

L'EMPIRE DE LA VALEUR

DU MÊME AUTEUR

La Violence de la monnaie
(en collaboration avec Michel Aglietta)
PUF, coll. « Économie en liberté », 1982
(2^e édition avec avant-propos, 1984)

Le Pouvoir de la finance
Odile Jacob, 1999

La Monnaie entre violence et confiance
(en collaboration avec Michel Aglietta)
Odile Jacob, 2002

De l'euphorie à la panique : penser la crise financière
Éditions de la Rue d'Ulm, coll. « Opuscule du Cepremap », 2009

Direction d'ouvrages

Analyse économique des conventions
PUF, coll. « Quadrige », 1994, 2004

Advances in Self-Organization and Evolutionary Economics
(en collaboration avec Jacques Lesourne)
Economica, 1998

La Monnaie souveraine
(en collaboration avec Michel Aglietta)
Odile Jacob, 1998

Evolutionary Microeconomics
(en collaboration avec Jacques Lesourne et Bernard Walliser)
Springer, 2006

ANDRÉ ORLÉAN

L'EMPIRE DE LA VALEUR

Refonder l'économie

ÉDITIONS DU SEUIL
25, boulevard Romain-Rolland, Paris XIV^e

CE LIVRE EST PUBLIÉ
DANS LA COLLECTION « LA COULEUR DES IDÉES »
SOUS LA RESPONSABILITÉ ÉDITORIALE DE JEAN-PIERRE DUPUY

ISBN 978-2-02-106091-1

© Éditions du Seuil, octobre 2011, à l'exception de la langue anglaise

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

www.seuil.com

Que Jean-Yves Grenier et Ramine Motamed-Nejad soient vivement remerciés pour leur soutien amical, leur regard critique et leur érudition.

Introduction

L'économie en tant que discipline traverse aujourd'hui une grave crise de légitimité. Alors qu'elle aurait dû être un guide pour nos sociétés, les conduisant vers plus de rationalité et de clairvoyance, elle s'est révélée être une source de confusion et d'erreur. En son nom a été menée une politique suicidaire de dérégulation financière sans que jamais l'ampleur des dangers encourus n'ait fait l'objet d'une mise en garde appropriée. Au lieu d'éveiller les esprits, elle les a endormis ; au lieu de les éclairer, elle les a obscurcis. Le discrédit qu'elle connaît aujourd'hui auprès de l'opinion publique est à proportion de cette faillite : extrême. Face à cette situation sans précédent, face aux virulentes critiques dont ils sont l'objet, la réaction des économistes étonne par sa timidité. Même si une majorité d'entre eux est prête à reconnaître que des erreurs dommageables ont été commises, domine l'idée qu'il ne « faut pas jeter le bébé avec l'eau du bain ». Certes, il faut critiquer les dérives d'une modélisation trop confiante dans l'efficacité de la concurrence ou sollicitant jusqu'à l'absurde la rationalité des acteurs, mais il ne faut pas perdre de vue que ces errements n'offrent qu'une image déformée de la discipline. Celle-ci posséderait les moyens de sa rénovation, du côté des équilibres multiples, de l'économie expérimentale, voire de la neuroéconomie. Tel est aujourd'hui le point de vue qui domine. C'est dire si l'économie n'est nullement sur la voie d'une remise en cause : l'enseignement pratiqué dans le supérieur est resté identique à ce qu'il était avant la crise¹

1. Sur cette question, on pourra lire avec profit l'article de Patricia Cohen

et, dans le domaine de la recherche, on chercherait en vain une inflexion quelconque des conceptions et des méthodes. Contrairement à ce qu'ont pu faire croire certaines couvertures de magazine annonçant le retour de Marx, de Schumpeter et d'autres, rien ne bouge.

Cette situation ne doit d'ailleurs pas étonner. La démarche scientifique a sa propre temporalité. Les économistes ne sont pas des girouettes qui, à la demande, pourraient enseigner aujourd'hui le contraire de ce qu'ils ont professé hier. La théorie économique n'est pas un catalogue de recettes dans lequel on peut puiser au gré des circonstances, mais un corps de doctrines fortement structurées autour d'hypothèses, de méthodes et de résultats : ce qu'on nomme également un « paradigme ». En son temps, Thomas Kuhn a montré qu'il est dans la nature même de l'organisation paradigmatique de résister aux crises. Pour changer de paradigme, il faut non seulement une série persistante d'anomalies graves remettant en cause les résultats passés, mais surtout il faut qu'un nouveau paradigme soit prêt à prendre la relève. Or ce n'est pas parce que de nouveaux problèmes ont surgi avec la crise que de nouvelles solutions seraient disponibles, prêtes à être adoptées. Le fait que les économistes aujourd'hui citent plus volontiers Keynes, Minsky ou Kindleberger, ne doit tromper personne. Ces références expriment une certaine prise de distance à l'égard de l'hypothèse d'efficience des marchés financiers, mais le cadre conceptuel est conservé à l'identique.

Le présent livre propose de rompre avec cette timidité. Il part du constat que les difficultés rencontrées par la théorie économique ne doivent rien aux circonstances mais sont la conséquence d'une conception d'ensemble défailante. Il milite en conséquence pour une *refondation* de l'économie. Ce diagnostic ne peut manquer de susciter un certain scepticisme, voire quelques sourires ironiques, pour qui a en tête les remarquables

« Ivory Tower Unswayed by Crashing Economy », paru dans le *New York Times* du 4 mars 2009 : <http://www.nytimes.com/2009/03/05/books/05deba.html?pagewanted=1>.

succès de la discipline économique au cours des trente dernières années. Des centaines de revues scientifiques témoignent de la fécondité et de l'inventivité des économistes. On ne saurait contester cette vitalité. De même, l'apport de la modélisation néoclassique à une meilleure compréhension des mécanismes économiques n'est guère douteux. En conséquence, il n'est pas question de la rejeter. Ce qui pose problème est ailleurs, dans l'étroitesse de ses hypothèses institutionnelles, que ce soit en matière de rationalité, de préférences individuelles, de qualité des biens ou de nature des interactions. Parce qu'elles se focalisent sur certains aspects du fonctionnement des marchés, ces hypothèses laissent de côté de larges pans de la réalité économique. Le présent livre a pour objectif de montrer qu'un cadre d'intelligibilité général est possible, un cadre apte à saisir l'économie marchande dans la totalité de ses déterminations, y compris l'approche néoclassique qui sera prise en compte à la manière d'un cas particulier associé à un régime institutionnel spécifique. À cette occasion, l'appartenance de l'économie aux sciences sociales sera affirmée avec force.

La première partie de ce livre est consacrée à l'examen du paradigme néoclassique, également appelée « marginaliste » ou encore « walrassien », aux fins d'en expliciter la cohérence et les limites. Contre certains de nos collègues qui ne voient dans l'économie qu'une simple boîte à outils, constituée pour l'essentiel de méthodes quantitatives, s'adaptant aux réalités étudiées sans leur imposer une interprétation plutôt qu'une autre, nous soutenons qu'il existe bel et bien un tel paradigme dont les conceptions engagent en profondeur la compréhension des relations marchandes, en particulier par le fait qu'elles définissent ce qu'est l'économie et ce que font les économistes. Ce corps de doctrine, qui énonce les définitions élémentaires comme la structure de base de l'argumentation, il revient à ce qu'on nomme « la théorie de la valeur » d'en expliciter le contenu. Pour cette raison, son rôle est crucial, comme le souligne Joseph Schumpeter dans sa monumentale *Histoire de l'analyse économique* : « Le problème de la valeur doit toujours occuper la position centrale, en tant qu'instrument

d'analyse principal dans toute théorie pure qui part d'un schéma rationnel¹. » La valeur d'une marchandise, nous dit la théorie marginaliste, a pour fondement son utilité. Telle est la conception *princeps* qui est à l'origine de la pensée économique moderne. La valeur est considérée comme une grandeur qui trouve son intelligibilité, hors de l'échange, dans une substance – l'utilité – que possèdent en propre les marchandises. Pour les économistes néoclassiques, la quête de biens utiles est la force qui anime les économies marchandes. La satisfaction des consommateurs est à l'origine de la production comme des échanges. Cette conception de la valeur trouve sa pleine expression dans l'équilibre général walrassien qui sera, en conséquence, soigneusement étudié.

Pour le dire succinctement, nous refusons d'admettre que la valeur marchande puisse s'identifier à une substance, comme l'utilité, qui préexiste aux échanges. Il faut plutôt la considérer comme une création *sui generis* des rapports marchands, par laquelle la sphère économique accède à une existence séparée, indépendante des autres activités sociales. Les relations marchandes possèdent leur propre logique de valorisation dont la finalité n'est pas la satisfaction des consommateurs mais l'extension indéfinie du règne de la marchandise. Que, pour ce faire, la marchandise prenne appui sur le désir d'utilité des individus est possible, et même avéré, mais l'utilité n'entre dans la valorisation que comme une composante parmi d'autres. Il n'y a pas lieu d'enfermer la valeur marchande dans cette seule logique. La quête de prestige que manifestent les luttes de distinction est un aiguillon également puissant du rapport aux objets. Plus généralement, dans de multiples situations, la valeur se trouve recherchée pour elle-même, en tant que pouvoir d'achat universel. Notre projet de refondation trouve ici sa définition : *saisir la valeur marchande dans son autonomie, sans chercher à l'identifier à une grandeur préexistante, comme l'utilité, le travail ou la rareté*. Cette autonomie

1. Joseph Schumpeter, *Histoire de l'analyse économique*, tome II : *L'Âge classique, de 1790 à 1870*, Paris, Gallimard, 1983, p. 287.

qui donne à voir la valeur en majesté, dans la plénitude de sa puissance, c'est grâce à la monnaie qu'elle s'obtient. Pour cette raison, dans notre approche, la monnaie joue un rôle essentiel. Elle est l'institution qui fonde la valeur et les échanges. La deuxième partie lui est entièrement consacrée. Une telle démarche rompt radicalement avec la théorie de la valeur néo-classique pour laquelle la monnaie est un fait périphérique, un ajout secondaire qui vient après l'utilité, dans le but étroitement circonscrit de rendre les transactions plus faciles, autrement dit, comme un instrument au service de cette utilité. Pour nous, au contraire, la monnaie est première en ce qu'elle est ce par quoi la valeur marchande accède à l'existence. Le désir de monnaie, et non la quête de biens utiles, est la force qui donne vie à toute la mécanique marchande ; il en constitue l'énergie originelle. Il découle de cette analyse un cadre d'intelligibilité qui pense l'activité marchande dans sa radicale autonomie, sans l'assujettir dès l'origine à l'utilité ou à toute autre finalité. L'échange suit une logique *sui generis*. Comme l'avait noté Simmel :

« [...] l'échange est une figure sociologique *sui generis* [...] ne découlant nullement, comme une suite logique, de cette nature qualitative et quantitative des choses que l'on désigne par utilité et rareté. Il faut, à l'inverse, la condition préalable de l'échange pour que ces deux catégories développent toute leur importance dans la création de valeur. Quand, pour une raison quelconque, tout échange (un sacrifice pour un gain) se trouve exclu, aucune rareté de l'objet convoité n'en fera une valeur économique, jusqu'au moment où la possibilité d'un tel rapport se présente à nouveau¹. »

Cette analyse ne conduit pas à rejeter l'approche néoclassique mais à en contester la généralité. L'utilité ne nous livre pas la pleine intelligibilité du rapport aux objets. Elle n'en constitue qu'une modalité particulière. Pour qu'il y ait transaction, encore faut-il que se manifeste le désir d'échange qui n'est rien d'autre

1. Georg Simmel, *Philosophie de l'argent*, Paris, PUF, 1987, p. 81-82.

que le désir d'argent. Par ailleurs, l'utilité ainsi conçue ne pré-existe nullement aux échanges mais, tout au contraire, elle en est le résultat. Elle est une création des relations marchandes.

En mettant l'accent sur le rôle des dispositifs d'échange et des rapports de force dans la détermination des prix, notre démarche rompt avec l'idée d'un primat absolu des grandeurs sur les relations. Il est un domaine où cette conception est particulièrement prégnante, c'est le domaine financier. Selon les économistes néoclassiques, les titres ont une valeur intrinsèque, encore appelée « valeur fondamentale », qui détermine le mouvement des prix. L'adéquation de cette hypothèse à la réalité n'a rien d'évident : comment peut-on concilier, sans contorsions excessives, les mouvements erratiques que connaissent sans cesse les cours boursiers, à la hausse comme à la baisse, avec l'hypothèse d'une valeur intrinsèque stable ? Le plus souvent, les économistes sont conduits à admettre que les données objectives ne réussissent pas à expliquer les variations de prix. C'est le cas, par exemple, lors du krach du 19 octobre 1987. L'indice Dow Jones perdit 22,6 % de sa valeur, soit la baisse la plus importante jamais observée aux États-Unis, alors que rien de comparable, même de loin, ne s'observait dans l'économie réelle. Tout l'effort théorique de la troisième partie de cet ouvrage vise à montrer que l'hypothèse d'une valeur financière objective ne tient pas. Sur ce point également, la théorie de la valeur doit être abandonnée. Évaluer un titre suppose nécessairement une part irréductible d'indétermination. Le rôle du marché financier n'est pas de faire connaître une valeur qui lui préexisterait mais, sur la base des estimations subjectives des uns et des autres, de faire advenir une estimation de référence à laquelle tout le monde adhère. La logique sous-jacente est de nature essentiellement mimétique : peu importe la manière dont chacun estime en son for intérieur le titre, ce qui compte, sur un marché, c'est de prévoir l'opinion majoritaire. C'est cette nature mimétique qui explique la déconnexion maintes fois constatée entre économie réelle et dynamiques financières. Il s'ensuit un modèle qui pense le prix comme résultant d'un processus d'auto-extériorisation, le marché se mettant à distance de lui-

INTRODUCTION

même. Ce modèle d'auto-extériorisation mimétique joue un grand rôle dans notre démarche car il démontre que les interactions marchandes peuvent produire d'elles-mêmes leurs propres médiations, sans qu'il soit nécessaire de mobiliser un principe qui leur soit extérieur. Ce résultat s'impose comme essentiel pour une approche qui fait de l'autonomie des valeurs marchandes son principe central d'intelligibilité. L'analyse de la monnaie comme celle de la finance en illustrent la pertinence.

Notre critique de la théorie existante ne porte pas tant sur la qualité de ce qui est produit dans le cadre du paradigme néo-classique que sur le fait que d'importants pans de l'économie restent ignorés. La crise l'a démontré avec éclat. Cependant cette exigence de refondation vaut par-delà la crise. Elle n'est nullement liée aux circonstances. Elle est une nécessité absolue si l'on veut que nos sociétés accèdent à une meilleure connaissance d'elles-mêmes.

PREMIÈRE PARTIE
CRITIQUE DE L'ÉCONOMIE

Chapitre I

La valeur substance : Travail et utilité

Une économie marchande est une économie dans laquelle la production des biens se trouve dans les mains d'une multitude de producteurs-échangistes indépendants qui décident, souverainement, en fonction de leurs seuls intérêts personnels, de la qualité et de la quantité des biens qu'ils produisent. En raison même de cette autonomie des décisions privées, rien n'assure *a priori* que les biens produits dans de telles conditions répondront aux besoins de la société. Ce n'est qu'*a posteriori*, une fois la production réalisée, que s'opère *par le biais du marché* la mise en relation des producteurs. Dans une économie marchande pure, la connexion entre les hommes se fait exclusivement *ex post* par le biais de la circulation des choses. Par définition se trouve exclue de la relation marchande toute relation personnelle ou hiérarchique de même que tout engagement collectif qui viendrait restreindre *a priori* l'autonomie des volontés privées. Les producteurs-échangistes ne se connaissent jamais les uns les autres que superficiellement, au travers des objets qu'ils apportent au marché : aucun lien direct, aucune dépendance personnelle, aucune finalité collective n'y vient réduire la distance à autrui. Tout advient par la médiation des marchandises. Le terme de « séparation marchande » semble le plus adéquat pour exprimer ce rapport social paradoxal où chacun doit constamment affronter autrui pour susciter son intérêt s'il veut faire en sorte qu'il y ait transaction. Pour autant, dès lors qu'on considère une division sociale du travail un tant soit peu développée, chaque producteur-échangiste séparé se trouve dépendre matériellement d'un très grand nombre d'autres

producteurs-échangistes, d'abord du côté de la production, pour l'obtention de tous les inputs qui lui sont nécessaires, mais également du côté de la vente lorsqu'elle met en jeu une multitude de consommateurs finaux. Qui plus est, l'identité de ce très grand nombre d'individus varie en fonction de l'évolution des techniques de production comme de celle des préférences des consommateurs. À la limite, dans une société marchande développée, chacun dépend potentiellement de tous, soit comme fournisseur, soit comme client, bien qu'étant séparé de tous. Cette dépendance universelle a pour lieu d'expression le marché sur lequel les objets produits sont échangés.

Cette présentation met bien en relief ce qui fait l'énigme spécifique de l'ordre marchand : sur quelle base des individus séparés peuvent-ils se coordonner durablement ? N'y a-t-il pas une contradiction flagrante entre, du point de vue des forces productives, une dépendance matérielle étroite de chacun à l'égard de tous et, du point de vue de la relation sociale, une extrême autonomie formelle des décisions privées ? Comment ces deux aspects peuvent-ils être rendus compatibles ? Pourquoi la logique de l'accaparement privé ne débouche-t-elle pas sur l'anarchie ? Quelles forces agissent pour faire en sorte que les individus séparés puissent tenir ensemble et constituer une société ? En un mot : pourquoi y a-t-il de l'ordre plutôt que du néant ? Il s'agit de mettre au jour les médiations sociales par le jeu desquelles les désirs acquisitifs individuels se voient transformés et modelés jusqu'à être rendus compatibles.

La réponse à ces questions suppose que soit introduite une notion fondamentale : la valeur. Elle est au cœur de la régulation marchande. Il n'est pas exagéré de dire qu'elle en constitue l'institution fondatrice. Pour en prendre pleinement la mesure, il n'est que de considérer la relation marchande élémentaire, l'échange. Son principe de base est l'équivalence *en valeur*, par laquelle les transactions marchandes se distinguent radicalement de toutes les autres formes d'appropriation (don, redistribution, vol ou capture violente). C'est en tant que valeur que les marchandises entrent dans l'échange. « Comme valeur, la marchandise a la propriété de s'échanger dans des proportions

déterminées avec d'autres marchandises ; c'est là que réside l'unité des marchandises¹. » Dès lors qu'elle est reconnue comme ayant une certaine valeur, la marchandise change de statut. Elle cesse d'être le produit spécifique de tel centre de production particulier, simple expression des conceptions personnelles de son propriétaire quant à ce qu'il faut produire et selon quel procédé, pour être désormais considérée universellement comme apte à l'échange, ce qui implique que son propriétaire possède désormais un droit de même montant à l'égard des productions de toute l'économie. Autrement dit, en tant qu'elles valent, les marchandises accèdent à une forme d'objectivité particulière, l'objectivité de la valeur, fondamentalement distincte de leur objectivité en tant que valeur d'usage, mais qui s'impose aux acteurs marchands d'une manière tout aussi impérative. Cette objectivité si énigmatique est ce qui caractérise l'économie marchande. Pour cette raison, il faut définir le rapport marchand comme une relation à autrui médiée par l'objectivité de la valeur. Tout le mystère de l'économie est dans cette objectivité *sui generis*, spécifique à la marchandise, qui ne se confond en rien avec l'objectivité matérielle des marchandises en tant que choses. Marx exprime bien cette idée quand il remarque : « Par un contraste des plus criants avec la grossièreté du corps de la marchandise, il n'est pas un atome de matière qui pénètre la valeur. On peut donc tourner et retourner à volonté une marchandise prise à part ; en tant qu'objet de valeur, elle reste insaisissable². » Cette énigme est au cœur de la réflexion des économistes : « D'où vient l'objectivité de la valeur ? »

Si l'on examine l'histoire de la pensée économique, on observe que deux réponses se sont successivement imposées : la valeur travail et la valeur utilité. La première caractérise la période classique, celles des pères fondateurs, Smith, Ricardo et

1. Antoine Artous, *Le Fétichisme chez Marx*, Paris, Éditions Syllepse, 2006, p. 61.

2. Karl Marx, *Le Capital*, Livre I sections I à IV, Paris, Flammarion, 1985, p. 50.

Marx ; la seconde, la période néoclassique qui a pour origine les travaux marginalistes de Jevons, Menger et Walras. Cette dernière réponse a connu une élaboration extrêmement sophistiquée grâce au développement de l'économie mathématique. Elle est aujourd'hui absolument dominante. C'est dans le cadre de celle-ci que raisonnent tous les économistes contemporains, ou peu s'en faut. Aussi sera-t-elle au cœur de la réflexion que propose le présent livre, car il s'agit bien, en priorité, ici, de dialoguer avec l'économie telle qu'aujourd'hui elle se pratique. On la désignera du terme de théorie « orthodoxe » ou « dominante », par lequel il s'agit simplement de décrire ce qui est, sans jugement de valeur : l'existence d'un paradigme accepté très largement par la communauté des économistes.

Cependant, avant de l'analyser en détail dans le chapitre II, une constatation préliminaire s'impose : la théorie de la valeur utilité partage avec la théorie de la valeur travail une manière identique de concevoir la valeur et son objectivité, sans équivalent dans les autres sciences sociales. Toutes deux y voient l'effet d'une « substance » ou qualité que les biens marchands posséderaient en propre. Cette hypothèse que nous nommerons « hypothèse substantielle » tend à « naturaliser » les rapports économiques. En accordant la primauté aux objets, elle construit une « économie des grandeurs » au détriment d'une « économie des relations ». Mettre au jour cette structure conceptuelle permet de comprendre que les impasses actuelles de la théorie économique ont des racines profondes. Y remédier passe nécessairement par une « refondation » conceptuelle. Il s'agit de promouvoir un nouveau cadre global d'intelligibilité appréhendant la réalité économique sous une nouvelle perspective. Par ailleurs, cette analyse, parce qu'elle permet de faire émerger, par-delà la coupure entre classiques et marginalistes, une structure conceptuelle commune, établit l'unité profonde de la pensée économique et en révèle l'origine : l'hypothèse substantielle. Ce résultat ne doit pas être négligé. La prétention à une scientificité poppérienne comme la revendication d'autonomie à l'égard des autres sciences sociales comptent parmi ses

