



HAL
open science

Étude de diverses appellations pour le concept d'utilité en économie : les termes comme témoins de l'évolution de la théorie

Catherine Resche

► To cite this version:

Catherine Resche. Étude de diverses appellations pour le concept d'utilité en économie : les termes comme témoins de l'évolution de la théorie. Terminologie et domaines spécialisés. Approches plurielles, Classiques Garnier, 2015, Rencontres 143, 978-2-8124-3809-7. hal-04046745

HAL Id: hal-04046745

<https://hal.sorbonne-universite.fr/hal-04046745>

Submitted on 26 Mar 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Étude de diverses appellations pour le concept d'utilité en économie : les termes comme témoins de l'évolution de la théorie.

Catherine RESCHE

Université Panthéon-Assas – Paris 2 / EA 3553 Centre de linguistique théorique et appliquée (CELTA) Paris 4-Sorbonne

Introduction

Ce travail, qui s'inscrit dans le domaine de l'anglais de spécialité, trouve son origine dans la lecture d'un texte écrit par l'économiste Irving Fisher en 1918, dans lequel il pose la question de savoir si *utility* est la dénomination la plus appropriée pour ce concept qui a fait couler beaucoup d'encre en économie. Pour un linguiste qui s'intéresse aux questions de terminologie, se rendre compte qu'un économiste se pose lui aussi des questions de cet ordre ne peut que susciter un vif intérêt, surtout quand ses propos font écho au risque de multiplier les dénominations pour un même concept et/ou de laisser s'installer une certaine confusion non seulement parmi les spécialistes, mais également auprès du grand public dans un domaine comme l'économie :

In all sciences, and particularly in one like economics, which appeals to the general public and which uses concepts and terms already at least partially familiar, it is a matter of some practical importance to select a suitable terminology. (Fisher 1918 : 335)

Si l'on se réfère à la définition de l'entrée *utility* telle qu'elle apparaît dans les dictionnaires, on s'aperçoit que le contexte économique n'est pas évoqué dans les deux dictionnaires référencés ci-dessous qui placent *utility/utilities* avant même la notion générale équivalente de *usefulness*, alors qu'on aurait pu attendre l'ordre inverse :

Utility: 1 [C usually plural] A service such as gas or electricity provided for people to use: *Does your rent include utilities?*
2 [C] a piece of computer software that has a particular use: *It's a simple shareware utility that allows you to print signs and banners.*
3 [U] *formal* the quality of being useful, or the degree to which something is useful (*Longman Dictionary of Contemporary English*, version en ligne)

Utility: 1 [C] *SLIGHTLY FORMAL* a service which is used by the public, such as an electricity or gas supply or a train service: *utility bills*;
2 [U] *FORMAL* the usefulness of something, especially in a practical way. (*Cambridge Advanced Learner's Dictionary and Thesaurus*, version en ligne)

A l'époque où Fisher a rédigé son texte, il semblerait que *public utilities* était encore un terme récent, puisqu'il se demande même comment les économistes, qui ne manqueront pas de se pencher sur la question, discuteront de « *the marginal utility of a public utility* » sans créer de confusion ; il en appelle alors à ses confrères pour s'entendre sur une dénomination claire.

Immédiatement, un certain nombre d'autres questions viennent à l'esprit à la lecture des remarques de Fisher et de la liste de termes qu'il cite en illustration et qui ont été suggérés par les uns et les autres de préférence au concept *utility* : la présence de termes en concurrence avec *utility* est-elle justifiée autrement que par le désir de leurs auteurs de marquer leur territoire ? En quoi *utility* serait-il un terme

inapproprié ? Les différents termes évoqués recouvrent-ils exactement la même surface conceptuelle ou traduisent-ils des nuances, des sensibilités différentes, se faisant ainsi le témoin des hésitations des économistes ? Ce foisonnement néologique est-il le reflet d'un réel besoin néologique ressenti par la communauté scientifique de l'époque pour remplacer un terme qui n'était plus jugé adéquat ? L'exposé du résultat de nos investigations pour tenter de répondre à ces questions nous donne l'occasion d'illustrer comment une approche des termes en contexte et dans une perspective diachronique permet au linguiste et chercheur en langue de spécialité, ici l'anglais du domaine économique, d'aller au-delà des dénominations spécialisées pour découvrir ce qu'elles révèlent de l'histoire de la pensée, de l'évolution de la théorie, des positions des penseurs qui ont forgé le domaine, et donc de la culture de ce domaine.

Dans un premier temps, nous replacerons le concept *utility* dans un contexte plus large de préoccupations majeures pour la science économique en évoquant les concepts que notre recherche sur l'axe diachronique a fait apparaître comme connexes. Ensuite, nous examinerons les différentes approches du concept *utility* au cours des XVIII^e et XIX^e siècles : nous nous intéresserons à l'axe paradigmatique pour déterminer s'il est possible d'envisager la question de dénominations synonymes pour *utility*, ou simplement préférables à ce terme pour rendre compte de variations sensibles. Enfin, en nous intéressant plus particulièrement aux années qui se sont écoulées depuis la parution du texte de Fisher, nous ferons le point sur les positions des économistes vis-à-vis du concept *utility* et des dernières avancées de la recherche pour ce qui concerne l'époque contemporaine.

1. Les concepts connexes et les questions qu'ils évoquent

L'on sait que le concept d'utilité est central en théorie économique (Kapteyn 1985) et il suffit de consulter les quelques définitions suivantes de la science économique pour s'en rendre compte : nous en avons souligné les éléments révélateurs.

Arthur Pigou (1877-1959)	“Economics is <u>the study of economic welfare</u> ; being described as <u>that part of welfare that can be brought directly or indirectly into relation with the measuring rod of money</u> ”. (<i>The Economics of Welfare</i> 1952: 11)
Lionel Robbins (1898-1984)	“Economics is the science which studies <u>human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses</u> ”. (<i>An Essay on the Nature and Significance of Economic Science</i> [1932]1935, 2 nd ed.: 16)
George Stigler (1911-1991)	“Economics is the study of principles governing the allocation of scarce means among competing ends when <u>the objective of allocation is to maximize the attainment of the ends</u> ”. (<i>The Theory of Price</i> 1946: 12)
Paul Samuelson (1915-2009)	“Economics is the study of <u>how people and society end up choosing, with or without the use of money, to employ scarce productive resources that could have alternative uses</u> , to produce various commodities and distribute them for consumption now or in the future among various persons and groups in society”. (<i>Economics</i> 1976: 3)
David Colander (1947-)	“The study of <u>how human beings coordinate their wants and desires, given the decision-making mechanisms, social customs, and political realities of the society</u> ”. (<i>Economics</i> . 2006, 6th ed.: 4)

En effet, pour allouer au mieux les ressources limitées, il convient d'opérer des choix, individuels ou collectifs, et ces choix sont fonction des buts poursuivis par les uns et les autres, de la valeur qui est

attribuée à tel ou tel bien ou service, du prix à payer pour en bénéficier. Inévitablement, le concept *utility* met en jeu les concepts de valeur, de formation des prix, et ces deux concepts connexes, qui ont été largement étudiés, ont donné lieu à des questions qui ont traversé l'histoire de la pensée économique et parfois opposé les écoles de pensée. *Utility* est également indissociable des concepts *needs/wants* et *desires* qui interviennent dans les décisions que les individus prennent ; en effet, *utility* correspond au plaisir retiré de la satisfaction des besoins et envies, après avoir tenu compte du prix à payer, marchand ou non. Il faut également mentionner les concepts de préférence et, par contraste, d'indifférence qui interviennent dans la prise de décision des individus ou groupes sociaux. Avant de nous intéresser à l'itinéraire du concept *utility* au fil du temps, nous proposons donc de nous arrêter sur les grandes questions qui ont été soulevées autour du concept de valeur et qui nous permettront de mieux comprendre les divergences de position à propos de *utility*.

1.2. Valeur d'usage et valeur d'échange

Si le concept de valeur n'est apparu qu'au XIII^e siècle, très tôt, dans la Grèce antique, la réflexion philosophique s'est intéressée à la question sans la nommer comme telle et deux éléments distincts furent pris en considération : d'une part, une qualité intrinsèque de l'objet ; d'autre part, une évaluation subjective de celui qui utilise l'objet. On peut ainsi lire chez Aristote (*Ethique à Nicomaque*, Livre V Chapitre V), une distinction entre « user » et « échanger », et c'est à partir de cette distinction qu'Adam Smith (1776) a déduit la différence entre valeur d'usage (*value in use*) et valeur d'échange (*value in exchange*) :

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." ¹

Pour Smith, il n'y a donc pas de corrélation entre valeur d'usage et valeur d'échange, comme il le montre ci-dessus, dans ce que l'on a coutume d'appeler le paradoxe de l'eau et du diamant. Soucieux de chercher un critère, Smith s'intéresse donc à la valeur d'échange, qui s'exprime par le prix. Par déduction, il conclut à l'existence d'un « prix naturel » pour les biens et services, lequel prix permettrait de couvrir les coûts de production exprimés. S'il établit une distinction entre prix réel, ou prix de marché (*market price*), et prix d'équilibre, prix moyen ou naturel (*natural price*), en concevant la possibilité d'un écart entre les deux, il souligne que, tôt ou tard, les prix du marché rejoignent les prix moyens, s'équilibrant sous l'effet de l'offre et de la demande :

The actual price at which any commodity is commonly sold is called its market price. It may either be above, or below, or exactly the same with its natural price. [...] The natural price, therefore, is, as it were, the central price, to which the prices of all commodities are continually gravitating. Different accidents may sometimes keep them suspended a good deal above it, and sometimes force them down even somewhat below it. But whatever may be the obstacles which hinder them from settling in this center of repose and continuance, they are constantly tending towards it. ²

¹ *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* Livre 1, Chapitre 4, paragraphe 13

< <http://geolib.com/smith.adam/won1-05.html> > (consulté le 30 avril 2013)

² *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* Livre 1, Chapitre 7, paragraphes 7 et 15

1.3. Valeur travail

Pour Smith, le fait que la valeur des biens s'exprime dans la pratique en unités monétaires pose cependant problème, dans la mesure où la monnaie n'a pas de valeur stable dans le temps ; son caractère fluctuant ne saurait donc permettre de mesurer vraiment la valeur d'un bien. Finalement, le seul étalon universel et invariable pour mesurer la véritable valeur d'un bien lui semble être la quantité de travail nécessaire pour le produire ou se le procurer : « *the toil and trouble of acquiring it* »³ (Smith 1776). La valeur travail (*labour value*) pourrait apporter une réponse au paradoxe de l'eau et du diamant : si le diamant est coûteux, c'est parce que son extraction et sa taille nécessitent beaucoup de travail. Même si les Physiocrates du XVIII^e siècle continuaient à défendre l'idée chère aux économistes du XVII^e siècle, selon laquelle la terre est la source de la création de valeur, à la fin du XVIII^e siècle, avec le début de la révolution industrielle, la valeur travail prend donc le dessus :

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.⁴

Après Smith, la théorie de la valeur travail a été soutenue, bien qu'avec des sensibilités différentes, par David Ricardo, puis Karl Marx. Ricardo, considérant que la valeur du travail peut varier, apporte une nuance par rapport à Smith, et choisit de parler de « travail incorporé » et non, comme Smith, de « travail commandé » ; la nouvelle appellation tient compte d'une composante directe (la quantité de travail requise pour produire un bien) et d'une composante indirecte (la quantité de travail qui a été nécessaire pour produire les outils de production ou biens intermédiaires). Toutefois, comme Smith, Ricardo soutient la théorie de la valeur travail. Marx, quant à lui, épouse la théorie de la valeur travail à des fins politiques pour dénoncer la plus-value que le capitaliste réalise sur le travail de l'ouvrier et développer sa théorie de l'exploitation de l'ouvrier.

1.4 Valeur utilité

Les différences majeures entre les tenants de la valeur travail et ceux de la valeur utilité sont de deux ordres. D'une part, si la valeur travail repose sur une approche objective, la valeur utilité est fondée sur une approche subjective. D'autre part, les défenseurs de la valeur travail considèrent que, dans la mesure où la création de valeur est liée au travail requis pour produire les biens, la valeur préexiste à l'échange ; en revanche, les tenants de la valeur utilité considèrent qu'il y a un lien entre valeur d'usage et valeur d'échange puisque les individus raisonnent en fonction du prix qu'ils sont prêts à payer pour satisfaire leurs désirs. On peut alors dire que la valeur d'usage influence la valeur d'échange et que le prix fixé par le marché tient compte de cet aspect subjectif.

C'est Condillac (1776 : 14), qui, le premier, dans un ouvrage publié la même année que la *Richesse des nations* de Smith, s'est livré à une analyse psychologique de la formation des prix, en soulignant le rôle prépondérant des besoins et des goûts des individus :

< <http://geolib.com/smith.adam/won1-05.html> > (consulté le 30 avril 2013)

³ *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* Livre 1, Chapitre 5, paragraphe 2

< <http://geolib.com/smith.adam/won1-05.html> > (consulté le 30 avril 2013)

⁴ *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* Livre 1, Chapitre 5, paragraphe 1

< <http://geolib.com/smith.adam/won1-05.html> > (consulté le 30 avril 2013)

Une chose n'a pas une valeur, parce qu'elle coûte, comme on le suppose ; mais elle coûte, parce qu'elle a une valeur. Je dis donc que, même sur les bords d'un fleuve, l'eau a une valeur, mais la plus petite possible, parce qu'elle y est infiniment surabondante à nos besoins. Dans un lieu aride, au contraire, elle a une grande valeur ; et on l'estime en raison de l'éloignement et de la difficulté de s'en procurer. En pareil cas un voyageur altéré donnerait cent louis d'un verre d'eau, et ce verre d'eau vaudrait cent louis. Car la valeur est moins dans la chose que dans l'estime que nous en faisons, et cette estime est relative à notre besoin : elle croît et diminue comme notre besoin croît et diminue lui-même.

Il est donc clair que, pour Condillac, on ne saurait considérer la valeur comme une qualité intrinsèque aux biens et objets, mais comme une pure conception de l'esprit, de caractère subjectif. Cette position fut rappelée ultérieurement par Nassau Senior (1850 : ch.2/4), détenteur de la première chaire d'économie politique créée à Oxford : « *Utility denotes no intrinsic quality in the things which we call useful; it merely expresses their relations to the pains and pleasures of mankind* ». Turgot (1769 : 87), de son côté, évoque la « valeur estimative », à savoir « le degré d'estime que l'homme attache aux différents objets de ses désirs ».

Les tenants de la théorie de la valeur utilité ont été confrontés à la question de la mesurabilité de l'utilité qui a donné lieu à deux approches : une approche cardinale, défendue par Bentham, Jevons et Edgeworth, et une approche ordinale, fondée sur un classement des préférences, sur lequel nous reviendrons plus loin. Parmi les adeptes de l'approche cardinale, Edgeworth est même allé jusqu'à imaginer la possibilité de construire un « hédonimètre » pour mesurer le plaisir éprouvé par un individu, son « utilité », dont il a d'ailleurs fait une description assez précise (1881 [1967]: 102). Il a également prôné une analyse graphique de l'utilité (la « boîte » d'Edgeworth) et établi des courbes d'indifférence. L'unité de mesure à laquelle se référaient les adeptes de la mesure de l'utilité était nommée « *a util* ».

1.5. Valeur rareté

Si les adeptes de la valeur travail refusaient de voir une corrélation entre valeur d'usage et valeur d'échange, ils admettaient toutefois que, pour qu'il y ait échange, il faut bien qu'il y ait reconnaissance d'une certaine utilité motivant la demande. Une autre condition nécessaire a été soulignée par Turgot, à savoir la rareté : pour lui, un bien ne possède une valeur d'échange que s'il est à la fois utile et rare. Walras (1926 : 46) est allé un peu plus loin en décrivant la rareté comme une origine de la valeur plus appropriée que le travail ou l'utilité :

Il y a dans la science trois solutions principales au problème de la valeur. La première (...) met l'origine de la valeur dans le travail. Cette solution est trop étroite et elle refuse de la valeur à des choses qui en ont réellement. La seconde (...) met l'origine de la valeur dans l'utilité. Celle-ci est trop large et elle attribue de la valeur à des choses qui, en réalité, n'en ont pas. Enfin, la troisième, qui est la bonne (...) met l'origine de la valeur dans la rareté.

Charles Gide (1912 : 48), pour sa part, est revenu sur le paradoxe de l'eau et du diamant en réconciliant la notion de valeur utilité et celle de valeur rareté :

Si le diamant n'est pas utile en ce sens qu'il ne répond à aucun besoin vital, il est ardemment désiré par une partie de la population et c'est cette désirabilité qui lui donne sa valeur. Comme, contrairement à l'eau, la quantité de diamants est très limitée, sa rareté, ajoutée à la désirabilité, en fait sa valeur.

2. Le concept *utility* aux XVIII^e et XIX^e siècles

Si le terme *utility* est apparu assez tôt, en économie, introduit par Bernouilli en 1738, il a subi des variations de sens. A l'origine, il était d'ailleurs l'équivalent de *usefulness*, son synonyme dans la

langue commune. Puis, en 1750, dans son traité *De Moneta*, Galiani définit l'utilité (*utilità*) comme la capacité d'un bien à nous procurer du plaisir. On conçoit aisément la confusion possible dans les esprits : le plaisir peut être considéré comme superflu, et ce qui est superflu n'est pas utile. L'expression française « joindre l'utile à l'agréable » illustre bien la différence initiale entre ces deux concepts.

C'est avec Bentham, fondateur de l'utilitarisme, que le terme *utility* a pris l'importance que l'on sait, comme il l'a suggéré lui-même en écrivant : « *But I have planted the tree of utility. I have planted it deep, and spread it wide* ». Sa définition de *utility* était assurément très large :

By utility is meant that property in any object, whereby it tends to produce benefit, advantage, pleasure, good, or happiness, (all this in the present case comes to the same thing) or (what comes again to the same thing) to prevent the happening of mischief, pain, evil, or unhappiness to the party whose interest is considered: if that party be the community in general, then the happiness of the community: if a particular individual, then the happiness of that individual. (Bentham 1789 Chapitre 1 « *Of the Principle of Utility* », paragraphe 3)

Beaucoup plus tard, il admit d'ailleurs avoir utilisé le terme *utility* de manière peu rigoureuse, prêtant à confusion (« *Utility was an unfortunately chosen word* ») et il renomme son « *utility principle* » pour lui préférer « *the greatest happiness principle* ».

2.1 Un concept ambigü

La confusion créée autour du concept *utility* (caractère indispensable, valeur intrinsèque à l'objet, plaisir, satisfaction de besoins ou envies, ce qui est bien au sens moral) a souvent été ressentie comme une entrave à la bonne compréhension du terme par la suite, et a été relevée par de nombreux auteurs, dont Charles Gide (1919 : 63) qui résume bien le problème :

Malheureusement ce mot est une cause de confusions parce qu'il a déjà reçu dans le langage ordinaire une signification qui ne concorde pas du tout avec sa signification économique. Le mot utile est généralement opposé, d'une part, à celui de nuisible, d'autre part, à celui de superflu. Il implique un jugement moral, un rapport de convenance de l'objet avec certains besoins jugés bons. Ainsi, on répugnerait à parler de « l'utilité » des dentelles ou de celle de l'absinthe. Au contraire, dans son acception économique, le mot d'utilité ne signifie rien de plus que la propriété de répondre à un besoin ou à un désir quelconque, et cette utilité se mesure uniquement à l'intensité de ce besoin ou de ce désir.

Pour éviter ce malentendu perpétuel, il serait bon de remplacer le mot utilité par quelque autre. Les anciens économistes disaient valeur d'usage (en l'opposant à valeur d'échange). Ce qualificatif disait assez bien ce qu'il doit dire et il est peut-être à regretter qu'il ait été abandonné.

Bien que la doctrine de Bentham ait été motivée par des considérations philosophiques, morales et des questions de législation, son influence sur des économistes comme Heinrich Gossen, Alfred Marshall, William Stanley Jevons et Francis Isidro Edgeworth ne peut être niée. Assurément, ce sont les néoclassiques, et ceux que l'on a appelés par la suite les marginalistes, qui, dans les années 1870, ont vraiment installé durablement le concept de valeur utilité dans la théorie économique en l'affinant : chacun dans des pays différents, mais à la même période, Jevons à Manchester (1871), Menger à Vienne (1871) et Walras à Lausanne (1874), ils ont non seulement confirmé que c'est l'utilité, ou la satisfaction procurée par un bien qui en détermine la valeur, et non le travail, mais surtout, ils ont introduit l'idée de l'utilité marginale, ou la satisfaction retirée de la consommation d'une unité supplémentaire de ce bien. Leurs divers travaux ont donné lieu à des dénominations nouvelles et variées, qu'il convient d'analyser pour déterminer si elles sont équivalentes ou nuancées et reflètent des approches différentes.

2.2 Des dénominations substituables ou préférables à utility ?

Si l'on se reporte à l'appel lancé par Irving Fisher pour mettre fin à la multiplication de termes apparemment concurrents, on est en droit de penser que les différentes appellations qu'il énumère pourraient trouver leur place sur l'axe paradigmatique ou, selon Dubois *et al.* (1973 : 60) l'«axe vertical des rapports virtuels entretenus par les unités susceptibles de commuter ». Sa question initiale sur le bien-fondé du terme *utility* sous-entend que *utility* peut être trompeur ou insatisfaisant, parce qu'il dénomme un concept qui a depuis évolué, d'où la nécessité d'un néologisme de forme qui rendrait compte d'un concept nouveau et différent. Pour faciliter l'examen des nouvelles dénominations, nous les avons rassemblées sous forme de tableau en précisant leurs auteurs.

1	Final degree of utility	William Stanley Jevons
2	Effective utility Specific utility Marginal efficiency	John Bates Clark
3	Marginal utility Marginal desirability	Alfred Marshall
4	Grenznutzen (besoin limite)	Carl Menger
5	Wert der letzten Atome	Heinrich Gossen
6	Désirabilité/Desirability	Charles Gide / Irving Fisher
7	Ophélimité / Ophelimity	Vilfredo Pareto
8	Rareté	Léon Walras
9	Scale of preferences	Vilfredo Pareto
10	Wantability	Irving Fisher

Un premier regard suffit pour constater que Fisher semble avoir mélangé des dénominations qui évoquent explicitement la théorie de l'utilité marginale et d'autres qui ne le font pas (entrées 6 à 9) ; est-ce à dire que les termes de la deuxième partie seraient davantage susceptibles de correspondre à *utility* ? Nous avons donc pris soin de séparer les deux catégories de termes mentionnés. Dans la première partie du tableau, nous pouvons d'emblée remarquer à la fois des termes d'où *utility* a disparu (*marginal efficiency*, *marginal desirability*, *Wert der letzten Atome*), et d'autres qui le maintiennent, mais le précisent en lui accolant un adjectif (*effective*, *specific*, *marginal*), ou un nom dont il est complément (*final degree of utility*). Dans la seconde partie du tableau, d'où *utility* est absent, nous constatons que, mis à part *scale of preferences*, nous avons affaire à des termes simples (désirabilité, *ophelimity*, rareté, *wantability*). Il est donc clair que *utility* seul n'est plus jugé satisfaisant par ces auteurs, mais il reste à voir si leurs suggestions font référence à une approche commune du concept qui aurait évolué à l'époque. En procédant systématiquement à des recherches sur chaque terme, nous avons été aidée dans notre tâche par les recoupements exprimés par les auteurs eux-mêmes pour ce qui concerne les termes de la première partie du tableau.

John Bates Clark (1892 : 259), par exemple, reconnaît explicitement l'équivalence entre ses propres variantes de « *effective utility* » (2), la dénomination de Jevons (1) et celle de l'autrichien Menger (4) :

In this early study the power residing in all economic goods was termed "effective utility". The entity thus defined is closely identified with the "final" or "marginal utility" of Professor Jevons and the Austrian economists, whose researches were then unknown to me.

En mentionnant l'adjectif *marginal* parallèlement à *final*, Clark crée également l'équivalence avec la dénomination (3), car c'est Marshall qui a, en fait, substitué *marginal* au *final degree of* de Jevons.

Il reste à établir l'équivalence entre les dénominations déjà mentionnées et celle de Heinrich Gossen, qui fut un précurseur en matière de théorie de l'utilité marginale décroissante. Il a laissé son nom à deux lois, dont la première nous intéresse ici plus particulièrement, puisqu'elle repose sur l'idée que

lorsqu'un individu consomme une unité supplémentaire d'un bien, son utilité augmente mais d'un montant toujours plus faible. Le terme retenu par Gossen, qui signifie « la valeur du dernier atome », exprime la même idée que les autres dénominations de la première partie du tableau. En effet, on peut le comparer à la définition fournie par Jevons (1871: Chapitre 3/28) de sa propre expression (1):

I shall therefore commonly use the expression final degree of utility, as meaning the degree of utility of the last addition, or the next possible addition of a very small, or infinitely small, quantity to the existing stock.

Toutefois, il faut souligner que, si ces différentes dénominations sont bien équivalentes entre elles, en ce qu'elles expriment toutes le concept d'utilité marginale, elles ne sauraient être considérées comme synonymes de *utility*, sauf à dire qu'il n'y a d'utilité que marginale. Elles contribuent donc à mettre en lumière une redéfinition de *utility*.

Si l'on s'intéresse aux termes figurant dans la deuxième partie du tableau, on constate au premier abord que la notion de marginalité n'est pas explicite. Pour autant, il faut analyser ce qui motive les auteurs à introduire d'autres termes à utiliser de préférence à utilité. Charles Gide (1919 : 63-64), après avoir donné sa définition de l'utilité au sens économique, propose de remplacer le terme par « désirabilité », que l'on retrouve d'ailleurs en 3 chez Marshall, afin de mettre fin à des malentendus possibles, et il évoque également la suggestion du terme « ophélimité » par Vilfredo Pareto :

Cette propriété remarquable, propre à certains objets, de satisfaire à l'un quelconque de nos besoins, de servir à l'entretien de notre vie ou à l'accroissement de notre bien-être, s'appelle l'utilité. [...] Nous avons proposé, dès la première édition de ce livre (en 1883), celui de désirabilité qui a le double avantage de ne rien préjuger quant aux caractères moraux ou immoraux, raisonnables ou déraisonnables du désir, mais il n'a pas acquis droit de cité. M. Vilfredo Pareto a proposé celui d'ophélimité, mot grec qui exprime « le rapport de convenance » entre une chose et un désir quelconque. Mais ce vocable n'a pas eu beaucoup plus de succès.

Les suggestions (6) et (7) visent donc à neutraliser l'ambiguïté inhérente à *utility* depuis son introduction dans la sphère économique. Pareto est d'avis qu'il faudrait réserver *utility* pour le sens commun (quelque chose d'utile, qui rend service) et crée le néologisme « ophélimité » pour exprimer l'utilité économique ; c'est aussi, pour lui, une sorte d'utilité subjective, donc non mesurable (*a kind of subjective utility*) » et débarrassée de connotations morales. Pour affiner le concept d'utilité tel qu'il l'entendait et se démarquer d'autres économistes tentés par une approche cardinale, Pareto a ensuite été conduit à envisager une tout autre dénomination, sous la forme de *scale of preferences* (9) :

Of all Pareto's contributions there is probably none that exceeds in importance his demonstration of the immeasurability of utility. To most earlier writers, to Marshall, to Walras, to Edgeworth, utility had been a quantity theoretically measurable; that is to say, a quantity that would be measurable if we had enough facts. Pareto definitely abandoned this, and replaced the concept of utility by the concept of a scale of preferences. (Hicks & Allen 1934 : 52)

Cette nuance importante (= utilité non mesurable), qui empêche de considérer le terme (9) comme parfaitement substituable à *utility* sans nuance, l'a d'ailleurs fait reconnaître plus tard comme le père de la théorie ordinaire de l'utilité.

Il nous reste à analyser le terme « rareté » (8) préféré par Léon Walras en nous souvenant de sa déclaration sur la rareté comme troisième solution à la valeur, donc différente de *utility*. Il faut comprendre que, selon Walras, la rareté permettait de mesurer l'intensité du dernier besoin satisfait, ce

qui le rapproche des analyses des autres économistes mentionnés dans le haut du tableau et apporte une nuance importante par rapport à un concept large d'utilité.

Éprouvant le besoin de trouver un terme non connoté, et qui ne soit pas en concurrence avec un mot de la langue commune qui prêterait à confusion, Irving Fisher, après avoir abondamment utilisé *desirability* dans ses écrits, suggère dans son texte le terme *wantability* (10), avec la possibilité de parler de marginal *wantability* et de dénommer une unité possiblement quantifiable « *a wantab* ».

Il ressort de cet examen des différentes dénominations évoquées par Fisher que les tentatives pour renommer *utility* doivent être comprises comme la marque d'un besoin de débarrasser le terme de connotations qui s'y étaient ajoutées au fil du temps ; c'est, du moins, l'analyse de Samuelson ([1938] 1966 :21)

First, there has been a steady tendency toward the removal of moral, utilitarian, welfare connotations from the concept. Secondly, there has been a progressive movement toward the rejection of hedonistic, introspective, psychological elements. These tendencies are evidenced by the names suggested to replace utility and satisfaction—ophélimité, desirability, wantability, etc.

Malgré ces efforts louables, *utility* a perduré et nous allons maintenant examiner le cheminement du concept et l'évolution de la théorie dans la période contemporaine.

3. Le concept *utility* depuis le début du XX^e siècle

Une recherche de la définition de *utility* dans les manuels d'économie couramment utilisés dans les universités fait ressortir un consensus sur la notion de satisfaction, replacée dans la théorie plus générale du consommateur, comme le montrent les exemples suivants :

The satisfaction derived from consuming some amount of a commodity (Lipsey & Chrystal 1999 : 625)

The satisfaction derived from the consumption of goods or services (Samuelson & Nordhaus 2005 : 752)

An alternative way to describe preferences and optimization (Mankiw 2004 : 462)

Il nous faut toutefois convenir que les définitions simplifiées proposées dans les manuels sont à relativiser par rapport aux travaux de recherche et aux avancées récentes, comme nous allons le voir.

Pour prendre le pouls de l'évolution des approches au cours du vingtième siècle et en ce début de vingt et unième siècle, nous avons relevé les occurrences et traces du terme *utility* depuis Pareto et Fisher. Dans la mesure où nous ne recherchions plus à vérifier des termes potentiellement substituables à *utility*, comme nous l'avions fait pour vérifier les assertions de Fisher, nous nous sommes intéressée à l'axe syntagmatique, ou « axe horizontal des rapports entretenus dans la chaîne parlée » (Dubois *et al.* 1973 : 60). Cette approche permet de relever des nuances éventuelles ou des variations plus sensibles apportées par l'ajout d'unités sémiques. Le tableau ci-dessous présente le résultat de nos recherches.

Index of preferences	John Hicks
Revealed preferences	Paul A. Samuelson
Expected utility (EU)	John Von Neumann & Oskar Morgenstern
Subjective expected utility	Leonard Savage

(SEU)	
Satisficing	Herbert A. Simon
Experienced utility (\neq decision utility)	Daniel Kahneman & Robert Sugden
Neural utility	Paul Glimcher, Michael Dorris & Hannah Bayer

Il semble qu'après Pareto, la position d'une utilité ordinaire ait dominé la théorie économique pendant un certain temps, comme le souligne Samuelson (1948 : 91) :

[...] many writers have ceased to believe in the existence of any introspective magnitude or quantity of a cardinal, numerical kind. With this skepticism has come the recognition that a cardinal measure of utility is in any case unnecessary; that only an ordinal preference, involving 'more' or 'less' but not 'how-much', is required for the analysis of consumer's behavior.

En dépit d'approches différentes de la lecture des œuvres de Pareto, les analyses montrent que son travail a trouvé des échos dans les années 1930 chez les ordinalistes comme John Hicks, qui raisonnait en termes d'indice de préférences (*index of preferences*) d'une part, et dans la « théorie des préférences révélées » (*revealed preferences*) mise au point par Paul Samuelson, d'autre part. Dans les deux cas, on retrouve bien un écho au terme de Pareto déjà cité : *scale of preferences*. Selon Hicks, qui s'appuyait sur le principe de la satisfaction des préférences, il n'y avait pas nécessité à assumer le caractère cardinal de l'utilité. Samuelson, pour sa part, pensait que ce sont les choix observables qui permettent de déduire les préférences des consommateurs. Son but annoncé était « *to develop the theory of consumer's behaviour freed from the vestiges of the utility concept* » (1938 : 78) ; il s'agissait donc de trouver un substitut à la fonction d'utilité⁵.

Dans les années 1940, on assiste à un retour vers une approche cardinale par les économistes mathématiciens qui poursuivent des recherches sur le concept d'utilité : John von Neumann et Oskar Morgenstern se penchent sur le mécanisme de prise de décision en contexte de risque et ils découvrent en 1944 une méthode pour « mesurer » l'utilité sur une échelle cardinale leur permettant de déterminer l'intensité des préférences. Ils introduisent une nouvelle théorie autour du concept *expected utility*, qu'ils formalisent dans leur théorie des jeux. Travaillant non pas dans un contexte de risque, mais dans un contexte incertain, au début des années 1950, Leonard Savage, s'intéresse lui aussi à la prise de décision, mais traite les décisions comme des paris. Les travaux réalisés dans ce cadre donnent lieu au terme *subjective expected utility* (SEU). Au passage, il condamne le concept classique d'utilité qu'il juge obsolète, complètement discrédité et qu'il qualifie même de mystique (1954). Depuis la seconde guerre mondiale, la théorie de Von Neumann et Morgenstern est la théorie la plus communément utilisée en matière de prise de décisions en économie et en finance. La théorie cardinale, que l'on croyait à jamais abandonnée a donc refait surface.

Toutefois, d'autres approches ont été recensées par notre recherche à partir de *utility*. Par exemple, en 1957, Herbert Simon, qui est à la fois économiste, sociologue et psychologue, crée le terme-valise *satisficing* (combinaison de *satisfying* et *sufficing*), pour évoquer l'idée que l'individu n'applique pas

⁵ Rappelons que, en économie, les fonctions d'utilité, représentations mathématiques des préférences d'un individu permettent de hiérarchiser les préférences, mais elles ne fournissent pas une mesure objective de ces satisfactions. Les courbes d'indifférence (*indifference curves*) se sont avérées utiles pour déterminer les choix des individus.

toujours le principe de l'optimisation de l'utilité, contrairement aux idées reçues : il peut se contenter d'une alternative relativement satisfaisante. Cette approche, qui remettait en cause la théorie de l'agent économique rationnel en quête de l'optimisation de l'utilité, a été reprise par d'autres économistes dans le contexte de la théorie de la firme, par exemple.

D'autres chercheurs empruntent des voies qui divergent de l'approche des choix rationnels. Daniel Kahneman et Robert Sugden (2005) semblent opérer un retour vers l'approche hédoniste et psychologique de l'utilité. Ils remettent en cause le concept de décisions fondées sur les préférences, à savoir *decision utility* et défendent l'idée de *experienced utility* (chère à Bentham et aux hédonistes) qu'ils définissent comme *utility as hedonic experience*. Ils soutiennent que cette approche éviterait des erreurs d'appréciation dans les prises de décisions, dans la mesure où les projections que font les individus quant à leurs préférences ne sont pas toujours dénuées d'anomalies.

Enfin, avec les progrès réalisés par la neuroscience, la possibilité de vérifier les zones du cerveau stimulées lors de la prise de décision et d'en mesurer l'intensité, à savoir de réaliser le rêve de Edgeworth, est envisagée par les chercheurs en neuroéconomie, branche interdisciplinaire, ce qui a conduit certains économistes comme Glimcher *et al* (2005) à créer le terme *neural utility*. Au fil du XX^e siècle et jusqu'à ce jour, le concept *utility* n'a cessé d'être repensé dans le cadre de l'utilité sociale, ou de la théorie du consommateur et il conviendra de continuer à suivre sa trace en repérant les néologismes qui ne manqueront pas d'accompagner les nouvelles approches adoptées par les uns et les autres.

Conclusion

Notre voyage à travers le temps à partir du terme *utility* était ambitieux car le concept a suscité de nombreuses réflexions et s'est fait l'écho de préoccupations qui ont traversé les siècles. Nous avons pu voir que *utility* est un terme dont la surface conceptuelle n'a cessé d'évoluer au fil du temps, d'où la nécessité de le replacer dans son contexte historique, culturel, philosophique, si l'on veut éviter des malentendus. Son premier sens « technique » dans la sphère économique a établi un lien avec les notions de plaisir ou déplaisir pour l'individu, sens qui a marqué les économistes du dix-neuvième siècle en lui donnant une connotation hédoniste plus ou moins affirmée selon les cas (*a calculus of pain and pleasure*, disait Jevons). Au siècle suivant, le sens de *utility* a évolué pour désigner la satisfaction des préférences d'un individu. Enfin, dans le contexte des préoccupations nouvelles pour l'économie du bien-être, le concept a évolué vers un équivalent de la mesure du bien-être, à savoir la satisfaction des préférences d'un individu bien informé et rationnel. Toutefois, l'idée que l'agent économique n'est pas *l'homo oeconomicus* rationnel que l'on pensait a conduit certains chercheurs à réorienter leurs travaux vers une approche plus ouverte à l'apport de la psychologie pour éclairer la façon dont les choix sont opérés. De nouvelles branches de recherche comme la neuroéconomie pourraient apporter un nouvel éclairage à ces recherches.

Le but n'était évidemment pas de fournir une synthèse exhaustive de l'histoire de la pensée économique, mais de montrer comment l'analyse des dénominations, de leurs variantes, des tentatives d'harmonisation, sont autant d'occasions de pousser les investigations plus avant et de mieux comprendre comment un domaine scientifique s'est construit, quelles ont été ses hésitations, les influences qui l'ont forgé. Ce faisant, nous avons pu prendre la mesure de l'impact que le concept *utility* a eu pour ce qui concerne les théories de la valeur, des prix, du bien-être, des choix sociaux, du consommateur, ou encore la théorie des jeux et de la prise de décision dans un contexte risqué et incertain. Les nuances apportées ont pu nous faire appréhender l'influence des grandes idées d'une époque sur la théorie économique : hédonisme, positivisme, behaviourisme se lisent en filigrane dans

l'évolution du concept, de même que les dernières évolutions vers une pluridisciplinarité en termes de neuroéconomie.

Cette étude, nécessairement limitée par les contraintes du format d'un article, offre un exemple de ce qu'une analyse contextuelle, diachronique, sémasiologique, peut apporter au chercheur en langue de spécialité. Nous espérons avoir convaincu le lecteur que les termes sont des fenêtres ouvertes sur l'histoire des idées et le point de départ d'investigations enrichissantes quant à la langue-culture d'un domaine spécialisé.

Bibliographie

- BACKHOUSE, Roger. 2002. *The Penguin History of Economics*. Londres : Penguin books.
- BENTHAM, Jeremy. [1789]1907. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*
< <http://www.econlib.org/library/Bentham/bnthPML1.html>>
- CLARK, John Bates. 1892. "The Ultimate standard of value". *The Yale Review*, vol.1 n°3 258-274.
<http://www.bibliotheque-institutdefrance.fr/numerisation/Clark%201892/Clark%201892%20-%20The%20Ultimate%20Standard%20of%20Value.pdf>
- COLANDER, David. 2005. "Complexity and the history of economic thought", Economics discussion paper n° 0804. Middlebury College, Vermont, USA.
<<http://cat2.middlebury.edu/econ/repec/mdl/ancoec/0804.pdf>>
- CONDILLAC (de), Etienne Bonnot. 1776. *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre*
- DANIEL, Jean-Marc. 2010. *Histoire vivante de la pensée économique*. Paris : Pearson Education France
- DUBOIS, Jean, GUESPIN, Louis, GIACOMO, Mathée, MARCELLESI Christiane, MARCELLESI Jean-Baptiste & Jean-Pierre MEVEL. 1973. *Dictionnaire de linguistique*. Paris : Larousse.
- DURY, Pascaline. 2012. "Le sentiment d'un 'besoin néologique' chez les experts pour remplacer un terme à connotation péjorative : quelques exemples tirés du domaine médical ». *Neologica* 6, 81-94.
- EDGEWORTH, Francis.Y. [1881]1967. *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. New York: Augustus M. Kelley.
- FISHER, Irving. 1918. "Is 'Utility' the Most Suitable Term for the Concept It is Used to Denote?" *American Economic Review*, volume 8, 335-337.
- GIDE, Charles. 1919. *Cours d'économie politique. Tome 1. Notions générales*. Paris : Librairie de la Société du Recueil Sirey.
<<http://www.catallaxia.free.fr/Charles%20Gide%20%20cours%20d%27E9conomie%20politique%20-%20Tome%201.pdf>>
- GLIMCHER, Paul W., DORRIS, Michael C. & Hannah M. BAYER. 2005. "Physiological utility theory and the neuroeconomics of choice. *Games and Economic Behaviour*". 52(2) : 213-256.
- HICKS John & ALLEN R. G. D. 1934. "A Reconsideration of the Theory of Value" *Economica, New Series* 1/1, 52-76. <<http://www.jstor.org/stable/2548574>>
- JEVONS, W.S. 1871. *Theory of Political Economy*.
<<http://www.econlib.org/library/YPDBooks/Jevons/jvnPE.html>>
- KAHNEMAN, Daniel & Robert SUGDEN. 2005. « Experienced Utility as a Standard of Policy Evaluation » *Environmental & Resource Economics* 32, 161-181
- KAPTEYN, Arie. 1985. "Utility and economics". *De Economist* 133/ 1, 1-20.
- LIPSEY, Richard G. & K. Alec CHRYSSTAL. 1999. *Principles of Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- MANKIW, N. Gregory. 2004. *Principles of Economics*. Mason, Ohio : Thomson/Southwestern.
- MARSHALL, Alfred. [1890]1961. *Principles of Economics*. Londres : Macmillan.
- MENGER, Carl. [1871]2007. *Principles of Economics*. Trad. James Dingwall et Bert f. Hoselitz. Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama.
< <http://library.mises.org/books/Carl%20Menger/Principles%20of%20Economics.pdf>>.
- MILL, John S. [1868]2002. *Utilitarianism*. Hackett Publishing Co, Inc. 2^{ème} édition révisée.

- PARETO, Vilfredo [1913]1980. Il massimo di utilità per una collettività in sociologia. *Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica*, 23(46): 337-41, *Œuvres Complètes 22: Écrits Sociologiques Mineurs*, Giovanni Busino (dir.) Genève: Librairie Droz, 601-5.
- PIGOU, Arthur C. 1903. Some remarks on utility. *Economic Journal*, 13 (49): 58-68.
- SAMUELSON, Paul A. 1938. A Note on the Pure Theory of the Consumer's Behaviour", *Economica* 5, 61-71.
- SAMUELSON, Paul A. 1948. *Foundation of Economic Analysis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- SAMUELSON, Paul A. [1938] 1966. *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*, Vol 1. MIT Press.
- SAMUELSON, Paul A. & William D. NORDHAUS. 2005. *Economics*. McGraw-Hill Irwin : New York.
- SENIOR, Nassau. [1850] 1854. *Political Economy*. London: Richard Griffin and Co. 3è edition. <<http://www.econlib.org/library/Senior/snP2.html>>
- SIMON, H. A. (1956). "Rational choice and the structure of the environment". *Psychological Review*, 63/2, 129-138.
- SMITH, Adam. 1776. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. <<http://geolib.com/smith.adam/won1-05.html>>
- STIGLER, George, J. 1950. "The Development of Utility Theory" Part 1. *Journal of Political Economy*, LVIII, 307-327.
- TURGOT, Anne Robert Jacques. [1769]. « Valeurs et Monnaies », in Gustav Schelle (1913-1923) *Œuvres de Turgot et documents le concernant*, Paris : F. Alcan, vol. III.
- WALRAS, Léon. 1926. *Éléments d'économie politique pure*. Paris : H. Pichon et R. Durand Auzias.