

Thème 1

La théorie du consommateur

L'analyse du comportement du consommateur est une question qui relève de la microéconomie. C'est-à-dire que l'on s'intéresse aux comportements individuels d'un consommateur vu comme un agent économique abstrait.

Les agents économiques abstraits sont représentés par des classes de caractéristiques (revenu par exemple pour les consommateurs). Certains acteurs réels peuvent ne pas correspondre à ces caractères par leurs agissements particuliers.

En toute logique, l'analyse du comportement du consommateur devrait être conduite en comparaison et en relation avec l'analyse du comportement du producteur. En effet, consommation et production ne sont que deux moments d'un même phénomène économique qui débouche sur la satisfaction des besoins humains. Les concepts de consommation et de production entretiennent entre eux un rapport dialectique. Car toute consommation suppose une production préalable et toute production à pour raison d'être la consommation.

L'étude du consommateur comme celle du producteur renvoie à l'étude d'un processus logique de décisions qui conduit l'agent économique considéré à rechercher le maximum d'avantages à partir des ressources dont il dispose. C'est toujours à un problème de maximisation sous contrainte que l'agent économique est confronté. Maximisation du

niveau de production pour le producteur, maximisation du niveau d'« utilité » pour le consommateur.

Le parallélisme entre producteur et consommateur s'arrête cependant sur le point suivant : il est possible de définir scientifiquement une unité de mesure de la production (tonnes, litres, unités de produits...). Il est plus difficile et moins scientifiquement pur de mesurer, quantifier l'utilité découlant de la consommation d'un bien. Sur ce point, la théorie a évolué. Pour les pionniers Walras, Jevons, Menger, l'utilité était considérée comme mesurable (cardinale).

V. Pareto critique cette construction en proposant le terme ophélimité à la place de celui d'utilité et en amenant l'idée d'utilité ordinale, c'est-à-dire l'idée qu'il n'est pas possible de quantifier de manière précise l'utilité (ophélimité), mais qu'il est seulement possible d'ordonner les préférences.

Chapitre 1

Genèse

La théorie microéconomique du consommateur tente de résoudre au niveau individuel la problématique suivante : comment obtenir la meilleure adéquation possible entre la quantité de biens disponibles et l'intensité des besoins à satisfaire ?

Pour répondre à cette question, l'Anglais Jevons¹, l'Autrichien Menger², et le Français Walras³, influencés par la philosophie utilitariste, vont développer une théorie qui suppose que l'individu « rationnel » recherche le maximum de satisfaction ou d'utilité lorsqu'il est placé devant un choix de consommation.

Ces auteurs sont à l'origine de la révolution marginaliste. Ils supposent que l'individu est capable de mesurer par un indice quantitatif précis l'utilité qu'il retire de la consommation d'un bien.

Cette manière de concevoir l'utilité est mieux connue sous le nom d'utilité cardinale.

La notion de révolution marginaliste est employée pour désigner les avancées théoriques que ces trois auteurs (Jevons, Menger, Walras) vont réaliser à peu près simultanément.

L'analyse moderne du comportement du consommateur repose sur un puzzle théorique qui puise essentiellement mais pas seulement dans les écrits de ces trois économistes de renom.

1. Jevons, W. S. (1835-1882), *Theory of Political Economy*, 1872.

2. Menger, C. (1840-1921), *Les Principes d'économie politique (Grundsätze der Volkswirtschaftslehre)*, 1871.

3. Walras, L. (1834-1910), *Éléments d'économie politique pure (ou théorie de la richesse sociale)*, 1874-1877.

Le principe commun de ces analyses est celui de maximisation. Le principe général est de classer les états possibles en prenant pour base des valeurs prises par une fonction de valeurs significatives, l'optimum étant défini comme l'état dans lequel la fonction de valeur est optimisée. Que l'on considère l'utilité, le profit ou la production en unités physiques, l'analyse est formellement identique. Le premier plan de l'analyse présuppose le principe selon lequel le comportement économique est un comportement de maximisation sous contrainte.

Jevons, avant la publication de son ouvrage majeur, *Theory of Political Economy* (1872) avait publié en 1860 un *Brief Account of a General Mathematical Theory of Political Economy* qui esquissait la théorie de la valeur fondée sur l'utilité marginale.

Dans les années 1850-1860, le philosophe et juriconsulte anglais Jeremy Bentham¹ avait une grande influence sur les économistes, notamment dans ses écrits sur l'utilitarisme moral, le principe d'utilité ou « principe du plus grand bonheur du plus grand nombre d'individus ».

Dans les pas de Bentham, Richards Jennings énonça le principe de la décroissance de l'utilité marginale, en 1855, sous la forme d'une « loi de la variation des sensations ». Dans le même sens, Mac Leod annonce le concept de désutilité qui sera ensuite développé par Jevons dans sa discussion, en 1858, sur la nullité et la négativité de la valeur. Toute cette effervescence intellectuelle autour de l'idée d'utilité marginale influencera l'ouvrage de Marshall² : *Economics of Industry* (1879) ainsi que celui d'Edgeworth³ : *Mathematical Psychics* (1881) qui ira très loin dans les raffinements de la théorie.

Les marginalistes sont les premiers néoclassiques. Ils révolutionnent les fondements classiques. Les classiques avaient une vision de long terme, une perspective dynamique dans laquelle étaient mis en avant

1. Bentham, J. (1748-1832), *Introduction aux principes de la morale et de la législation*, 1789 ; *Traité des peines et des récompenses*, 1811 ; *Déontologie*, 1834.

2. Marshall, A. (1842-1924), *Economics of Industry*, 1879 ; *Principles of Political Economy*, 1890 ; *Money, Credits and Commerce*, 1923.

3. Edgeworth, F. I. (1845-1926), *Mathematical Psychics, An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, 1881.

les problèmes de l'accumulation du capital, la croissance économique et le devenir général du système économique.

Les néoclassiques ont une approche plus restreinte. Ils font l'hypothèse d'une offre donnée de facteurs de production ; ils étudient comment les agents économiques peuvent procéder à la meilleure utilisation possible de tel facteur de production qui est disponible en quantité fixe. L'objet essentiel des néoclassiques est l'étude de l'affectation optimale à des usages alternatifs concurrents d'une ressource déterminée. Les marginalistes s'interrogent sur le comportement optimal du consommateur ou du producteur. Ils cherchent comment un consommateur donné qui dispose d'un budget fixé peut faire pour être dans la situation la meilleure possible.

Les raisons de la rupture avec les classiques sont nombreuses et il est difficile de découvrir une cause fondamentale qui expliquerait de manière certaine cette révolution des idées.

Une première explication est à rechercher dans le mouvement général de la philosophie et des sciences sociales dans les années 1850-1870. Ainsi, l'hédonisme et le retour à l'introspection et aux sensations ont pu conduire les auteurs à prendre plus en considération les comportements des hommes et à délaisser dans une certaine mesure l'analyse plus globale des systèmes économiques.

Une autre explication qui est souvent avancée met en relation les changements dans les structures économiques vers le milieu du XIX^e siècle et l'apparition de la théorie subjective de la valeur.

Enfin, on trouve l'argument selon lequel la théorie de l'utilité marginale ne fut que la réponse bourgeoise au marxisme. Et il faut ici se souvenir de la concomitance historique entre l'avènement du néoclassicisme et les premiers ouvrages économiques de Karl Marx¹.

Même s'il y a des différences importantes dans la pensée des auteurs néoclassiques comme Jevons, Menger, Walras ou encore Marshall,

1. Marx, K. (1818-1883), *Manifeste du parti communiste* (avec Engels), 1848 ; *Travail salarié et capital*, 1849 ; *Contribution à la critique de l'économie politique*, 1859 ; *Le Capital*, 1867. Voir œuvres complètes, Gallimard, coll. « Bibliothèque de la Pléiade ».

Tous ces auteurs s'entendent sur une critique de l'école classique et cela sur au moins trois points.

Tout d'abord quant à l'appréhension de la notion de capital. Pour les classiques, le capital apparaît essentiellement comme une avance d'argent opérée par les capitalistes, « avance » qu'ils cherchent à récupérer après l'avoir augmenté. Pour les néoclassiques, le capital est considéré comme un outil de production.

Ensuite, une opposition encore plus nette se manifeste dans l'explication de la théorie de la valeur. Les classiques ont une approche objective de la valeur dans laquelle le travail joue un rôle fondamental dans la définition et la constitution même de la valeur. Pour les néoclassiques, la valeur est avant tout subjective et repose tout entière sur le concept nouveau d'utilité.

Enfin, chez les classiques, la question de la répartition du revenu global laisse la place à une approche en termes de classes sociales (capitalistes, travailleurs et propriétaires fonciers), qui laisse penser, comme le théoriserait Mill¹, que les lois de la répartition sont différentes des lois de la production. Dans cette logique, la répartition est un accident historique qui dépend en définitive de l'intervention des gouvernements.

Chez les néoclassiques, le raisonnement en termes de classes sociales disparaît. Il s'agit d'une approche en termes de facteurs de productions dans laquelle existe un lien indéfectible entre la production des richesses et leur répartition. En d'autres termes, la problématique de la répartition est englobée dans celle de la production. L'origine de la production justifie et légitime la répartition.

Malgré leurs points communs, les premiers néoclassiques vont développer des théories originales qui constitueront le ferment de l'analyse néoclassique moderne.

1. Mill, J. S. (1806-1873), *Principes d'économie politique*, 1873.

I. Jevons et la théorie de l'échange

William Stanley Jevons ne croit pas à la théorie anglaise de la valeur travail. Il va utiliser les idées de Bentham pour essayer de le démontrer. 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. Jevons refuse l'idée selon laquelle le coût de production détermine le prix moyen d'un produit. Le coût appartient au passé lorsque le produit est sur le marché. Au moment de la vente, le coût n'intervient plus. Ce faisant, Jevons élude la question de la production et de l'offre pour se concentrer sur l'utilité ressentie par les consommateurs. Ce sera sur cette utilité que reposera la valeur.

Jevons présente la théorie de la valeur en considérant deux individus qui échangent. L'échange ne peut avoir lieu que si, pour chacune des parties, l'intérêt marginal relatif que chacun porte au bien qu'il acquiert est supérieur à celui qu'il porte au bien qu'il cède. Cet intérêt marginal n'est pas une grandeur constante mais varie avec les personnes et les circonstances. Ce que les auteurs classiques appelaient valeur d'usage ou utilité totale est une abstraction. La seule chose que nous connaissons, c'est l'intérêt relatif d'une quantité supplémentaire d'un bien par rapport à la diminution d'une quantité d'un autre bien. Jevons formule alors la loi de la décroissance de l'utilité marginale. Il fait pour cela appel à une loi physiologique qu'il emprunte à Fechner¹, selon laquelle la force avec laquelle on répond à une stimulation décroît à chaque répétition de la stimulation. Cette affirmation fut répertoriée comme la loi de Weber²-Fechner.

En s'appuyant sur la loi de la décroissance de l'utilité marginale, Jevons écrit l'équation de l'échange. On parle aujourd'hui de la loi de la proportionnalité des utilités marginales aux prix des produits.

1. Fechner, G. T. (1801-1887), *Elemente der Psychophysik*, 1860.

2. Weber, E. H. (1795-1878), anatomiste et physiologiste allemand. Il formule la « loi du seuil différentiel ».

On peut aussi, en définissant l'utilité marginale pondérée d'un bien comme le quotient de son utilité marginale par son prix, parler de la loi de l'égalité des utilités marginales pondérées des biens.

En effet, si l'on a :

$$\begin{aligned} & \text{utilité marginale de A / utilité marginale de B} \\ & = \text{prix de A / prix de B} \end{aligned}$$

on a aussi :

$$\begin{aligned} & \text{utilité marginale de A / prix de A} \\ & = \text{utilité marginale de B / prix de B} \end{aligned}$$

Ainsi, si nous désignons par U_A et U_B les utilités marginales de deux biens A et B et par P_A et P_B leurs prix et que l'on a : $U_A/U_B < P_A/P_B$

on a également : $U_A/P_A < U_B/P_B$

Ce qui signifie que l'utilité procurée par la dernière unité monétaire dépensée pour A est inférieure à l'utilité procurée par la dernière unité monétaire dépensée pour l'achat de B. Dans un tel cas, l'individu a intérêt à acheter davantage de B et moins de A.

C'est seulement lorsque l'on a $U_A/U_B = P_A/P_B$ que l'individu n'a plus intérêt à modifier ses achats. L'égalité ci-dessus définit donc la loi qui préside à la détermination de la demande des divers biens.

II. Les écoles de Vienne et la théorie de l'utilité marginale

La première école de Vienne s'est développée dans le dernier tiers du XIX^e siècle à partir des travaux de C. Menger¹. Ce dernier adopte une théorie subjective de la valeur. Alors que pour les classiques, la valeur d'un bien s'explique par ses caractéristiques intrinsèques, objectives, l'école de Vienne et généralement l'ensemble des néoclassiques posent que la valeur d'un bien est fondée sur l'aptitude qu'a ce bien à satisfaire les besoins des agents économiques.

1. Menger, 1871, *op. cit.*