

*Qu'est ce que la valeur d'un bien ? Comment est-elle déterminée ? Comment expliquer que tel bien vaut tant ? Qu'est-ce qu'un prix équitable ? Comment se détermine le prix relatif des marchandises ?...* Voilà un ensemble de questions fondamentales posées par la théorie économique et auxquelles les différents courants de pensée apportent des réponses souvent opposées.

Même si la question de la valeur n'est plus actuellement l'objet de controverses importantes et de recherches très développées de la part des économistes, elle n'en demeure pas moins un thème d'actualité.

Ainsi, un grand problème est actuellement de déterminer la valeur des biens informationnels. Par exemple, il est courant de dire qu'un morceau de musique sur Internet ne vaut rien, "je télécharge parce que c'est gratuit". Est-ce à dire que dès lors qu'un contenu immatériel est librement disponible sur Internet, sa valeur économique est nulle ? C'est ce que certains économistes prétendent implicitement en adoptant la conception utilitariste de la valeur : si le prix d'un bien est déterminé par son coût marginal, alors le prix d'une copie d'un morceau musical sur Internet est proche de 0, puisque le coût de reproduction de cet exemplaire est quasi nul, quand bien même l'original aurait exigé une certaine quantité de travail de la part du compositeur, des artistes, du producteur,... et quand bien même vous désireriez posséder ce morceau de musique car vous retirez un certain plaisir à l'écouter à votre guise sur votre ordinateur.

Qui plus est, quel est le meilleur estimateur de la valeur d'un morceau de musique téléchargé sur Internet, quelle est sa véritable valeur ? Le prix exigé sur les sites de téléchargement payant (iTunes MS d'Apple,...) ou le prix associé au morceau téléchargé par un réseau de téléchargement illicite, soit 0 euros (ce qui pose le problème de la mesure du plaisir associé à l'écoute de ce morceau) ? En fait, cela rejoint un problème soulevé par l'économiste autrichien von Wieser : si le communisme prévaut, il n'y a pas de valeur objective, uniquement une valeur subjective pour les biens.

En prenant cet exemple spécifique de la valeur des biens informationnels, plusieurs conceptions de la valeur ont été en fait mobilisées. L'objet de ce chapitre est justement de vous présenter les conceptions et les controverses autour de la notion de valeur dans la théorie économique.

### SECTION 1 : LE TRAVAIL COMME FONDEMENT DE LA VALEUR ?

Différents travaux antérieurs à l'école classique avancent l'idée du travail comme fondement de la valeur économique. C'est le cas de William Petty (*Traité des taxes et contribution*, 1662) et de John Locke (deux *Essais sur le gouvernement civil*, 1690) qui affirment tous deux que la valeur des produits dépend de la quantité de travail dépensée dans leur production. Néanmoins, ces auteurs ne parviennent pas à préciser le rôle de la terre dans le processus de création de la valeur : en effet, d'après eux, les marchandises (aliments, vêtements, navires,...) sont tous des produits non seulement du travail mais également de la terre. Petty essaiera, sans succès, de ramener la quantité de terre à une certaine quantité de travail, en prenant comme base le prix de la terre...

Les premières explications acceptables de la valeur fondée sur le travail viendront plus tard des économistes classiques Adam Smith (1723-1790) et David Ricardo (1772-1823). Aucun n'adhère pas à la conception de la valeur-utilité telle qu'énoncée avant eux par Condillac. Ce faisant, ils ne prennent pas en compte la distinction entre abondance et rareté, mais ils préfèrent distinguer entre richesse et valeur.

- la richesse est l'*ensemble des produits nécessaires et commodes à la vie*, c'est-à-dire des valeurs d'usage.
- la valeur est quant à elle *la mesure des marchandises produites et échangées*.

Smith explique dans les premiers chapitres de la *Richesse des Nations* pour quelle raison la celle-ci augmente, ou en termes plus modernes les facteurs de la croissance économique (c'est sa fameuse analyse de la division du travail). C'est ensuite qu'il explique les sources de cette richesse : comment la valeur est-elle créée et comment la mesurer ?

Adam Smith et à sa suite, David Ricardo proposent alors une théorie objective de la valeur basée sur la quantité de travail incorporé dans les biens économiques utiles et reproductibles (ce qu'ils appellent des "marchandises"). Ils ont donc en commun de considérer le travail comme mesure de la valeur. Mais en même temps ils s'opposent car Smith fait une analyse en termes de "travail commandé" alors que Ricardo fait une analyse en terme de "travail incorporé".

### **1.1. Adam Smith : la théorie de la valeur travail commandé**

Dans les chapitres 5 à 7 du Livre 1 de la *Richesse des Nations* (RDN), Adam Smith tente de traiter la question des sources de la valeur des marchandises, et ce d'une manière particulièrement difficile puisqu'il essaie de répondre à deux questions bien différentes : *qu'est-ce qui détermine la valeur* (chapitres 6 et 7) et *quelle est la meilleure mesure de la valeur* (chapitre 5) ?

Adam Smith part du constat que l'individu produit pour échanger, non pour consommer sa propre production, en vertu de la division sociale du travail. C'est le propre de la société capitaliste qui voit le jour à l'époque d'Adam Smith. Comment se règle alors la valeur des échanges selon cet auteur ?

#### **Valeur et prix (chapitre 5 de la RDN)**

Pour Adam Smith, « le travail est la seule mesure universelle, aussi bien que la seule exacte des valeurs, le seul étalon qui puisse nous servir à comparer les valeurs de différentes marchandises à toutes les époques et dans tous les lieux ». Pour autant, son analyse n'est pas aussi simple que cette affirmation ne le laisse supposer.

- Une première distinction est faite entre valeur d'usage et valeur d'échange.

Adam Smith débute son ouvrage par la mise en avant des avantages liés à la division du travail qui est à la source de l'enrichissement des nations. Le corollaire de cette division du travail est le développement des échanges : nul ne peut produire tout seul l'ensemble des biens nécessaires à son existence et par conséquent, chacun doit échanger le surplus du produit de son travail contre d'autres produits, eux-mêmes issus du travail des autres. Avec la

multiplication des échanges, se pose le problème de la détermination de la valeur échangeable ou valeur d'échange.

Par rapport aux auteurs précédents s'étant penchés sur la question de la valeur, Adam Smith établit une distinction fondamentale entre valeur d'usage et valeur d'échange. Selon lui, elles ne sont pas de même nature : "Il faut observer que le mot Valeur a deux significations différentes : quelquefois il signifie l'utilité d'un objet particulier et quelquefois il signifie la faculté que donne cet objet d'acheter d'autres marchandises; on peut appeler l'une valeur d'usage et l'autre valeur d'échange"<sup>1</sup>

Donc :

- la **valeur d'usage** mesure l'utilité d'un objet particulier : à quel besoin répond cet objet et selon quelle intensité ?
- la **valeur d'échange** mesure la valeur prise par un bien lors de l'échange : que peut-on obtenir en échange du bien considéré ? C'est la faculté que donne la possession de cet objet d'acheter d'autres marchandises.

Pour Adam Smith, l'utilité a un rôle secondaire dans la détermination du prix. Certes, pour lui, un bien qui n'a pas d'utilité ne saurait avoir qu'une valeur d'échange nulle et par conséquent, la valeur d'usage est une condition d'existence de la valeur d'échange. Cependant, l'utilité qu'apportent les produits aux individus ne détermine pas la valeur des choses échangées et ne permet pas de mesurer celle-ci. Il peut ainsi y avoir de grands écarts entre valeur d'échange (*c'est celle qui intéresse Adam Smith*) et valeur d'usage.

- En guise d'illustration, Adam Smith analyse le **paradoxe de l'eau et du diamant** :

"Il n'y rien de plus utile que l'eau mais avec elle on ne peut presque rien acheter. Un diamant au contraire n'a presque aucune valeur quant à l'usage, mais on trouvera fréquemment à l'échanger contre une très grande quantité d'autres marchandises."

L'eau a donc une grande valeur d'usage (car elle correspond aux besoins primaires des humains) mais elle a une faible valeur d'échange; au contraire, le diamant possède une grande valeur d'échange mais une faible valeur d'usage (car elle est moins essentielle à la vie).

Notons bien ici qu'il s'agit ici de l'*utilité sociale* des marchandises : le diamant peut en effet avoir une utilité très importante pour certains individus et donc correspondre pour eux à un besoin particulier (parfois indispensable...), mais du point de vue des besoins sociaux, son utilité est de toute évidence plus faible que celle de l'eau.

D'après Smith, le paradoxe de l'eau et du diamant prouverait bel et bien que ce n'est pas l'utilité d'une marchandise qui détermine sa valeur d'échange. La valeur d'échange est celle qui intéresse le plus les économistes puisqu'elle détermine le prix des objets. Comment la déterminer alors ? Quel est son lien avec le prix ?

- Adam Smith avance alors la notion de travail commandé ou la « richesse comme pouvoir sur le travail d'autrui »

---

<sup>1</sup> "the word Value has two different meanings, and sometimes expresses the utility of some particular object, and sometimes the power of purchasing other goods which the possession of that object conveys. The one may be called value in use; the other value in exchange." (A. Smith, *RDN*)

Pour expliquer la valeur d'échange, Smith se réfère en premier lieu à la quantité de travail nécessaire à la production d'une marchandise en se situant dans le cadre hypothétique d'un "état informe", un **stade "primitif"** de la société précédant l'accumulation du capital et l'appropriation privative des terres (monde de la cueillette et de la chasse).

Tous les individus travaillent pour survivre, possèdent entièrement le produit de leur travail et éventuellement l'échangent. Il n'y a ni propriétaire terrien, ni détenteurs de capitaux avec qui le travailleur doit partager. Pour illustrer la détermination de la valeur d'échange dans cet état primitif, Smith prend l'exemple (célèbre) des daims et des castors.

Supposons une nation dont l'activité économique essentielle est la chasse. Un chasseur met en moyenne une journée de chasse pour tuer 2 daims. S'il vend ces 2 daims à un autre individu, celui-ci se procurera l'équivalent d'une journée de travail et par conséquent, cet acheteur la commandera moyennant un bien qu'il aura mis lui-même une journée à acquérir. Par exemple, un castor.

L'échange se fait donc selon la règle une journée de travail contre une journée de travail. Dans ce cadre, le consommateur obtient l'intégralité de son travail et la valeur d'échange d'une marchandise (c'est à dire la quantité de travail qu'elle requiert, ici une journée de travail) est égale à la quantité de travail qu'il faut pour la produire (c'est-à-dire une journée de travail incorporé). On obtient donc :

*valeur(2 daims)=valeur(1 castor)= 1 journée de travail*

Les choses changent fondamentalement lorsque l'on considère les **sociétés « évoluées »** dans lesquelles la terre est possédée par les individus sous le régime de la propriété privée et le capital devient un préalable à toute production.

Le propriétaire foncier demande pour lui une bonne partie du produit que le travailleur peut y recueillir : *la rente est donc la première déduction du produit du travail appliqué à la terre.*

De même, la subsistance du travailleur, les outils et les machines qu'il utilise ainsi que la matière première qu'il transforme sont généralement financés à partir de capitaux préexistants. Or, les détenteurs de ces capitaux n'auraient pas intérêt à financer la production s'ils ne pouvaient pas prélever une part du produit du travail de la main d'œuvre, autrement dit, si leur capital ne devait leur revenir avec un profit. *Le profit est la 2ème déduction sur le produit du travail appliqué à la terre.*

Le prix d'une marchandise comprend donc d'autres éléments que la quantité de travail nécessaire à sa production, à savoir le profit du capital et la rente foncière. Or, selon Smith, ces deux formes de revenus ne peuvent pas être assimilées à la rémunération d'un travail. Le profit est déterminé en proportion du montant du capital avancé, et non d'un quelconque travail du détenteur de ce capital. De même pour le propriétaire foncier, la rente est dérivée de la taille, de la fertilité des surfaces cultivable et non du travail des propriétaires fonciers.

Pour cette raison, Smith estime que dans les sociétés modernes, les valeurs d'échange des marchandises ne sont pas déterminées par leurs coûts en travail (par la question de travail nécessaire à leur obtention).

Pour lui, la richesse devient le pouvoir sur le travail d'autrui : dans une société fondée sur l'échange, l'individu n'est plus repéré par *le stock de biens dont il dispose*, mais par *sa capacité à les acquérir sur le marché*. La richesse d'un individu consiste en sa capacité plus ou moins grande à acheter les marchandises produites par les autres, donc à acheter ou à *commander* le travail des autres.

Cette capacité à commander le travail des autres est appelée richesse :

*Un homme est riche ou pauvre selon les moyens qu'il a de se procurer les biens les commodités et les agréments de la vie; mais la Division du Travail une fois établie dans toutes les branches du travail, il n'y a qu'une partie extrêmement petite de toutes ces choses que l'homme puisse obtenir directement par son travail; c'est du travail d'autrui qu'il lui faut attendre la plus grande partie de toutes ces jouissances; ainsi il sera riche ou pauvre selon la quantité de travail qu'il pourra commander ou qu'il sera en état d'acheter.*

NB : Cette conception s'oppose à la fois à la conception mercantiliste (la détention de la monnaie = richesse) et à la conception physiocrate (la possession de la terre = richesse).

Pour Adam Smith, le **travail commandé** représente à la fois un pouvoir d'achat concret sur les objets et un pouvoir de type général sur les autres individus.

→ la valeur d'échange d'une marchandise s'en déduit immédiatement : c'est le travail commandé.

Selon Smith, « *la valeur d'une denrée quelconque pour celui qui la possède est égale à la quantité de travail que cette denrée le met en état d'acheter ou de commander.* »

Pour certains auteurs critiques de Smith, cette conception est un truisme dépourvu de toute portée scientifique : si une heure de travail se paie 6 euros, un objet qui vaut 12 euros permet évidemment d'acheter 2 heures de travail ! Les prix sont in fine déterminés par les coûts de production...

Pour d'autres historiens de la pensée économique comme Marc Blaug, Smith veut démontrer que l'explication de la valeur par la quantité de travail incorporée dans la production ne tient que dans le cadre d'hypothèses très spécifiques, relatives à un état primitif de la société. En fait, ce que cherche Adam Smith, c'est mettre en évidence un indice de bien-être. Il cherche à mesurer le revenu réel à long terme et s'il choisit le travail comme mesure de la valeur, ce n'est pas qu'il pense que le salaire est un étalon plus stable de la valeur que les prix, mais parce qu'il a une conception particulière du bien-être économique. Pour lui, le travail est pénible et par conséquent, la véritable richesse d'un individu peut être évaluée par sa capacité à commander le résultat du travail des autres agents économiques et de s'épargner ainsi un travail désagréable en l'imposant aux autres.

D'après Mark Blaug, la valeur réelle d'un bien ne se mesure pas par son prix en heures de travail, mais par des unités de désutilité représentant le coût psychologique du travail pour l'individu. Donc in fine une valeur subjective qui considère comme étalon de mesure de la valeur, la désutilité d'une heure de travail qui est supposée la même pour tous les individus... C'est dans ce sens précis que le travail est un étalon de la valeur réelle.

Un autre problème important est que cette définition n'est pas très opérationnelle : comment mesurer la valeur d'échange ?

- Pour mesurer la valeur d'échange, Adam Smith fait une distinction entre prix réel et prix nominal

Le problème soulevé ici est celui de la recherche d'une **unité de mesure invariante** dans laquelle exprimer l'unité de salaire.

Pour Smith, cette unité de mesure ne peut pas être la monnaie. En effet, si l'on exprime la valeur d'échange d'une marchandise en termes monétaires, on ne saura jamais si la variation de ce prix nominal reflète un changement affectant la valeur de cette marchandise ou celle de la monnaie : cela reviendrait à mesurer une distance avec un mètre de longueur variable. L'expression de la valeur en termes monétaires, c'est ce que l'on appelle le prix nominal : il établit un rapport incertain (on ne saura jamais si la variation de ce prix nominal reflète un changement affectant la valeur de cette marchandise ou celle de la monnaie).

Au contraire, le prix du blé constitue une telle mesure invariante en raison de ses caractéristiques particulières. Même si le prix du blé varie à court terme, à long terme, d'un siècle sur l'autre, il demeure stable. En effet, puisque le blé demeure (à l'époque de Smith) la « base de l'alimentation du peuple », le prix monétaire du blé à long terme détermine les salaires nominaux à long terme. Les salaires en question sont ceux qui rémunèrent « le travail d'un travailleur dans son état habituel de santé, de force et d'activité et d'après le degré ordinaire d'habileté et de dextérité qu'il peut avoir ».

Sur cette base, une autre question importante est de montrer comment se détermine la valeur d'échange. Adam Smith introduit ici l'idée de gravitation.

### **Prix naturel et prix de marché : la « gravitation »** (chapitres 6 et 7 de la RDN)

Dans toute société, le prix réel de chaque marchandise (la quantité de travail qu'elle commande) se résout définitivement en trois parties : le salaire (prix du travail), le profit (la rémunération du capital) et la rente (le loyer de la terre).

La détermination de la valeur d'échange chez Smith présuppose donc de connaître la valeur de ses trois composantes<sup>2</sup>. Pour lui, à un moment et en un lieu donnés, il existe des taux moyens pour lesquels on rémunère habituellement le travail, le capital ou la propriété foncière. Smith les appelle les taux naturels. Ils permettent de définir le prix naturel; c'est le *prix qu'il faut payer pour que la marchandise soit produite, à savoir l'addition du salaire, du profit et de la rente payés à leur taux naturel*. Les prix naturels des marchandises sont donc déterminés en dehors de toute influence de la demande de ces marchandises.

Il existe également un prix de marché ; c'est le prix auquel une marchandise se vend communément. Ce prix de marché "peut être au-dessus ou au-dessous ou précisément au niveau du prix naturel".

Ce prix de marché évolue en fonction de la libre confrontation de l'offre et de la demande, mais également autour d'un référentiel, à savoir le prix naturel. Il ne peut pas s'écarter durablement du prix naturel : c'est justement ici que réside le problème de la gravitation,

---

<sup>2</sup> C'est l'objet de la théorie de la répartition sur laquelle nous reviendrons au cours du chapitre suivant.

terme incorrect emprunté à la théorie de Newton : « les prix naturels sont les prix centraux autour desquels les prix de tous les biens gravitent en permanence. »

L'argument de Smith sur ce point peut être résumé en termes très contemporains :

- Si la demande d'une marchandise est supérieure à son offre : tous les acheteurs ne peuvent être satisfaits et se font concurrence. Par conséquent, certains acceptent de payer plus que le prix naturel : le prix de marché va donc s'élever au-dessus du prix naturel.
- A l'inverse, si la demande est inférieure à l'offre, ce sont les offreurs qui se font concurrence pour pouvoir écouler leurs stocks de marchandises : le prix de marché s'abaissera au-dessous du px naturel.

Mais cette situation de décalage du prix de marché par rapport au prix naturel ne peut durer. Ainsi les variations du prix de marché ne sont que le mécanisme d'ajustement à court terme du déséquilibre de l'offre et la demande.

En fait, à plus long terme, d'autres mécanismes entrent en jeu :

- si le prix de marché est inférieur au px naturel, alors on constate une baisse de la production jusqu'à satisfaire juste la demande; et alors le prix de marché devient égal le prix naturel.
- Et inversement, si le prix de marché est supérieur au prix naturel, alors on constate une augmentation de la production jusqu'à égalisation du prix de marché avec le prix naturel.

Finalement, le prix de marché tend vers le prix naturel et ne peut en rester éloigné très longtemps. *C'est le jeu de la concurrence qui fait graviter le prix de marché autour du prix naturel.* La loi de l'offre et de la demande ne gouverne que le prix de marché. Inversement, le prix naturel ne dépend pas du tout du marché.

On constate ici que la concurrence pour Adam Smith ne constitue pas une structure de marché, mais bel et bien un comportement : c'est une course entre plusieurs agents économiques désireux d'écouler leurs excédents ou désireux d'obtenir des marchandises qui n'existent qu'en quantités limitées. Que le nombre d'agents présents sur le marché soit élevé ou faible, ce mécanisme de « batailles en affaires » permet de faire évoluer en permanence les prix de marché vers leur taux naturel.

Pour le montrer, prenons un exemple. Supposons qu'à un moment donné, toutes les marchandises soient à leur prix naturel. Dès lors, *les taux de profit du capital sont exactement les mêmes dans toutes les branches de production.* Supposons également qu'un changement de mode vestimentaire augmente la demande d'un bien, la soie par exemple, et diminue celle d'une autre marchandise, la laine. Malgré ce changement de mode, le prix naturel de ces deux biens reste le même : il faut toujours autant de travail pour les produire.

Néanmoins, les gens préférant la soie, le prix de marché de la soie va augmenter par rapport à celui de la laine. Par conséquent, une partie de la demande de soie ne sera pas satisfaite. Les profits des fabricants de soie vont s'élever au-dessus du profit des producteurs de laine. Ceci

provoque un transfert de capitaux vers la production de soie puisque les capitaux sont toujours investis là où le taux de profit est le plus élevé. L'augmentation de la demande de soie sera satisfaite par une augmentation de la production. Ceci provoquera une baisse du prix de marché de la soie jusqu'à son prix naturel.

→ *C'est donc le désir qu'a chaque capitaliste de déplacer ses fonds vers les emplois les plus profitables qui empêche le prix de marché de se déconnecter longtemps du prix naturel.*

Pour déterminer précisément la nature de ce prix naturel, il nous faut avoir une idée de ses composantes, à savoir les profits naturels et les salaires naturels. C'est ici que Smith élabore sa théorie de la répartition (cf. chapitre suivant).

## **1.2. David Ricardo : la théorie de la valeur-travail incorporé**

C'est dans ses *Principes d'économie politique et de l'impôt* (1817) que David Ricardo expose entre autres sa théorie de la valeur. Pas de rupture radicale avec Adam Smith. Les questions posées sont les mêmes, mais une amélioration nette par rapport à la théorie smithienne de la valeur. Ainsi il rejette la théorie de valeur travail commandé élaborée par Smith pour adopter la théorie de la valeur travail incorporé : "la valeur d'une marchandise [*c'est-à-dire* la quantité de toute autre marchandise contre laquelle elle s'échange] dépend de la quantité relative de travail nécessaire pour la produire". Autrement dit, la valeur des biens est constituée par la quantité de travail *incorporée* en eux.

Ce résultat est obtenu à travers une *définition plus précise de la marchandise* et une *critique de l'invariabilité de la valeur travail*.

### **La marchandise, objet de l'économie politique**

Après avoir repris à son compte la distinction entre valeur d'usage et valeur d'échange, David Ricardo donne une définition rigoureuse de la marchandise :

*Quand nous parlons de marchandises, de leur valeur échangeable et des principes qui règlent leurs prix relatifs, nous n'avons en vue que celles de ces marchandises dont la quantité peut s'accroître par l'industrie de l'homme, dont la production est encouragée par une concurrence libre de toute entrave.*

Donc il faut qu'un bien remplisse deux conditions pour être considéré comme une marchandise :

- (1) il doit être reproductible par le travail
- (2) il doit être produit librement.

Ainsi Ricardo va écarter de la théorie de la valeur-travail incorporé :

- 1 - *les objets non reproductibles* (tableaux rares, vins rares, livres rares...) dont la valeur dépend uniquement de la fortune et du caprice de ceux qui ont envie de les posséder.
- 2 - *les objets produits en situation de monopole* : leur valeur se fixe alors suivant le niveau relatif de l'offre et la demande.

Les choses non librement reproductibles tirent alors leur valeur de leur rareté.

Mais pour Ricardo, hormis ces exceptions, la plupart des choses tirent leur valeur du travail incorporé : ce sont les marchandises au sens économique du terme.



Par exemple : quelle est la valeur d'échange d'un stylo et d'une gomme dans la théorie ricardienne ?

Supposons que le stylo nécessite 2 heures de travail pour être produit et la gomme 1 heure (la quantité de travail incorporé est de 2h pour 1 stylo et de 1 h pour 1 gomme). La valeur d'échange d'un stylo contre une gomme est alors égale à (quantité de travail incorporé dans un stylo / quantité de travail incorporée dans une gomme), soit 2h/1h, soit 2. Conclusion : la valeur d'échange d'un stylo est de 2 gommages : il faut 2 gommages pour obtenir un stylo).

Il rejette ensuite l'idée de Smith selon laquelle la détermination de la valeur repose sur le travail commandé. Pour Ricardo, la quantité de travail que l'on peut acheter (commandé) avec une marchandise est une quantité *variable*, contrairement à la quantité de travail incorporé qui est une quantité *stable* et qui peut donc servir d'étalon de mesure. Ricardo estime ainsi que Smith a vu juste uniquement dans sa théorie de la valeur dans les sociétés primitives, mais que la théorie de la valeur incorporée reste valide dans les sociétés évoluées : c'est le travail incorporé qui fonde la valeur des marchandises.

Que deviennent alors la rente et le profit dans son analyse ?

### **La notion de travail indirect au secours de la théorie de la valeur-travail**

S'agissant tout d'abord de la rente, pour Ricardo, c'est bien la propriété privée qui donne naissance à une rente *mais cette rente foncière n'est pas une partie constituante de la valeur*, mais un prélèvement sur la valeur. On y reviendra lorsqu'on reparlera de la répartition.

Concernant le profit, Ricardo estime que l'accumulation du K donne bien naissance à un profit et celui-ci est bien une partie constituante du prix.

Mais selon Ricardo, contrairement à Adam Smith, il n'est pas nécessaire de faire la différence entre les 2 types de société (état primitif et état avancé) car les nations "primitives" connaissent déjà le capital : le chasseur a besoin d'un capital quelconque pour tuer un daim ou un castor (ne serait-ce que les aliments dont a besoin le chasseur pour pouvoir travailler une journée durant : il faut bien qu'un autre individu lui avance ce "capital").

C'est donc la même règle qui permet de déterminer la valeur d'échange dans toutes les sociétés et cette règle consiste à compter dans cette valeur :

- le travail *direct* incorporé dans la marchandise par les producteurs qui la produisent,
- le travail *indirect* qu'elle contient, c'est-à-dire celui qui a été nécessaire à la fabrication des outils, des machines et des biens intermédiaires.

Ainsi pour Ricardo, l'accumulation de capital a bien aussi un effet sur la valeur des marchandises. Cependant, contrairement à ce que soutient Smith, non seulement elle n'infirme pas la détermination des prix naturels par le travail incorporé, mais elle la généralise à tout type de sociétés.

Pour autant, la théorie de la valeur formulée par Ricardo présente des limites, limites que Ricardo émet lui-même à propos de sa théorie de la valeur travail incorporé dans son chapitre sur la valeur<sup>3</sup>.

Pour comprendre le problème soulevé par Ricardo, il convient de formaliser un peu le problème.

- *Dans un premier temps*, supposons que la production de marchandises ne réclame pas de moyens de production (machines) : autrement dit, le capital avancé par le capitaliste consiste uniquement en salaires qui rémunèrent le travail direct et permettent à la main d'œuvre de subsister.

Considérons alors 2 marchandises A et B qui réclament respectivement pour leur production des quantités  $La$  et  $Lb$  de travail direct produit en un an. Si  $w$  est le taux de salaire naturel (supposé égal dans tous les secteurs d'activité étant donné une concurrence et une mobilité du travail supposées parfaites), le capital avancé en salaires est égal à  $wLa$  pour A et  $wLb$  pour B.

Pour un taux de profit égal à  $r$ , ces marchandises se vendent à un prix:

$$pa = w.La + r.(w.La) = wLa.(1+r)$$

$$pb = w.Lb + r.(w.Lb) = wLb.(1+r)$$

Dans ce cas, la valeur d'échange de A en B est le rapport:

$$pa/pb = La/Lb$$

En d'autres termes, la valeur d'échange entre deux biens réside dans les quantités de travail respectivement nécessaires à leur production. Les marchandises s'échangent en rapport des quantités de travail qui ont été nécessaires pour les produire.

→ *La théorie de la valeur travail est dans ce cas rigoureusement respectée.*

- Néanmoins, les choses se compliquent dès que l'on prend en compte le processus d'accumulation du capital et l'existence du capital (instruments, outils, bâtiments) qui assiste le travail. Ricardo introduit ici le temps, c'est-à-dire la période de temps durant laquelle le capital est immobilisé (les marchandises produites à la période précédente ne font pas l'objet d'une vente mais sont affectées à la production).

Supposons donc à présent que la marchandise A, en plus d'un travail direct  $La_{t1}$  dépensé durant la période  $t1$ , réclame pour sa production des matières produites durant la période précédente  $t0$ , qui avaient nécessité une quantité de travail  $La_{t0}$ . Le capital avancé par le capitaliste à la période précédente était donc  $w.La_{t0}$ .

Pour simplifier les écritures, supposons que les conditions de production de la marchandise B restent inchangées.

---

<sup>3</sup> « L'emploi des machines et des capitaux fixes et persistants modifie considérablement le principe qui veut que la quantité de travail consacrée à la production des marchandises détermine leur valeur relative. »

A la période où l'on produit la marchandise A, le capital avancé par le capitaliste en termes de matières premières est le prix qu'il en aurait tiré s'il ne les avait pas immobilisées encore toute une période :

$$w.La_{t0}.(1+r)$$

soient  $wLa_{t0}$  le capital prêté qu'il récupère et  $rwLa_{t0}$  sa rémunération sur le capital avancé

Ici, remarquons que le prix d'un bien ne dépend pas seulement de la quantité de travail nécessaire pour le produire, mais également de la période de temps durant laquelle ce travail est incorporé dans la production.

Finalement le prix naturel de A est alors:

$$pa = [w.La_{t1} + w.La_{t0}(1+r)].(1+r)$$

Les conditions de production de B restent inchangées. La valeur d'échange de A en B qui est le rapport  $pa/pb$  devient à présent:

$$pa/pb = [La_{t1} + La_{t0}(1+r)] / Lb$$

La valeur d'échange est alors affectée non seulement par la quantité de travail relatif à la production de ces marchandises mais aussi par le taux de profit naturel  $r$ . Autrement dit, le prix naturel d'une marchandise dépend de la proportion relative de travail indirect. Ceci provient bien de ce qu'il existe des différences entre les deux marchandises dans le temps pendant lequel un capital avancé en salaires est immobilisé.

➔ *La théorie de la valeur travail incorporé est alors mise à défaut : le rapport des prix n'est plus égal au rapport des quantités de travail incorporées dans chacune des marchandises.*

Le problème finalement est que, dans cet exemple précis, de deux biens qui ont coûté la même quantité de travail (direct et indirect), l'un se vend normalement plus cher si sa production exige l'investissement d'un capital plus important. En d'autres termes, Ricardo n'a pas su résoudre le problème inhérent au fait que la proportion de capital employé n'est pas identique d'un secteur à un autre. La théorie ricardienne de la valeur ne permet pas de démontrer qu'il existe un étalon invariant des valeurs, puisque les prix varient différemment en fonction de l'intensité capitaliste des secteurs (rapport travail direct/travail indirect). Ces variations de prix s'expliquent notamment par la variation des salaires.

Cependant, si le raisonnement de Ricardo pose les mêmes problèmes que l'analyse de Smith (la répartition et la valeur sont déterminées simultanément), Ricardo préfère considérer sa théorie de la valeur comme juste lorsqu'il aborde la répartition. Notons néanmoins que ces limites, Ricardo les identifie et les reconnaît lui-même, et que s'il adhère à la théorie de la valeur travail, il ne la considère que comme une approximation très grossière et comme un moyen commode d'exposer son modèle concernant la répartition des richesses.

A la suite de Ricardo, Karl Marx va affiner l'analyse ricardienne de la valeur et proposer certaines réponses originales aux problèmes que se posait les auteurs classiques anglais.

### 1.3. Karl Marx : la théorie de la valeur travail et la notion d'exploitation

Karl Marx propose une théorie de la valeur proche de celle de Ricardo. Mais la théorie ricardienne est revue et corrigée. Pour Marx, le profit est issu d'une plus-value produite par le travail ou plus précisément la « force de travail », seule source de valeur.

#### Le travail à la source de la valeur

Marx reprend la distinction de Adam Smith lorsque celui-ci montre que la marchandise peut être appréhendée sous ses deux aspects : valeur d'usage ou valeur d'échange. La valeur de la marchandise ne peut pas être égale à la valeur d'usage car il n'est pas vrai selon Marx qu'une marchandise ait d'autant plus de valeur qu'elle est d'autant plus utile.

Comment Marx définit-il précisément la valeur d'échange ?

On peut l'appréhender comme les proportions dans lesquelles s'échangent des valeurs d'usage : 1 stylo = 2 gommes. Mais qu'est-ce qui est alors commun à ces produits et qui permet de les comparer ainsi ?

Comme Ricardo, Marx avance que l'élément qui est commun aux marchandises et qui permet de les comparer est le travail qui est incorporé en elles, c'est-à-dire la dépense de travail nécessaire pour les produire. Le travail constitue donc la substance de la valeur. La valeur d'échange, selon Marx, apparaît comme le produit du travail incorporé dans la marchandise. En d'autres termes, ce qui est commun à toutes les marchandises qui sont échangées, c'est qu'une force de travail humaine a été nécessaire pour les produire et ce travail humain est matérialisé dans le produit. Donc plus la quantité de travail nécessaire pour produire une marchandise est importante, plus sa valeur d'échange est élevée.

Marx reprend également la distinction que Ricardo a fait entre travail direct et travail indirect. La production d'une marchandise fait appel à du travail humain direct (que Marx qualifie pour sa part de *travail vivant*) mais également à des machines, des outils, des biens intermédiaires. Ceux-ci ne sont que le produit d'un travail qui a été dépensé antérieurement (qualifié par Marx de *travail mort*) : ils transmettent à la marchandise leur propre valeur. Ainsi une machine qui sert à fabriquer en tout 100 marchandises transmet un centième de sa valeur à chacune d'elles.

Pour déterminer la valeur d'une marchandise, il faut donc compter non seulement le travail direct mais aussi indirect, c'est-à-dire la valeur transmise par les moyens de production utilisés au cours de la production, ou encore le temps de travail qu'il faut pour produire les articles et les moyens de production consommés et donc qui disparaissent dans l'acte de sa production.

Cependant, pour Marx, le problème de la détermination de la valeur n'est pas réglé pour autant. Approfondissant la théorie ricardienne de la valeur-travail, Marx estime qu'il faut déterminer *de quel travail* on parle précisément. Les économistes classiques supposaient un travail homogène, ignorant ainsi la diversité des travaux nécessaires pour produire les marchandises. Marx, lui, va établir une première distinction :

- le **travail concret** : le travail humain est un travail utile ou concret en tant que producteur de valeur d'usage (on distingue ainsi le travail du boulanger, du boucher, ... qui aboutit à des marchandises dont l'utilité varie en fonction des individus, de leurs préférences et de l'usage qu'ils comptent faire de ces marchandises).

- en revanche, en tant que producteur de valeur d'échange, le travail humain est du **travail abstrait**. Peu importe le type de travail, peu importe que ce soit du travail du boulanger qui soit incorporé dans le pain. Tous les types de travail se ramènent à un élément commun : l'effort fourni, c'est ce que Marx appelle du travail abstrait. Selon lui, c'est le travail abstrait qui est source de la valeur (de la valeur d'échange, de la valeur d'une marchandise contre les autres marchandises).

Voilà pour la source de la valeur. Mais comment mesure-t-on alors sa grandeur, son niveau absolu ? Marx va ici distinguer plusieurs choses : le temps de travail socialement nécessaire, le travail simple et le travail complexe.

### **Le temps de travail socialement nécessaire**

Question : si c'est la quantité de travail nécessaire à la production d'une marchandise qui détermine sa valeur, alors doit-on en conclure que plus un travailleur est paresseux, plus la marchandise qu'il produit a de la valeur ?... Bien évidemment non. Le travail qui est source de la valeur est du travail *égal et indistinct*, une dépense de la même force.

Mais, encore faut-il définir ce travail égal et indistinct. Pour Marx, c'est le **temps de travail socialement nécessaire** à la production d'une marchandise qui en détermine la valeur, à savoir : « Le temps qu'exige tout travail, exécuté avec le degré moyen d'habileté et d'intensité et dans des conditions qui par rapport au milieu social donné sont normales ». Autrement dit, ce ne sont pas les conditions individuelles particulières de production qui déterminent la valeur d'échange d'une marchandise, ce n'est pas le temps de travail effectivement dépensé pour la fabrication d'une marchandise. Ce qu'il faut compter, c'est le temps de travail nécessaire en moyenne ou "le temps de travail socialement nécessaire".

Dans la valeur d'échange, ce n'est donc plus le temps de travail concret de l'individu qui a produit l'objet qui nous intéresse, mais son temps de travail général, puisque le produit se confronte aux autres au travers de l'échange. C'est donc du travail social. Pour Marx, la valeur d'échange est en apparence un rapport entre des choses (des marchandises, c'est l'erreur des classiques selon lui). En réalité, c'est un rapport entre des individus en société. Cette réification de la marchandise par Ricardo, Marx la désigne sous le qualificatif de « fétichisme » de la marchandise.

De manière plus générale, Marx constate qu'à un moment donné, il y a toujours coexistence de techniques de production *retardataires* (qui sont dominantes) et de techniques *de pointe* pour la production d'une même marchandise. Un problème apparaît si une entreprise, à la suite d'une innovation, parvient à produire la même quantité de marchandises avec un temps de travail inférieur à ses concurrents. Elle bénéficierait alors d'un avantage et ferait plus de profit, puisque le temps de travail socialement nécessaire pour produire le bien n'a pas changé (cf. notion de plus-value extra analysée dans le chapitre suivant). En fait, pour Marx, la valeur d'échange s'égalisera entre les entreprises, le temps que le jeu de la concurrence se manifeste et que la technologie nouvelle se diffuse.

Le temps normal de production évolue avec le temps en fonction des sociétés et des techniques. L'introduction d'une innovation peut faire qu'une marchandise auparavant produite en 2 heures et équivalente à 10 outils, ne soit plus produite du jour au lendemain qu'en 1 heure. Elle ne s'échange plus alors que contre 5 outils. Remarquons que pour Marx,

s'il y a une innovation technique qui réduit le temps de travail par 2, la valeur d'usage est inchangée, mais la valeur d'échange des biens est elle divisée par 2.

Un autre problème se pose enfin car il existe différentes sortes de travail. Lorsque l'on mesure la valeur, doit-on alors se limiter à la sommation des différents temps de travail ? Bien évidemment non.

Marx introduit alors une autre distinction entre les différents types de travail : le **travail simple** (non qualifié) et le **travail complexe** (qualifié). En fait, selon Marx, le travail complexe peut être ramené à du travail simple. Le travail complexe est du travail simple multiplié. Dès lors, le temps de travail socialement nécessaire est du travail « simple », ou « réduit » à du travail simple. La valeur se détermine alors par l'addition des durées de travail simple, le travail complexe étant transformé en équivalent travail simple.

Exemple : si 1 heure de travail complexe d'un ingénieur = 2 heures de travail simple d'un ouvrier, la valeur d'une marchandise qui nécessite 10 h de travail d'un ingénieur et 20 h d'un ouvrier vaut 40 heures, soit 20 heures d'équivalent travail simple d'ingénieur et 20 heures de travail simple ouvrier.

### **L'exploitation de la force de travail et la plus-value**

La force de travail est une marchandise particulière en ce sens qu'elle possède selon Marx la faculté de donner une valeur supérieure à celle dépensée pour l'obtenir. Il faut ainsi distinguer entre la valeur du travail (valeur d'usage produite par la force de travail) et la valeur de la force de travail (valeur d'échange de la force de travail). La différence entre les deux valeurs, c'est la plus-value qui constitue alors le revenu des propriétaires des moyens de production et sert notamment à l'accumulation du capital (l'investissement qui enclenchera un nouveau cycle de production).

Comment se crée précisément cette plus-value ? Pour cela, il convient d'abord de définir plus précisément ce qu'est la marchandise.

La marchandise est *le produit du travail destiné à l'échange*. C'est une des spécificités du mode de production capitaliste. La marchandise existe là où le producteur est marchand. L'humain ne produit plus pour satisfaire directement ses envies, mais pour échanger. Ce n'est pas la valeur d'usage du bien qui intéresse le producteur, mais sa valeur d'échange, qui lui permettra au travers de la réalisation de la vente de satisfaire ses envies. C'est la caractéristique de la marchandise : être produite pour être vendue.

Marx distingue deux formes prises par l'argent : « L'argent en tant qu'argent et l'argent en tant que capital ne se distinguent de prime abord que par leurs différentes formes de circulation ». Marx va distinguer deux formes de circulation :

(a) **M-A-M'** : vendre pour acheter

(b) **A-M-A'** : acheter pour vendre.

**Dans la circulation de type M-A-M'**, la marchandise sert de valeur d'usage. L'argent est définitivement dépensé. Cette forme de circulation est caractéristique de toute société marchande (M-A : vente et A-M : achat). Le producteur vend la marchandise qu'il a produite

parce qu'il désire acheter d'autres biens pour satisfaire ses envies. Il transforme la marchandise en argent en la vendant sur le marché (1ère étape) puis à l'aide de l'argent obtenu il va acheter la marchandise désirée (2ème étape). Il y a transformation de la marchandise en argent et re-transformation de l'argent en marchandise : vendre pour acheter. L'argent dans ce cycle n'est qu'un intermédiaire entre les marchandises, permettant de se procurer une marchandise différente de celle initialement détenue. La valeur détenue à la fin du cycle est restée inchangée : l'échange M-A-M' est un échange d'équivalents puisque fondé sur le seul changement de valeurs d'usage différentes mais laissant la valeur d'échange inchangée..

En revanche, **dans la circulation de type A-M-A'**, l'acheteur donne son argent pour mieux le reprendre. L'argent est simplement avancé. L'objectif est de le récupérer. La marchandise sert donc de valeur d'échange. Donc l'objectif ici est la recherche d'une valeur d'échange. Celui qui accumule de l'argent et qui le réinjecte dans le système pour en obtenir plus est un capitaliste. Tout argent qui circule de cette façon est appelé capital. La forme A-M-A' est représentative de la *société capitaliste*. Il y a transformation de l'argent en marchandise (A-M) et re-transformation de la marchandise en argent (M-A'). Tout argent qui dans son mouvement décrit ce dernier cercle devient capital. L'argent se transforme en capital, c'est-à-dire s'accumule.

Dans la production capitaliste, le propriétaire des moyens de production intervient pour faire travailler, fructifier son argent A. Il va s'en défaire en achetant une marchandise puis la revendre pour obtenir une nouvelle somme d'argent A'. L'objectif du capitaliste est donc double :

- il cherche à produire une marchandise : une chose utile qui ait une valeur d'échange, susceptible d'être vendue sur un marché.
- il veut que la valeur de cette marchandise soit supérieure à la valeur dépensée dans l'achat des marchandises nécessaires pour la produire.

Il s'agit là de faire de l'argent c'est-à-dire acheter pour vendre avec excédent sur la somme primitivement avancée : A-M-A' avec  $A' > A$  est donc la forme générale du capital. Dans ce nouveau cycle, A' doit nécessairement être supérieur à A. Sinon le capitaliste n'aurait aucun avantage à créer le cycle des marchandises. L'argent n'est pas seulement un intermédiaire de la circulation des marchandises, il devient un instrument d'enrichissement. La différence entre A et A' est la plus-value.

Cependant, comment A' peut-il être supérieur à A ? Cela semble contredire en effet la loi de la valeur énoncée par Marx. L'échange de marchandise n'est pas censé créer de la valeur. Comment le passage A-M-A' est-il alors possible ? Réponse : En faisant **A-M-M'-A'**. Le capitaliste transforme le produit qu'il achète avant de le revendre.

C'est l'exploitation du travailleur. L'augmentation de valeurs par lequel l'argent se transforme en K (création de Plus-Value) ne peut pas naître de l'échange : tant qu'il y a échange d'équivalents, personne ne peut retirer de la circulation plus de valeur qu'il n'y a mis : il y a accroissement de valeur d'usage sinon l'échange n'aurait pas lieu mais pas de valeur d'échange. La loi de la valeur s'applique strictement<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Marx prend l'exemple du cuir et des bottes en cuir. L'acheteur crée de la valeur en incorporant du travail dans le produit qu'il a acheté. Mais, la valeur du cuir reste la même. Ainsi si le coût du cuir est 10 euros (travail incorporé). Incorporation de 1 heure de travail pour en faire des bottes : 1 euro. Valeur du tout : 11 euros ! Le capitaliste ne peut pas vendre les bottes plus cher qu'il ne les a achetées si la loi de la valeur est respectée.

Il faut donc que le capitaliste trouve sur le marché une marchandise qui crée plus de valeur qu'elle n'en coûte, une marchandise dont la valeur usuelle possède la vertu d'être source de valeur échangeable de telle sorte que la consommer serait créer de la valeur. Selon Marx, il n'en existe qu'une : la force de travail.

Trois conditions doivent être en fait remplies pour que le capitaliste trouve sur le marché la force de travail à titre de marchandise.

1/le vendeur doit être consentent.

2 /Le vendeur doit être propriétaire de sa force de travail. Le possesseur d'argent et le possesseur de la force de travail<sup>5</sup> sont donc *juridiquement égaux*.

3/ Le possesseur de la force de travail ne doit pas être en mesure de vendre des marchandises issues de son travail. Il est forcé et contraint de mettre en vente sa force de travail comme seule marchandise qu'il possède. Il ne doit donc pas posséder les moyens de production sinon, il ne vendrait pas son travail, mais l'utiliserait.

Mais pourquoi la force de travail crée-t-elle plus de valeur qu'elle n'en coûte ? Et combien coûte-t-elle ? La loi de la valeur nous dit que sa valeur est le temps de travail socialement nécessaire à sa production, comme toute autre marchandise. Le temps de travail nécessaire à la production de la force de travail est celui nécessaire à la subsistance du vendeur de la force de travail. La force de travail est une dépense en muscles, en tension, en effort intellectuel. Plus l'usure est grande, plus grands sont les « frais de réparation »...

Quels sont les besoins de travailleurs ?

1/les *besoins naturels* : nourriture, vêtements, chauffage, habitation. Ces besoins naturels sont différents selon le climat (le lieu), et sont historiquement datés.

2/ Il faut ensuite assurer le *remplacement* des travailleurs. Les moyens de subsistance nécessaires à la production de la force de travail comprennent donc les moyens de subsistance des remplaçants, c'est à dire des générations futures de travailleurs, leurs enfants.

3/ Il faut enfin financer les dépenses d'*éducation*, la formation des travailleurs, selon le niveau de complexité de la force de travail.

Le capitaliste achète à ce prix la force de travail. Or, la consommation de cette force de travail est en même temps production de marchandises et de plus-value. Donc la Force de travail est une marchandise semblable aux autres en ce sens qu'elle possède une valeur déterminée par le temps de travail nécessaire à sa production. Mais elle est différente des autres marchandises, puisqu'elle est la seule source de valeur d'échange. La consommation de la force de travail se fait non dans la sphère de la circulation (où tous les agents sont libres, égaux, propriétaires en tout cas au niveau des apparences). Elle se fait dans la sphère de la production où a lieu l'exploitation de l'homme par l'homme.

Comment cette exploitation prend-elle alors forme ?

Le capitaliste est en possession du capital-argent qu'il convertit en :

- en moyens de production (machines) = le capital constant (C). Ce capital est dit constant car il ne fait que transmettre (sans l'accroître) sa valeur aux biens produits (même principe que dans l'exemple avec Ricardo et le travail indirect). En fait, il est acheté et vendu par des capitalistes : en vertu de la loi de la valeur d'échange, il ne peut y avoir de différences entre la

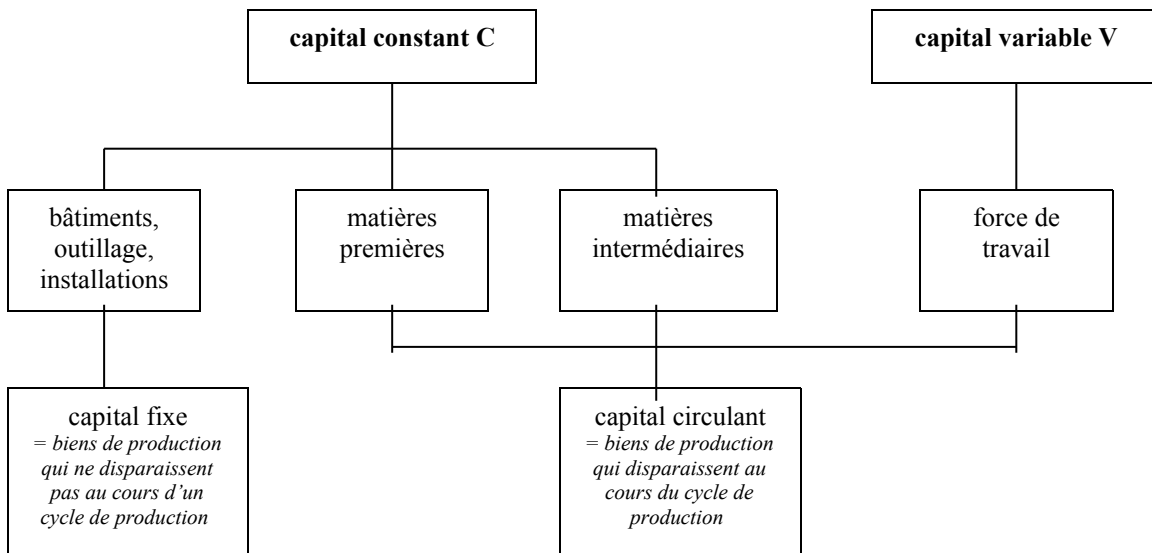
---

<sup>5</sup> Bien sûr, la nature ne produit pas d'un côté des possesseurs d'argent et de l'autre des possesseurs de leur seule force de travail. Un tel rapport social n'a pas de fondement naturel. Il ne se retrouve pas dans toute les sociétés dans toute l'histoire. Il est le résultat d'un développement historique préliminaire.



valeur de la marchandise vendue et celle de la même marchandise achetée (pas d'extorsion possible).

- en salaires = le capital variable (V) : cette forme de capital donne lieu à l'exploitation et génère une plus-value issue de l'exploitation du travail par le capital<sup>6</sup>.



Les coûts de production sont donc  $C + V$

La valeur de la marchandise produite est  $C + V + PV$

La différence entre  $A$  et  $A'$ , c'est la plus-value  $PV$  qui apparaît parce que le capitaliste force toujours le travailleur à travailler plus, pour que celui-ci crée une valeur supérieure à la valeur de sa force de travail (salaire).

Marx distingue ainsi deux temps dans une journée de travail :

- premièrement, la partie de la journée de travail du travailleur correspondant à la reproduction de la force de travail : c'est le temps de travail nécessaire pour rembourser  $V$  ;
- deuxièmement, le temps de travail supplémentaire = le surtravail qui génère  $PV$ <sup>7</sup>.

Le travailleur a l'impression d'avoir reçu la valeur de son travail, alors qu'il n'a reçu que la valeur de sa force de travail. Si la rétribution de la force de travail apparaît comme salaire du travail, c'est pour mieux rendre invisible le rapport réel entre capital et travail. Le capitaliste peut imposer un surtravail non payé mais créateur de valeur. La plus-value est la différence entre la valeur créée par l'usage de la force de travail et ce qu'elle a coûté. La plus-value est l'expression monétaire du surtravail. Ce sont les rapports de production qui permettent l'extorsion de la plus-value et son appropriation par les capitalistes. Il y a exploitation du travail par le capital, mais cette exploitation n'est pas un vol puisque le capitaliste achète la force de travail à sa valeur. En d'autres termes, le profit n'est pas la

<sup>6</sup> En fait, les choses sont plus compliquées car il faut intégrer dans l'analyse l'amortissement du capital fixe (usure des biens de production durables d'un cycle de production à l'autre). Nous ferons abstraction de ce problème pour simplifier la présentation.

<sup>7</sup> Supposons que le coût des moyens de subsistance journalier d'un travailleur soit de 3 francs. S'il faut 6 heures de travail pour produire une valeur de 3 francs, et que le travailleur travaille 12 heures, le salaire sera égal à 3 francs : la valeur de sa force de travail étant égale au coût des moyens de subsistance quotidien. Un travail qui crée une valeur de 6 francs (équivalent à 12 heures effectives) ne vaut que 3 francs.

conséquence d'un échange inégal ni d'un vol. La valeur de la force de travail étant déterminée, la plus-value découle de l'écart entre la valeur de la force de travail et la valeur produite par cette force de travail.

Pour mesurer l'importance de l'exploitation, Marx propose le taux de plus-value (ou taux d'exploitation), c'est-à-dire le rapport du surtravail au travail nécessaire. Ce taux rapporte la plus-value à la partie du capital qui fait naître cette plus-value : c'est bien une mesure de l'exploitation.

Taux de plus-value :  $TPV = PV/V$

Il s'agit donc du rapport surtravail/travail nécessaire, ou encore travail non payé/ travail payé.

Par exemple, si  $PV = 3$  et  $V = 3$  alors le taux de plus-value est de 100%

Mais selon Marx, la seule chose qui intéresse le capitaliste individuel est d'augmenter son taux de profit apparent, c'est-à-dire le rapport entre la plus-value et le capital total avancé dans la production. Le taux de profit est le rapport de la plus-value au total des capitaux totaux avancés sans distinction entre capital constant  $C$  et capital variable  $V$ . Ce rapport montre au capitaliste ce que lui ont rapporté ses avances.

Taux de profit :  $TPR = PV/(C + V)$

Reste maintenant à déterminer comment on passe de la valeur aux prix.

### **La transformation des valeurs en prix**

Le travail est la substance de la valeur, indépendamment de ses formes concrètes et de sa plus ou moins grande complexité. Le problème est que sur le marché, la valeur n'apparaît pas ainsi. En fait, c'est la forme argent, ou prix monétaire, qui se substitue à cette forme générale de la valeur pour exprimer la valeur concrète des marchandises lors de l'échange. Selon la loi de la valeur, la valeur est égale à la somme du capital constant, du capital variable et de la plus-value. Cette loi de la valeur est masquée par les prix (tout comme la plus-value est masquée par le profit). Seuls les prix sont donc apparents sur les marchés.

*Comment la valeur se transforme-t-elle justement en prix ?*

En fait, à certaines périodes, la composition organique du capital ( $C/V$ ), c'est-à-dire l'intensité capitaliste du processus de production, peut être variable d'un secteur à l'autre au sein d'une économie nationale. Plus un secteur est capitaliste, c'est-à-dire plus il emploie du capital relativement au travail dans son procès de production, plus la composition organique du capital augmente, et plus le taux de profit diminue. En effet, la part du capital ne générant pas de plus-value s'accroît et donc moins de plus-value est générée ( $PV$  diminue).

Mais cette situation ne dure pas. La concurrence impose aux capitalistes de diriger leurs capitaux vers leurs emplois les plus profitables, donc vers les secteurs où les taux de profit sont supérieurs. Le capital devient abondant dans les secteurs où le taux de profit est supérieur par rapport aux autres secteurs et cette abondance provoque une baisse du taux de profit ; inversement, les secteurs où le taux de profit est inférieur par rapport aux autres secteurs sont caractérisés par une rareté relative du capital provoquant ainsi une hausse du taux de profit.

Ce processus se poursuit jusqu'à égalisation des taux de profit entre tous les secteurs. Ce taux de profit moyen permet alors de déterminer les prix de production autour desquels gravitent les prix de marché (cf. Adam Smith). Par conséquent, les marchandises ne peuvent être à leur valeur, mais à un prix de marché tendant vers le niveau du prix de production, dont le niveau est égal à la somme des capitaux et du profit moyen.

Ce résultat est présenté de la manière suivante. Marx propose un tableau comportant 5 branches de production. Les marchandises produites dans chaque branche de production ne servent pas de consommation intermédiaire pour les autres branches. On suppose également un taux de plus-value uniforme fixé pour simplifier à 100%. Cette hypothèse peut être justifiée par le fait que la durée de travail est souvent légalement déterminée ou en tout cas, déterminé par la résistance moyenne des salariés à la fatigue, leur productivité devenant évidemment nulle au-delà d'un certain nombre d'heures de travail dans une journée. Ce tableau permet de comprendre comment on passe des valeurs au prix de production, d'une situation initiale où les taux de profit sont différents selon les branches à une situation où ils s'égalisent (dans l'exemple, à 22%).

Secteurs	capitaux engagés	capital constant consommé (par convention)	coût de prod	Tx de plus-value	Pl	Tx de profit	Valeur de la marchandise	profit quand $r=22\%$	prix de production quand $r=22\%$	prix>valeur
I	80C+20V	50	70	100%	20	20%	90	22	92	+2
II	70C+30V	51	81	100%	30	30%	111	22	103	-8
III	60C+40V	51	91	100%	40	40%	131	22	113	-18
IV	85C+15V	40	55	100%	15	15%	70	22	77	+7
V	95C+5V	10	15	100%	5	5%	20	22	37	+17
Total	390C+110V	202	312	100%	110					0
<i>moyenne</i>	<i>78C+22V</i>				22	22%				

Comment lire ce tableau ?

En prenant le secteur I :

- Dans une première période, les capitaux engagés dans la production du bien I sont de 100 : le taux de plus-value est de 100% car le capital variable est de 20 et donne une plus-value de 20. Le capital constant consommé durant le processus de production est conventionnellement de 50. Dès lors, la valeur de la marchandise produite est de  $50+20+20$  (capital constant consommé+capital variable+plus-value). Le coût de production est égal à la somme du capital constant consommé et du capital variable, soit  $50+20=70$ .
- Le capital total engagé est de 500 (390C+110V). Le taux de profit moyen est le rapport entre la plus-value totale (110) et ce capital (500), donc égal à 22%.
- Le mouvement des capitaux des secteurs à faible taux de profit vers les secteurs à hauts taux de profit s'effectue donc, sachant que la structure du capital dans chaque secteur reste identique : les proportions de C et de V ne se modifient pas avec le volume du capital. Donc il en est de même pour le coût de production, le taux de plus-value et la valeur des marchandises. Les changements par l'uniformisation à 22% du taux de profit dans chaque secteur ne portent que sur le prix de production. Pour le

secteur 1, par exemple, on a un coût de production de 70, avec un profit moyen de 22. Le prix de production est alors de 92, soit un écart de +2 avec la valeur de la marchandise. La somme des écarts est cependant égale à 0.

Donc dans la perspective holiste caractérisant l'approche de Karl Marx, la théorie de la valeur-travail est vérifiée au niveau global : les prix de production reflète la valeur des marchandises, les quantités de travail qui sont incorporées en elles. Quelque part, Marx réhabilite la théorie de la valeur-travail incorporé de Ricardo.

Mais il est souvent admis que Karl Marx a commis une erreur théorique dans son explication de la transformation des valeurs en prix réside. En effet, il adopte des procédures différentes pour la valorisation des facteurs de production et des marchandises : les facteurs de production sont appréciés en valeur tandis que les marchandises sont évaluées en prix. Ce qui voudrait dire que l'entreprise acquiert les facteurs de production en payant des valeurs et vend les marchandises qu'elle produit sur la base de prix. Le même bien selon qu'il s'agit d'un achat ou d'une vente est apprécié tantôt en valeur, tantôt en prix ; comme si un achat pouvait exister sans vente et une vente sans achat. Cette erreur va être notamment mise en avant par les auteurs néoclassiques qui vont totalement abandonner la théorie de la valeur-travail pour lui préférer celle de la valeur-utilité.

### **Conclusion :**

La loi de la valeur de Marx n'est pas un duplicata de la théorie ricardienne de la valeur-travail car son objectif essentiel n'est pas simplement de fournir une théorie des prix mais plus fondamentalement de dévoiler les rapports sociaux capitalistes.

## SECTION 2 : L'UTILITÉ COMME FONDEMENT DE LA VALEUR

Smith, Ricardo et Marx refusaient de relier valeur d'échange et valeur d'usage : les deux étaient complètement déconnectées. Se basant sur le paradoxe de l'eau et des diamants, ils estimaient que les biens reproductibles étaient caractérisés par la valeur-travail tandis que les biens non reproductibles tiraient leur valeur de leur rareté. Les néoclassiques prennent le contre-pied de cette approche et analysent la valeur d'échange à partir de la valeur d'usage. Tandis que pour Smith, Ricardo et Marx, la valeur est créée avant l'échange sur le marché, par le travail nécessaire à la production de la marchandise, pour les néoclassiques, il n'existe pas de valeur objective préexistant à l'échange, la valeur devient le produit du fonctionnement du marché. D'une manière générale, les néoclassiques ne s'intéressent pas à la valeur des choses en soi : la valeur des marchandises est le prix qui est fixé par le marché en fonction des calculs auxquels se livrent les individus rationnels et hédonistes, sans attaches sociales prédéfinies. C'est parce qu'un bien est très demandé que les facteurs pour le produire seront à leur tour plus coûteux. Dès lors, ce n'est pas le travail qui détermine la valeur, mais *l'utilité marginale de la dernière unité du bien disponible*. Nous allons étudier dans cette section les principales conceptions développées autour de la théorie de la valeur-utilité.

### 2.1. La résolution du paradoxe de l'eau et du diamant

Adam Smith commence son étude de la Valeur en mentionnant le paradoxe de l'eau et des diamants. En toute logique, prétendait-il, le prix d'un produit doit, d'une façon ou d'une autre, dépendre de la valeur qu'il présente aux yeux des consommateurs, de son utilité. Or, dans certains cas comme l'eau, l'utilité d'un produit n'a apparemment aucune influence sur son prix. Un siècle plus tard, ce paradoxe de l'eau et des diamants fut reconsidéré grâce à l'analyse marginale.

L'utilité d'un bien correspond au plaisir ou à la satisfaction qu'un individu retire de la consommation de ce bien du fait de son aptitude à satisfaire une envie, un besoin. L'utilité totale d'une quantité donnée d'un bien pour un consommateur se définit alors par la somme maximale qu'il est prêt à payer en échange de ce bien. En revanche, l'utilité marginale d'un bien pour un consommateur équivaut à *l'utilité qu'il retire de la consommation d'une unité supplémentaire de ce bien*, qui peut être évaluée selon certains auteurs néoclassiques par la somme que ce consommateur est prêt à payer en échange d'une unité additionnelle de ce bien.

L'utilité marginale est caractérisée par un principe général : plus grande sera la quantité d'un bien qu'un consommateur possède, plus l'utilité marginale de ce bien sera faible. C'est la "loi" de l'utilité marginale décroissante. En d'autres termes, l'utilité marginale d'un bien ou d'un service décroît à mesure que l'individu consomme des quantités supplémentaires de ce bien.

Par exemple, supposons qu'un individu meurt de soif dans le désert. L'utilité marginale d'un verre d'eau est pour lui immense, il en sera de même pour le deuxième, le troisième; mais, au-delà d'un certain nombre de verres, l'utilité du verre suivant commencera à diminuer. L'utilité du 10<sup>ième</sup> verre peut être proche de 0. Pour finir, l'utilité marginale peut être négative (le 50<sup>ième</sup> verre d'eau à boire !), auquel cas on parlera de désutilité (gêne, nuisance). Pour un fumeur, passé un certain stade, les cigarettes fumées en plus auront une utilité marginale négative<sup>8</sup>.

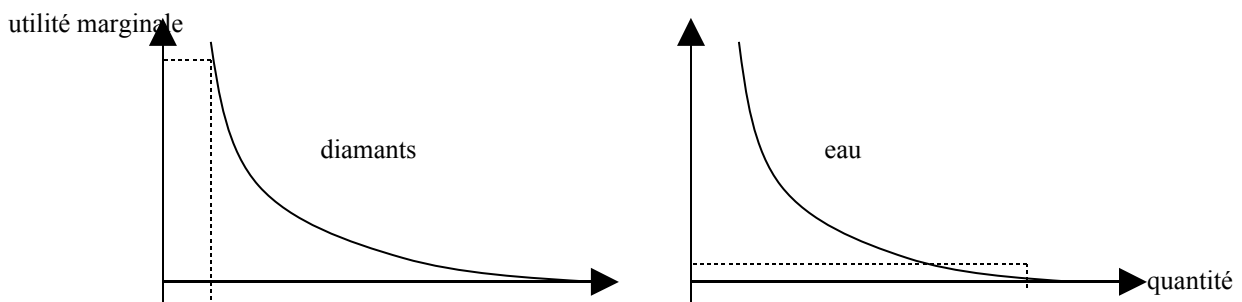
---

<sup>8</sup> Un auteur comme Carl Menger va néanmoins considérer que l'utilité marginale est toujours positive : c'est l'hypothèse de non-saturation des besoins, de non-satiété.

L'hypothèse qui fonde cette "loi" est plausible pour la plupart des individus et pour la plupart des biens et services. Mais, comme pour beaucoup de lois, il existe des exceptions : un philatéliste qui possède une collection importante d'une grande valeur sera prêt à faire un investissement conséquent pour acheter un timbre qui manque à sa collection. Cependant, les économistes néoclassiques considèrent comme des anomalies de tels cas d'utilité marginale croissante.

Nous pouvons alors utiliser l'analyse de l'utilité marginale pour résoudre le paradoxe de l'eau et du diamant d'A. Smith, c'est-à-dire pour comprendre pourquoi le prix des diamants est nettement plus élevé que l'eau, même si l'utilité des diamants est moindre. L'explication relève en fait de la distinction entre l'utilité totale et l'utilité marginale. Il est vrai, comme l'a noté A. Smith que l'utilité totale de l'eau est nettement plus élevée que celle des diamants.

Mais le prix d'un produit se fixe, selon les néoclassiques, à son utilité marginale. Or, l'utilité marginale de l'eau est faible : l'eau est souvent abondante, et en raison du principe de l'utilité marginale décroissante, l'utilité marginale de l'eau sera, pour un individu moyen, extrêmement faible.



En revanche, les diamants sont très rares : la quantité de diamants consommée n'est pas suffisamment élevée pour en abaisser l'utilité marginale, de sorte que les consommateurs sont disposés à payer un prix élevé pour un diamant. La rareté accroît l'utilité marginale d'un produit et donc son prix, mais pas nécessairement l'utilité totale (sociale) de ce produit.

## 2.2. Deux précurseurs de la théorie néoclassique de la valeur : Condillac et Bentham

Bien avant la naissance « officielle » de l'économie néoclassique au début des années 1870, se sont développées plusieurs analyses reliant utilité et rareté des biens. C'est notamment le cas des travaux de Condillac et de Bentham.

### Condillac : une analyse sensualiste

Etienne Bonnot de Condillac (1715-1780, *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre*, 1776) est le principal représentant de l'école « sensualiste » selon laquelle la pensée, les facultés de l'esprit ne sont que des sensations transformées. Condillac effectue une distinction entre des besoins naturels, vitaux (principalement l'alimentation qui donne naissance à la production agricole) et les besoins factices, superflus, qui donne lieu à la production manufacturière. Sur cette base, Condillac met en évidence une approche en terme de valeur-utilité, d'une valeur relative, au sens où la complexification historique des relations sociales transforme cette valeur. Si l'abondance caractérise les sociétés primitives, elle est

remplacée au cours du temps par une rareté des biens qui fonde leur valeur économique ou prix.

« Si la valeur des choses est fondée sur leur utilité, leur plus ou moins de valeur est donc fondée, l'utilité restant la même, sur leur rareté ou sur leur abondance ou plutôt sur l'opinion que nous avons de leur rareté ou de leur abondance » (1<sup>ère</sup> partie, chap.1 du *Commerce...*)

Avec le développement des villes, se développent les marchés, lieu d'échanges, de rencontrer entre les producteurs et les consommateurs. Condillac propose alors une analyse psychologique de la formation des prix sur ces marchés dans laquelle les goûts des consommateurs jouent un rôle primordial. C'est ce qu'il entend implicitement lorsqu'il déclare qu'« une chose n'a pas une valeur parce qu'elle coûte (...) mais elle coûte parce qu'elle a une valeur ». Chez cet auteur, la valeur utilité est la valeur première et fondamentale qui correspond à la transcription économique des besoins des individus. Selon sa philosophie sensualiste, l'utilité des biens se fonde sur la perception sensorielle des objets par les individus, objets perçus à travers le prisme de leur utilité, autrement dit de la subjectivité du consommateur. Au contraire, la valeur d'échange, le prix monétaire des biens, réduit cette subjectivité en proposant une mesure unique, interindividuelle, artificielle des valeurs.

En fait, Condillac hésite entre ces deux formes relativement différentes de la valeur : il rencontre des difficultés pour résoudre la diversité des appréciations subjectives des biens et la nécessité d'une mesure commune. Pour autant, son approche subjective de la valeur inspirera les conceptions néoclassiques de la valeur-utilité.

### **Jeremy Bentham : l'« arithmétique des plaisirs »**

Jeremy Bentham (1748-1832, *Principe de morale et de législation*, 1789) tente de construire une économie politique basée sur le calcul de l'utilité des choses et des activités. Selon Bentham, l'humain est un animal réagissant différemment à ce qui lui est agréable et désagréable. L'utile doit alors être le seul critère de la conduite humaine et de la législation. Ce critère de l'utile doit notamment remplacer le principe moral du bien et du mal.

Ce changement de valeur morale confère donc un rôle essentiel à la science : en effet, l'utilité peut être mesurée selon Bentham. Cela constitue donc une base objective pour décider quel type de mesure ou d'action il convient d'adopter dans telle ou telle situation. Une loi A sera ainsi préférée à une autre loi B si le bien-être net (sommes des plaisirs – sommes des peines) qu'elle apporte à la collectivité est supérieur à celui induit par la loi B.

De quoi dépend l'utilité ? Pour Bentham, la valeur d'un plaisir (ou d'une peine) c'est-à-dire l'utilité (ou la privation d'utilité) est fonction de plusieurs paramètres : l'*intensité* du plaisir, la *durée* du plaisir, la *certitude*, la *proximité dans le temps*, la *fécondité* (la valeur des plaisirs éventuellement créée par ce premier plaisir), la *pureté* (parfois, le plaisir est entaché de peine à soustraire) et l'*extension* du plaisir (c'est-à-dire l'externalité du plaisir pour les autres individus, qui peut être positive ou négative). A cela Bentham ajoute une distinction entre *plaisirs simples* (les plaisirs des sens, de la richesse, de l'amitié, de la puissance, de la piété, de l'imagination, du repos,...) et les plaisirs complexes (association des plaisirs simples). De même, il distingue peines simples (privation, inaptitude,...) et peines complexes.

Néanmoins, un problème se pose d'emblée : comment évaluer véritablement les différents plaisirs et peines éprouvés par un même individu ? Et pis encore, comment comparer ces valeurs aux plaisirs et peines éprouvées par les autres individus ?

Selon Bentham, il est évidemment difficile de mesurer directement le plaisir et la peine. Une bonne approximation serait, selon lui, la somme d'argent qu'un individu est disposé à payer pour se procurer un plaisir ou éviter une peine. Néanmoins, de son propre aveu, il est évident que la valeur des plaisirs obtenus par l'argent n'est pas forcément proportionnelle à la somme d'argent dépensé.

Avec cette analyse de Bentham, l'approche cardinale de l'utilité est née. On verra qu'à cette approche, les courants néoclassiques opposeront une approche ordinale, selon laquelle l'utilité ne peut être mesurée, mais sert à classer les préférences individuelles.

### 2.3. William Stanley Jevons : « le degré final d'utilité »

William Stanley Jevons (1835-1882), économiste anglais, se présente lui-même comme un héritier de Bentham. Selon Jevons, « l'objet de l'économie est de maximiser le bonheur en achetant le plaisir (...) au coût le plus bas de la peine ». Le bonheur individuel est le seul critère du bien-être collectif. Le travail selon Jevons ne peut être la cause de la valeur des biens parce que la dépense de travail précède, d'un long intervalle de temps parfois, le moment où le bien est consommé. Le temps de travail n'a donc pas d'influence sur la valeur future du bien. La valeur future des biens du point de vue des consommateurs et l'activité productive sont donc marquées par l'incertitude : nul entrepreneur ne peut prévoir avec exactitude le résultat de son activité.

Le point de départ de Jevons est alors d'appliquer le calcul différentiel à l'analyse des choix individuels. Pour cela, il définit tout d'abord une fonction d'utilité *divisible* et *additive*.

*Divisible* : Jevons adopte une approche en terme de mesure cardinale de l'utilité, moins par fidélité à l'analyse de Bentham<sup>9</sup> que par souci de simplification. En fait, sans ces hypothèses de divisibilité et de continuité, les résultats de Jevons sont démontrables également.

*Additive* : cette fonction d'utilité est définie de la manière suivante :

$$U(x_1, \dots, x_i, \dots, x_n) = u_1(x_1) + \dots + u_i(x_i) + \dots + u_n(x_n)$$

La satisfaction tirée de la consommation d'un ensemble de biens est la somme des satisfactions retirées de la consommation de chacun d'eux.

L'utilité positive ( $U > 0$ ) caractérise les biens de consommation qui procurent un plaisir. L'utilité négative ( $U < 0$ ) renvoie au travail par exemple<sup>10</sup>. Plus généralement, l'utilité de n'importe quel bien devient négative au-delà d'un certain seuil. Il existe donc un seuil de saturation des besoins, au-delà duquel toute quantité consommée supplémentaire devient une source de déplaisir.

Ce que Jevons désigne sous l'appellation de « degré final d'utilité » sont en fait les dérivées premières de la fonction d'utilité qui peuvent être positives ou négatives, c'est-à-dire l'utilité marginale, c'est-à-dire l'utilité de la dernière unité consommée du bien.

---

<sup>9</sup> Souvent, Jevons admet également la conception inverse, celle de l'utilité ordinale et incommensurable.

<sup>10</sup> Contrairement à l'analyse de Menger, selon qui le travail est nécessairement un plaisir.



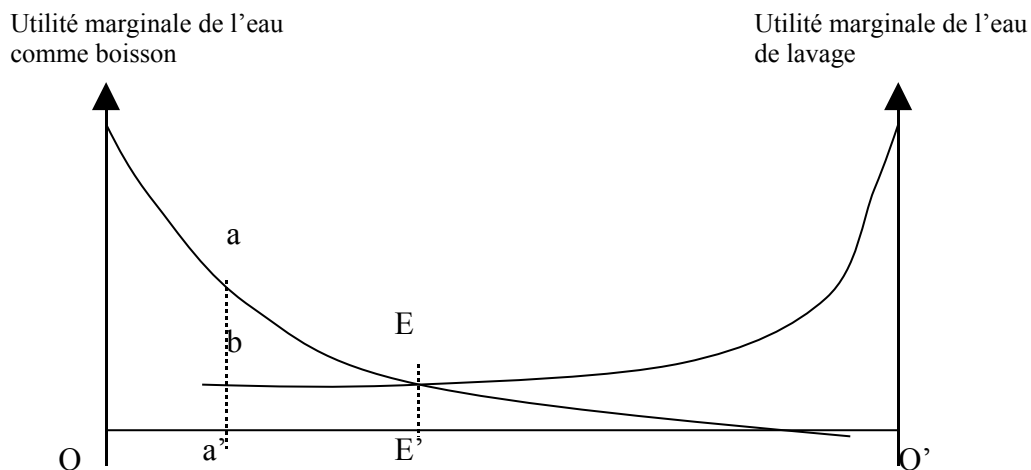
## Une représentation graphique des deux lois de Gossen

Sur la base de ce concept, Stanley Jevons va proposer une représentation graphique des deux « lois de Gossen » (Hermann Heinrich Gossen, 1854, *The law of human relation*) : la première énonce la loi de l'utilité marginale décroissante (satiété des besoins), la seconde est la loi d'égalisation des utilités marginales qui correspond à l'équilibre obtenu par l'égalité de la satisfaction marginale et du sacrifice marginal.

Soit un bien, l'eau destinée à satisfaire deux besoins : boire et se laver. On peut représenter sur un graphique les utilités marginales associées à ces deux besoins.

Sur l'axe des ordonnées de gauche, on représente les utilités des différentes quantités additionnelles de l'eau destinée à boire. Ces quantités sont portées sur l'axe des abscisses et ont pour origine O : les quantités augmentent de gauche à droite. Sur l'axe des ordonnées de droite, on représente les utilités des différentes quantités additionnelles de l'eau destinée à se laver. Ces quantités sont portées sur l'axe des abscisses et ont pour origine O' : les quantités augmentent de droite à gauche.

Selon la première loi de Gossen, les courbes d'utilité marginale sont décroissantes (et convexes<sup>11</sup>). Ces deux courbes se coupent en E, ce qui définit une quantité OE' pour l'eau destinée à être bue et une quantité O'E' pour l'eau destinée à se laver. Ce point définit la surface située entre l'axe des abscisses et les deux courbes d'utilité marginale (qui est la plus grande. En d'autres termes, l'utilité est maximisée au point E'. En effet, en s'en tenant à la démonstration graphique de Jevons, si l'on prend une autre quantité, par exemple a', on constate que le consommateur gagne une surface d'utilité pour l'eau destinée à se laver égale à (bEE'a'), mais il perd une surface d'utilité correspondant à l'usage de l'eau comme boisson égale à (aEE'a'), soit une perte nette de (aEb), c'est-à-dire la différence entre les deux surfaces précédentes.



Conclusion : l'utilité totale est au maximum à l'intersection des deux courbes d'utilité marginale, donc lorsque les deux utilités marginales sont égales.

## Le choix optimal du consommateur

<sup>11</sup> Il semble que la forme convexe des courbes d'utilité marginale se retrouve uniquement chez Jevons, contrairement à Walras et Menger qui se contentaient pour leur part de tracer des courbes linéaires décroissantes.

Stanley Jevons énonce également la loi en vertu de laquelle le consommateur tend normalement à se procurer des quantités de biens telles que les rapports des « degrés finals d'utilité » associés à ces biens soient égaux aux rapports de leurs prix. Il s'agit de la loi de la proportionnalité des utilités marginales aux prix des produits.

Soient  $UmA$  et  $UmB$  sont les utilités marginales de deux biens A et B et  $pA$  et  $pB$  leur prix. On a donc :

$$\frac{UmA}{UmB} = \frac{pA}{pB}$$

Ce qui peut s'écrire également :

$$\frac{UmA}{pA} = \frac{UmB}{pB}$$

Que se passe-t-il si  $\frac{UmA}{pA} < \frac{UmB}{pB}$  ?

Cela signifie que l'utilité procurée par le dernier euro dépensé pour une quantité donnée du bien A est inférieure à l'utilité procurée par le dernier euro dépensé pour l'achat d'une quantité donnée du bien B. L'individu a intérêt à acheter davantage de B et moins de A.

En prenant un exemple numérique ( $UmA=100$ ,  $UmB=400$ ,  $pA=10$  et  $pB=20$ ), on obtient :

- $UmA / pA = 100/10 = 10$  : un euro de A, à la marge, procure une satisfaction de 10
- $UmB / pB = 400/20 = 20$  : un euro de B, à la marge, procure une satisfaction de 20.

Donc l'individu a bien davantage à acheter moins de A et davantage de B (moins de A augmente  $UmA$  et plus de B diminue  $UmB$ ).

Et on montre facilement l'inverse si  $\frac{UmA}{pA} > \frac{UmB}{pB}$

C'est seulement lorsque  $\frac{UmA}{pA} = \frac{UmB}{pB}$  que l'individu n'a plus avantage à modifier ses achats.

Deux problèmes apparaissent néanmoins avec cette analyse.

Le premier problème est que les prix peuvent varier en fonction des arbitrages des consommateurs. Conscient de ce problème, Jevons propose alors une analyse de la formation des prix. Selon lui, si la condition de proportionnalité des utilités marginales aux prix n'est pas respectée pour tous les individus, une partie d'entre eux modifient leurs demandes de biens, entraînant ainsi des modifications de prix. Mais pour Jevons les prix « normaux » sont ceux qui satisfont à la condition d'égalisation des utilités marginales pondérées par les prix/ Cette loi règle ainsi les rapports d'échange entre les marchandises.

Un second problème essentiel auquel Jevons ne répond pas, c'est celui de l'influence que peuvent avoir les producteurs sur les prix qui est différente de celle que peuvent avoir les consommateurs. En effet, les producteurs ne cherchent pas à maximiser leur satisfaction, mais

leur profit. Les coûts de production ne sont donc pas négligeables<sup>12</sup> comme l'avait souligné avant Jevons Jean-Baptiste Say et comme le montrera par la suite Alfred Marshall.

#### **2.4. Carl Menger : la version autrichienne de la théorie de la valeur-utilité**

Carl Menger (1840-1921, *Principes d'économie*, 1871) fait partie avec Von Wieser (1851-1926) et Böhm Bawerk (1851-1914) de la « première génération » de la pensée autrichienne qui s'est penchée sur les problèmes de la valeur et du capital<sup>13</sup>. Nous nous limiterons dans cette partie à la conception de la valeur de Menger.

En premier lieu, Menger rappelle que les phénomènes économiques sont avant tout des produits de l'activité humaine. Pour fonder une véritable science économique et avant même d'étudier les relations quantitatives, il faut connaître au préalable la nature humaine des phénomènes économiques.

La valeur des biens est dérivée de la relation entre les besoins des individus et la disponibilité des biens (leur rareté). Contrairement à l'analyse faite par Adam Smith ou David Ricardo, Carl Menger estime que la valeur n'est pas une propriété des biens basée sur la quantité de travail nécessaire pour les produire, mais plutôt l'importance que nous leur attribuons à satisfaire nos envies.

Pour Menger, la valeur d'usage, de nature subjective, est déterminée non seulement avant l'échange mais également dans des situations où aucune transaction n'est envisagée. Tout individu affecte une valeur aux choses en fonction de l'utilité que chacune représente pour lui. En effet, étant donné la rareté de ses ressources (revenu, patrimoine,...), l'individu est obligé d'évaluer les biens et services contribuant effectivement ou potentiellement à satisfaire ses envies. Par conséquent, lorsque deux individus se rencontrent pour échanger, chacun compare le taux d'échange proposé par l'autre par rapport à la valeur du bien et ainsi, ils évaluent chacun le gain qu'ils peuvent retirer chacun de la transaction (cf. l'analyse que fera ensuite Marshall sur le surplus du consommateur).

Donc le prix de tout bien échangeable est compris entre deux extrêmes : une valeur minimale et une valeur maximale. La valeur découle donc d'un jugement subjectif et le prix est une grandeur objective générée à travers l'échange, déterminée sur le marché. Ce raisonnement résout alors partiellement le problème rencontré par Condillac.

#### **Une typologie originale des biens**

Menger propose une typologie hiérarchisée des biens et des services qui sera reprise ensuite par les membres de la « première école de Vienne » (Wieser et Böhm-Bawerk), puis par Marshall lorsqu'il élaborera sa théorie de la demande dérivée. Selon Menger, l'activité de l'individu comme consommateur et comme producteur est orientée vers la satisfaction de ses besoins, non seulement présents, mais également futurs (qui par nature sont incertains).

Il distingue donc deux types de biens :

---

<sup>12</sup> Pour approfondir, voir M. Blaug, *La pensée économique*, chapitre 9

<sup>13</sup> Une seconde génération de la tradition autrichienne est constituée de Ludwig Von Mises (1881-1973) et Friederich Von Hayek (1899-1992) et plus récemment de M. Rothbard, L.Lachmann et Israel Kirzner. L'ensemble de ces économistes développent une pensée ultra libérale.

- les biens de *premier ordre* qui satisfont directement nos besoins (biens de consommation),
- les biens d'*ordre supérieur* (de deuxième, troisième,... ordres) : les moyens de production des biens de premier ordre.

Prenons l'exemple d'un ordinateur. Il s'agit d'un bien de premier ordre lorsqu'il sert à un individu pour satisfaire ses envies en matière de loisirs (jeux vidéo), de communication (email), de connaissance (encyclopédie numérique, consultation de sites thématiques sur Internet). Ses composantes, les machines qui servent à assembler ces composantes, l'énergie électrique utilisée pour cela, les services des travailleurs qui utilisent ces machines,... sont des biens de deuxième ordre. Les biens et les services servant à produire les composantes sont des biens de troisième ordre. Et ainsi de suite... En revanche, si l'on considère les ordinateurs utilisés à des fins professionnelles, donc comme moyens de production, ils peuvent être considérés comme des biens de deuxième, troisième,... ordres. Ici, apparaît une limite importante à la classification de Menger : les mêmes biens peuvent être servir à satisfaire directement les besoins ou indirectement lorsqu'ils servent de moyens de production.

Les biens de premier ordre dérivent leur valeur de l'intensité des besoins qu'ils permettent de satisfaire. Quant à la valeur des biens d'ordre supérieur, elle dépend de la valeur des biens de consommation qu'ils servent à produire. La valeur d'un bien d'ordre supérieur donné sera d'autant plus élevée qu'il concourt à produire des biens de premier ordre très demandés sur le marché. Prenons l'exemple du pain. Pour connaître la valeur du blé, de la poudre à lever, des machines à pétrir la pâte à pain, des fours à pain,..., il faut partir de la valeur du pain. Et pour connaître la valeur des machines servant à produire les différents moyens de production du pain : terres à blé, moissonneuses, etc..., il faut également se baser sur la valeur du pain. La valeur se calcule donc par soustractions successives en partant du bien de consommation finale pour arriver aux facteurs de production et aux consommations intermédiaires. La valeur d'un facteur de production se déduit alors du surcroît d'utilité que permet son utilisation dans le processus de production.

En opposition avec la théorie ricardienne de la valeur-travail, les coûts de production ne sont plus la cause de la valeur, mais son effet ! De plus, en opposition avec la conception de Marx selon laquelle le capital est le produit de l'exploitation de la force de travail, Menger analyse le capital comme un type de biens particulier dont la caractéristique est d'engendrer d'autres biens. La rémunération du capital se justifie alors à travers la productivité marginale du capital (le surcroît de biens et services que permet d'obtenir l'utilisation d'une unité de capital en plus dans le processus de production, une machine supplémentaire par exemple).

En fait, le raisonnement de Menger est contre-intuitif : il est habituel de considérer ce qui est antérieur comme la cause et ce qui est postérieur comme la conséquence. Or, la production et la consommation sont des phénomènes qui se succèdent dans le temps. Donc intuitivement, la cause de la valeur du produit serait les dépenses de production effectuées en début de processus. Plus précisément, ce raisonnement contre-intuitif de Menger s'explique par la prise en compte des anticipations de l'entrepreneur : ce dernier considère au début du processus de production ses besoins futurs, eux-mêmes évalués en fonction de la valeur future actualisée des biens de premier ordre qui justifie ses dépenses en moyens de production. Cette analyse annonce déjà les travaux ultérieurs de Schumpeter.

En reprenant notre exemple, si le producteur d'un ordinateur anticipe que la demande d'ordinateur va être élevée (que leur utilité va augmenter fortement pour telle ou telle raison),

alors sa demande augmentera sur le marché des composantes, du travail,... servant à produire des ordinateurs. Par conséquent, c'est cette valeur future actualisée des biens de premier ordre qui doit être « imputée » aux biens d'ordre supérieur contribuant à leur production. Par ce raisonnement, de façon intéressante, Menger introduit l'incertitude au cœur de son analyse.

La théorie économique ne doit pas se contenter de définir simplement les caractéristiques de la valeur des biens (la relation entre les besoins et la rareté), mais elle doit en plus expliquer les différences de valeur entre les différents biens et en quoi la valeur d'un bien en particulier peut varier au cours du temps.

Pour cela, Menger propose donc une analyse distincte des biens de premier ordre et des biens d'ordre supérieur. Voyons succinctement l'analyse des biens de premier ordre.

### La table de Menger

La satisfaction peut être classée selon les besoins qu'elle vise à satisfaire. Pour cela, Menger établit un tableau de chiffres qui représente la satisfaction marginale décroissante selon les biens (cf. texte Menger à la suite de ce chapitre). L'objectif est de montrer comment un individu rationnel prend des décisions. Cette table, exemple très simplifié, suppose explicitement que l'utilité peut être mesurée directement (conception cardinale).

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	
8	7	6	5	4	3	2	1		
7	6	5	4	3	2	1			
6	5	4	3	2	1				
5	4	3	2	1					
4	3	2	1						
3	2	1							
2	1								
1									

Les chiffres romains (I, II, III, IV,...) figurant sur la première ligne représentent les différents biens qui sont classés selon la satisfaction procurée par la consommation d'une seule unité de bien. Par exemple, le bien I peut correspondre à l'alimentation, le bien II représenter les vêtements,... et le bien X les biens les moins utiles à l'existence. Les chiffres figurant dans chaque colonne (correspondant chacune à un seul bien) représentent le supplément additionnel apporté à la satisfaction totale retirée d'une consommation accrue d'une unité additionnelle du bien..

L'individu est supposé prendre des décisions de manière rationnelle : il va allouer ses ressources (son budget) de telle sorte que chaque unité de revenu procure la même utilité dans chacune des affectations possibles.

Par exemple, supposons que le revenu de l'agent soit de 10. Il lui permet ainsi d'obtenir ainsi 4 unités du bien I, 3 unités du bien II, 2 unités du bien III et 1 unité du bien IV. L'utilité ainsi obtenue est maximale : elle est la somme des utilités retirées de la consommation de chacun des biens :

- pour le bien I :  $10+9+8+7$  (l'utilité de la 1<sup>ère</sup> unité + l'utilité de la 2<sup>ème</sup> unité + l'utilité de la 3<sup>ème</sup> unité + l'utilité de la 4<sup>ème</sup> unité consommée), soit 34

- pour le bien II :  $9+8+7$ , soit 24

- pour le bien III :  $8+7$ , soit 15

- pour le bien IV : 7

soit au total : 80.

L'utilité de chaque bien est égale pour la dernière unité de chacun d'entre eux. Notons que Menger n'emploie pas l'expression d'utilité marginale, même si cette présentation aboutit aux mêmes conclusions que les lois de Gossen et l'analyse de Jevons.

Pour autant, Menger n'explique pas comment une unité de bien est mesurée et peut être comparée d'un bien à l'autre. En fait, son analyse de l'échange reste sommaire : l'échange est conçu comme un moyen parmi d'autres de satisfaire les besoins humains, au même titre que l'autoconsommation et le troc. Aucune représentation de la demande et de l'offre n'est proposée et aucune explication du prix de marché.

## CONCLUSION CHAPITRE 1 :

Les économistes contemporains rejettent en règle générale la théorie ricardienne de la valeur-travail. Il faut toutefois noter que cette théorie n'a pas été unanimement retenue par les auteurs classiques au 19<sup>ème</sup> siècle. Les auteurs classiques ont en fait des conceptions divergentes sur la question de la valeur d'échange, *c'est-à-dire la quantité de tout autre produit contre laquelle s'échange un produit quelconque*. Ainsi Malthus et Say adhèrent à la théorie de la valeur subjective telle qu'elle a été énoncée par Condillac, mais en y adjoignant l'idée que les coûts de production sont une limite inférieure aux prix. Ainsi pour Say : "La valeur de chaque chose est le résultat de l'évaluation contradictoire faite entre celui qui en a besoin et celui qui l'a produite ou qui l'offre. Ses deux fondements sont donc : 1. l'utilité qui détermine la demande qu'on en fait ; 2 ; le frais de production qui bornent l'étendue de cette demande ; car on cesse de demander ce qui coûte trop."

Bien après, l'économiste néoclassique Alfred Marshall reprendra et améliorera cette idée dans ses *Principes d'économie* (1890). Il propose pour sa part une théorie de la valeur assimilant l'utilité et les coûts de production aux deux lames d'une paire de ciseaux. Selon lui, « il serait tout aussi vraisemblable de discuter sur le point de savoir si c'est la lame supérieure ou la lame inférieure d'une paire de ciseaux qui coupe un morceau de papier que de se demander si la valeur est déterminée par l'utilité ou par le coût de production ». (*Principes...*, livre 5, chapitre 3).

*We might as reasonably dispute whether it is the upper or the under blade of a pair of scissors that cuts a piece of paper, as whether value is governed by utility or cost of production. It is true that when one blade is held still, and the cutting is effected by moving the other, we may say with careless brevity that the cutting is done by the second; but the statement is not strictly accurate, and is to be excused only so long as it claims to be merely a popular and not a strictly scientific account of what happens.*

En fait, il est possible de distinguer les deux causes de la valeur en procédant à un découpage temporel : à **court terme** (les facteurs de production sont fixes), l'influence exercée par la demande sur la valeur est prépondérante, tandis qu'à **long terme** (les quantités de travail et de capital deviennent variables), la valeur s'explique principalement par les coûts de production.

Pour autant, le débat économique sur les causes et la mesure de la valeur n'est pas clos. A la suite de Menger, des auteurs de la première école autrichienne comme Böhm-Bawerk et Wieser ont poursuivi la réflexion, notamment s'agissant la valeur des biens d'ordre supérieur<sup>14</sup>. A l'heure actuelle, les réflexions s'orientent sur la valeur des biens par rapport à la question de leur qualité : par exemple, la valeur des biens dépend non seulement de leur utilité et coûts de production, mais également des procédures utilisées pour certifier leurs caractéristiques.

Pour autant, ces différentes théories de la valeur ont eu une incidence majeure sur la manière dont est analysée l'allocation des ressources entre les entités économiques (individus, classes sociales, unités institutionnelles). C'est l'objet du chapitre suivant.

---

<sup>14</sup> A la suite de Carl Menger, Friedrich Von Wieser propose une autre version de cette théorie de la valeur imputable aux facteurs de production. Pour la déterminer, Wieser l'obtient de manière additive : c'est le supplément d'utilité que permet la détention ou l'emploi effectif d'une unité supplémentaire de facteur. Voir par exemple, Alain Béraud, « Les autrichiens », in Béraud A. et G. Faccarello (2000) *Nouvelle histoire de la pensée économique*, La Découverte. A la suite de Carl Menger, Friedrich Von Wieser proposera une autre version de cette théorie de la valeur imputable aux facteurs de production. Pour la déterminer, Wieser l'obtient de manière additive : c'est le supplément d'utilité que permet la détention ou l'emploi effectif d'une unité supplémentaire de facteur.

## TEXTES CHAPITRE 1

**Texte 1 :** Richard Cantillon, *Essai sur la nature du commerce en général*, extrait

Un Arpent de terre produit plus de blé, ou nourrit plus de Moutons, qu'un autre Arpent: le travail d'un homme est plus cher que celui d'un autre homme, suivant l'art & les occurrences, comme on l'a déjà expliqué. Si deux Arpens de terre sont de même bonté, l'un entretiendra autant de Moutons & produira la même quantité de laine que l'autre Arpent, supposant le travail le même; & la laine produite par l'un se vendra au même prix que celle qui est produite par l'autre.

Si l'on travaille la Laine d'un côté en un habit de gros drap, & la Laine de l'autre en un habit de drap fin; comme ce dernier habit demandera un plus grand travail, & un travail plus cher que celui de gros drap, il sera quelquefois dix fois plus cher, quoique l'un & l'autre habits contiennent la même quantité de Laine & d'une même bonté. La quantité du produit de la terre, & la quantité aussi-bien que la qualité du travail, entreront nécessairement dans le prix.

Une livre de Lin travaillé en Dentelles fines de Bruxelles, demande le travail de quatorze personnes pendant une année ou le travail d'une personne pendant quatorze années, comme on peut le voir par un calcul des différentes parties du travail, dans le Supplément. On y voit aussi que le prix qu'on donne de ces Dentelles suffit pour paier l'entretien d'une personne pendant quatorze ans, & pour paier encore les profits de tous les Entrepreneurs & Marchands qui s'en mêlent.

Le Ressort d'acier fin, qui règle une Montre d'Angleterre, se vend ordinairement à un prix qui rend la proportion de la matière au travail, ou de l'acier au Ressort, comme, un, à un, de manière que le travail fait ici la valeur presque entière de ce Ressort, voyez-en le calcul au Supplément.

D'un autre côté, le prix du Foin d'une Prairie, rendu sur les lieux, ou d'un Bois qu'on veut couper, est réglé sur la matière, ou sur le produit de la terre, suivant sa bonté.

Le prix d'une cruche d'eau de la rivière de Seine n'est rien, parce-que c'est une matière immense qui ne tarit point; mais on en donne un sol dans les rues de Paris, ce qui est le prix ou la mesure du travail du Porteur d'eau.

Par ces inductions & exemples, je crois qu'on comprendra que le prix ou la valeur intrinsèque d'une chose, est la mesure de la quantité de terre & du travail qui entre dans sa production, eu égard à la bonté ou produit de la terre, & à la qualité du travail.

Mais il arrive souvent que plusieurs choses qui ont actuellement cette valeur intrinsèque, ne se vendent pas au Marché, suivant cette valeur: cela dépendra des humeurs & des fantaisies des hommes, & de la consommation qu'ils feront.

Si un Seigneur coupe des canaux & élève des terrasses dans son Jardin, la valeur intrinsèque en sera proportionnée à la terre & au travail; mais le prix de la vérité ne suivra pas toujours cette proportion: s'il offre de vendre ce Jardin, il se peut faire que personne ne voudra lui en donner la moitié de la dépense qu'il y a faite; & il se peut aussi faire, si plusieurs personnes en ont envie, qu'on lui en donnera le double de la valeur intrinsèque, c'est-à-dire, de la valeur du fond & de la dépense qu'il y a faite.

Si les Fermiers dans un État sèment plus de blé qu'à l'ordinaire, c'est-à-dire, beaucoup plus de blé qu'il n'en faut pour la consommation de l'année, la valeur intrinsèque & réelle du blé correspondra à la terre & au travail qui entrent dans sa production: mais comme il y en a une trop grande abondance, & plus de Vendeurs que d'acheteurs; le prix du blé au Marché tombera nécessairement au-dessous du prix ou valeur intrinsèque. Si au contraire les Fermiers sèment moins de blé qu'il ne faut pour la consommation, il y aura plus d'acheteurs que de Vendeurs, & le prix du blé au Marché haussera au-dessus de sa valeur intrinsèque.

Il n'y a jamais de variation dans la valeur intrinsèque des choses; mais l'impossibilité de proportionner la production des marchandises & denrées à leur consommation dans un État, cause une variation journalière, & un flux & reflux perpétuel dans les prix du Marché. Cependant dans les Sociétés bien réglées, les prix du Marché des denrées & marchandises dont la consommation est assez constante & uniforme, ne s'écartent pas beaucoup de la valeur intrinsèque; & lorsqu'il ne survient pas des années trop stériles ou trop abondantes, les Magistrats des Villes sont toujours en état de fixer le prix du Marché de beaucoup de choses, comme du pain & de la viande, sans que personne ait de quoi s'en plaindre.

La Terre est la matière, & le travail la forme, de toutes les denrées & marchandises; & comme ceux qui travaillent doivent nécessairement subsister du produit de la Terre, il semble qu'on pourroit trouver un rapport de la valeur du travail à celui du produit de la Terre.

**Texte 2 :** Adam Smith (1776) *Richesse des nations*, livre I, chapitres 4 et 5, extraits

The word value, it is to be observed, has two different meanings, and sometimes expresses the utility of some particular object, and sometimes the power of purchasing other goods which the possession of that object conveys. The one may be called "value in use"; the other, "value in exchange." The things which have the



greatest value in use have frequently little or no value in exchange; and, on the contrary, those which have the greatest value in exchange have frequently little or no value in use. Nothing is more useful than water: but it will purchase scarce anything; scarce anything can be had in exchange for it. A diamond, on the contrary, has scarce any value in use; but a very great quantity of other goods may frequently be had in exchange for it.

In order to investigate the principles which regulate the exchangeable value of commodities, I shall endeavour to show:

First, what is the real measure of this exchangeable value; or, wherein consists the real price of all commodities.

Secondly, what are the different parts of which this real price is composed or made up.

And, lastly, what are the different circumstances which sometimes raise some or all of these different parts of price above, and sometimes sink them below their natural or ordinary rate; or, what are the causes which sometimes hinder the market price, that is, the actual price of commodities, from coinciding exactly with what may be called their natural price.(...)

Every man is rich or poor according to the degree in which he can afford to enjoy the necessaries, conveniences, and amusements of human life. But after the division of labour has once thoroughly taken place, it is but a very small part of these with which a man's own labour can supply him. The far greater part of them he must derive from the labour of other people, and he must be rich or poor according to the quantity of that labour which he can command, or which he can afford to purchase. The value of any commodity, therefore, to the person who possesses it, and who means not to use or consume it himself, but to exchange it for other commodities, is equal to the quantity of labour which it enables him to purchase or command. Labour, therefore, is the real measure of the exchangeable value of all commodities.

The real price of everything, what everything really costs to the man who wants to acquire it, is the toil and trouble of acquiring it. What everything is really worth to the man who has acquired it, and who wants to dispose of it or exchange it for something else, is the toil and trouble which it can save to himself, and which it can impose upon other people. What is bought with money or with goods is purchased by labour as much as what we acquire by the toil of our own body. That money or those goods indeed save us this toil. They contain the value of a certain quantity of labour which we exchange for what is supposed at the time to contain the value of an equal quantity. Labour was the first price, the original purchase-money that was paid for all things. It was not by gold or by silver, but by labour, that all the wealth of the world was originally purchased; and its value, to those who possess it, and who want to exchange it for some new productions, is precisely equal to the quantity of labour which it can enable them to purchase or command.

Wealth, as Mr. Hobbes says, is power. But the person who either acquires, or succeeds to a great fortune, does not necessarily acquire or succeed to any political power, either civil or military. His fortune may, perhaps, afford him the means of acquiring both, but the mere possession of that fortune does not necessarily convey to him either. The power which that possession immediately and directly conveys to him, is the power of purchasing; a certain command over all the labour, or over all the produce of labour, which is then in the market. His fortune is greater or less, precisely in proportion to the extent of this power; or to the quantity either of other men's labour, or, what is the same thing, of the produce of other men's labour, which it enables him to purchase or command. The exchangeable value of everything must always be precisely equal to the extent of this power which it conveys to its owner.

**Texte 3** : David Ricardo (1817) *On The Principles of Political Economy and Taxation*, chap1, extraits

The value of a commodity, or the quantity of any other commodity for which it will exchange, depends on the relative quantity of labour which is necessary for its production, and not on the greater or less compensation which is paid for that labour. (...) Utility then is not the measure of exchangeable value, although it is absolutely essential to it. If a commodity were in no way useful, - in other words, if it could in no way contribute to our gratification, - it would be destitute of exchangeable value, however scarce it might be, or whatever quantity of labour might be necessary to procure it. Possessing utility, commodities derive their exchangeable value from two sources: from their scarcity, and from the quantity of labour required to obtain them.

There are some commodities, the value of which is determined by their scarcity alone. No labour can increase the quantity of such goods, and therefore their value cannot be lowered by an increased supply. Some rare statues and pictures, scarce books and coins, wines of a peculiar quality, which can be made only from grapes grown on a particular soil, of which there is a very limited quantity, are all of this description. Their value is wholly independent of the quantity of labour originally necessary to produce them, and varies with the varying wealth and inclinations of those who are desirous to possess them.

These commodities, however, form a very small part of the mass of commodities daily exchanged in the market. By far the greatest part of those goods which are the objects of desire, are procured by labour, and they may be multiplied, not in one country alone, but in many, almost without any assignable limit, if we are disposed to bestow the labour necessary to obtain them.

In speaking then of commodities, of their exchangeable value, and of the laws which regulate their relative prices, we mean always such commodities only as can be increased in quantity by the exertion of human industry, and on the production of which competition operates without restraint.

In the early stages of society, the exchangeable value of these commodities, or the rule which determines how much of one shall be given in exchange for another, depends almost exclusively on the comparative quantity of labour expended on each.

#### **Texte 4 : Karl Marx (*Le Capital*, livre 1, chapitres 6 et 7, extraits)**

L'accroissement de valeur par lequel l'argent doit se transformer en capital, ne peut pas provenir de cet argent lui-même. S'il sert de moyen d'achat ou de moyen de paiement, il ne fait que réaliser le prix des marchandises qu'il achète ou qu'il paye. S'il reste tel quel, s'il conserve sa propre forme, il n'est plus, pour ainsi dire, qu'une valeur pétrifiée<sup>15</sup>.

Il faut donc que le changement de valeur exprimé par A-M-A', conversion de l'argent en marchandise et reconversion de la même marchandise en plus d'argent, provienne de la marchandise. Mais il ne peut pas s'effectuer dans le deuxième acte M-A', la revente, où la marchandise passe tout simplement de sa forme naturelle à sa forme argent. Si nous envisageons maintenant le premier acte A-M, l'achat, nous trouvons qu'il y a échange entre équivalents et que, par conséquent, la marchandise n'a pas plus de valeur échangeable que l'argent converti en elle. Reste une dernière supposition, à savoir que le changement procède de la valeur d'usage de la marchandise c'est-à-dire de son usage ou sa consommation. Or, il s'agit d'un changement dans la valeur échangeable, de son accroissement. Pour pouvoir tirer une valeur échangeable de la valeur usuelle d'une marchandise, il faudrait que l'homme aux écus eût l'heureuse chance de découvrir au milieu de la circulation, sur le marché même, une marchandise dont la valeur usuelle possédât la vertu particulière d'être source de valeur échangeable, de sorte que la consommer, serait réaliser du travail et par conséquent, créer de la valeur.

Et notre homme trouve effectivement sur le marché une marchandise douée de cette vertu spécifique, elle s'appelle puissance de travail ou force de travail.

Sous ce nom il faut comprendre l'ensemble des facultés physiques et intellectuelles qui existent dans le corps d'un homme dans sa personnalité vivante, et qu'il doit mettre en mouvement pour produire des choses utiles. (...)

La transformation de l'argent en capital exige donc que le possesseur d'argent trouve sur le marché le *travailleur libre*, et *libre* à un double point de vue. Premièrement le travailleur doit être une personne libre, disposant à son gré de sa force de travail comme de sa marchandise à lui; secondement, il doit n'avoir pas d'autre marchandise à vendre; être, pour ainsi dire, libre de tout, complètement dépourvu des choses nécessaires à la réalisation de sa puissance travailleuse. (...)

Il nous faut maintenant examiner de plus près la force de travail. Cette marchandise, de même que toute autre, possède une valeur<sup>16</sup>. Comment la détermine-t-on ? Par le temps de travail nécessaire à sa production. En tant que valeur, la force de travail représente le quantum de travail social réalisé en elle. Mais elle n'existe en fait que comme puissance ou faculté de l'individu vivant. L'individu étant donné, il produit sa force vitale en se reproduisant ou en se conservant lui-même. Pour son entretien ou pour sa conservation, il a besoin d'une certaine somme de moyens de subsistance. Le temps de travail nécessaire à la production de la force de travail se résout donc dans le temps de travail nécessaire à la production de ces moyens de subsistance; ou bien la force de travail a juste la valeur des moyens de subsistance nécessaires à celui qui la met en jeu. (...)

Comme la force de travail équivaut à une somme déterminée de moyens de subsistance, sa valeur change donc avec leur valeur, c'est-à-dire proportionnellement au temps de travail nécessaire à leur production. La valeur de cette masse de marchandises nécessaire pour le jour moyen ne représente que la somme de travail dépensée dans leur production, mettons six heures. Il faut alors une demi-journée de travail pour produire chaque jour la force de travail. Ce quantum de travail qu'elle exige pour sa production quotidienne détermine sa valeur quotidienne. Supposons encore que la somme d'or qu'on produit en moyenne, pendant une demi-journée de six heures, égale trois shillings ou un écu<sup>17</sup>. Alors le prix d'un écu exprime la valeur journalière de la force de travail. Si son propriétaire la vend chaque jour pour un écu, il la vend donc à sa juste valeur, et, d'après notre hypothèse, le possesseur d'argent en train de métamorphoser ses écus en capital s'exécute et paye cette valeur. (...)

La loi des échanges a été rigoureusement observée, équivalent contre équivalent. Sur le marché, le capitaliste achète à sa juste valeur chaque marchandise - coton, broches, force de travail. Puis il fait ce que fait tout autre acheteur, il consomme leur valeur d'usage. La consommation de la force de travail, étant en même temps production de marchandises rend un produit de vingt livres de filés, valant trente shillings. Alors le capitaliste

<sup>15</sup> « Sous forme de monnaie... le capital ne produit aucun profit. » (Ricardo, *Princ. of Pol. it. Econ.*, p.267)

<sup>16</sup> « La valeur d'un homme est, comme celle de toutes les autres choses, son prix, c'est-à-dire autant qu'il faudrait donner pour l'usage de sa puissance. » *Th. Hobbes : Leviathan*, dans ses œuvres. édit. Molesworth. London, 1839-1844, v. III, p. 76.

<sup>17</sup> Un écu allemand vaut trois shillings anglais.

qui avait quitté le marché comme acheteur y revient comme vendeur. Il vend les filés à un shilling six pence la livre, pas un liard au-dessus ou au-dessous de leur valeur et cependant il retire de la circulation trois shillings de plus qu'il n'y avait mis. Cette transformation de son argent en capital se passe dans la sphère de la circulation, et ne s'y passe pas. La circulation sert d'intermédiaire. C'est là sur le marché, que se vend la force de travail, pour être exploitée dans la sphère de la production, où elle devient source de plus-value, et tout est ainsi pour le mieux dans le meilleur des mondes possibles.

Le capitaliste, en transformant l'argent en marchandises qui servent d'éléments matériels d'un nouveau produit, en leur incorporant ensuite la force de travail vivant, transforme la valeur - du travail passé, mort, devenu chose - en capital, en valeur grosse de valeur, monstre animé qui se met à travailler comme s'il avait le diable au corps.

La production de plus-value n'est donc autre chose que la production de valeur, prolongée au-delà d'un certain point. Si le procès de travail ne dure que jusqu'au point où la valeur de la force de travail payée par le capital est remplacée par un équivalent nouveau, il y a simple production de valeur; quand il dépasse cette limite, il y a production de plus-value.

**Texte 5 :** Etienne Bonnot de Condillac, *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre*, chapitres 1 et 30, extraits

On dit qu'une chose est utile, lorsqu'elle sert à quelques-uns de nos besoins ; et qu'elle est inutile, lorsqu'elle ne sert à aucun, ou que nous n'en pouvons rien faire. Son utilité est donc fondée sur le besoin que nous en avons. D'après cette utilité, nous l'estimons plus ou moins ; c'est-à-dire, que nous jugeons qu'elle est plus ou moins propre aux usages auxquels nous voulons l'employer. Or cette estime est ce que nous appelons *valeur*. Dire qu'une chose vaut, c'est dire qu'elle est ou que nous l'estimons bonne à quelque usage. La valeur des choses est donc fondée sur leur utilité, ou, ce qui revient au même, sur le besoin que nous en avons, ou, ce qui revient encore au même, sur l'usage que nous en pouvons faire.

A mesure que notre peuplade se fera de nouveaux besoins, elle apprendra à employer à ses usages des choses dont auparavant elle ne faisoit rien. Elle donnera donc, dans un tems, de la valeur à des choses auxquelles, dans un autre, elle n'en donnoit pas. (...)

La valeur des choses, ou l'estime que nous en faisons, fondée sur l'utilité, est en proportion avec nos besoins. D'où il résulte que le surabondant, considéré comme surabondant, n'a point de valeur, et qu'il n'en peut acquérir une, qu'autant qu'on juge qu'il deviendra nécessaire.

Nos besoins sont naturels ou factices.

Dans l'homme isolé, les besoins naturels sont une suite de sa consommation. Dans l'homme citoyen, ils sont une suite de la constitution, sans laquelle la société ne sauroit subsister. Ces besoins sont en petit nombre, et ne donnent de la valeur qu'aux choses de première nécessité.

Les besoins factices, au contraire, se multiplient avec nos habitudes, et donnent de la valeur à une multitude de productions et de matières travaillées, que nous avons mises parmi les choses de seconde nécessité. La valeur de ces choses, en proportion avec leur rareté et leur abondance, varie encore suivant l'opinion vraie ou fausse, que nous avons de cette rareté et de cette abondance. Ces valeurs, estimées par comparaison, sont ce qu'on nomme le prix des choses. D'où il arrive que, dans les échanges, les choses sont réciproquement le prix l'une de l'autre, et que nous sommes tout à la fois, sous divers rapports, vendeurs et acheteurs. C'est par la concurrence des vendeurs et des acheteurs, que se règlent les prix. Ils ne peuvent se régler qu'aux marchés, et ils y varieront peu, s'il est permis à chacun d'y apporter ce qu'il veut et la quantité qu'il veut.

Or les échanges, qui se font dans les marchés, sont ce qu'on nomme commerce. Ils supposent d'un côté, productions surabondantes, et de l'autre consommations à faire. C'est donc le surabondant qui est dans le commerce, soit que les colons fassent par eux-mêmes leurs échanges, et alors le commerce se fait immédiatement entre les producteurs et les consommateurs; soit que les échanges se fassent par l'entremise des marchands, traficans ou négocians ; et alors les commerçans sont comme des canaux de communication entre les producteurs et les consommateurs. Le surabondant, qui n'avoit point de valeur entre les mains des producteurs, en acquiert une, lorsqu'il est mis entre les mains des consommateurs. Le commerce donne donc de la valeur à des choses qui n'en avoient pas. Il augmente donc la masse des richesses. Cette masse s'accroît encore avec les arts, qui, en donnant des formes aux matières premières, leur donnent une valeur, parce qu'ils les rendent propres à divers usages.

**Texte 6 :** Carl Menger (*Principles of Economics*, chapitre 3, extraits)

#### 1. The Nature and Origin of Value

If the requirements for a good...are greater than the quantity of it available to them for that time period, and if they endeavor to satisfy their needs for it as completely as possible in the given circumstances, men feel impelled to engage in the activity described earlier and designated economizing. But their perception of this relationship

gives rise to another phenomenon, the deeper understanding of which is of decisive importance for our science. I refer to the value of goods.

If economizing men become aware of this circumstance (that is, if they perceive that the satisfaction of one of their needs, or the greater or less completeness of its satisfaction, is dependent on their command of each portion of a quantity of goods or on each individual good subject to the above quantitative relationship) these goods attain for them the significance we call value. Value is thus the importance that individual goods or quantities of goods attain for us because we are conscious of being dependent on command of them for the satisfaction of our needs.

The value of goods, accordingly, is a phenomenon that springs from the same source as the economic character of goods—that is, from the relationship, explained earlier, between requirements for and available quantities of goods. But there is a difference between the two phenomena. On the one hand, perception of this quantitative relationship stimulates our provident activity, thus causing goods subject to this relationship to become objects of our economizing (i.e. economic goods). On the other hand, perception of the same relationship makes us aware of the significance that command of each concrete unit of the available quantities of these goods has for our lives and wellbeing, thus causing it to attain value for us...Value is therefore nothing inherent in goods, no property of them, but merely the importance that we first attribute to the satisfaction of our needs, that is, to our lives and well-being, and in consequence carry over to economic goods as the exclusive causes of the satisfaction of our needs.

Value is thus nothing inherent in goods, no property of them, nor an independent thing existing by itself. It is a judgment economizing men make about the importance of the goods at their disposal for the maintenance of their lives and well-being. Hence value does not exist outside the consciousness of men. It is, therefore, also quite erroneous to call a good that has value to economizing individuals a "value," or for economists to speak of "values" as of independent real things, and to objectify value in this way. For the entities that exist objectively are always only particular things or quantities of things, and their value is something fundamentally different from the things themselves; it is a judgment made by economizing individuals about the importance their command of the things has for the maintenance of their lives and well-being. Objectification of the value of goods, which is entirely subjective in nature, has nevertheless contributed very greatly to confusion about the basic principles of our science.

## 2. The Original Measure of Value

In what has preceded, we have directed our attention to the nature and ultimate causes of value—that is, to the factors common to value in all cases. But in actual life, we find that the values of different goods are very different in magnitude, and that the value of a given good frequently changes.

If I have adequately described the nature of the value of goods, if it has been established that in the final analysis only the satisfaction of our needs has importance to us, and if it has been established too that the value of all goods is merely an imputation of this importance to economic goods, then the differences we observe in the magnitude of value of different goods in actual life can only be founded on differences in the magnitude of importance of the satisfactions that depend on our command of these goods. To reduce the differences that we observe in the magnitude of value of different goods in actual life to their ultimate causes, we must therefore perform a double task. We must investigate: (1) to what extent different satisfactions have different degrees of importance to us (subjective factor), and (2) which satisfactions of concrete needs depend, in each individual case, on our command of a particular good (objective factor). If this investigation shows that separate satisfactions of concrete needs have different degrees of importance to us, and that these satisfactions, of such different degrees of importance, depend on our command of particular economic goods, we shall have solved our problem. For we shall have reduced the economic phenomenon whose explanation we stated to be the central problem of this investigation to its ultimate causes. I mean differences in the magnitude of value of goods.

With an answer to the question as to the ultimate causes of differences in the value of goods, a solution is also provided to the problem of how it comes about that the value of each of the various goods is itself subject to change. All change consists of nothing but differences through time. Hence, with a knowledge of the ultimate causes of the differences between the members of a set of magnitudes in general, we also obtain a deeper insight into their changes.

(...)

As concerns the differences in the importance that different satisfactions have for us, it is above all a fact of the most common experience that the satisfactions of greatest importance to men are usually those on which the maintenance of life depends, and that other satisfactions are graduated in magnitude of importance according to the degree (duration and intensity) of pleasure dependent upon them. Thus if economizing men must choose between the satisfaction of a need on which the maintenance of their lives depends and another on which merely a greater or less degree of well-being is dependent, they will usually prefer the former. Similarly, they will usually prefer satisfactions on which a higher degree of their well-being depends. With the same intensity, they

will prefer pleasures of longer duration to pleasures of shorter duration, and with the same duration, pleasures of greater intensity to pleasures of less intensity.

[C]careful examination of the phenomena of life shows that these differences in the importance of different satisfactions can be observed not only with the satisfaction of needs of different kinds but also with the more or less complete satisfaction of one and the same need.

The separate concrete acts of satisfying the need for food accordingly have very different degrees of importance. The satisfaction of every man's need for food up to the point where his life is thereby assured has the full importance of the maintenance of his life. Consumption exceeding this amount, again up to a certain point, has the importance of preserving his health (that is, his continuing well-being). Consumption extending beyond even this point has merely the importance of a progressively weaker pleasure, until it finally reaches a certain limit at which satisfaction of the need for food is so complete that every further intake of food contributes neither to the maintenance of life nor to the preservation of health-nor does it even give pleasure to the consumer, becoming first a matter of indifference to him, eventually a cause of pain, a danger to health, and finally a danger to life itself.

In order to restate the preceding argument numerically, to facilitate comprehension of the subsequent difficult investigation, I shall designate the importance of satisfactions on which life depends with 10, and the smaller importance of the other satisfactions successively with 9, 8, 7, 6, etc. In this way we obtain a scale of the importance of different satisfactions that begins with 10 and ends with 1.

Let us now, for each of these different satisfactions, give numerical expression to the additional importance, diminishing by degrees from the figure indicating the extent to which the particular need is already satisfied, of further acts of satisfaction of that particular need. For satisfactions on which, up to a certain point, our lives depend, and on which, beyond this point, a well-being is dependent that steadily decreases with the degree of completeness of the satisfaction already achieved, we obtain a scale that begins with 10 and ends with 0. Similarly, for satisfactions whose highest importance is 9, we obtain a scale that begins with this figure and also ends with 0, and so on.

*[cf. table citée dans le cours]*

Suppose that the scale in column I expresses the importance to some one individual of satisfaction of his need for food, this importance diminishing according to the degree of satisfaction already attained, and that the scale in column V expresses similarly the importance of his need for tobacco. It is evident that satisfaction of his need for food, up to a certain degree of completeness, has a decidedly higher importance to this individual than satisfaction of his need for tobacco. But if his need for food is already satisfied up to a certain degree of completeness...consumption of tobacco begins to have the same importance to him as further satisfaction of his need for food. The individual will therefore endeavor, from this point on, to bring the satisfaction of his need for tobacco into equilibrium with satisfaction of his need for food.

The varying importance that satisfaction of separate concrete needs has for men is not foreign to the consciousness of any economizing man...Wherever men live, and whatever level of civilization they occupy, we can observe how economizing individuals weigh the relative importance of satisfaction of their various needs in general, how they weigh especially the relative importance of the separate acts leading to the more or less complete satisfaction of each need, and how they are finally guided by the results of this comparison into activities directed to the fullest possible satisfaction of their needs

(...)

If, opposite each particular concrete need of men, there was but a single available good, and that good was suitable exclusively for the satisfaction of the one need (so that, on the one side, satisfaction of the need would not take place if the particular good were not at our disposal, and on the other side, the good would be capable of serving for the satisfaction of that concrete need and no other) the determination of the value of the good would be very easy; it would be equal to the importance we attribute to satisfaction of that need...Hence, according to whether the importance of the given satisfaction to us, in a case such as this, is greater or smaller, the value of the particular good to us will be greater or smaller.

But in ordinary life the relationship between available goods and our needs is generally much more complicated. Usually not a single good but a quantity of goods stands opposite not a single concrete need but a complex of such needs.

An isolated farmer, after a rich harvest, has more than two hundred bushels of wheat at his disposal. A portion of this secures him the maintenance of his own and his family's lives until the next harvest, and another portion the preservation of health; a third portion assures him seed-grain for the next seeding; a fourth portion may be employed for the production of beer, whiskey, and other luxuries; and a fifth portion may be used for the fattening of his cattle. Several remaining bushels, which he cannot use further for these more important satisfactions, he allots to the feeding of pets in order to make the balance of his grain in some way useful.

If a good can be used for the satisfaction of several different kinds of needs, and if, with respect to each kind of need, successive single acts of satisfaction each have diminishing importance according to the degree of completeness with which the need in question has already been satisfied, economizing men will first employ the quantities of the good that are available to them to secure those acts of satisfaction, without regard to the kind of need, which have the highest importance for them. They will employ any remaining quantities to secure satisfactions of concrete needs that are next in importance, and any further remainder to secure successively less important satisfactions. The end result of this procedure is that the most important of the satisfactions that cannot be achieved have the same importance for every kind of need, and hence that all needs are being satisfied up to an equal degree of importance of the separate acts of satisfaction.

(...)

(1) The importance that goods have for us and which we call value is merely imputed.

(2) The magnitudes of importance that different satisfactions of concrete needs (the separate acts of satisfaction that can be realized by means of individual goods) have for us are unequal, and their measure lies in the degree of their importance for the maintenance of our lives and welfare.

(3) The magnitudes of the importance of our satisfactions that are imputed to goods—that is, the magnitudes of their values—are therefore also unequal, and their measure lies in the degree of importance that the satisfactions dependent on the goods in question have for us.

(4) In each particular case, of all the satisfactions assured by the whole available quantity of a good, only those that have the least importance to an economizing individual are dependent on command of a given portion of the whole quantity.

(5) The value of a particular good or of a given portion of the whole quantity of a good at the disposal of an economizing individual is thus for him equal to the importance of the least important of the satisfactions assured by the whole available quantity and achieved with any equal portion. For it is with respect to these least important satisfactions that the economizing individual concerned is dependent on the availability of the particular good, or given quantity of a good.

If what has been said is correctly understood, there can be no difficulty in solving any problem involving the explanation of the causes determining the differences between the values of two or more concrete goods or quantities of goods.

If we ask, for example, why a pound of drinking water has no value whatsoever to us under ordinary circumstances, while a minute fraction of a pound of gold or diamonds generally exhibits a very high value, the answer is as follows: Diamonds and gold are so rare that all the diamonds available to mankind could be kept in a chest and all the gold in a single large room as a simple calculation will show. Drinking water, on the other hand, is found in such large quantities on the earth that a reservoir can hardly be imagined large enough to hold it all. Accordingly, men are able to satisfy only the most important needs that gold and diamonds serve to satisfy, while they are usually in a position not only to satisfy their needs for drinking water fully but, in addition, also to let large quantities of it escape unused, since they are unable to use up the whole available quantity. Under ordinary circumstances, therefore, no human need would have to remain unsatisfied if men were unable to command some particular quantity of drinking water. With gold and diamonds, on the other hand, even the least significant satisfactions assured by the total quantity available still have a relatively high importance to economizing men. Thus concrete quantities of drinking water usually have no value to economizing men but concrete quantities of gold and diamonds a high value.

In the desert, however, where the life of a traveller is often dependent on a drink of water, it can by all means be imagined that more important satisfactions depend, for an individual, on a pound of water than on even a pound of gold. In such a case, the value of a pound of water would consequently be greater...than the value of a pound of gold.

(...)

The cases that now remain to be taken into consideration are those in which given human needs may be satisfied by goods of different types or kinds and in which, therefore, given human requirements stand opposite available quantities of goods of which separate portions are qualitatively different.

In this connection, it should first be noted that differences between goods, whether they be differences of type or of kind, cannot affect the value of the different units of a given supply if the satisfaction of human needs is in no way affected by these differences. Goods that satisfy human needs in an identical fashion are for this very reason regarded as completely homogeneous from an economic point of view, even though they may belong to different types or kinds on the basis of external appearance.

If the differences, as to type or kind, between two goods are to be responsible for differences in their value, it is necessary that they also have different capacities to satisfy human needs. In other words, it is necessary that they have what we call, from an economic point of view, differences in quality.

From an economic standpoint, the qualitative differences between goods may be of two kinds. Human needs may be satisfied either in a quantitatively or in a qualitatively different manner by means of equal quantities of qualitatively different goods. With a given quantity of beech-wood, for instance, the human need for warmth

may be satisfied in a quantitatively more intensive manner than with the same quantity of fir. But two equal quantities of foodstuffs of equal food value may satisfy the need for food in qualitatively different fashions, since the consumption of one dish may, for example, provide enjoyment while the other may provide either no enjoyment or only an inferior one. With goods of the first category, the inferior quality can be fully compensated for by a larger quantity, but with goods of the second category this is not possible.

[I]f smaller quantities of a more highly qualified good will satisfy a human need in the same...manner as larger quantities of a less qualified good, it is evident that the smaller quantities of the more highly qualified good will have the same value to economizing men as the larger quantities of the less qualified good. Thus equal quantities of goods having different qualities of the first kind will display values that are unequal in the proportion indicated...Merely reducing these goods to quantities of equal economic effectiveness (a procedure actually employed in the economic activities of men in all such cases) thus completely removes the difficulty in determining the value.

The question of the influence of different qualities on the values of particular goods is more complicated when the qualitative differences between the goods cause needs to be satisfied in qualitatively different ways...The difficulty I am discussing here does not, therefore, lie in the general principle of value determination being inapplicable to these goods, but rather in the...practical application of the general principle of value determination to human economic activity.

(...)

When I discussed the nature of value, I observed that value is nothing inherent in goods and that it is not a property of goods. But neither is value an independent thing. There is no reason why a good may not have value to one economizing individual but no value to another individual under different circumstances. The measure of value is entirely subjective in nature, and for this reason a good can have great value to one economizing individual, little value to another, and no value at all to a third, depending upon the differences in their requirements and available amounts.

The value an economizing individual attributes to a good is equal to the importance of the particular satisfaction that depends on his command of the good. There is no necessary and direct connection between the value of a good and whether, or in what quantities, labor and other goods of higher order were applied to its production. A non-economic good (a quantity of timber in a virgin forest, for example) does not attain value for men if large quantities of labor or other economic goods were applied to its production. Whether a diamond was found accidentally or was obtained from a diamond pit with the employment of a thousand days of labor is completely irrelevant for its value. In general, no one in practical life asks for the history of the origin of a good in estimating its value, but considers solely the services that the good will render him and which he would have to forgo if he did not have it at his command...The quantities of labor or of other means of production applied to its production cannot, therefore, be the determining factor in the value of a good. Comparison of the value of a good with the value of the means of production employed in its production does, of course, show whether and to what extent its production, an act of past human activity, was appropriate or economic. But the quantities of goods employed in the production of a good have neither a necessary nor a directly determining influence on its value.

The importance of a satisfaction to us is not the result of an arbitrary decision, but rather is measured by the importance, which is not arbitrary, that the satisfaction has for our lives or for our well-being. The relative degrees of importance of different satisfactions and of successive acts of satisfaction are nevertheless matters of judgment on the part of economizing men, and for this reason, their knowledge of these degrees of importance is, in some instances, subject to error.

But what has been said by no means excludes the possibility that stupid men may, as a result of their defective knowledge, sometimes estimate the importance of various satisfactions in a manner contrary to their real importance. Even individuals whose economic activity is conducted rationally, and who therefore certainly endeavor to recognize the true importance of satisfactions in order to gain an accurate foundation for their economic activity, are subject to error. Error is inseparable from all human knowledge.

For these reasons alone it is clear why the determination of the value of particular goods is beset with manifold errors in economic life. But in addition to value fluctuations that arise from changes in human needs, from changes in the quantities of goods available to men, and from changes in the physical properties of goods, we can also observe fluctuations in the values of goods that are caused simply by changes in the knowledge men have of the importance of goods for their lives and welfare.