutes les notions qui sont teintées par la quantité d'utilité » (Hicks, 1939, 1975, p. 19). Sans complètement disparaître, le mot « utilité » ne désigne plus qu'un nombre sans signification en soi, qui permet seulement de classer les paniers de biens selon les préférences des agents.

Dans son ouvrage, Hicks (1939, 1975) se démarque non seulement de Jevons et de Marshall sur la question de l'utilité, mais aussi sur leur façon de concevoir les marchés, préférant celle de Walras. Cela a notamment pour conséquence de faire passer à la trappe l'idée même de valeur.

D'une théorie de la valeur à une théorie des prix

Jevons et Marshall illustrent leurs propos en évoquant des « marchés » censés nous être familiers. Marshall prend ainsi l'exemple du « marché d'un village » (*a country town*) où des « agriculteurs » (*farmers*) apportent leurs produits et négocient avec les acheteurs potentiels en confrontant leur « prix

d'offre » à leur « prix de demande ». Des prix qui dépendent des quantités, un lien que Marshall (après Jevons) représente dans un système d'axes avec, logiquement, les premiers en ordonnée, les seconds en abscisse. Une représentation qui s'est, malheureusement, perpétuée dans les manuels d'économie, bien qu'ils adoptent l'approche walrasienne où prix et quantités (offertes ou demandées) sont supposés être liés selon une relation de la forme $q = f(p)$, ce qui impliquerait de mettre le prix p en abscisse et la quantité q en ordonnée. Or, c'est l'inverse qui est fait, dérogeant ainsi aux usages où la variable représentée sur l'axe des abscisses détermine celle en ordonnée. Comme si l'image « walrassienne » des prix « criés » avec des agents qui se contentent de les « prendre » était difficile à faire passer ; loin du marchandage entre « prix d'offre » et « prix de demande » sur le marché d'un village de Marshall, qui apparaît plus plausible.

Walras se contente d'évoquer vaguement ce qui se passe dans les bourses de valeurs. Les modalités « concrètes » des échanges ne l'intéressent pas vraiment, son objectif avoué étant de parvenir à une représentation purement « mathématique » de l'économie, sous la forme d'un système de n équations – chacune correspondant à l'égalité de l'offre et de la demande d'un bien – à n inconnues – les prix des biens.

De quoi allécher les mathématiciens, mais pas forcément les économistes qui ont du mal à admettre que les économies qu'ils ont coutume d'observer se comportent à la façon d'une bourse des valeurs aux règles très particulières (Guerrien, 2015) ; d'où leur forte réticence, jusqu'aux années 1950, à adopter l'approche walrassienne. Les économistes néoclassiques ont d'abord cherché à établir des conditions dans lesquelles le système d'équations de Walras a au moins une solution, les prix d'équilibre, pour ensuite s'intéresser aux propriétés éventuelles de ces prix (unicité, stabilité,

statique comparative, etc.). Une recherche qui mobilise des mathématiques plus ou moins compliquées et exclusivement axées sur les prix. Bien que les livres qui l'ont impulsée – *Value and capital* de Hicks, en 1939, puis *Theory of Value* de Gérard Debreu, en 1959 – comportent tous les deux le mot « valeur » dans leur titre, ils ne traitent que des prix. Le mot « valeur » ne figure même pas dans leur index.

Les auteurs néoclassiques actuels préfèrent d'ailleurs parler de « théorie des prix », en évitant d'évoquer une « valeur » qui n'a aucune raison d'être dans leurs modèles (Mas Colell, Whinston et Green, 1995).

A-t-on besoin d'une théorie de la valeur ?

Dans un article publié en 1976, Hicks explique que, pour les économistes marginalistes (néoclassiques), « la nouveauté essentielle » a consisté à ne plus « baser leur approche sur la production et la répartition », mais « sur l'échange » (Hicks, 1976, p. 212). Un changement de perspective qui pose problème à tous ceux qui, au-delà des mouvements plus ou moins erratiques des prix des biens, estiment que ces derniers ont, ou peuvent avoir, une « valeur » en soi qui est à chercher du côté de leurs coûts de production, comme le pensaient les classiques.

Marshall distingue ainsi période courte, où les prix sont influencés par des « évènements passagers », et longue où leurs effets « se compensent », de sorte que « les causes persistantes » propres aux coûts de production « dominant complètement la valeur des biens » (Marshall, 1890, p. 291).

Plus près de nous, il est devenu usuel en finance de caractériser une entreprise par sa « valeur intrinsèque » ou sa « valeur fondamentale », obtenue en faisant la somme

(actualisée) de ses revenus escomptés, présents et futurs. Une valeur jugée plus significative que celle, bien plus fluctuante, donnée par son « prix » (sa cotation en bourse).

La distinction entre valeur et prix est, en fait, toujours profondément ancrée dans les esprits, y compris des économistes, qui ont tendance à associer la valeur au coût de production et, éventuellement, au temps de travail qu'il « incorpore ». Keynes (1936, 1942) explique ainsi dans la *Théorie générale* que ses « préférences » vont à la doctrine des classiques selon laquelle « c'est le travail qui produit toute chose », ou encore, qu'« il est préférable de considérer le travail, y compris bien entendu les services personnels de l'entrepreneur, comme le seul facteur de production » compte tenu de l'état de « la technique », des « ressources naturelles » et de « l'équipement » (Keynes, 1936, 1942, p. 221).

D'autres économistes ont cherché à donner un contenu plus précis à ces remarques faites par Keynes pour justifier d'avoir « adopté l'unité de travail comme la seule unité nécessaire » à son « système économique » (*ibid.*). Certains ont ainsi entrepris au cours des dernières années des études empiriques faisant appel aux très nombreuses données disponibles sur les prix des divers biens par secteurs en les comparant à leur « coût en travail », direct et indirect (travail incorporé dans leurs entrants), et à leur « prix de production » – variante du précédent qui prend en compte la tendance à l'égalisation des taux de profit entre secteurs. Ils ont ainsi trouvé un écart de 7 % entre le prix (moyen) observé des biens par secteur, et leur coût en travail (direct et indirect). Un chiffre étonnamment proche de celui obtenu par Ricardo à partir de calculs effectués sur des exemples simples en tenant compte des différences des taux de profit entre secteurs et des délais de mise en œuvre des capacités de production (Shaikh, 2016). De quoi redonner du lustre à la théorie de la valeur-travail.

Reste la question de savoir à quoi peut, éventuellement, servir cette théorie.

Bibliographie

- BRÉMOND J. (1989), *Les économistes néo-classiques*, Hatier, Paris.
- DEBREU G. (1959), *Théorie de la valeur*, Dunod, Paris.
- FEREY S. (2019), « L'économie, la politique et l'État – XVII^e-XIX^e s. », in FEREY S. et S. RIVOT (dir.), *Histoire de la pensée économique*, Pearson, Paris, p. 17-42.
- GAZIER B. (2020), « La polarisation entre valeur-travail et valeur-utilité en économie : une perspective généalogique », *Revue Française de Socio-Économie*, vol. 24, n° 1, p. 81-99.
- GUERRIEN B. (2015) « Qu'est-ce que la concurrence parfaite ? » (Document de travail), Économie critique, URL : <http://bernardguerrien.com/wp-content/uploads/2017/07/concurrence-parfaite.pdf>.
- HICKS J. R. (1939, 1975), *Value and Capital*, Oxford University Press.
- HICKS J. R. (1976), « "Revolutions" in economics », p. 207-218, in LATSIS S. J. (dir.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- JEVONS W. S. (1871), *The Theory of Political Economy*, MacMillan, Londres.
- KEYNES J. M (1936, 1942), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, Paris.
- MARSHALL A. (1890), *Principles of Economics*, MacMillan, Londres.
- MAS COLELL A., M. WHINSTON et J. GREEN (1995), *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, New York.
- ORLÉAN A. (2013), *L'empire de la valeur. Refonder l'économie*, Seuil, Paris.

REBEYROL A. (2000), « Répartition, intérêt et théorie du capital », in BÉRAUD A. et G. FACCARELLO, *Nouvelle histoire de la pensée économique*, Tome II, La Découverte, Paris, p. 524-571.

SHAIKH A. (2016), *Capitalism. Competition, Conflict, Crisis*, Oxford University Press, Oxford.