

### 3.1.2. Menger et la satisfaction des besoins

Pour fonder solidement sa théorie, Karl Menger veut l'attacher à des évidences d'un haut niveau de généralité. Il analyse donc (très) méticuleusement le concept de *besoin* et la relation qui s'établit entre un besoin et un objet qui peut le satisfaire. « Things that can be placed in causal connection with the satisfaction of human needs we term *useful things*. If, however, we both recognize this causal connection and have the power actually to direct the useful things to the satisfaction of our needs, we call them *goods* »<sup>1</sup>. Les *biens* incluent des actions humaines (par exemple le travail ou les services) au même titre que des objets matériels.

Menger appelle *biens de premier ordre* les biens de consommation et *biens d'ordre supérieur*, ceux qui servent à produire d'autres biens. On aurait par exemple l'enchaînement suivant : pain (premier ordre), farine (deuxième ordre), grain (troisième ordre) et terre (quatrième ordre). Parmi les biens d'ordre supérieur, il y a non seulement les équipements et matière première mais aussi les contributions personnelles : le travail, l'activité de l'entrepreneur, les services du capital (l'avance de fonds à la production) en tant que service distinct des biens matériels objets de l'avance ... De premier ordre ou d'ordre supérieur, c'est toujours la satisfaction d'un besoin qui caractérise essentiellement un bien : avec les biens d'ordre supérieur, la seule différence est que cette relation est indirecte au lieu d'être directe.

La production consiste en la transformation graduelle de biens d'ordre plus élevé en biens de consommation : ce processus implique l'écoulement de temps avant la satisfaction du besoin. Le progrès économique réside principalement dans le fait que l'homme peut se permettre d'affecter une part croissante du travail à la production de biens d'ordre plus élevé, dont l'utilisation précède la consommation d'un délai plus long.

« We shall call a person's *requirements* those quantities of goods that are necessary to satisfy his needs within the time period covered by his plans »<sup>2</sup>. Additionnons ces *demandes*<sup>3</sup> individuelles d'un bien donné ; si la somme est supérieure à la quantité disponible, on a affaire à un *bien économique* ; dans le cas contraire, il sera dit *non économique*<sup>4</sup>. D'un bien économique, une part du besoin est donc toujours insatisfaite. C'est le cas de la grande majorité des biens. L'air que nous respirons est un bien non économique, car sa disponibilité suffit à assurer la satisfaction de la demande sans limite. Ce n'est pas sa nature qui rend tel bien économique, mais le contexte : des circonstances nouvelles (épuisement d'une carrière...) peuvent faire passer un bien du statut non économique au statut économique ou inversement. Avec le progrès de la civilisation, de plus en plus de biens deviennent économiques, car les besoins tendent à augmenter plus que les moyens de les satisfaire. La *richesse* d'un individu ou d'une collectivité est constituée par l'ensemble des biens économiques à sa disposition.

Jevons récusait le terme *valeur*, trop ambigu, et l'estimait superflu par rapport aux concepts d'*utilité* et de *rapport d'échange*. Menger, au contraire, lui réserve une place de choix et la définit ainsi : « the importance that individual goods or quantities of

<sup>1</sup> Menger [256] p. 52

<sup>2</sup> Menger [256] p. 79

<sup>3</sup> Je traduis ici (un peu improprement) *requirements* par *demande*, faute de mieux.

<sup>4</sup> Les biens non économiques sont souvent appelés *biens libres*.

goods attain for us because we are conscious of being dependent on command of them for the satisfaction of our needs »<sup>5</sup>. Le concept « to have command of... » n'a pas de sens pour des biens qui s'offrent librement à l'homme. Seuls les biens économiques peuvent donc avoir de la valeur.

Il s'agit d'une conception totalement SUBJECTIVE de la valeur : « The value of goods arises from their relationship to our needs and is not inherent in the goods themselves. With changes in this relationship, value arises and disappears (...) value does not exist outside the consciousness of men »<sup>6</sup>. Il en résulte ces deux conséquences :

- Il n'y a pas de raisons pour qu'un bien ait la même valeur pour deux individus.
- La façon dont le bien a été obtenu ou produit n'influence pas sa valeur : un diamant trouvé à la même valeur que s'il avait fallu creuser pendant des jours.

Comment fonder la valeur, ainsi définie, en tant que GRANDEUR ? Menger estime qu'on peut graduer l'importance des satisfactions en accordant la première place à celles qui sont nécessaires à la survie, suivies par les autres dans l'ordre du degré de plaisir qu'elles apportent.

Considérons plusieurs biens, qui satisfont chacun un besoin différent. La consommation de ces biens est fractionnée en unités (homogènes). Chaque unité consommée apporte une certaine satisfaction à laquelle Menger attribue une cote, un nombre de points de 10 à 1. Il donne l'exemple suivant, comportant 10 biens (I à X) :

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

La première unité du bien I apporte une utilité particulièrement élevée (10) : il s'agit d'un bien répondant à un besoin de première nécessité, par exemple la nourriture. Le bien VII satisfait un besoin plus superflu, par exemple le tabac. On constate toutefois que la 2<sup>e</sup> unité du bien VII rapporte plus d'utilité que la 9<sup>e</sup> unité du bien I. Le degré de satiété a donc plus d'importance que l'utilité intrinsèque du bien.

Le même principe régit le cas de biens dont la consommation peut être répartie en des usages variés. Menger prend l'exemple d'un fermier disposant d'un nombre donné de sacs de blé, dont les usages peuvent être classés en fonction décroissante du caractère fondamental du besoin satisfait : assurer sa survie (I), manger en suffisance (II), ressemer l'année suivante (III), nourrir les bêtes (IV),... produire de l'alcool (X) etc. Le tableau ci-dessus peut resservir.

<sup>5</sup> Menger [256] p. 115

<sup>6</sup> Menger [256] pp. 120-21

Le fermier optimisera sa situation en satisfaisant par priorité les besoins les plus fondamentaux, ce qui aura pour effet d'apporter une satisfaction marginale égale aux différents besoins couverts. Par exemple, s'il a dix sacs de blé, il en affectera 4 à la satisfaction du besoin I, 3 au besoin II, 2 au besoin III et 1 au besoin IV. Tous ses besoins d'un niveau d'urgence supérieur ou égal à 7 seront couverts. La valeur d'un sac de blé sera donc de 7, car c'est le degré de satisfaction auquel il devrait renoncer s'il avait un sac en moins. Jevons avait exposé exactement le même principe.

Et comment se détermine la valeur des biens d'ordre supérieur ? Ces biens tirent leur valeur de celle des biens de premier ordre qu'ils contribuent à produire et non l'inverse. Prenons un ensemble de biens d'ordre supérieur qui sont complémentaires nécessaires pour produire du pain. Ensemble, ils représentent une valeur agrégée correspondant à la valeur prospective de tout le pain qu'ils produiront ensemble. Si une hausse de la valeur du pain est attendue, la valeur agrégée des biens d'ordre supérieur nécessaires à sa production augmentera. Mais comment cette valeur agrégée se répartit-elle entre les différents biens matériels, l'intérêt, la rente, le salaire et la rémunération de l'entrepreneur ? Comment se détermine la valeur d'un bien d'ordre supérieur pris individuellement ?

En fait, la règle est la même que pour les biens de consommation. Leur valeur dépend de la satisfaction dont la société se verrait privée si la dernière unité du bien était retirée. Prenons l'exemple d'un fermier qui réduit la surface qu'il cultive. Généralement, les facteurs autres que la terre ne seront pas mis au chômage à due concurrence, car une culture un peu plus intensive permettra peut-être d'utiliser tout le travail, les semences etc. Les biens d'ordre supérieur peuvent s'associer en proportions variables. Dans notre exemple, la culture plus intensive n'empêchera sans doute pas une certaine réduction de la production de pain (en valeur) : son ampleur détermine la valeur de la terre retirée à la culture.

Menger critique la théorie ricardienne de la rente foncière. Selon lui, « land occupies no exceptional place among goods »<sup>7</sup>, alors que Ricardo conférait à la rente un statut qui la différenciait des autres rétributions. Pour Menger, la terre participe au partage de la valeur sur un pied d'égalité avec les autres biens d'ordre supérieur. La conclusion selon laquelle la terre la moins fertile ne peut rapporter de rente ne résiste pas à ce changement d'optique.

Le revenu incombant aux agents des différentes classes composant la société n'est pas arbitraire mais résulte de lois économiques régissant la valeur de leurs services. Menger en conclut : « The agitation of those who would like to see society allot a larger share of the available consumption goods to laborers than at present really constitutes a demand for nothing else than paying labor above its value »<sup>8</sup>. La fixation des salaires sur base d'une éthique sociale plutôt que des lois économiques, ajoute-t-il, impliquerait une transformation complète de l'ordre social, que manifestement- il n'appelle pas de ses vœux.

Comme Jevons, Menger voit dans l'échange un moyen à la disposition des individus pour accroître la satisfaction de leurs besoins. C'est précisément parce que les agents attribuent des valeurs différentes aux biens qu'ils trouvent une incitation à échanger.

---

<sup>7</sup> Menger [256] p. 164

<sup>8</sup> Menger [256] p. 174

Imaginons qu'un éleveur de chevaux assigne autant de valeur à un cheval qu'à 60 sacs de blé alors qu'un agriculteur estime sa valeur à 80 sacs de blé. Il est évident que tous deux auront intérêt à passer à l'échange. Comme Jevons, Menger situe l'équilibre de l'échange au point précis où les partenaires n'ont pas d'incitation à échanger plus et où le gain retiré de l'échange est maximal.

Selon Menger, le bien-être d'un individu ou d'une population dépend, non de la quantité de biens consommés, mais de la satisfaction totale des besoins. A partir du même stock de biens, l'échange opère une redistribution qui aboutit à une utilité totale supérieure. Le commerce est donc productif au même titre que l'agriculture ou l'industrie.

Le **prix** est une des caractéristiques de l'échange, une caractéristique plutôt mineure selon Menger. Comment se forme-t-il ? Menger distingue trois cas : le monopole bilatéral, le monopole des vendeurs et la concurrence.

- Concernant le monopole bilatéral (un vendeur unique face à un acheteur unique), Menger ne commet pas la même erreur que Jevons. Dans l'exemple ci-dessus, on peut dire que le prix s'établirait à un niveau qui est compris entre les deux bornes que sont 60 et 80 sacs de blé pour un cheval. Le niveau exact dépendra de la capacité de marchandage des deux protagonistes.
- Le monopole et la concurrence  
La thèse de Menger est qu'entre le monopole et la concurrence, il n'y a pas de différence qualitative mais seulement une différence quantitative. Dans tous les cas, le prix baisse quand la quantité offerte augmente, car les acheteurs « marginaux » cèdent une contrepartie de moins en moins consistante pour obtenir le bien. Or l'offre est nécessairement plus abondante en concurrence. En voici la raison : le monopoleur peut avoir intérêt à restreindre son offre pour accroître sa recette. En concurrence, un tel comportement est suicidaire, car son unique résultat serait d'offrir une part de marché aux concurrents, sans contrepartie. La concurrence fait donc baisser le prix parce qu'elle accroît la quantité.

Par rapport au monopole bilatéral, la concurrence conserve une marge d'indétermination du prix, mais elle se réduit. La concurrence entre les acheteurs tend à fixer un prix acheteurs supérieur au prix vendeurs. Une offre plus élevée signifie une moindre concurrence entre les acheteurs ; donc le surplus du prix acheteurs sur le prix vendeurs se réduira.

L'image de l'économie que Menger nous a présentée jusqu'ici est plutôt primitive, suggérant une énorme brocante entre particuliers. En réalité, la plus grande partie de l'offre dans une économie développée est le fait de vendeurs professionnels écoulant des biens produits dans le seul but d'être vendus, que les consommateurs payent avec de la monnaie. Vers la fin de l'ouvrage, Menger aborde enfin cet aspect de l'économie, mais il en a retardé la présentation à dessein. Selon lui, les forces fondamentales à l'œuvre restent celles décrites ci-avant : la différence n'est qu'en surface. Le concept de valeur décrit ci-dessus reste de rigueur, mais il existe sous deux formes : la *valeur d'usage*, déjà amplement étudiée, et la *valeur d'échange*, qui mérite quelques précisions.

Menger donne l'exemple d'une peau de bête que possède un trappeur. Elle peut servir DIRECTEMENT son besoin de se vêtir. Mais s'il la vend, elle satisfait INDIRECTEMENT une variété d'autres besoins grâce à la recette qu'elle apportera. Si la valeur d'usage de la peau est supérieure à celle des autres biens que le trappeur pourrait acquérir, il la conservera pour son usage propre, sinon il la vendra : sa valeur d'échange se transformera en valeur d'usage lors d'échanges ultérieurs. Les biens produits et détenus pour leur valeur d'échange sont appelés *marchandises*.

La théorie de la valeur d'échange de Menger pêche par la circularité du raisonnement, au moins partiellement. La valeur d'échange découle du prix de vente, car la quantité de valeur d'usage achetable ultérieurement en dépend. Mais inversement, la valeur est un facteur déterminant du prix.

L'une des propriétés permettant de caractériser les marchandises est la facilité avec laquelle elles circulent. Dans quelle mesure sont-elles acceptées dans l'échange, même en dehors de la satisfaction directe d'un besoin. Selon Menger, la **monnaie** a la même nature que les autres marchandises ; elle se distingue seulement par sa plus grande facilité de circulation, qui n'est qu'une question de degrés.

\*

Menger et la monnaie : voir extrait 41