

Histoire de la pensée économique

La théorie de la valeur travail de David Ricardo

Ce cours vous est proposé par Emmanuel Petit, professeur de sciences économiques, université de Bordeaux, groupe de recherche en économie théorique et appliquée et AUNEGe, l'Université Numérique en Économie Gestion.

Table des matières

Introduction.....	2
La définition de la valeur	2
Le paradoxe de l'eau et du diamant.....	3
La conception ricardienne de la valeur travail	3
Le théorème ricardien de la valeur.....	5
L'impasse ricardienne.....	6
Conclusion	7
Références	7

Introduction

Contrairement à son ami Thomas Malthus, David Ricardo est considéré comme le principal théoricien de l'École classique anglaise. En prenant appui sur les travaux d'Adam Smith, il reformule la théorie de la valeur travail et propose une théorie originale de la distribution de la rente, des profits et des salaires.

La définition de la valeur

Ce qui intéresse tous les économistes de la période à laquelle appartient Ricardo, c'est de comprendre quelle est la source de la valeur d'échange. En suivant Joseph Schumpeter (Histoire de l'analyse économique, 1954) :

« Par théories de la valeur, nous entendons les tentatives d'indiquer les facteurs qui expliquent qu'une chose ait une valeur d'échange ou les facteurs qui « gouvernent » ou « règlent » la valeur ».

Le terme de valeur signifie donc le rapport d'échange entre deux biens ou deux services. En termes plus contemporains, on parlerait du prix relatif d'un bien par rapport à un autre.

La question est donc de savoir comment est déterminé ce prix relatif ?

Pour quelle raison les classiques pensent-ils que ce prix dépend de la valeur travail ? Pour comprendre cela, il faut revenir à La Richesse (1776) d'Adam Smith. Smith explique dans son ouvrage que la richesse est obtenue principalement par la division du travail. Et que la division du travail n'est rendue possible que (et s'explique) par la propension innée des individus à échanger. Cela conduit Smith à se poser le problème de la valeur d'échange des biens et à faire le lien entre valeur d'échange et valeur travail.

Reprenant la formulation d'Aristote, Smith précise les deux acceptions de la valeur :

« Le mot valeur a deux significations différentes ; il signifie l'utilité d'un objet particulier, et quelque fois il signifie la faculté que donne la possession de cet objet d'en acheter un autre. On peut appeler l'une valeur en usage, l'autre, valeur en échange ».

Le paradoxe de l'eau et du diamant

À partir de ces deux acceptions de la notion de valeur, Smith (1776) tente d'expliquer le fameux paradoxe de l'eau et du diamant que de nombreux auteurs avaient évoqué avant lui :

« Il n'y a 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 ».

Smith résout ce paradoxe par l'intermédiaire de la valeur travail. Selon lui, l'eau est abondante et peu chère simplement parce qu'elle a un contenu en travail peu important.

Autrement dit, il n'est pas difficile de la produire car elle est accessible facilement et disponible en quantité suffisante. En revanche, le diamant possède un contenu en travail plus important. Le diamant a un coût de production élevé qui est lié à au coût d'extraction dans les mines et à l'emploi d'une main-d'œuvre couteuse.

Dès lors, si l'on compare l'eau et le diamant, en dépit de leur niveau d'utilité différent (pourrait-on se passer d'eau ?), il vient que la valeur d'échange du diamant est bien supérieure à celle du diamant.

La conception ricardienne de la valeur travail

Ricardo, comme nous l'avons dit, fait preuve de rigueur dans sa capacité d'analyse. Il cherche ainsi à prolonger les intuitions de Smith concernant la valeur mais de façon plus méthodique.

Dans les Principes d'Économie politique et de l'impôt (1817), Ricardo pose que le terme de valeur en théorie économique signifie bien le rapport d'échange entre deux biens (le prix relatif).

Selon lui, reprenant l'analyse de Smith, la valeur d'échange est déterminée par la quantité de travail effectuée pour produire ces marchandises. Plus précisément, la détermination du prix (relatif) d'un bien dépend, dans la sphère de la production, du coût en travail.

Cela correspond, cependant, au prix « naturel » qui correspond au prix d'équilibre de « long terme ».

Ricardo (1817) précise également le contenu de la valeur travail et donne, comme la citation ci-dessous le montre, une conception large de cette valeur :

« La valeur des marchandises se trouve modifiée non seulement par le travail immédiatement appliqué à leur production, mais encore par le travail consacré aux outils, aux machines, aux bâtiments qui servent à les créer ».

Pour saisir la valeur d'échange d'un objet, on ne peut pas se contenter du coût en travail lié au salaire (par exemple) de celui qui la produit. Il faut intégrer la valeur travail contenue dans les outils de fabrication de l'objet.

Ricardo va cependant plus loin. Il cherche à identifier les limites de sa définition de la valeur.

Selon lui, notamment, la théorie de la valeur travail n'est applicable qu'aux biens reproductibles par le labeur. Elle ne sera, par exemple, pas applicable aux objets artistiques, dont la valeur provient d'autre chose que la valeur travail.

Sa théorie prend en compte également la qualité qu'un travailleur fournit normalement à un moment et en un lieu donnés (ce que Karl Max appellera le travail « socialement nécessaire »). C'est à partir de cette qualité « moyenne » que l'on peut étalonner les valeurs, c'est-à-dire les comparer.

Enfin, Ricardo, en véritable théoricien, cherche à démontrer la validité du concept de valeur travail. Il a bien conscience de la difficulté de pouvoir mesurer la valeur d'échange de tous les biens et services à partir d'un seul étalon de mesure.

Mais la valeur travail lui semble un candidat sérieux et prometteur. Il tente ainsi de démontrer sur le plan théorique sa validité avec le raisonnement suivant :

- Pour prouver que la valeur dépend du coût en travail, il faut examiner les variations des prix des marchandises.
- La vérification n'est pas facile car les prix des biens sont en monnaie dont la valeur peut elle-même varier. Ce qui pose problème.
- Cependant, la valeur de la monnaie est elle-même déterminée par la quantité de travail nécessaire à la production de métal qui sert à fabriquer le numéraire.
- Conclusion, théoriquement, on peut donc toujours se ramener à la valeur de travail pour évaluer la valeur d'échange des biens.

Le théorème ricardien de la valeur

En théoricien, David Ricardo systématise sa conception de la valeur et pose un théorème général qui vaut dans des conditions normales de concurrence. C'est ce qu'on appelle le théorème ricardien de la valeur.

Dans des conditions de concurrence parfaite, les valeurs d'échange des biens sont proportionnelles aux quantités de travail qui y sont incorporées.

Ricardo (1817) reprend l'exemple du castor et du daim développé précédemment par Adam Smith (ce dernier se plaçait dans un cadre hypothétique d'une société primitive dans laquelle tous travaillent et s'échangent les produits de leur travail) :

« Supposons que l'arme propre à tuer le castor exige pour sa fabrication beaucoup plus de travail que celle qui suffit pour tuer le daim (...), il est probable qu'un castor vaudra plus de deux daims, précisément parce que, tout considéré, il faudra plus de travail pour tuer le premier ».

Ce théorème est juste si on considère (ce qui est le cas ici) que le travail est la seule condition nécessaire de production et si par conséquent, l'on ne prend pas en compte d'autres facteurs rares de production comme le capital ou la terre. On peut retranscrire le théorème en prenant un exemple chiffré comme l'indique le tableau ci-dessous.

Salaire du chasseur	120 £ (par jour)	120 £ (par jour)
1 chasseur	8 daims	2 castors
Prix (absolu)	$\frac{120}{8} = 15 \text{ £}$	$\frac{120}{2} = 60 \text{ £}$
Prix d'échange du Castor contre du Daim	PCD = $\frac{60}{15} = 4$	

Si l'on suppose un travail de même qualité (ce qui est le cas ici puisque le chasseur est le même), alors le prix d'échange d'un daim contre un castor correspond au temps (de travail) relatif nécessaire pour produire l'un et l'autre au cours d'une journée.

Autrement dit, les castors s'échangent contre les rennes en proportion inverse du temps de travail qu'on prend normalement pour les tuer. Le théorème s'applique. C'est bien la quantité de travail qui révèle la valeur d'échange.

Ricardo généralise ensuite son approche en intégrant le capital. Il introduit sa théorie des valeurs sous l'hypothèse que la structure du capital est semblable dans toutes les branches d'activité.

Sous cette hypothèse, les relations entre les quantités de travail employé « règlent » les valeurs relatives au sens où elles les déterminent.

Ricardo sous-tend que cette règle est valable dans une perspective de long terme. À court terme, naturellement, les prix relatifs des biens peuvent varier en fonction des mécanismes de l'offre et de la demande. Mais, dans une perspective plus longue, c'est bien la valeur travail qui prévaut pour fixer les valeurs d'échange entre les biens.

L'impasse ricardienne

Pour Joseph Schumpeter, la théorie ricardienne de la valeur constitue un « détour » dans l'histoire de la pensée économique. Elle est un détour car elle débouche, du point de vue de l'auteur autrichien sur une « impasse ».

Schumpeter explique d'ailleurs que Ricardo a bien vu que les prix naturels de long terme ne reflètent pas exactement les valeurs d'échange et qu'en conséquence son théorème est une approximation.

Suivons cependant le raisonnement de Schumpeter.

Dans la valeur des marchandises, c'est-à-dire dans le prix naturel, il y a non seulement les salaires, proportionnels au travail accompli, mais aussi, les profits (et même la rente mais laissons-la de côté pour simplifier).

Les profits (comme l'a montré Adam Smith) ne rémunèrent aucun travail et tendent à être proportionnels au montant des capitaux nécessaires à la production de chaque bien (le taux des profits, ou rapport des profits au capital, tend à être partout le même).

Par conséquent, si deux biens ont coûté la même quantité de travail (direct (en salaires par exemple) et indirect (en intégrant le travail contenu dans les outils)), l'un se vendra normalement plus cher si sa production exige l'investissement d'un capital plus important.

Conclusion

Donc, si le prix d'un produit contient d'une part des salaires, qui sont proportionnels à son coût en travail, et d'autre part des profits qui sont proportionnels aux quantités de capital nécessaire à la production, alors on ne peut donc dire que le prix d'une marchandise est proportionnel uniquement à son coût en travail.

Puisque que l'on ne peut considérer que le profit issu du capital constitue une rémunération d'une sorte de travail, on est dans l'impasse. Dire que le travail est la seule source de la valeur d'échange n'est donc pas fondé. Le travail ne peut donc plus prétendre réguler toutes les valeurs d'échange.

Ni Ricardo, ni Smith avant lui, n'ont réussi à résoudre cette contradiction. Seul Karl Marx, mais en partant de présupposés bien différents, saura capable de la résoudre dans sa théorie du capital.

Références

Robert Heilbroner, Les grands économistes, Paris, Points, 2014.

Adam Smith, Théorie des sentiments moraux, Paris, PUF, 2014.

Adam Smith, La Richesse des nations, vol 1 et 2, Paris, Flammarion, 1992.

Joseph Schumpeter, Histoire de l'analyse économique, vols. 1, 2 et 3, Paris, Gallimard, collection Tel, 2004.

Comment citer ce cours ?

Histoire de la pensée économique, Emmanuel Petit, AUNEGe (<http://aunege.fr>), CC – BY NC ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).



Cette œuvre est mise à disposition dans le respect de la législation française protégeant le droit d'auteur, selon les termes du contrat de licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). En cas de conflit entre la législation française et les termes de ce contrat de licence, la clause non conforme à la législation française est réputée non écrite. Si la clause constitue un élément déterminant de l'engagement des parties ou de l'une d'elles, sa nullité emporte celle du contrat de licence tout entier.