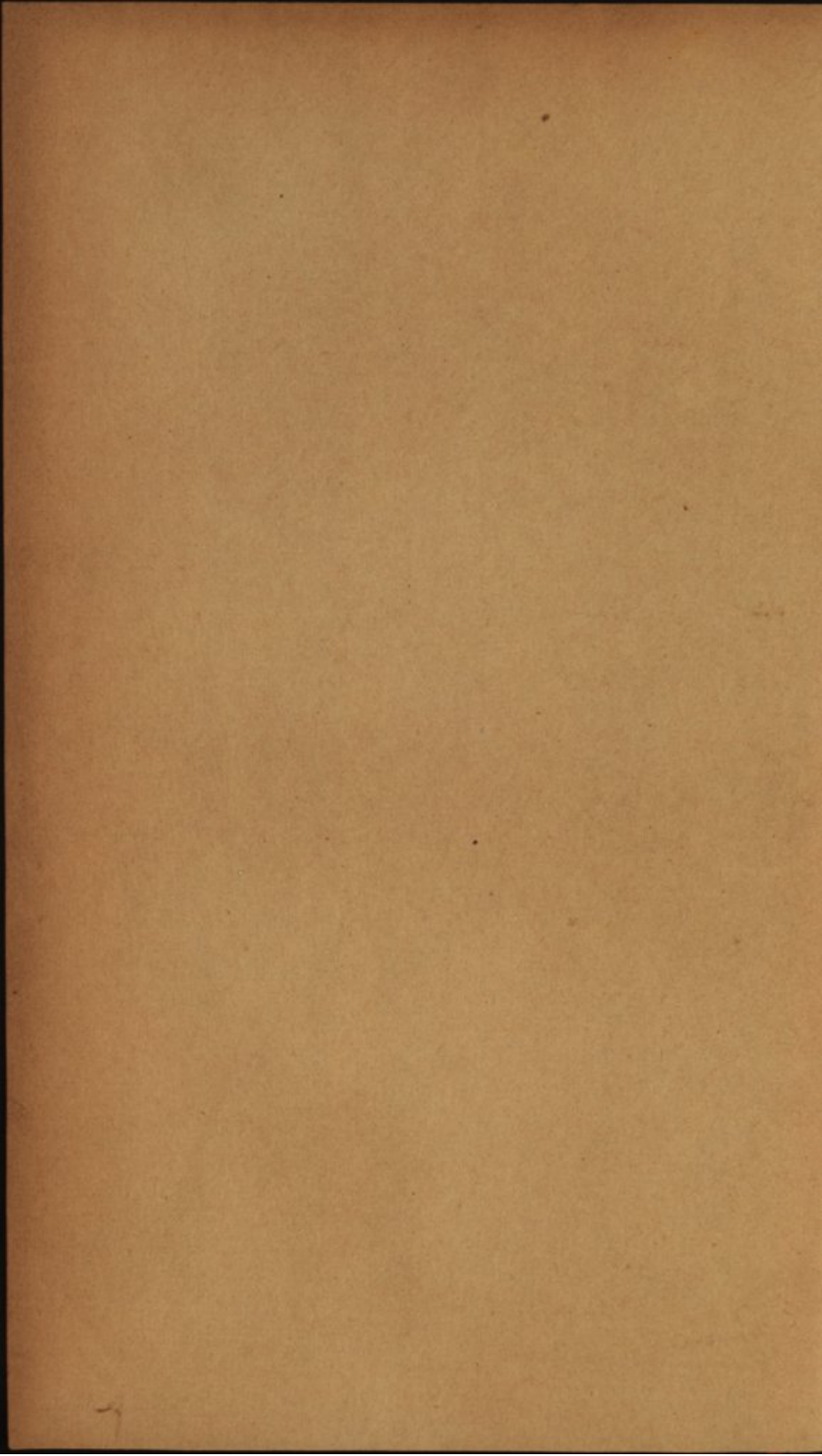


524584745

3.68-4.80



DE GRAMMÉRIE TO FIRST AUTHOR

TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE  
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE  
OUVRAGES DU MÊME AUTEUR

---

- De l'état moral et intellectuel des populations ouvrières, et de son influence sur le taux des salaires. Un volume in-18. Paris, 1868. *Guillaumin et C<sup>ie</sup>*. (Épuisé.)
- Recherches économiques, historiques et statistiques sur les guerres contemporaines. Un volume in-18. Paris, 1869. *Lacroix-Verbeekhoven*.
- L'administration locale en France et en Angleterre. Un volume in-8. Paris, *Guillaumin et C<sup>ie</sup>*, 1872. (Épuisé.)
- Le travail des femmes au XIX<sup>e</sup> siècle. Un volume in-18. Paris, 1873. *Charpentier*.
- La question ouvrière au XIX<sup>e</sup> siècle. 2<sup>e</sup> édition. Un volume in-18. Paris, 1882. *Charpentier*.
- Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions. 4<sup>e</sup> édition, 1896. Un volume in-8. Paris. *Guillaumin et C<sup>ie</sup>*.
- De la colonisation chez les peuples modernes. 4<sup>e</sup> édition, 1891. Un volume in-8. Paris, *Guillaumin et C<sup>ie</sup>*.
- Traité de la science des finances. Tome I, Des revenus publics; tome II, Du budget et du crédit public. 5<sup>e</sup> édition, 1891. Deux volumes in-8. Paris, *Guillaumin et C<sup>ie</sup>*.
- L'Algérie et la Tunisie. Un volume in-8. 2<sup>e</sup> édition, 1896. *Guillaumin et C<sup>ie</sup>*.
- Précis d'économie politique. Un volume in-18. 4<sup>e</sup> édition, 1895. *Delagrave*.
- L'État moderne et ses fonctions. 2<sup>e</sup> édition. Un volume in-8. *Guillaumin et C<sup>ie</sup>*, 1891.
- Le Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme. 3<sup>e</sup> édition, revue et augmentée d'une Préface. Un volume in-8. Paris, 1892, *Guillaumin et C<sup>ie</sup>*.
- Un chapitre des mœurs électorales en France, en 1889-90. Brochure in-8. *Librairie Guillaumin et C<sup>ie</sup> et Librairie Chaix*.



Universidade de Coimbra

ÉCONOMISTES ET PUBLICISTES CONTEMPORAINS

Faculdade de Economia

TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE  
D'ÉCONOMIE  
POLITIQUE

PAR

PAUL LEROY-BEAULIEU

MEMBRE DE L'INSTITUT  
PROFESSEUR D'ÉCONOMIE POLITIQUE AU COLLÈGE DE FRANCE  
DIRECTEUR DE L'*Économiste français*

DEUXIÈME ÉDITION

TOME TROISIÈME

FACULDADE DE ECONOMIA

BIBLIOTECA

N.º e- 59635

PARIS

LIBRAIRIE GUILLAUMIN ET C<sup>o</sup>

Éditeurs de la Collection des principaux Économistes, du Journal des Économistes,  
du Dictionnaire de l'Économie politique,  
du Dictionnaire du Commerce et de la Navigation.

RUE RICHELIEU, 14

1896

Université de Louvain

ECONOMISTES ET PUBLICISTES CONTEMPORAINS

UNIVERSITY OF ECONOMICS

TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE

# D'ÉCONOMIE

## POLITIQUE

PAUL LEROY-BEAULIEU

DEUXIÈME ÉDITION

TOUR TROISIÈME

FACULTE DE ECONOMIA

BIBLIOTECA

58085

PARIS

LIBRAIRIE GOUSSAIN ET C<sup>e</sup>

1893

# TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

---

## CINQUIÈME PARTIE LA CIRCULATION DES RICHESSES

---

### LIVRE I L'ÉCHANGE. — LA VALEUR

#### CHAPITRE PREMIER

##### L'ÉCHANGE. — LE COMMERCE

L'échange est un fait instinctif dans l'humanité.  
Les deux origines et les deux principales causes actuelles de l'échange.  
La forme primitive et collective de l'échange : le troc de tribu à tribu.  
Description des échanges entre les tribus de pasteurs et les tribus de cultivateurs. — Les caravanes.  
Évolution graduelle de l'échange.  
Types divers de l'échange.  
Le commerce.

L'ÉCHANGE EST UN FAIT INSTINCTIF DANS L'HUMANITÉ. — Nous avons, dans toutes les parties antérieures de cet ouvrage, traité des nombreux phénomènes économiques de la production et de la répartition des richesses, en ajournant tout ce qui concerne leur circulation, ou leur transfert soit d'une personne à une autre, soit d'un groupe de personnes à un autre. Les phénomènes économiques ont entre eux un enchaînement si étroit que toute étude successive et morcelée que l'on en fait

— et l'on ne peut se livrer à une étude sans succession et sans morcellement — a nécessairement quelque chose d'artificiel; il en résulte l'ajournement et la suspension de certaines notions qui, dès le premier moment, seraient nécessaires à la complète intelligence du sujet.

Nous avons retardé jusqu'à ce moment l'examen du grand phénomène économique de l'échange et du concept de la valeur; il nous a paru que, en s'en tenant provisoirement aux idées communes à ce sujet, le lecteur pouvait suffisamment comprendre les phénomènes de la production et de la distribution des richesses; que, au contraire, le phénomène de l'échange et le concept de la valeur risquaient d'être moins intelligibles si l'on n'avait pas antérieurement étudié tout ce qui se rattache à la production proprement dite et aux droits des divers participants.

Ce qui caractérise, on l'a vu, la production dans les sociétés civilisées, c'est que la plupart des hommes produisent ce qu'ils ne consommeront pas eux-mêmes, ou du moins bien au-delà des proportions de leur consommation personnelle et familiale, et qu'ils se procurent par la voie de l'échange ou de la vente et de l'achat, qui sont aujourd'hui les procédés habituels de l'échange, la plupart des objets dont ils ont besoin. Un cordonnier fait deux ou trois cents paires de bottes dans son année, tandis que pour lui ou sa famille il n'en aura pas besoin de plus d'une douzaine ou d'une douzaine et demie. Un petit propriétaire produit sur son hectare de vignes 50 hectolitres de vin, tandis que, avec sa femme et ses enfants, il n'en boira que six ou sept. Un ouvrier lunetier passe sa vie à faire des lunettes dont, s'il a une bonne vue, il ne fera lui-même aucun usage personnel.

Bien plus, il est possible que le cordonnier ne fasse que des chaussures de luxe et qu'il préfère acheter à un autre, pour lui et sa famille, les souliers communs dont il use, et que tel propriétaire vigneron vende tout le vin qu'il produit, se réservant d'en acheter à autrui d'une autre qualité pour son usage.

*La production en vue de l'échange a donc presque remplacé*

*dans les sociétés modernes la production directe en vue des besoins du producteur; cette observation de Lassalle est littéralement vraie. Chacun échange soit la totalité, soit la presque totalité de sa production contre un nombre infini de parcelles de la production d'une quantité d'autres hommes, dont beaucoup habitent à des centaines ou à des milliers de lieues d'éloignement et ignorent absolument l'existence du consommateur ultime de leurs produits.*

L'échange a de tout temps existé, mais dans des limites plus ou moins étendues. Il fut un temps où la vieille notion courante que « l'on échange le superflu de sa production contre le superflu de la production d'autrui » était assez exact. C'était au temps de l'organisation patriarcale. Chaque famille s'efforçait de produire directement le plus grand nombre des objets dont elle avait besoin; elle consommait ou utilisait en nature la plus forte partie de sa production; elle ne se procurait par voie d'échange que les rares articles que, par des causes permanentes ou des causes accidentelles, elle n'avait pas réussi ou n'avait pas intérêt à élaborer elle-même. Néanmoins l'échange existait, quoique infiniment plus borné qu'aujourd'hui. La première partie de cet ouvrage a montré comment la division du travail a contribué et contribue chaque jour davantage à la disparition de l'ancienne production patriarcale.

*L'échange est un des grands faits inhérents à la nature humaine; il a dû se manifester dès les premiers et les plus humbles groupements humains. L'échange est un de ces phénomènes instinctifs, produits par une force mentale aveugle et inconsciente, qui peuvent être considérés comme une des conditions essentielles de la vie de l'homme et de la vie sociale. Il n'est aucune époque où on ne le trouve. L'échange est, comme le langage, comme l'association, comme le groupement en tribus ou en sociétés, le résultat nécessaire de l'ensemble des penchants de l'homme et de l'action de la nature. Personne n'a pu se dire l'inventeur de l'échange, ni du langage, ni de l'association. L'homme est né avec une disposition à l'échange et la nature extérieure a fait de cette disposi-*

*tion un instrument de salut d'abord, de progrès indéfini ensuite, pour l'espèce humaine.*

LES DEUX ORIGINES ET LES DEUX PRINCIPALES CAUSES ACTUELLES DE L'ÉCHANGE. — L'échange a deux racines en quelque sorte, l'une qui est propre à l'homme lui-même, l'autre qui tient à la nature extérieure : à savoir, *la diversité d'aptitudes productives des différents hommes et la diversité d'aptitudes productives des différents territoires.* La diversité d'aptitude productive des divers territoires et des divers climats peut, en nombre de cas, être considérée comme un fait absolu ; la diversité d'aptitude productive des différents hommes n'est que relative.

L'un des besoins impérieux de l'homme, c'est le sel : or, il y a des pays que la nature n'a pas doués de sel, le Soudan africain, par exemple, et beaucoup de districts de l'Inde. Dès qu'ils se sont avisés de l'existence de salines en dehors de leurs territoires, les habitants du Soudan et ceux de ces districts de l'Inde ont appris à offrir des denrées qu'ils avaient en abondance, comme le bétail ou les grains, pour se procurer cette chose si indispensable pour eux, si rare pour eux, le sel. C'est là un frappant exemple de l'échange, sous sa forme à la fois primitive et la plus impérieuse ; mais il y en a des milliers du même genre. Ici, c'est la diversité de capacité productive des lieux qui a déterminé ce phénomène.

La diversité des aptitudes productives des hommes a, d'autre part, au sein même des tribus les plus grossières, constitué graduellement l'échange. Un homme plus faible que les autres, soit qu'il fût mal venu de naissance, ou qu'il fût blessé, atteint de maladie, ne valait guère pour la poursuite du gibier ou pour la pêche, dans une tribu de chasseurs ou de pêcheurs ; mais il pouvait faire des flèches ou des harpons, ou réparer les huttes, ou transformer en vêtements les peaux de bêtes sauvages et, au retour des chasseurs ou des pêcheurs de la tribu, il recevait, en échange de ces soins, sa part de venaison ou de poisson. De ces humbles commencements de l'échange, l'instinct particulier qui le distingue de la bête a graduellement conduit l'homme à cette séparation des professions, cette

division si détaillée du travail, qui a centuplé, sinon plus, la capacité productive de l'humanité.

*L'échange est le fait humain et social par excellence, comme le langage* : les animaux n'échangent pas, non plus qu'il ne ne parlent. L'homme multiplie de plus en plus les échanges ; ce qui chez lui était un instinct aveugle, une nécessité inéluctable, mais bornée, par suite du manque, dans certains lieux, de produits naturels essentiels, a fini par devenir un acte réfléchi, raisonné, prémédité, dont il s'efforce d'agrandir sans cesse la sphère.

LA FORME PRIMITIVE ET COLLECTIVE DE L'ÉCHANGE : LE TROC DE TRIBU A TRIBU. — *Il est probable que l'échange fut d'abord collectif et s'effectua entre des tribus détenant des territoires à productions naturelles différentes.* Ce que nous avons dit plus haut du manque de sel au Soudan et dans certaines parties de l'Inde fournit le meilleur exemple de cet échange embryonnaire qui, aux débuts, dut s'exécuter collectivement entre les délégués d'une tribu offrant du sel et les délégués d'une autre tribu offrant du bétail ou des grains. Ce qui était nécessaire à l'approvisionnement collectif de chacune de ces deux tribus en cette nature de denrées s'échangeait ainsi en bloc, et ultérieurement la répartition de la quantité obtenue en échange s'effectuait au sein de chaque tribu.

Les échanges entre les tribus nomades et pastorales et les tribus sédentaires cultivatrices sont déjà un des modes plus perfectionnés, où l'appareil de l'échange resté encore collectif, en ce sens qu'il prend la forme d'une caravane ou d'un groupement d'échangistes apparaissant à des époques régulières, mais où l'échange même est en général individuel. Quoique ces échanges entre les tribus pastorales nomades et les tribus sédentaires cultivatrices constituent un des phénomènes les plus importants des sociétés primitives, il ne faut pas oublier que l'échange fut d'abord collectif de tribu à tribu.

DESCRIPTION DES ÉCHANGES ENTRE LES TRIBUS DE PASTEURS ET LES TRIBUS DE CULTIVATEURS. — LES CARAVANES. — Les opérations entre les groupes de nomades pasteurs et les groupes de

cultivateurs sédentaires, s'effectuent chaque jour sous nos yeux. Nos officiers et nos fonctionnaires en Afrique ont pu les étudier de très près; le commandant, depuis général, Colonieu nous en a tracé une description très intéressante. C'était en 1860, trente ans après notre débarquement en Algérie, mais avant que les chemins de fer et notre pénétration vers le sud eussent modifié dans une proportion appréciable les mœurs des habitants des hauts plateaux du Sud-Oranais ou de ceux des oasis du Sahara.

Le commandant Colonieu se joignit à la caravane des tribus du cercle de Géryville, qui vont chaque année faire leurs achats de dattes au Gourara et au Touat. Un goum de cent cavaliers de choix l'escortait. La caravane comprenait 15,000 à 16,000 moutons, 9,000 à 10,000 chameaux, 2,200 hommes à pied, 1,400 femmes et enfants, 220 cavaliers, y compris ceux de l'escorte. Les causes de ces énormes déplacements périodiques pour les échanges dans les sociétés primitives sont diverses : la dispersion habituelle des habitants qui ferait que quelques trafiquants isolés se trouveraient dans l'impossibilité de réaliser des transactions suffisantes ; la recherche de garanties de sécurité dans un pays peu peuplé, jouissant de peu de police et où les rôdeurs et brigands ont beau jeu ; certaines conditions aussi climatiques, la caravane devant trouver à nourrir ses bêtes sur la route, ce qui n'est possible qu'à l'automne et au printemps. Celle à laquelle participa le commandant Colonieu partit, le 20 novembre, d'El Abiod Sidi Cheikh à 108 kilomètres sud sud-ouest de Géryville. Le parcours d'aller durait trois semaines ou un mois et l'on ne revenait qu'en février. Dans les différentes oasis traversées, on essayait des échanges. « Quand une caravane arrive dans une oasis, dit le commandant Colonieu, le jour de son arrivée, elle s'installe ; si elle est peu nombreuse, elle se place dans le *haouch* de l'oasis, sorte de grande cour aménagée à côté des murs d'enceinte. Les deux à trois premiers jours se passent en amitiés, sans qu'il soit question d'échange », chacun renchérisant sur ce qu'il possède. « Les gens de l'Aouguerout se



« tinrent à l'écart et demandèrent un prix très élevé de leurs  
« dattes, écrit le commandant ; ils avaient dans leurs haouchs  
« quelques caravanes des Zoua de Géryville qui, d'habitude,  
« s'approvisionnaient chez eux. De leur côté, nos gens cotaient  
« très haut leurs moutons et leurs apports en grains, beurre  
« et laine. Pendant trois jours, les rares achats qui se firent  
« portèrent sur les dattes de rebut ou *hachef*, destinées à nour-  
« rir les moutons, les chevaux et les chameaux. Nos gens for-  
« mulèrent l'intention d'égorger leurs moutons et de les man-  
« ger plutôt que de les donner à vil prix et de remporter leurs  
« provisions. Tout cela n'était que la comédie habituelle en  
« temps de cherté des dattes. » Puis les caravanes des Zoua  
étant parties, quelques échanges se firent. Les djemaa (con-  
seils municipaux ou des anciens) se réunirent pour fixer le prix  
de vente. Du côté des caravanistes, on se concerta également.  
De lassitude, quelques achats partiels importants amenèrent  
une entente générale et, en quelques jours, tous les achats  
étaient complets. Les premiers échanges sont ceux des mou-  
tons vivants, mais maigres et fatigués, contre des *hachef*  
(dattes de rebut) destinés à nourrir les autres moutons et les  
chameaux. Vient ensuite l'échange des bonnes dattes contre  
les moutons bien portants ; c'est là la grosse affaire pour les  
caravanistes. L'évaluation des dattes se faisait en argent et  
celle des moutons également. Après l'échange des moutons,  
vint celui des articles accessoires, le beurre, le blé, l'orge, les  
fèves et la laine, toujours contre des dattes. Pour deux ou trois  
moutons, suivant leur beauté, on obtenait une charge de  
dattes, environ 120 kilogrammes ; les dattes étaient consi-  
dérées comme très chères cette année-là.

On a vu que pour les transactions on convertissait chaque  
denrée en argent. Tantôt celui-ci ne jouait que le rôle d'un  
instrument de comparaison et de numération (*tertium compa-  
rationis, tertium numerationis*) ; tantôt effectivement on déli-  
vrait de la monnaie. Quelques jours avant le départ de la cara-  
vane, les oasiens offraient un nouvel objet d'échange, des  
vêtements ou haïks, dont les caravanistes au retour (en février)

sur les hauts plateaux pouvaient sentir le besoin. D'autres articles manufacturés, des nattes grossières en feuilles de palmiers, des paniers, ceux si connus en Afrique sous le nom de couffins, des vases, entonnoirs, etc., donnaient encore lieu à quelques transactions<sup>1</sup>.

Ainsi s'opéraient les échanges dans les prolongements encore contestés de l'Afrique française, en 1860, entre les nomades Sahariens, peuple pasteur, possédant une abondance de troupeaux, par conséquent du bétail vivant, de la laine, du beurre, cultivant aussi, à la dérobée, quelques espaces changeants d'où ils retirent de l'orge et quelques grains, et les sédentaires des oasis qui n'ont à offrir qu'un seul produit naturel, la datte, mais, en outre, toute une variété d'articles manufacturés.

Nous avons décrit plus haut, d'après Sir William Muir, les caravanes qui de la Mecque se rendaient régulièrement en Syrie et en Egypte (voir tome II, pages 184 et 185); les procédés du trafic ne différaient guère de ceux que nous venons de relater et qui se maintiennent à l'heure présente dans le Sahara.

Cette forme d'appareil collectif pour des échanges qui, cependant, s'exécutent individuellement, a été conservée longtemps même entre nations ou groupes de nations civilisées. C'est ainsi que commença pendant plusieurs siècles l'Espagne dans ses colonies d'Amérique : « Pour faciliter le contrôle et la  
« protection des navires, le commerce dans l'Amérique fut li-  
« mité à deux caravanes régulières.... Ces deux caravanes  
« maritimes annuelles étaient destinées l'une à la Nouvelle-  
« Espagne, l'autre aux provinces de l'Amérique moyenne et  
« méridionale. La première s'appelait *la flotte* et relâchait à  
« Vera-Cruz, la seconde était connue sous le nom des *galions*  
« et allait à Porto-Bello en faisant escale à Carthagène. Le  
« chiffre des vaisseaux qui composaient chacune de ces expé-  
« ditions variait de treize à vingt-sept voiles. C'était par  
« Porto-Bello que devait se faire tout le commerce avec le Pé-

<sup>1</sup> *Nouvelles géographiques*, 6 février 1892, pages 18 à 24.

« rou et le Chili... Cette misérable petite ville malsaine, « presque inhabitée le reste de l'année, prenait une animation « extraordinaire pendant les quarante jours que durait la foire. « Les marchands de l'Espagne et du Pérou y figuraient comme « deux compagnies rivales, dont l'une avait à sa tête l'amiral « des galions et l'autre le gouverneur de Panama. Ces deux « personnages se rencontraient sur le vaisseau amiral et « fixaient les prix auxquels chacun devait acheter chaque « marchandise<sup>1</sup> ».

Telle est la forme que prirent longtemps les échanges entre les nations ; elle les restreignait nécessairement et par la date fixe de l'échange et par toutes ces formalités imposées, y compris quelquefois les maxima des prix.

Si primitive que soit une peuplade il y a toujours avec elle une possibilité d'échange. Nos explorateurs en Afrique en témoignent ; leurs longues files de porteurs humains n'ont pas d'autre objet que de leur assurer des vivres par le troc contre quelques marchandises européennes. Des étoffes, des perles, des cauris (ou coquilles d'un genre spécial), voilà ce qu'apportent la plupart des voyageurs européens. « Les Maudjias « n'ont pas besoin d'avoir peur, dit Casimir Maistre à l'une « des peuplades anthropophages qu'il rencontre aux environs « du Chari ; qu'ils portent aux blancs des vivres, qu'ils les « accueillent bien et ils recevront des cadeaux... Notre mon- « naie d'échange la plus courante, pendant le voyage, consis- « tait en petites perles blanches de verre appelées *bayakas*. « Tous les jours, nos hommes recevaient chacun une cuillerée « à café de *bayakas* ; avec cela, il devaient acheter leurs « vivres et quelques-uns trouvaient encore le moyen de faire « des économies ou plutôt de s'offrir certaines douceurs : « On peut juger par là de la valeur des objets dans les con- « trées que nous devons traverser<sup>2</sup> ». Les articles de parure

<sup>1</sup> Voir notre ouvrage : *De la Colonisation chez les peuples modernes*, 4<sup>e</sup> édition, page 27.

<sup>2</sup> *Du Congo au Niger à travers l'Afrique Centrale*, par C. Maistre, explorateur. Paris, Société de Géographie, 1893, pages 10 à 12.

ou d'ornement sont un des moyens d'échange les plus efficaces chez les peuples primitifs, le besoin de s'orner et de se parer étant inné à l'homme et devant l'éclosion de la plupart des autres besoins en dehors de ceux dont la satisfaction grossière est absolument indispensable au maintien de l'existence.

ÉVOLUTION GRADUELLE DE L'ÉCHANGE. — Au début, la plupart des hommes n'échangeaient que le superflu de leur production directe, c'est-à-dire une très petite part de ce qu'ils produisaient, contre des objets ou indispensables, ou leur paraissant très désirables dont ils manquaient. Ils troquaient ainsi le dixième, par exemple, ou le cinquième du produit de leur chasse ou de leur pêche contre quelques flèches, ou quelques peaux préparées pour le vêtement, ou contre la réparation de leur hutte, ou bien encore contre quelques plumes, quelques perles et autres objets de parure. La production en vue de l'échange n'était alors qu'occasionnelle ou instinctive; elle devint graduellement consciente, systématique, régulière et permanente. Aujourd'hui la généralité des hommes civilisés échangent les neuf dixièmes de leur production, sinon leur production tout entière, contre la production d'autres hommes dont certains demeurent aux antipodes. La blouse de l'ouvrier, faite de coton qui vient d'Amérique, est teinte avec de l'indigo qui vient de l'Inde, son pantalon qui est souvent tissé avec de la laine de la Plata ou du Cap, le café qu'il prend et que le Brésil a produit, le sucre qu'il y met et qui peut arriver de Java, le tabac qu'il fume et qui provient du Maryland, de la Virginie ou des Philippines, sont des exemples de la complexité et de la solidarité des relations d'échanges entre les hommes, même des classes les plus modestes, des deux hémisphères.

*L'échange développe l'échange : aux diversités d'aptitudes entre les hommes se joignent bientôt, dès qu'il s'est créé une profession spéciale nouvelle, les accentuations que l'influence du milieu, de l'éducation, de la transmission héréditaire, produit dans ces diversités d'aptitudes naturelles qu'elle vient encore développer.*

TYPES DIVERS DE L'ÉCHANGE. — Les procédés de l'échange sont très divers : on peut échanger un produit contre un produit, par exemple, une livre de sel ou de sucre contre une, deux ou quatre livres de blé ou d'orge ; un produit contre un travail, ainsi un quartier de venaison ou un panier de poisson contre [la réparation des flèches du chasseur, de sa hutte, des filets ou du canot du pêcheur ; un travail contre un travail, la réparation d'un vêtement contre celle d'une hutte ; un produit contre des services personnels indéterminés : un chef de tribu ou un homme riche dans une tribu peut assurer telle quantité de nourriture et telle quantité de vêtements à tel autre homme pauvre, qui se tiendra toujours à sa disposition pour recevoir et exécuter ses ordres. Les Romains, avec leur habituelle précision juridique, avaient classé les échanges en quatre catégories : *do ut des*, *do ut facias*, *facio ut des*, *facio ut facias* ; ces catégories ne sont au nombre de quatre que si l'on considère un seul des échangistes séparément ; si, au contraire, on regarde chaque échange comme formant un tout indissoluble, on ne trouve que trois catégories : produit contre produit, service contre service et produit contre service.

Si tels sont les types principaux, le développement, le raffinement et la complication croissante de la civilisation font naître une foule de modes divers et nouveaux de l'échange.

L'échange suppose la propriété. Chacun des échangistes doit être propriétaire de l'objet qu'il offre en échange. Si l'échange est collectif, il suffit que chacun des groupes échangistes possède collectivement l'objet échangé. Chaque échangiste ne peut conférer à l'autre que des droits égaux à ceux qu'il possède lui-même sur l'objet. Par exception, il advient qu'on admette la bonne foi de celui qui acquiert inconsciemment, dans un échange, un objet dérobé, quand il s'est entouré des renseignements habituels, et cette bonne foi lui constitue un titre, tantôt à garder l'objet, tantôt à ne le restituer que moyennant une indemnité équivalant au prix qu'il a payé. La propriété reste toujours à la base de l'échange.

L'ÉCHANGE EST EN PRINCIPE UN CONTRAT AVANTAGEUX AUX DEUX ÉCHANGISTES. — *L'échange est né pour l'avantage mutuel des deux parties.* On peut discuter dans certains cas quelle est celui qui en retire l'avantage le plus considérable. Stuart Mill, par exemple, s'est livré sur ce point, en ce qui concerne le commerce extérieur, à des recherches d'une très grande subtilité<sup>1</sup>. Il est clair que l'avantage peut être inégal pour chacun des échangistes. Néanmoins, dans l'échange régulier, absent de fraude, d'oppression ou d'aveuglement et de légèreté, chacun des échangistes doit réaliser un avantage et se trouver plus à l'aise qu'auparavant. Quand on considère les échanges en nature, c'est-à-dire le troc, cela va de soi. Celui qui aura échangé des grains contre du sel, pour prendre un des exemples précédents, devra se réjouir de son échange, parce qu'il avait une quantité de blé surabondante et que le sel lui manquait ; sans l'échange, un de ses besoins principaux, celui de consommer du sel, n'eût pu être satisfait. L'autre partie, qui a abandonné son sel pour se procurer du blé, doit aussi tirer avantage de la transaction, puisqu'il avait plus de sel qu'il n'en avait l'usage et que le blé, au contraire, lui faisait défaut. Il était plus facile au premier échangiste de produire une quantité donnée de blé que la quantité de sel qu'il a échangée contre elle ; par contre, il était plus facile au second échangiste de produire cette quantité de sel que la quantité de blé contre laquelle il l'a troquée. Dans une tribu de peuple chasseur ou pêcheur, l'homme faible et sédentaire, qui a obtenu un quartier de venaison ou un panier de poisson contre la réparation d'instruments de chasse ou de pêche ou contre la réparation de huttes appartenant aux chasseurs et aux pêcheurs, doit se réjouir, parce qu'il s'entend mieux à faire ces ouvrages qu'à capturer le gibier ou le poisson ; et l'autre partie, de même, a motif de satisfaction dans l'échange, parce qu'elle est plus habile ou a plus de goût à tuer du gibier ou à prendre du pois-

<sup>1</sup> Voir Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, les chapitres intitulés : *Of International Trade, of international values*, pages 377 à 404 de l'édition de Laughlin.

son qu'à réparer des armes ou une hutte, ouvrage qui lui est pourtant indispensable.

En s'adonnant à la production des objets pour lesquels il a le plus d'aptitudes naturelles ou de propension et qui sont facilités par le milieu où il se trouve, et en acquérant, par la voie de l'échange, les autres articles dont il a besoin, l'homme augmente, pour une même quantité de travail et de souci, ses moyens de consommer. De là, vient que *normalement chacun des échangistes doit trouver avantage à l'échange*; de là vient aussi la fausseté de l'ancienne maxime que le profit de l'un est la perte de l'autre, maxime qui ne devrait avoir cours qu'entre filous.

LE COMMERCE. — Le commerce n'est que la systématisation de l'échange; c'est la transformation des actes occasionnels auxquels se livraient, avec grande difficulté, tous les membres de la société en une fonction spéciale, permanente, qui est dévolue à certains d'entre eux et qui absorbe toute ou presque toute l'activité de ces derniers. Le commerce fait profession de s'adonner uniquement ou principalement à la préparation et à la réalisation des échanges. Chacun des producteurs devrait soustraire beaucoup de temps à sa production pour écouler ses marchandises et pour rechercher non seulement aux environs, mais sur tous les points du globe, les objets dont il a besoin. La tâche même peut devenir inextricable; elle le serait avec une production très variée et très abondante. Les déplacements que nous avons notés dans les caravanes soit anciennes, soit contemporaines, les incertitudes et la lenteur des échanges sous ce régime primitif de rencontre personnelle du producteur d'un objet avec le producteur de l'autre, sont une entrave à tout développement de la division du travail et de la spécialisation des productions. De ces difficultés devait graduellement résulter la constitution d'une classe d'hommes se proposant uniquement de comparer les produits des différentes contrées ou des différents hommes, de rechercher les rapports d'échanges que ces produits pouvaient avoir entre eux, de préparer, faciliter et faire aboutir ces

échanges en épargnant une peine et des embarras aux échangistes, et en se faisant payer une indemnité pour ce service, indemnité très inférieure à la peine et aux embarras épargnés; dans ce cas, cette classe d'hommes est ce que l'on appelle encore des courtiers; ce sont des fureteurs, à la recherche de tous les échanges qui présentent quelque intérêt pour les hommes, des indicateurs, des personnes qui dispensent les échangistes des déplacements, des recherches, des incertitudes et du contact personnel avec l'autre partie. Le commerce peut encore se préciser et se spécialiser davantage; au lieu de servir simplement d'intermédiaire qui permette aux parties de s'entendre sans s'être cherchées, sans se connaître et sans avoir de contact direct, le commerce peut se substituer lui-même à l'un des échangistes, encore indéterminé et à trouver, se charger, sous sa responsabilité propre, des marchandises d'un producteur ou de tout un groupe de producteurs; il lui reste ensuite à se procurer à lui-même la contrepartie.

De toutes ces façons, le commerce est utile; il systématise les échanges, les prépare, les régularise; il dispense en grande partie le producteur d'un des soucis qui le rendent le plus anxieux et d'une des tâches qui lui font perdre le plus de temps. Nous renvoyons le lecteur à l'un des précédents chapitres de cet ouvrage (tome I<sup>er</sup>, pages 170-175) pour la démonstration détaillée de la productivité, en principe, du commerce. Grâce à lui, à son activité, à ses combinaisons, à la promptitude et à la sûreté relative qu'il donne aux transactions, les échanges peuvent se multiplier à la suite des progrès constants de la division du travail.

○ Pour comprendre la fonction du commerce, ainsi que le développement des échanges, il est indispensable d'approfondir le concept qui est la base de ces derniers, à savoir le *concept de valeur*.



## CHAPITRE II

### LE CONCEPT DE VALEUR

Le concept de valeur est le concept fondamental de l'économie politique.

— Nombreuses confusions à ce sujet.

La valeur en usage et la valeur en échange. — La valeur en usage est une des notions essentielles de l'économie politique. — Son rôle dans les relations humaines.

La valeur porte non sur l'universalité d'une chose considérée comme genre, mais sur des parties précises de cette chose ou sur des exemplaires déterminés.

Influence sur la valeur de la loi de satiabilité des besoins et de la loi de variété. — Le degré final d'utilité et la valeur décroissante.

La valeur limite. — La théorie de la moindre jouissance. — Le classement des besoins suivant leur degré d'importance et le degré de satisfaction qu'ils ont reçu. — La substitution des besoins entre eux aux divers degrés de satisfaction.

Conséquences pratiques résultant de la théorie de la valeur décroissante. La valeur est-elle un sentiment ou un jugement?

La valeur en échange. — L'élément objectif de la valeur : la difficulté d'acquisition.

Variabilité de la valeur en échange.

L'ensemble des valeurs peut-il hausser ou baisser?

Les prétendues contradictions de la valeur : les sophismes de Proudhon.

LE CONCEPT DE VALEUR EST LE CONCEPT FONDAMENTAL EN ÉCONOMIE POLITIQUE. — NOMBREUSES CONFUSIONS A CE SUJET. — Tous les économistes tombent d'accord sur la grande place que tient le concept de valeur dans l'économie politique. Il faudrait dire aussi dans l'économie privée. *Il est, en quelque sorte, le concept fondamental auquel se rattache l'activité des hommes et qui la règle.* Il occupe incessamment l'esprit du producteur et l'esprit du consommateur. Cependant, cette idée maîtresse, dans le sens le plus étendu du mot, reste pour la plupart des

hommes, une notion confuse, tenant presque autant du sentiment instinctif que du jugement réfléchi.

Nul concept n'a été l'objet de plus de confusion et d'erreurs. Depuis quelque temps, cependant, la notion de valeur est devenue beaucoup plus claire et plus précise, grâce surtout aux travaux d'un économiste anglais, Jevons, et d'une école récente qui s'est acquis beaucoup de réputation dans les deux mondes, encore plus dans le nouveau que dans l'ancien, l'École autrichienne, dont le principal chef est M. Karl Menger, et qui compte, en outre, MM. de Wieser, de Böhm-Bawerk, Sax, etc., comme représentants. Cette école a parfois poussé l'analyse jusqu'à une subtilité excessive et il lui est arrivé de tomber dans une sorte de scolastique plus curieuse qu'efficace; mais elle a eu, d'autre part, le mérite, en ce qui concerne notamment la valeur, de préciser singulièrement des notions qui auparavant étaient flottantes et indistinctes.

*La valeur est l'importance que nous attachons à la possession ou à l'acquisition des choses.* Elle repose sur la nature de l'homme et sur la propriété que les différents objets peuvent avoir de satisfaire à un désir. Les choses nous sont nécessaires ou elles nous plaisent, et à l'un de ces titres nous les désirons et les recherchons; l'intensité de notre désir pour chacun des objets est singulièrement inégale; aussi les objets qui nous occupent et à la possession desquels nous attachons quelque importance ont-ils une valeur des plus inégales pour nous.

Les économistes français du XVIII<sup>e</sup> siècle ont mieux que leurs contemporains ou leurs successeurs anglais immédiats discerné la nature de la valeur. Dans son écrit *Valeur et Monnaie*, après l'explication du sens littéral du mot *valere*, Turgot s'exprime ainsi : « le mot *valoir* a pris dans la langue française un autre sens fort usité, et qui, quoique différent de l'acception qu'on donne dans le commerce à ce mot et à celui de *valeur*, en est cependant la première base. Il exprime cette bonté relative à nos besoins par laquelle les dons et les biens de la nature sont regardés comme propres à nos jouissances, à la satisfaction de nos désirs. » Turgot

dit que cette valeur n'a « aucun rapport à la valeur commerciale » et qu'elle existe *pour l'homme isolé*, que l'homme est seul juge si un objet est bon ou mauvais, « propre à sa jouissance » ou non. Les observations de Turgot contiennent le germe de tout ce qui concerne la notion de valeur. *Celle-ci est très distincte du prix; elle est distincte même de l'échange; elle est antérieure à l'échange et la cause même de l'échange. C'est la valeur qui explique l'échange, non l'échange qui explique la valeur.*

Sans doute, Turgot pêche en ne parlant que des « dons et des biens de la nature », il s'agit aussi de toutes les productions des hommes; mais il excelle en disant que les choses valent, en tant qu'« elles sont regardées comme propres à nos jouissances, à la satisfaction de nos désirs. »

Moins heureux, quoique voulant exprimer la même idée, fut Condillac dans son livre sur le *Commerce et le Gouvernement* : « La valeur des choses, dit-il, est fondée sur leur « utilité ou, ce qui revient au même, sur l'usage que nous « pouvons en faire... Or, puisque la valeur des choses est « fondée sur le besoin, il est naturel qu'un besoin plus senti « donne aux choses une plus grande valeur et qu'un besoin « moins senti leur en donne une moindre. »

On ne peut dire que cette définition soit en elle-même fautive; mais elle conduit à des idées inexactes. Ces mots d'*utilité* et de *besoin* ont, dans la langue vulgaire, un sens étroit qui fait qu'il ne faut pas les employer ou du moins les employer seuls dans la définition du concept de la valeur; les mots dont s'est servi Turgot de *jouissances* et de *désirs* correspondent beaucoup mieux, par leur extension même, à la généralité de ce phénomène : la valeur.

Presque tous les économistes postérieurs ont ramené la notion de valeur à la notion d'utilité, ce qui est doublement inexact; c'était transformer la valeur, d'un phénomène purement subjectif qu'elle est, en un phénomène objectif, la faire résider en quelque sorte dans les choses et dans leur nature propre, plutôt que dans l'appréciation de l'homme.

Or, c'est celle-ci qui est la source de la valeur. *La conformité à un désir de l'homme est le premier fondement de la valeur.*

En second lieu, le mot d'*utilité* implique pour la plupart des hommes l'idée d'un résultat définitivement avantageux pour l'homme. Tout le monde sera d'accord qu'un instrument de travail est utile, qu'une denrée alimentaire, bonne pour la santé, est utile; tandis que, au contraire, beaucoup hésiteront à reconnaître que l'usage exagéré de l'absinthe soit utile, que des jouissances charnelles poussées jusqu'à la débauche et au vice soient utiles. Cependant, l'absinthe, et non seulement le premier verre dans la journée, mais parfois le troisième, quatrième ou cinquième, a de la valeur pour certains individus; les moyens de se procurer certaines jouissances charnelles immorales, excessives et préjudiciables à la santé, ont de la valeur, même une grande valeur pour certains hommes: c'est que tant l'absinthe, que ces dernières jouissances, correspondent à un désir d'une grande intensité. Au point de vue de la valeur, peu importe que ce désir soit moral, raisonnable, justifiable, général même; il suffit qu'il existe chez quelques individus, même chez un seul, pour que la valeur puisse naître. Aussi importe-t-il de ne pas employer en pareil cas le mot d'*utilité* qui est à double entente.

En le faisant, on risque de tomber dans l'erreur de M. Emile de Laveleye qui paraissait enclin à ne considérer comme richesse ou comme objets ayant une valeur que ceux qui correspondent à un besoin rationnel de l'homme (voir tome I<sup>er</sup> de cet ouvrage, page 104); or, c'est là du pur arbitraire.

*Étant donné que le germe de la valeur est dans le désir de l'homme, on peut considérer la valeur comme subjective; on verra plus loin comment, dans la plupart des cas, s'y joint un élément objectif; mais c'est toujours le subjectif qui domine.*

Si la valeur représente ainsi l'importance que nous attachons aux choses, il est une condition générale pour qu'elle se manifeste, c'est que les choses désirées soient en quantité limitée et ne s'offrent pas d'elles-mêmes à nous. Les objets les plus essentiels à la vie ou au bien-être et que la nature nous

offre spontanément en quantité dépassant de beaucoup nos besoins, sans que nous ayons à nous en occuper ou à y penser, sont pour nous sans valeur; tel est le cas en général de l'air respirable et souvent, dans les pays tempérés et à la campagne, de l'eau potable. Ces biens nous étant offerts par la nature qui va en quelque sorte au-devant de nos besoins, au-devant même de nos désirs et les empêche de se former, sont, par cette raison, *sans valeur actuelle*. Nous ne les désirons pas, nous n'y pensons pas même, parce que nous les possédons naturellement. Néanmoins, dans la correspondance de ce bien à un besoin humain, *il y a le germe d'une valeur, une sorte de valeur virtuelle et endormie en quelque sorte*. Le désir est susceptible de s'éveiller relativement à ces objets, si la nature cesse de nous les présenter d'elle-même en grande abondance.

*La limitation en quantité des objets par rapport à nos besoins est ainsi l'une des conditions de la valeur; c'est ce qui a induit tant d'auteurs à faire résider la valeur dans la rareté.* Cela n'est sans doute pas exact, alors même que l'on expliquerait ce mot *rareté* en disant qu'il ne peut s'entendre que de la rareté relativement à nos besoins et à nos désirs. La valeur est en nous, c'est-à-dire dans l'importance que nous attachons aux choses; mais nous ne sommes portés à attacher de l'importance qu'à celles qui ne se présentent pas d'elles-mêmes à nous et qui ne satisfont pas nos besoins, non seulement sans effort, mais encore sans attention de notre part.

LA VALEUR EN USAGE ET LA VALEUR EN ÉCHANGE. — LA VALEUR EN USAGE EST UNE DES NOTIONS ESSENTIELLES DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE. — SON RÔLE DANS LES RELATIONS HUMAINES. — Existe-t-il deux catégories de valeurs, ou une seule? Presque de tout temps on en a distingué deux. Aristote, paraît-il, avec son habituelle pénétration, les a discernées<sup>1</sup>. Adam Smith fit de

<sup>1</sup> Nous empruntons cette affirmation à M. Maurice Block : *Les Progrès de la Science économique*, tome I<sup>er</sup>, page III. Il se réfère à un passage de la *Politique* d'Aristote, livres I<sup>er</sup> et 3, page 30, traduction de Barthélemy Saint-Hilaire.

même, non pas dans les meilleurs termes, mais avec raison au fond. Voici, en effet, comment il s'exprime : « Des choses  
 « qui ont la plus grande valeur en usage n'ont souvent que  
 « peu ou point de valeur en échange ; et, d'autre part, celles  
 « qui ont la plus grande valeur en échange n'ont souvent que  
 « peu ou point de valeur en usage. Il n'y a rien de plus utile  
 « que l'eau, mais elle ne peut presque rien acheter, à peine y  
 « a-t-il moyen de rien avoir en échange. 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 de marchandises <sup>1</sup> ».

Ce passage contient beaucoup d'inexactitudes : Smith y assimile la valeur en usage à l'utilité, ce qui n'est pas exact ; c'est à la désirabilité qu'il faudrait la rapporter. Il compare l'eau, en tant que genre, au diamant, semblant mettre le diamant, en tant que valeur en échange au-dessus de l'eau, tandis qu'il ne serait pas difficile de prouver que l'humanité paie beaucoup plus pour avoir de l'eau, soit de l'eau potable, soit de l'eau d'irrigation, soit de l'eau comme force motrice ou comme moyen de circulation, soit de l'eau pour tous autres usages, qu'elle ne paie pour la totalité des diamants existants. La comparaison devrait s'établir entre telle ou telle quantité d'eau et tel ou tel diamant de tel poids ou de telle qualité. L'eau, dans un grand nombre de cas, n'a aucune valeur parce qu'elle s'offre d'elle-même en telle quantité qu'elle prévient nos désirs et ne les laisse même pas se former et se manifester ; mais dans nombre de cas on fait, pour s'en assurer un approvisionnement permanent, des sacrifices, c'est-à-dire qu'on donne une valeur en échange, très supérieure à celle que l'on abandonne pour s'assurer la provision d'assez beaux diamants.

Quoiqu'il en soit de ces inexactitudes, sur lesquelles nous reviendrons, *Adam Smith a eu parfaitement raison de distinguer la valeur en usage et la valeur en échange.* La plupart des écrivains postérieurs ont abandonné la première et n'ont

<sup>1</sup> Smith : *Richesse des Nations*, livre I<sup>er</sup>, chapitre IV.

voulu considérer que la seconde. Ils aimait mieux pour la valeur en usage employer le mot d'utilité, l'existence de deux valeurs de conditions différentes, quoique ayant une base commune, leur paraissant prêter à confusion. Ceux qui ne veulent voir que la valeur en échange sont assez disposés à mettre la valeur dans les choses elles-mêmes et à accréditer cette opinion qu'il y a, comme le dit souvent le vulgaire, une « valeur intrinsèque ». Aucun économiste ne tombe dans cette erreur; même ceux qui ont rejeté l'expression de valeur d'usage, qui l'ont proscrite comme prêtant à équivoque, reconnaissent que la valeur est subjective, qu'elle dépend de l'esprit de l'homme. Say, l'un de ceux qui ne veulent voir que la valeur en échange, écrit: « Cependant, la valeur est une qualité purement morale et qui paraît dépendre de la volonté fugitive et changeante des hommes <sup>1</sup> ». L'expression est ici beaucoup trop flottante et peu exacte; mais, au fond, Say reconnaît que la valeur dépend soit du sentiment, soit du jugement humain. Bien plus explicite est un écrivain ingénieux, souvent paradoxal, qui veut réduire l'économie politique à la science de l'échange, Mac Leod, quand il dit: « *Value, like colour and sound, exists only in the human mind. There is neither colour nor sound, nor value in nature. To say a thing is useful is entirely the result of a certain state of mind* <sup>2</sup>; la valeur, comme la couleur et comme le son, existe seulement dans l'esprit de l'homme. Il n'y a ni couleur, ni son, ni valeur dans la nature. Dire qu'une chose est utile c'est entièrement le résultat d'un certain état d'esprit. » C'est presque la façon de s'exprimer de la nouvelle et célèbre École autrichienne, qui, ainsi que nous l'avons dit plus haut (voir tome I<sup>er</sup> page 79, note 1), tend à ne voir dans l'économie politique que de la psychologie appliquée et dans la valeur qu'un état d'âme, *Seelenvorgang*, ainsi que le dit l'un de ses représentants récents, M. Emile Sax, professeur à l'Université de Prague.

Tandis que les économistes anglais et français de la pre-

<sup>1</sup> *Cours d'Économie politique*, tome I<sup>er</sup>, page 9.

<sup>2</sup> *Principles of Economical Philosophy*, 2<sup>e</sup> édition, 321.

mière partie de ce siècle ne voulaient considérer que la valeur en échange et proscrivaient le terme de valeur en usage, il est advenu que nombre d'écrivains autrichiens et allemands contemporains seraient disposés à abandonner la formule de valeur en échange et à tout ramener à la valeur en usage.

Il y a excès dans l'un et l'autre cas; *les deux valeurs existent réellement, ayant le même fondement qui est la conformité avec un désir de l'homme, mais s'offrant dans des conditions très différentes qui font qu'il y a le plus haut intérêt à les distinguer.*

Il y a une valeur en usage, qui est très distincte de la valeur en échange, antérieure à celle-ci et qui, d'ailleurs, explique seule celle-ci. *Si la valeur en usage n'était pas distincte de la valeur en échange et antérieure à elle, l'échange lui-même serait une opération incompréhensible, un acte indifférent, par conséquent n'ayant aucune raison d'être.* On a vu, en effet, que normalement dans l'échange, on troque des valeurs égales; il en est ainsi toutes les fois qu'il n'y a pas fraude ou contrainte. Or, quel intérêt peut-il y avoir pour chacun des échangistes à troquer des valeurs égales et à se retrouver, après l'acte d'échange, possédant exactement la même valeur qu'auparavant? L'intérêt n'apparaît pas; l'échange serait ainsi une sorte de tautologie, un acte neutre, laissant chacun des échangistes à leur point de départ. Il n'en est pas ainsi, cependant; chacun des échangistes normalement doit tirer un avantage de l'échange, y gagner d'une certaine façon : cela n'est explicable que par l'existence de la valeur d'usage en dehors même de la valeur d'échange. Chaque échangiste troque bien une valeur d'échange égale contre une valeur d'échange égale, mais la valeur d'usage qu'a pour lui l'objet qu'il acquiert est supérieure à la valeur d'usage qu'a pour lui l'objet qu'il cède. Quand un homme qui a un grand nombre de chevaux et ne possède pas d'avoine en cède un contre une certaine quantité d'avoine, l'avoine qu'il acquiert a pour lui une valeur d'usage plus grande que le cheval qu'il cède; réciproquement, celui qui, ayant beaucoup d'avoine et peu ou point de chevaux, cède une certaine quantité de la première denrée pour se procurer



un cheval juge que, pour lui, ce cheval a une valeur d'usage plus grande que la quantité d'avoine dont il se dessaisit.

*Dans chaque échange, aussi bien dans les plus compliqués, dans ceux qui s'effectuent au moyen de la monnaie, que dans celui tout primitif qui vient d'être cité, les deux échangistes trouvent bien des valeurs d'échange égales, mais chacun d'eux acquiert ou pense acquérir un objet qui a pour lui une valeur d'usage plus grande que n'en a pour lui l'objet qu'il cède. Alors l'échange a une raison d'être, et régulièrement l'échange, tout en laissant chacun des échangistes dans la même situation au point de vue des valeurs d'échange, doit modifier avantageusement la situation de chacun d'eux au point de vue des valeurs d'usage.*

Ce n'est pas seulement au point de vue philosophique que le concept de la valeur en usage, distincte de la valeur en échange et antérieure à elle, est absolument indispensable pour l'intelligence de l'échange lui-même, *il existe, en outre, un certain nombre de transactions dans la vie pratique où la valeur en usage joue un grand rôle, indépendamment de la valeur en échange.* Nous n'en voulons d'autre preuve que ce qui se passe fréquemment pour les assurances. Vous possédez dans un bien rural un château ou une maison de campagne; ce château ou cette maison n'ont, séparés de tout le terrain qui leur attient, qu'une valeur en échange insignifiante ou très faible. On sait que c'est le cas général pour l'immense majorité des propriétés rurales, du moins de celles qui ne sont pas dans la banlieue ou à proximité des villes; on achète la terre pour son revenu, et la maison d'habitation ne lui communique guère un excédent de valeur que de 10,000 ou 20,000 ou 40,000 francs. Néanmoins, dans la plupart des cas aussi, vous faites assurer cette habitation pour 80,000 ou 100,000 francs ou davantage; vous ne seriez certainement pas, en ce qui concerne les valeurs en échange, appauvri de cette somme, si l'habitation brûlait. Mais c'est la valeur en usage que vous assurez; sinon la pleine valeur en usage, du moins tout ce que les règles en fait d'assurances vous permettent de mettre ainsi à l'abri. Vous seriez troublé dans votre vie si cette habitation brûlait; vous

pourriez sans doute, en vendant la propriété dépourvue de cette construction de maître et en achetant une autre qui en fût munie, trouver une compensation avec une indemnité bien moindre que celle pour laquelle vous vous êtes assuré, mais il faudrait vous déplacer, aller à quelque distance, peut-être à beaucoup de distance; ce serait pour vous un grand sacrifice moral. Vous préférez vous en mettre à l'abri en payant une prime d'assurance plus élevée, qui vous assure les moyens de réédifier dans les mêmes lieux une habitation à peu près analogue à celle que le feu aura dévorée.

Il en est de même pour le mobilier; vous avez des meubles ayant déjà servi et qui sont loin d'avoir la valeur en échange que vous leur attribuez dans votre police d'assurance. Vous assurez pour 20,000 francs ou pour 30,000 ou pour 40,000 un mobilier qui, mis à l'encan, ne réaliserait pas, selon toutes les vraisemblances, une valeur de la moitié ou du tiers. Mais s'il brûlait, vous ne voudriez pas remplacer ce mobilier ayant servi par un mobilier d'occasion strictement équivalent. Vous consentez à vous contenter de meubles de famille qui ne sont pas de première fraîcheur, ni complètement à la mode du jour; mais vous ne vous résigneriez pas, s'ils brûlaient, à les remplacer par des meubles d'occasion de même nature. Aussi, dans le contrat d'assurance, vous forcez, autant qu'on vous le permet, l'estimation de ces meubles médiocres, vous dépassez sensiblement la valeur en échange qu'ils peuvent avoir et vous vous rapprochez autant que possible de la valeur en usage.

Ainsi, la valeur en usage, dans un certain nombre d'opérations économiques et financières, notamment dans les assurances, joue un rôle incontestable. Il est donc indispensable de lui maintenir sa place en économie politique.

Il ne l'est pas moins de conserver *la valeur en échange* qui, dans les phénomènes de la vie sociale, constitue la manifestation la plus habituelle de la valeur. La valeur en usage est l'importance qu'une personne attache à la possession d'un objet déterminé; cette valeur représente la quantité d'autres objets qu'une personne serait disposée à abandonner pour l'acquisition de

*l'objet précis qu'elle a en vue. La valeur en échange est la faculté qu'a réellement un objet de s'échanger contre une certaine quantité d'autres objets. La valeur en usage est uniquement subjective, la valeur en échange comporte le concours d'au moins deux volontés, et elle renferme en général un élément objectif, dont il sera question plus loin.*

La valeur existe non seulement pour une société ou pour un groupe d'individus, mais même pour un individu isolé. Robinson, qui est le type de l'homme séquestré de tout contact avec ses semblables et ayant une exploitation, une économie *wirtschaft*, comme disent les Allemands, absolument autonome, n'était pas étranger à l'idée de valeur. Celle-ci se présentait à chaque instant à son esprit. Il comparait ses besoins et ses désirs entre eux et jugeait auquel, avec son activité nécessairement limitée, il devait donner la priorité; il rapprochait aussi les divers moyens de satisfaire celui de ses besoins ou de ses désirs qu'il considérait comme le plus urgent, et il se prononçait sur le choix de ces moyens. Ainsi la valeur en usage existait pleinement pour lui et déterminait tous ses actes; on pouvait même dire qu'il y avait presque, même chez cet homme isolé, un germe de la valeur en échange. Supposons qu'il fût dans une barque trop chargée et obligé de jeter du lest, par conséquent de comparer entre eux les divers objets de sa cargaison afin de sacrifier celui dont la perte lui serait le moins sensible, on peut dire qu'il achetait, en quelque sorte, la conservation des objets qu'il gardait par la perte de ceux qu'il jetait à la mer.

Le jugement ou tout au moins le sentiment de la valeur est à la racine de toute l'activité économique de l'homme. *La valeur en usage est le but que l'on poursuit; la valeur en échange est le moyen dont on se sert.*

LA VALEUR PORTE NON SUR L'UNIVERSALITÉ D'UNE CHOSE CONSIDÉRÉE COMME GENRE, MAIS SUR DES PARTIES PRÉCISES DE CETTE CHOSE OU SUR DES EXEMPLAIRES DÉTERMINÉS. — *La valeur est un ordre de préférence, une sorte de classement que l'homme établit entre les différents objets avec lesquels il est en rapport et auxquels il*

*attache de l'importance.* Chaque individu décide qu'il aime mieux telle quantité d'objets que telle quantité d'autres. La valeur est donc un rapport de proportion que l'on établit entre des objets ou des jouissances d'une nature et des objets ou des jouissances d'une autre nature. Elle n'a par conséquent rien d'absolu; elle est une simple relation. Il n'y a pas de valeur en soi; il n'y a de valeur que d'un objet par rapport à d'autres. *Toute valeur implique une comparaison.* Il est important de remarquer ici que cette comparaison porte toujours sur des objets déterminés, qui sont acquis ou dont l'acquisition est recherchée, sur des quantités distinctes en un mot, non sur des choses considérées dans leur universalité et comme genre.

Adam Smith, dans le passage cité plus haut (page 20), dit que l'eau vaut moins que le diamant; un autre dira que l'or vaut mieux que le fer, et les esprits superficiels reprocheront à l'humanité ou à l'ordre social un classement qui leur paraît contraire à tout bon sens.

Ces façons de parler: l'or vaut plus que le fer, l'eau vaut moins que le diamant, peuvent, sans doute, n'avoir aucun inconvénient dans le langage courant; on entend bien que l'on veut dire qu'un kilogramme d'or vaut plus qu'un kilogramme de fer, et qu'un diamant vaut plus qu'un verre d'eau ou qu'une tonne d'eau. Si intelligibles qu'elles soient, ces locutions vulgaires n'en sont pas moins inexactes.

Jamais le genre humain, ni aucun homme en particulier, n'a, en établissant les valeurs, entendu comparer la généralité de l'eau existant dans l'univers à la généralité des diamants qui s'y trouvent, ni la généralité du fer qui est dans la planète à la généralité de l'or qu'on en peut extraire. Ce ne sont pas ces choses considérées comme genres, l'or, le fer, l'eau, le diamant, qui sont l'objet de ces déterminations prenant la manifestation de valeur. Ce sont les parties de ces choses: telle quantité d'or ou telle quantité de fer dans l'état présent d'approvisionnement de tel marché en l'une et l'autre de ces denrées; de même telle quantité d'eau et tel diamant, toujours

dans l'état présent d'approvisionnement de l'un et de l'autre objet.

Quand on dit que le blé vaut 16 ou 17 francs le quintal, cela signifie simplement que les quantités de blé qui se sont offertes sur le marché ou celles dont on prévoit l'offre, les *stocks en vue*, comme on dit en langage commercial, se sont vendus ou ont de grandes probabilités de se vendre 16 à 17 francs; mais il n'en faut pas conclure le moins du monde que le blé en soi, quelle que soit la quantité qu'on en peut avoir et dont on voudrait nécessairement se défaire, se vendrait à ce cours, ni même à un cours approchant; pas plus que l'on ne pourrait conclure, d'autre part, que cette quantité de blé restant identique, si le nombre des acheteurs devenait soudain très considérable et leur besoin très pressant le blé ne se vendrait toujours que 16 à 17 francs.

Cette distinction est essentielle; la valeur porte toujours sur des objets précis, sur des quantités connues soit d'une façon exacte, soit approximativement, de ces objets, non sur l'universalité des objets d'une certaine nature qui peut ou qui pourra exister dans le temps ou dans l'espace. *Ce ne sont pas les genres eux-mêmes que l'on compare et que l'on classe dans la valeur; ce sont les quantités de chaque genre à un moment déterminé dans le temps et à un point déterminé dans l'espace.*

Sans doute, il peut arriver qu'un homme n'aimant nullement le vin préfère une quantité quelconque d'un autre objet à la quantité même la plus grande de vin. Encore la valeur en échange dont jouit en général le vin, parce qu'il est l'objet de la recherche de beaucoup d'hommes, viendrait-elle tempérer l'exclusivisme du jugement particulier dont nous parlons. L'homme, même n'aimant pas le vin, pourrait en accepter en échange parce qu'il aurait une très grande probabilité de s'en défaire contre des objets qui seraient conformes à ses désirs.

On dira qu'ici nous nous écartons un peu du phénomène de la valeur et que nous considérons le prix, ce qui est un phénomène distinct, comme on le verra plus loin. Cela est vrai, mais ces évaluations en francs ne figurent ici que pour préciser l'idée.

Jamais il n'est entré dans l'esprit de l'humanité ou d'aucun homme d'assigner à l'eau, en tant que genre ou universalité, une valeur moindre qu'au diamant, ou au fer en tant que genre une valeur moindre qu'à l'or; le rapport qui existe entre ces objets est un rapport d'une quantité de l'un à une quantité de l'autre, dans l'état présent de chacun de ces objets pour la satisfaction des besoins auxquels ils correspondent.

C'est l'économiste anglais Jevons, qui paraît avoir été le premier à faire ressortir que la valeur doit s'entendre ainsi de quantités déterminées des choses et non des choses dans leur universalité et en tant que genre. Jevons lui-même a tiré de cette remarque des observations curieuses et importantes; l'École économique autrichienne, venant après lui et, sinon s'inspirant de lui, du moins se rencontrant avec lui, a appliqué encore à l'étude de ce phénomène une analyse plus prolongée et plus minutieuse et en fait l'objet de développements ingénieux, de conclusions intéressantes.

INFLUENCE SUR LA VALEUR DE LA LOI DE SATIABILITÉ DES BESOINS ET DE LA LOI DE VARIÉTÉ. — LE DEGRÉ FINAL D'UTILITÉ ET LA VALEUR DÉCROISSANTE. — Toutes les quantités d'un même objet n'ont pas la même valeur en usage pour l'homme qui les possède ou qui les désire. Jevons ne semble appliquer cette remarque qu'aux marchandises qui sont très divisibles et homogènes, ce que les Allemands appellent des matières collectives, c'est-à-dire celles dont chaque partie constitue une utilité complète, comme l'eau, le blé, la farine, etc. On nomme aussi ces objets en langage juridique choses fongibles, en ce sens que telle partie peut sans inconvénient être substituée à telle autre, qu'on peut diviser le tout en parties et reconstituer le tout avec les parties sans détérioration, ni perte sensible. Mais l'observation de Jevons s'étend, comme nous le verrons, à toutes les autres marchandises quelles qu'elles soient. L'économiste anglais pose ce principe que « le degré de l'utilité varie avec la quantité de la marchandise, et, en fin de compte, décroît quand la quantité augmente: *the degree of utility varies with the quantity of*

*commodity and ultimately decreases as that quantity increases.* Nulle remarque n'est plus exacte ni plus importante.

Bien des illustrations en ont été faites. Les *rewiewistes* américains, notamment, s'y sont complu avec profusion<sup>1</sup>. Supposons un homme dans un désert, accablé de faim, manquant de tout aliment; une caravane se présente. Le premier pain qu'on lui offre a pour lui une valeur énorme, le second en a une déjà moindre, et la valeur s'amointrit ainsi à chaque pain successif. Il arrive même un moment où, quand il est suffisamment approvisionné pour avoir la parfaite certitude d'atteindre le but de son voyage sans souffrir de la faim, tout nouveau pain qu'on lui offre n'aura plus pour lui aucune valeur en usage et si, sur son parcours, il n'a aucune chance de rencontrer des gens ayant besoin de pain, ces nouvelles quantités de pain dont on voudrait le charger, non seulement n'auraient pour lui aucune valeur en usage, mais n'auraient d'autre part aucune valeur en échange. Aussi, cet homme sera-t-il disposé à faire un très grand sacrifice pour acquérir le premier pain, un grand sacrifice encore pour le second et, peut-être, un moindre pour le troisième et ainsi de suite jusqu'à un moment où il ne voudra plus rien donner pour une nouvelle quantité de pain. Voilà ce qui en est pour la valeur en usage; mais comme *la valeur en usage*, ainsi qu'on le verra plus loin, *détermine le maximum que peut atteindre la valeur en échange*, il s'en suit que cette dernière se ressent aussi de cette même loi.

Cette théorie est celle *du degré final d'utilité, final degree of utility*, de chaque unité de marchandise destinée à la satisfaction d'un besoin déterminé. On comprend aisément, avec elle, que, quand la production d'une denrée utile ou agréable à l'homme se restreint, la valeur de chaque unité en augmente dans une

<sup>1</sup> Dans les *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, on trouve des séries indéfinies d'articles sur la théorie autrichienne de la valeur qui n'est, en définitive, que le développement et l'extension, jusqu'à un excès peut-être de raffinement et de subtilité, de la théorie de Jevons.

proportion infiniment plus grande que la proportion de la réduction de la marchandise offerte; et que d'autre part, quand la production d'une marchandise s'accroît très au delà de la quantité normalement consommée, la valeur de chaque unité décroît dans une proportion beaucoup plus forte que la proportion de l'accroissement de la production de la dite marchandise.

Au lieu de l'hypothèse d'un voyageur manquant de pain, on peut prendre celle d'un homme égaré dans ces contrées africaines qu'on a appelées « le pays de la soif ». Combien ne donnerait-il pas pour le premier verre d'eau? Il donnerait déjà moins pour le second, encore moins pour le troisième et, quand il serait chargé d'eau de façon à avoir la certitude de pouvoir atteindre sans souffrance un nouveau puits, il ne voudrait plus faire aucun sacrifice pour une quantité supplémentaire.

Le cas typique nous est offert par l'Écriture : c'est Ésaü, sacrifiant tous les avantages de son droit d'aînesse pour un plat de lentilles; en supposant que ce plat fût copieux, de façon à l'avoir à peu près rassasié, Jacob eût pu lui offrir un second plat, soit de lentilles, soit de tout autre aliment, qu'Ésaü, malgré son imprévoyance, n'eût consenti, sans doute, pour l'avoir, à aucun sacrifice important.

Ces exemples sont pris parmi les plus frappants; mais on en peut faire l'application à toutes les richesses sans exception. Jevons a raison de dire : « Il n'y a pas de bien que nous continuions à désirer avec la même force, quelle que soit la « quantité que nous en possédions déjà. Tous nos appétits se « trouvent plus ou moins tôt satisfaits à satiété, ce qui veut « dire que nous en avons assez et que le surcroît serait sans « utilité pour nous ».

Ce n'est pas, en effet, au seul besoin d'aliments, c'est à tous les besoins humains, sans aucune exception, que s'applique cette loi de l'utilité décroissante des objets destinés à les satisfaire au delà d'une certaine limite. Examinons ainsi le besoin de vêtements, le besoin de logement, le besoin d'ornement.



Un homme est dans la nécessité de se procurer certains vêtements pour se préserver du froid ou du chaud et des variations de la température. Quand ce besoin est amplement satisfait, la vanité s'y joint et recherche dans l'habillement une certaine élégance ; mais il arrive un moment pour la plupart des hommes où, suivant leur condition, une fois qu'ils se sont assuré un certain nombre de vêtements pour répondre aux nécessités physiques, aux exigences de la mode ou aux impulsions de la vanité, toute nouvelle accumulation de vêtements perd toute valeur à leurs yeux. Un homme, suivant sa situation et ses goûts, aura trois ou quatre paires de chaussures, ou une demi-douzaine, ou une douzaine même, rarement plus. En tout cas, chacun jugea extravagant le roi Auguste de Pologne qui en avait des centaines ou des milliers. Or, il est bien clair que à chacun la première ou les deux premières paires de chaussures apparaîtront comme plus nécessaires et plus utiles que les deux ou trois suivantes et surtout que les deux ou trois paires qui viendront ensuite et que celles qui pourraient suivre. Dans la pratique on ne s'aperçoit pas, dans les circonstances normales, que les diverses quantités de marchandises offertes ont ainsi une valeur décroissante ; la raison en est que le marché est d'ordinaire approvisionné en proportion, d'une façon approximative, des besoins connus ; mais, dès que l'offre dépasse d'une façon sensible ce qui correspond à la satisfaction de ces besoins, la baisse se produit toujours et parfois dans des proportions énormes.

Il n'en va pas autrement pour le logement, et c'est la raison des crises immobilières qui sont si fréquentes en tout pays. Un homme a besoin d'être logé, d'abord pour se mettre à l'abri des intempéries, ensuite pour avoir un certain confortable dans les divers actes de son existence, enfin pour jouir d'une certaine élégance et se donner un certain luxe. L'étendue de ce besoin est très variable suivant les conditions, les fortunes, les habitudes. En général, presque tous les hommes entreverraient avec plaisir quelque accroissement de leur logement et seraient disposés peut-être à quelque sacrifice

pour se le procurer ; l'homme aux moyens exigus, qui n'a que deux pièces, serait bien aise d'en avoir trois ou quatre ; celui qui en a quatre ne demanderait pas mieux que d'en avoir cinq ou six ; celui qui en a dix y en ajouterait volontiers deux ou trois. De même, chacun des hommes dont nous parlons ou du moins beaucoup d'entre eux verraient avec plaisir que les pièces de leur logement fussent un peu plus amples et un peu plus élevées. Pour l'obtenir, ils seraient disposés, si leurs autres besoins sont assez bien pourvus et qu'ils en aient les moyens, à faire quelque sacrifice. Mais il arrive toujours un moment où, pour chacune de ces catégories d'hommes, tout nouvel accroissement de leur demeure n'a plus qu'une valeur décroissante, et un autre moment où cet accroissement n'a plus pour eux aucune valeur, un moment même où tout accroissement nouveau provoquera de leur part, non seulement de l'indifférence, mais une sorte de dégoût, de répulsion, en leur causant de l'embarras et de la gêne. Toutes les crises immobilières viennent de ce qu'on a perdu de vue cette loi de *la valeur décroissante des objets destinés à un besoin déterminé au delà d'un certain degré de satisfaction de ce besoin.*

Il n'en va pas autrement pour les consommations plus raffinées et se rattachant moins aux nécessités physiques, quoique pour ce genre de consommations la limite de la satiété soit souvent plus reculée. Voici un homme riche qui fait une collection de tableaux ; quand il en aura acheté un certain nombre, qu'il aura garni les principales pièces de son habitation, il sentira en général (il peut y avoir sans doute quelques exceptions) son goût s'émousser, il n'aura plus autant d'ardeur pour accroître sa galerie, il sera disposé à de moindres sacrifices pour l'augmenter ou l'enrichir au delà d'un certain point. Il se peut qu'il aime à avoir un tableau d'un maître renommé ; pour que celui-ci soit représenté dans sa collection, il fera un sacrifice considérable ; pour un deuxième ou troisième tableau du même maître, il fera encore des sacrifices ; il advient souvent, au contraire, qu'un quatrième, un cinquième

ou un sixième tableau du même auteur, le laisse froid et indifférent, quoique ces nouveaux exemplaires soient aussi parfaits que ceux qu'il possède. On objectera peut-être que certains amateurs attachent, au contraire, une importance croissante à acheter un nouveau tableau d'un peintre dont ils ont déjà un très grand nombre d'œuvres, parce qu'ils désirent avoir la totalité ou le plus grand nombre possible des tableaux de ce peintre, et que poussés par cette idée ils donneront peut-être une valeur plus grande aux derniers tableaux qu'ils achèteront de ce maître qu'aux premiers qu'ils avaient acquis, quoique les uns et les autres soient de même qualité. Ce cas aussi peut se rencontrer, mais il concerne une classe spéciale de valeurs, celle des objets qui, réunis, ont plus de valeur qu'ils n'en ont tous séparément ; la valeur collective des objets est ici supérieure à l'addition de leur valeur isolée ; c'est le cas de certaines collections ; quoique tous les articles qui les composent soient indépendants les uns des autres, ils ont parfois tous réunis, et en tant que formant un tout qui se complète, une plus grande valeur que celle qu'ils auraient tous dispersés. Ce cas spécial n'est nullement en contradiction avec ceux que nous citons plus haut.

La loi de la décroissance de la valeur des objets destinés à la satisfaction d'un besoin ou d'un désir au delà d'une certaine quantité déterminée est la conséquence de la loi plus générale de la satiabilité, à une limite variable, d'ailleurs, de chaque besoin humain. Cette loi, d'autre part, se rattache à une autre que l'économiste anglais Senior a appelée *la loi de variété*. L'homme est hanté par une quantité infinie de besoins et de désirs qui se disputent la priorité les uns aux autres ; nous avons parlé plus haut (voir tome I<sup>er</sup>, pages 442 et 662) de ce combat incessant que les diverses natures de besoins et de désirs se livrent dans le cœur de l'homme. Nous avons dénommé *loi de substitution des besoins les uns aux autres* ce phénomène d'un besoin qui est éliminé en quelque sorte par un autre, quand il a reçu un premier degré de satisfaction ou quand il coûte trop cher à satisfaire. Toute l'économie politique et toute

la production sociale reposent sur ces principes. Depuis longtemps les économistes en avaient l'intuition, mais d'une façon vague; c'est à Jevons que revient le mérite et l'honneur de leur avoir donné quelque précision.

LA VALEUR LIMITE. — LA THÉORIE DE LA MOINDRE JOUISSANCE. — LE CLASSEMENT DES BESOINS SUIVANT LEUR DEGRÉ D'IMPORTANCE ET LE DEGRÉ DE SATISFACTION QU'ILS ONT REÇU. — LA SUBSTITUTION DES BESOINS ENTRE EUX AUX DIVERS DEGRÉS DE SATISFACTION. — La théorie si ingénieuse et si vraie de Jevons a été développée par l'Ecole autrichienne qui a réussi à la propager et à l'accréditer définitivement. A cette idée de « l'utilité finale » différente de chaque partie d'une quantité d'objets divisibles, cette école a ajouté diverses précisions, notamment celle de la valeur limite, *Grenzwert*. Il arrive un moment où, la satiété commençant à se faire sentir, la valeur d'un objet a atteint le point culminant et toute nouvelle offre imprime à cet objet une valeur décroissante. Certes, tous les gens d'affaires s'étaient depuis longtemps avisés empiriquement de ce phénomène; il n'était pas inutile, toutefois, qu'il trouvât une formule scientifique; il acquiert ainsi beaucoup plus de netteté et, dans la pratique même, les fluctuations diverses de la valeur en sont très éclairées.

Ce ne sont pas seulement les quantités surabondantes de l'article ainsi offert au delà du point où l'on commence à approcher de la satiété qui subissent cette loi de la valeur décroissante, c'est tout l'ensemble des quantités de cet article. En effet, en vertu d'une formule de Jevons à laquelle on a donné parfois le nom de *loi d'indifférence*, le consommateur, quoique une première quantité de blé, par exemple, lui soit plus utile qu'une quantité supplémentaire, n'a pas de raison de donner une plus forte valeur en échange de la première quand le marché est surabondamment approvisionné et que les possesseurs de cette marchandise surabondante tiennent absolument à s'en défaire. Ainsi, toutes les quantités d'un même objet, dont les parties sont supposées de même qualité, et qui se trouve offert au delà du point où le sentiment de la

satiété commence à se faire sentir, même celles qui sont indispensables aux besoins essentiels, subissent une diminution de valeur ; mais ceci se rattache à la question du débat entre les deux échangeistes, en ce qui concerne la valeur d'échange, et nous en parlerons plus loin.

En dehors de l'introduction dans la science de cette expression *valeur limite*, *Grenzwert*, de la notion que chaque objet, suivant les quantités produites et leurs relations avec les divers ordres de besoin, a une valeur en quelque sorte culminante, puis une valeur décroissante, l'Ecole autrichienne, par l'enseignement de M. Charles Menger, a encore trouvé une autre formule, celle que l'auteur a appelée *théorie de la moindre jouissance*. Prenons un cultivateur qui récolte cent hectolitres de blé, chacun de ces cent hectolitres n'a pas pour lui la même valeur en usage : une partie de ce blé lui est nécessaire pour le faire vivre lui et sa famille, une autre partie pour la semence, une autre pour entretenir les gens qui l'aident, une quatrième pour faire de l'eau-de-vie ou de la bière, une cinquième pour engraisser des animaux, une sixième pour mettre en réserve à titre de prévoyance, une septième, une huitième, une neuvième et une dixième pour des emplois divers, correspondant à des besoins moins essentiels, y compris ses distractions et amusements auxquels il pourvoit par l'échange. En supposant que les quantités correspondant à chacun de ces dix emplois, dont nous n'avons précisé que six, soient strictement égales, c'est-à-dire de dix hectolitres chacune, il est clair que les dernières séries de dix hectolitres chaque n'auront pas pour lui autant de valeur que les premières séries qui correspondent à des besoins dont la satisfaction est tout à fait indispensable. Il en résulte que chacune de ces séries de quantités de blé aura une valeur qui correspondra, pour le cultivateur, à la jouissance que celui-ci pourra se procurer avec elle. Les principaux besoins étant satisfaits avec les premières quantités qu'il gardera, il en résulte qu'il n'estimera la série dont il se démunira qu'au prix de la jouissance moindre qu'elle lui aurait

procurée. Cette théorie, sous une forme très subtile, revient à la vieille distinction vague entre le superflu et le nécessaire.

Cela ne veut certes pas dire que, dans la pratique, les prix de ces diverses quantités de blé seront nécessairement inégales ; nous parlons ici de la valeur considérée sous l'un de ses deux aspects, la valeur en usage. Si le marché est surabondamment approvisionné, c'est-à-dire au delà de ce qui est relatif aux besoins urgents et très distants encore de la satiété, il est clair que le cultivateur en question aura beau faire les raisonnements qui précèdent, il ne pourra amener le consommateur ou l'acheteur à lui acheter telle quantité de blé plus cher que l'autre. En vertu de la *loi d'indifférence* dont nous avons parlé plus haut, l'acheteur ne fait aucune distinction entre les divers usages dont la quantité offerte peut être pour le producteur ; mais celui-ci la fait en ce qui le concerne, et il éprouvera, en général, beaucoup plus de répugnance à se défaire, dans l'exemple ci-dessus, des premières séries de quantités de blé qui correspondent à ses besoins essentiels qu'aux quantités surrogatoires qui correspondent à ses besoins secondaires ; il ne sera amené à se défaire des premières que moyennant une contrepartie ou contre-valeur qui lui paraîtra abondante, ou bien encore par la nécessité inéluctable où il se trouvera placé d'effectuer des réalisations. Comme l'ensemble des producteurs est plus ou moins dans une semblable situation, il en résulte que cette plus grande valeur en usage qu'ont certaines quantités d'un produit déterminé pour le possesseur ou le producteur, finit par avoir une certaine influence sur la valeur en échange elle-même, en limitant les quantités offertes. La théorie, un peu subtile, de « la moindre jouissance » de Menger a donc une portée non seulement scientifique, mais pratique : elle aide à comprendre, mieux qu'on ne le faisait, les fluctuations si fréquentes des valeurs.

On pourrait, si l'on veut, prendre d'autres illustrations. Voici un homme aisé, sans avoir une très grande opulence, qui possède cinq à six belles tapisseries d'une qualité égale ;

une d'elles décore son antichambre ou son salon, une autre sa salle à manger, une troisième son escalier ; les deux ou trois autres sont sans emploi ou bien ornent des pièces peu occupées et où presque personne n'a accès. Il est probable que cet homme sera disposé à se défaire de ces deux ou trois dernières s'il en trouve une contrevaletur convenable ; il sera d'autant moins exigeant pour cette contrevaletur que ces deux ou trois tapisseries lui procurent une « moindre jouissance » que celles qui sont dans les pièces d'apparat ou dans les pièces où l'on se réunit souvent. Je suppose qu'il se soit défait de ces deux ou trois tapisseries, et qu'on vienne lui demander ensuite celle qui décore son escalier, puis celle qui décore sa salle à manger, et enfin, celle qui orne son salon, si cet homme est aisé, ce que nous supposons, il éprouvera plus de difficulté à s'en défaire et exigera une contrevaletur plus grande, parce que chacune de ces tapisseries, tout en étant exactement de semblable qualité, lui procure une jouissance supérieure à celle qui lui venait des autres tapisseries, absolument équivalentes, mais qui n'ornaient que des pièces de moindre importance. De même, si nous prenons un amateur de tableaux, il possède trois ou quatre œuvres d'un peintre célèbre, œuvres que nous supposons égales, il sera peut-être disposé à se défaire de l'une, peut-être même d'une seconde ; il éprouvera plus de répugnance à se défaire de la troisième et surtout de la dernière, parce qu'alors il n'aurait plus aucun exemplaire de ce maître. Les quatre objets sont supposés égaux comme qualité ; cependant l'amateur, quand il se sera défait d'un ou de deux, voudra, en général, s'il est aisé, une contrevaletur supérieure pour chacun des deux derniers, surtout pour le dernier, parce que le premier, le second, même le troisième, quoiqu'ils fussent exactement de même qualité, par hypothèse, que le dernier, représentaient chacun pour lui une moindre jouissance que l'exemplaire unique qui lui restera.

Nous pourrions faire foisonner les exemples : l'on voit assez nettement, par les deux qui précèdent, comment cette

théorie de la moindre jouissance influant sur la valeur en usage, trouve aussi une certaine répercussion, ainsi qu'il était naturel, sur la valeur en échange.

En parlant d'un phénomène très important que nous croyons avoir particulièrement élucidé (voir plus haut, tome I<sup>er</sup>, pages 112 et 662), nous avons décrit ce que l'on appelle quelquefois *loi de substitution, substitution des besoins les uns aux autres et également des désirs entre eux, ainsi que des marchandises entre elles*. Ce phénomène est un des plus importants de l'économie politique; or, on l'oublie constamment, aussi bien les hommes pratiques et les gens d'affaires que ceux qui raisonnent ou érifèrent sur le monopole, les tarifs, etc.

*Les besoins et les désirs les plus divers sont sans cesse en lutte dans le cœur de l'homme; suivant le degré d'urgence de chaque fraction de besoin, si nous pouvons ainsi parler, et le degré de facilité ou de difficulté de le satisfaire, l'homme donne la préférence à l'une ou à l'autre de ces fractions de besoins divers.*

S'inspirant d'une idée de ce genre, M. Charles Menger, pour élucider l'influence que cette concurrence des besoins et des désirs dans le cœur de l'homme exerce sur la valeur, a dressé un tableau où il cherche à classer non seulement les divers besoins entre eux, mais, ce qui est très important, les divers degrés de satisfaction dont ces besoins sont susceptibles et les interversions qui, à chacun de ces degrés, se produisent dans l'ordre de ces besoins divers. Il ne s'agit là, bien entendu, que d'un classement tout conjectural, qui n'a aucune prétention à la précision, et qui ne sert que d'illustration. Nous pouvons nous arrêter, comme exemple, au tableau suivant :



Alimentation.	Vêtement.	Logement.	Tabac ou liqueurs ou friandises.	Parure, orne- mentation.	Distractions, théâtre.	Voyages.	Sport.	Réceptions.	Objets de grand luxe.
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

Les besoins humains sont ainsi classés dans ce tableau qui, nous le répétons, n'est que conjectural et pour servir d'illustration : alimentation, vêtement, logement, tabac ou liqueurs ou friandises, parure, distractions et théâtre, voyages, sport, réceptions, objets de grand luxe. Les chiffres romains du tableau indiquent chacun de ces différents besoins, et les chiffres arabes les divers degrés de satisfaction de chacun d'eux. Nous supposons, ce qui ne s'écarte pas de la vérité, au moins pour les premiers, que l'alimentation est le principal de nos besoins, le plus urgent en tout cas, puis le vêtement, ensuite le logement et successivement chacun des autres indiqués. Cela ne veut pas dire que l'homme donnera toujours la préférence au besoin de manger sur le besoin de se vêtir, ou celui de se loger ou celui de se distraire. Non, quand il aura donné une certaine satisfaction au besoin de manger, celui de se vêtir deviendra bientôt aussi fort et même plus fort, puis celui de se loger et successivement les autres. En exprimant par dix chiffres différents les divers degrés de l'alimentation en quantité ou qualité, quand l'homme aura satisfait le premier de ces degrés d'alimentation, le besoin de vêtement de-

viendra aussi fort que celui d'une nourriture ultérieure ; quand il aura satisfait les cinq degrés les plus élevés, c'est-à-dire les plus puissants ou les plus forts de l'alimentation, alors non seulement le besoin d'un degré nouveau de nourriture en quantité ou qualité sera primé par divers degrés du besoin de vêtement, divers degrés du besoin de logement, divers degrés du besoin de tabac ou de liqueurs ou de friandises proprement dites, mais il le sera encore par le premier degré du besoin de parure. Quand il aura satisfait les neuf degrés les plus essentiels du besoin de nourriture, tout besoin nouveau de ce genre en quantité ou en qualité sera primé par huit degrés du besoin de vêtement, sept degrés du besoin de logement, six degrés du besoin de tabac, liqueurs ou friandises, cinq degrés du besoin de parure, quatre degrés du besoin de distractions ou théâtre, trois degrés du besoin de voyage, deux degrés du besoin de réceptions, et se trouvera en équilibre avec le besoin d'objets de grand luxe.

Ceci sert d'illustration à cette loi que nous avons nommée : *loi de substitution des besoins entre eux, des désirs entre eux, des marchandises entre elles* (tome I<sup>er</sup>, pages 412 et 662). A chaque degré de satisfaction d'un besoin, les autres besoins concurrents sont en quelque sorte renforcés et acquièrent la prédominance ou s'en approchent. A chaque degré de satisfaction d'un besoin ou d'un désir, il se produit ainsi une interversion dans le classement de l'excédant restant de ce besoin ou de ce désir relativement à certains besoins ou certains désirs concurrents et antérieurement subordonnés aux premiers.

Le tableau que nous avons dressé à titre d'indication peut naturellement être modifié suivant les convenances, les habitudes, les goûts, les défauts et les vices des individus. Certains, pleins de vanité ou de frivolité, dès qu'ils auront satisfait de la manière la plus sommaire le besoin de nourriture, s'arrêtant ainsi au premier ou au second degré de satisfaction à ce sujet, donneront ensuite le pas au besoin de parure ou à celui de sport, mais bien loin d'infirmer la théorie que nous venons d'exposer, ces cas spéciaux la confirment.

h CONSÉQUENCES PRATIQUES RÉSULTANT DE LA THÉORIE DE LA VALEUR DÉCROISSANTE. — On comprend ainsi que la valeur d'un produit soit susceptible de décroître considérablement, dès que l'abondance de ce produit dépasse ce qui correspond aux degrés les plus essentiels de la satisfaction d'un besoin ; que, au contraire, la valeur de ce même produit soit susceptible de s'accroître dans d'énormes proportions, quand la limitation de ce produit fait que les besoins les plus essentiels auxquels il correspond sont exposés à n'être pas satisfaits.

Voici, par exemple, une source qui passe auprès d'un village et qui débite quelques milliers d'hectolitres par jour, alors que les habitants n'ont besoin que de 500 hectolitres. Dans ces conditions, l'eau n'a aucune valeur prise à la source, et dans le village elle n'a que la valeur de la peine qui a consisté à l'aller chercher.

Si, par un accident de terrain, la source se perd en partie et qu'elle ne fournisse plus que 450 hectolitres et qu'il soit impossible de s'en procurer d'autre, elle acquiert de la valeur ; si le débit descend à 400 ou à 300, sa valeur s'accroît en général beaucoup plus que proportionnellement à la réduction de la quantité, en raison de l'intensité même du besoin qui reste à satisfaire et qui est supérieure à une partie des besoins qui étaient satisfaits avec les cinquante ou les cent derniers hectolitres sur les 500.

Cette notion de la valeur culminante et de la valeur décroissante n'était certainement pas inconnue autrefois <sup>1</sup>. Tous les hommes pratiques en avaient le sentiment vague. Certains calculateurs s'étaient même ingéniés à trouver une formule pour exprimer cette loi dans quelques cas spécialement importants. Gregory King, se fondant sur les observations du prix du blé en Angleterre, il y a deux siècles, avait dressé une table de cor-

<sup>1</sup> Outre Jevons et Menger, on peut citer comme ayant eu quelque intuition de cette théorie presque au même moment, l'économiste allemand Gossen, en 1854, l'économiste anglais Richard Jennings (*Natural Elements of Political Economy*, Londres 1855) auquel Jevons rend hommage, plus antérieurement encore un ingénieur français, Dupin.

correspondance des prix avec les variations des quantités, et il se trouvait, par exemple, que si la récolte diminuait de moitié sur ce qu'on considérait comme une récolte normale le prix du *quarter* de blé (environ 290 litres) quintuplait. Ces calculs ne peuvent être que tout à fait empiriques et les correspondances des prix ou des valeurs aux quantités offertes de chaque objet varient dans des proportions on ne peut plus diverses suivant les circonstances.

La première conséquence pratique de la théorie de la valeur décroissante au delà d'un certain degré de satisfaction, c'est que, quand la production d'un objet augmente soudain sensiblement, il faut que la valeur en baisse dans une proportion très appréciable, et que *si l'accroissement soudain des quantités offertes est vraiment très considérable, il faut trouver pour cet objet de nouvelles couches de consommateurs ou de nouveaux emplois, sinon la baisse peut devenir effroyable*. Si, par exemple, la consommation moyenne du vin en France monte à une cinquantaine de millions d'hectolitres et que les quantités offertes s'élèvent une année à 55 ou à 60 millions, à plus forte raison à 70, la baisse de valeur de l'objet peut prendre des proportions colossales, à moins qu'on ne réussisse à trouver de nouvelles couches de consommateurs. Beaucoup de gens, en effet, dans l'hypothèse d'une consommation de 50 millions d'hectolitres pour tout le pays, ont leur besoin de vin pleinement satisfait; quand même la valeur en baisserait, ils n'en boiraient pas une bouteille de plus par semaine, et toute l'économie qu'ils feraient sur la satisfaction de ce besoin, ils l'emploieraient à la satisfaction d'autres besoins jusque-là négligés. Une autre catégorie de gens, sans avoir leur besoin de vin absolument pourvu avec une consommation pour toute la France de 50 millions d'hectolitres, ne sont disposés à étendre que dans une mesure restreinte cette consommation même avec une valeur décroissante. Il faut donc, quand l'excédent soudain de la quantité produite est énorme, trouver de nouvelles couches de consommateurs ou de nouveaux emplois de la denrée, habituer des gens qui ne buvaient pas de vin du tout

à en boire, d'autres qui n'en faisaient qu'un usage exceptionnel à en faire un usage habituel. On peut rencontrer ces couches de nouveaux acheteurs, mais il faut en général du temps ; de là vient que *l'augmentation soudaine et considérable d'un produit déprime, en général, sa valeur dans une proportion beaucoup plus forte que celle de la quantité produite.*

Sans doute, il n'en est pas toujours ainsi : la valeur d'un produit peut être telle qu'elle ne permette de satisfaire que les besoins les plus essentiels et si, par des circonstances que l'on verra plus loin, cette valeur arrive à diminuer de moitié, par exemple, il peut advenir qu'une foule de besoins secondaires jusque-là négligés ou insuffisamment pourvus constituent pour cet objet une demande nouvelle très accrue, de sorte que la quantité en puisse doubler ou tripler sans que la valeur en diminue dans une proportion correspondante. C'est ce qui s'est manifesté lorsque l'on a réduit certains tarifs de transport ou d'impôts qui étaient tellement hauts que très peu de personnes pouvaient satisfaire le besoin qu'elles avaient de l'objet ainsi tarifé ou taxé.

Une autre conséquence de la valeur décroissante au delà d'un certain degré de satisfaction, c'est que toute très grande augmentation de l'offre d'une marchandise, accompagnée d'une baisse de valeur plus que proportionnelle à l'accroissement, donne en général, et sauf le cas qui précède, une impulsion à des besoins d'un autre ordre qu'on ne satisfaisait pas auparavant, et auxquels on peut satisfaire avec l'économie ou une partie de l'économie réalisée sur la satisfaction des besoins auquel correspond l'objet dont la quantité s'est beaucoup accrue et dont la valeur a beaucoup baissé. Il en résulte que *la baisse de valeur d'un objet déterminé, toutes autres circonstances restant égales, a pour effet de susciter le besoin et la demande d'objets de nature très différente et d'aider les industries qui les produisent. Chaque baisse de valeur de la viande peut aider à la consommation du vin, même à la consommation des vêtements, de même que chaque baisse de la valeur du vin ou des vêtements peut aider à la consommation de la viande.* Nous

disons : toutes autres circonstances restant égales; car s'il s'agit d'une crise d'un assez grand nombre de produits, on verra quand nous parlerons des crises commerciales, qu'il y a alors une répercussion de baisse presque générale.

LA VALEUR EST-ELLE UN SENTIMENT OU UN JUGEMENT? — On s'est demandé parfois si la valeur est un sentiment ou un jugement. Elle est l'un et l'autre. Suivant les individus et aussi la catégorie des objets, c'est le sentiment, c'est-à-dire l'impressionnabilité particulière, tout à fait subjective, ou le jugement, c'est-à-dire la réflexion visant à l'objectivité, qui prévaut dans l'établissement de la valeur. Un vieil auteur, Storch, présentant en quelque sorte les théories plus modernes, mettait la valeur dans le jugement. *Le principe de la valeur en usage est certainement dans le sentiment; en ce qui concerne la valeur en échange, c'est, d'ordinaire, le jugement qui prévaut.*

LA VALEUR EN ÉCHANGE. — L'ÉLÉMENT OBJECTIF DE LA VALEUR : LA DIFFICULTÉ D'ACQUISITION. — Tout ce qui vient d'être dit plus haut s'applique en général à la valeur en usage. Un individu apprécie soit par le sentiment, soit par le jugement, l'importance qu'a pour lui la possession ou l'acquisition de tel objet. Mais, l'individu n'étant pas seul et ne produisant pas tout ce qui lui est nécessaire, il faut qu'il pratique des échanges, qu'il acquière certains objets lui manquant et qu'il se dessaisisse par contre de certains autres objets qui lui paraissent moins importants que les premiers. Ici la valeur cesse d'être absolument subjective et personnelle; il faut le concours de deux volontés, au moins, par conséquent il faut compter avec autrui. *Ici apparaît l'élément objectif de la valeur, c'est la difficulté d'acquisition qui, se combinant avec le désir d'acquérir, crée la valeur en échange.*

Même en dehors de l'échange et s'il s'agissait d'un simple individu isolé, il pourrait se présenter un élément objectif dans la valeur, ce serait alors la difficulté de production. En ce qui concerne l'échange, le terme exact est la difficulté d'acquisition.

Pour qu'une chose ait une valeur en échange, il faut trois

conditions indispensables : d'abord, qu'elle réponde à un désir de l'homme; ensuite, qu'elle soit d'une acquisition exigeant quelque effort ou quelque sacrifice; enfin, que la jouissance puisse en être transférée d'une personne à une autre.

La valeur en échange est la faculté qu'a un objet de s'échanger contre un autre objet ou contre toute une série d'autres objets. Deux hectolitres de blé valent par exemple un mouton gras, si l'on échange les premiers contre le second.

*La valeur en échange dépend en principe de l'intensité du désir et de la difficulté d'acquisition d'une chose; l'intensité du désir est l'élément subjectif, la condition primordiale de la valeur; la difficulté d'acquisition en est l'élément objectif. La valeur en échange s'établit dans chaque cas particulier au point juste où le désir triomphe de la difficulté d'acquisition, c'est-à-dire au point exact où la difficulté d'acquisition cède au sacrifice fait par le désir d'acquérir. Comme l'échange suppose que chacune des parties a un certain désir d'acquérir la chose de l'autre, cette conciliation est aidée par cette circonstance.*

*La valeur en usage, qui est la correspondance d'une chose à un désir de l'homme, est le maximum que puisse atteindre la valeur en échange. Jamais une personne ne fera dans l'échange un sacrifice qui sera plus grand à ses yeux que la compensation qu'elle croit recevoir; jamais elle ne s'imposera, par la cession d'une chose, une privation supérieure à la jouissance qu'elle croira trouver dans la possession de l'objet acquis en échange. Par la valeur en usage, on doit entendre la correspondance à un désir de l'homme, quelle que soit l'origine de ce désir, qu'il provienne par exemple d'une affection toute personnelle, d'une impression toute fugitive, d'un souvenir, etc., aussi bien que de l'utilité pratique dont la chose peut être à son possesseur.*

*Mais si la valeur en usage d'une chose, pour celui des échangistes qui veut l'acquérir, représente le maximum de la valeur en échange, celle-ci demeure en général très au-dessous de ce maximum.*

*La valeur en usage et la valeur en échange sont comme deux cercles concentriques, dont le second ne peut jamais excéder le premier, mais en général est beaucoup plus petit que le premier. La valeur en usage peut être considérée dans la plupart des cas comme le grand cercle enveloppant et la valeur en échange comme le cercle enveloppé. Mais jamais la réciproque ne peut avoir lieu.* Les considérations que nous avons exposées au sujet de la division du travail (voir plus haut, tome I<sup>er</sup>, pages 325 à 346) font comprendre qu'il en soit ainsi. Pour chacun des échangistes, la valeur en usage qu'il cède est inférieure à la valeur en usage qu'il acquiert dans l'échange.

Comment s'établit la valeur en échange; comment l'intensité du désir et la difficulté d'acquisition se combinent-elles pour déterminer la valeur en échange des choses, nous le verrons dans le chapitre suivant.

VARIABILITÉ DE LA VALEUR EN ÉCHANGE. — Correspondant, dans son principe, aux désirs des hommes ou d'un homme, affectée, d'ailleurs, de cette tendance à la décroissance rapide dès que les objets offerts dépassent ce qui est nécessaire à la satisfaction des degrés les plus intenses de chaque besoin ou de chaque désir, la valeur en échange est excessivement variable. Elle l'est moins, en général, pour les objets qui sont relatifs à un besoin tout à fait essentiel de l'humanité, tel que celui de prendre une nourriture quelconque; même dans ce cas, cependant, elle est très variable, en partie par des raisons qui seront expliquées dans le chapitre suivant. La fixité des valeurs est un résultat impossible à obtenir, puisque, indépendamment de ce qui concerne l'élément objectif de la valeur en échange, dont nous parlerons plus loin, cette fixité supposerait la fixité même des désirs de l'homme. Pour nombre d'objets, la valeur naît et disparaît ou du moins est affectée dans des proportions parfois phénoménales en quelques années ou tout au moins d'une génération à l'autre. Ainsi, au xviii<sup>e</sup> siècle, en Hollande, les tulipes rares étaient poussées par les amateurs à des prix de plusieurs milliers de francs chaque; aujourd'hui, elles ne trouveraient plus preneur que pour



quelques francs. La manie des fleurs rares a disparu pendant près d'un siècle : elle s'est réveillée depuis une quinzaine d'années, mais au lieu de se porter sur les tulipes, elle s'est portée sur les orchidées qui, elles aussi, atteignent parfois une valeur colossale, représentée par le prix de plusieurs milliers de francs pour un exemplaire unique. Il est possible que le siècle prochain dédaigne cette catégorie de plantes rares. De même encore, une perruque poudrée avait une assez grande valeur il y a deux cents ans, une crinoline il y a trente ou quarante, et aujourd'hui ces articles n'en auraient presque aucune. C'est ce que l'on appelle la mode qui, pour quelques catégories d'objets de luxe, produit ces soudains essors de la valeur, puis ces disparitions soudaines.

Pour être moins sensibles dans les objets vulgaires correspondant à des besoins généraux et essentiels de l'humanité, les variations de valeur n'en sont pas moins fréquentes. *La stabilité de la valeur ne se rencontre nulle part.* Nous n'avons pu en donner jusqu'ici qu'une raison, la variabilité des désirs de l'homme; on en trouvera plus loin une autre, à un point de vue différent. Sans doute, il est certains éléments, tels que l'habitude, surtout chez des populations un peu primitives, qui tempèrent la variabilité des désirs et qui donnent parfois, pour un temps court, dans un lieu déterminé, l'apparence d'une certaine stabilité de la valeur, pour la journée de manœuvre par exemple, pour celle des loyers de maisons, etc. Mais ce n'est qu'une apparence. D'abord, cette fixité relative n'existe que pour un temps, ensuite elle ne se produit que relativement à la monnaie et non par rapport à l'ensemble des choses; enfin, même exprimée en monnaie et se traduisant par ce que l'on appelle *le prix, lequel n'est pas toute la valeur, mais seulement la valeur relativement à une marchandise déterminée*, elle subit encore des fluctuations. La stabilité de la valeur des choses ou même de la valeur d'une seule chose est un mythe; la valeur d'une seule chose ne pourrait, d'ailleurs, être stable, si la valeur de toutes les autres choses ne l'était aussi, puisque la valeur en échange c'est le pouvoir d'un objet

de s'échanger contre les autres objets; la valeur d'un objet, quel qu'il soit, ne pourrait donc être stable que s'il s'échangeait constamment contre une quantité uniforme de chacun des autres objets, ce qui supposerait la stabilité de la valeur de tous les objets quels qu'ils fussent.

L'ENSEMBLE DES VALEURS PEUT-IL HAUSSER OU BAISSER? — Une question souvent posée est celle-ci : peut-on parler d'une hausse générale des valeurs ou d'une baisse générale des valeurs? La plupart des économistes déclarent que non. Une hausse générale ou une baisse générale des valeurs serait un non sens. En effet, la valeur est la puissance qu'a un objet de s'échanger contre d'autres objets; or, si toutes les choses devenaient d'une acquisition plus facile, en supposant que cette facilité d'acquisition fût uniformément répandue sur toutes les valeurs, l'humanité aurait un plus grand nombre d'objets à sa disposition, mais chaque objet continuerait à s'échanger contre une même quantité d'autres objets. Si, par exemple, à l'heure actuelle un mouton gras s'échange contre deux hectolitres de blé, et que la facilité d'acquisition vint à doubler en ce qui concerne les moutons et le blé, chaque mouton gras continuerait comme auparavant à s'échanger contre deux hectolitres de froment. Les proportions de l'échange ne seraient pas modifiées. Inversement, si c'était la difficulté d'acquisition de tous les objets qui doublât, comme les moutons et le blé seraient également influencés par cette difficulté d'acquisition, ce serait toujours deux hectolitres de froment qu'il faudrait pour se procurer un mouton gras.

Tel est le raisonnement des très nombreux économistes qui soutiennent qu'on ne peut parler ni d'une hausse générale, ni d'une baisse générale des valeurs. Il peut, disent-ils, par contre, se produire une hausse générale ou une baisse générale des prix : le prix est en effet le rapport des différentes marchandises avec un objet pris pour type, la monnaie; or, on conçoit très bien que la monnaie devenant plus ou moins abondante ou d'une circulation plus ou moins rapide relativement à tous les autres objets, la généralité des prix puisse simul-

tanément s'élever ou baisser; mais il ne peut en être de même pour la valeur, parce que la valeur est le rapport d'une chose avec toutes les autres et que, si toutes simultanément deviennent plus ou moins abondantes, le rapport de chaque unité d'une catégorie d'objets avec les unités des catégories d'autres objets n'en sera pas modifié.

Ce raisonnement, quoique ayant une part de vérité, n'est pas aussi décisif qu'on l'imagine. D'abord, si la difficulté d'acquisition s'accroissait ou diminuait dans des proportions uniformes pour tous les objets, si la quantité de tous venait à doubler, par exemple, soudainement, il ne faudrait pas croire que le rapport d'échange de chaque objet avec les autres restât le même. La diminution de moitié de la difficulté d'acquisition des divers objets ou le doublement uniforme de leur quantité affecterait très diversement et inégalement la valeur de chacun d'eux. Il est des objets dont la quantité pourrait doubler soudainement sans que leur valeur en fût diminuée de moitié, il en est d'autres dont le doublement ferait baisser la valeur des trois quarts ou des neuf dixièmes. C'est que *la vitesse de chute de la valeur de chaque objet dont les quantités dépassent ce qui est nécessaire à la satisfaction des degrés les plus intenses de chaque désir est très inégale*. Qu'on se reporte au tableau que nous avons donné page 39 et aux explications dont nous l'avons accompagné. Il n'est nullement sûr que si le nombre des moutons, la quantité de blé, celle des logements et de tous les autres objets venait à doubler ou à diminuer de moitié tout à coup, le rapport d'échange entre les unités ou parties d'unités de chacun de ces objets restât ce qu'il était auparavant; il est même extrêmement probable, disons certain, que ce rapport serait tout bouleversé.

Quoiqu'il en soit, nous admettons, malgré le défaut du raisonnement que nous combattons, qu'il soit fautif de parler d'une hausse générale ou d'une baisse générale des valeurs en échange; mais il peut être parfaitement exact de parler d'une hausse générale ou d'une baisse générale des valeurs en usage; la valeur en usage étant le rapport d'une chose à un besoin ou à

*un désir de l'homme, le degré d'importance que nous accordons à la possession de chaque unité d'objets, on comprend parfaitement qu'il peut arriver que la très grande généralité des objets que nous désirons se multiplie à ce point que chaque unité corresponde à un besoin et à un désir moindre. Dans ce cas il y aura vraiment une baisse générale de toutes les valeurs en usage. Dans le cas contraire, qui pourrait aussi se produire, il y aurait une hausse générale des valeurs en usage. La civilisation, telle qu'elle se manifeste avec toutes les applications scientifiques et la diminution graduelle de la difficulté d'acquisition de la plupart des objets utiles ou agréables à l'homme, a bien pour effet et elle se propose pour but la baisse de l'ensemble des valeurs en usage.*

LA VALEUR ISOLÉE ET LA VALEUR COLLECTIVE DES CHOSSES. — Les choses peuvent avoir une valeur isolée, en tant qu'objets considérés à part, et une valeur collective, en tant que faisant partie d'un tout. Ces deux valeurs ne coïncident pas toujours. *Il arrive que la réunion d'un certain nombre d'objets confère à la totalité une valeur plus grande que celle que formerait l'addition de la valeur de tous ces objets pris séparément, alors même que ces objets ont une utilité propre, indépendamment de celle de l'ensemble.* Quelquefois, le cas inverse se produit, comme quand on morcèle une grande terre, dans certaines conditions, mais c'est plus rare. Voici un arbre, par exemple, il a une valeur en tant qu'arbre et il en a une en tant que faisant partie d'une forêt. Il se peut que l'abattage de certains arbres en nuisant au repeuplement de la forêt diminue celle-ci d'une valeur supérieure à la valeur qu'auraient ces arbres eux-mêmes; de sorte que ceux-ci auraient plus de valeur comme faisant partie de ce tout, la forêt, que par eux-mêmes.

De même, les choses peuvent avoir une valeur directe et une valeur indirecte. Ainsi les arbres, dont nous parlions tout à l'heure, ont une valeur comme fournissant du bois soit de service soit à brûler; c'est leur utilité directe; mais ils ont, en outre, une valeur indirecte comme contribuant à la régularité du régime des eaux et du climat.

En ce qui concerne le surcroît de valeur que des objets,

utiles ou désirables par eux-mêmes et isolément, acquièrent souvent par leur réunion, on peut citer un outillage industriel. Si l'on se reporte aux chapitres du tome I<sup>er</sup> de cet ouvrage (pages 440 à 476) où nous traitons « de la grande et de la petite production », on verra que la juxtaposition des ateliers et des installations peut conférer à l'ensemble une utilité supérieure à la simple addition des utilités qu'aurait chacun de ces ateliers et chacune de ces installations séparément, quoique ceux-ci pussent fonctionner isolément.

En ce qui concerne les collections d'objets rares, il en est parfois ainsi; l'ensemble a plus de valeur que n'aurait l'addition des valeurs séparées des divers objets qui le composent<sup>1</sup>.

LES PRÉTENDUES CONTRADICTIONS DE LA VALEUR. — LES SOPHISMES DE PROUDHON. — La théorie de la valeur, telle que nous venons de l'exposer et qu'elle sera complétée, pour ce qui concerne la valeur en échange, au chapitre suivant, se tient très bien dans toutes ses parties. Elle est parfaitement concordante et logique.

Quelques écrivains ont cru qu'il y avait des contradictions graves dans la conception que les économistes se font de la valeur, Proudhon entre autres. Il est vrai que la théorie de la valeur était loin d'avoir acquis, lorsqu'il écrivait, la précision dont elle jouit maintenant. Proudhon n'aboutit, toutefois, qu'à des sophismes.

« Les économistes, dit-il, ont très bien fait ressortir le « double caractère de la valeur : mais ce qu'ils n'ont pas « rendu avec netteté, c'est sa nature contradictoire. Ici com-  
« mence notre critique...

<sup>1</sup> Il peut arriver, toutefois, que l'on morcèle, pour en vendre chacun des objets à part, de grandes collections, comme récemment, en 1893, la collection Spitzer à Paris. La cause en est ou que ces différents objets ne forment pas un ensemble suffisamment esthétique et parfait; ou que l'on ne trouve pas d'amateur assez riche pour acquérir cet ensemble dans des conditions favorables à celui qui veut s'en dessaisir, et que le fait d'avoir appartenir à cette collection connue confère même aux moindres objets une valeur tout à fait spéciale.

« Puisque tous tant que nous sommes nous ne subsistons  
 « que par le travail et l'échange, et que nous sommes d'autant  
 « plus riches que nous produisons et échangeons davantage,  
 « la conséquence pour chacun est de produire le plus  
 « possible de valeur utile, afin d'augmenter d'autant ses  
 « échanges, et partant ses jouissances. Eh bien! le premier  
 « effet, l'effet inévitable de la multiplication des valeurs est  
 « de les AVILIR. Plus une marchandise abonde, plus elle perd  
 « à l'échange et se déprécie commercialement. N'est-il pas  
 « vrai qu'il y a contradiction entre la nécessité du travail et  
 « ses résultats ? »

« Si la récolte du blé est double dans tout le pays, vingt sacs  
 « se vendent moins que dix se seraient vendus si elle avait  
 « été de moitié; comme aussi, dans un cas semblable,  
 « cinquante aunes de toile vaudront moins que vingt-cinq. En  
 « sorte que la valeur décroît comme la production de l'utile  
 « augmente et qu'un producteur peut arriver à l'indigence en  
 « s'enrichissant toujours... »

« Dans les exemples qui précèdent, la valeur utile dépasse  
 « la valeur échangeable : dans d'autres cas, elle est moindre.  
 « Alors le même phénomène se produit, mais en sens inverse :  
 « la balance est favorable au producteur, et c'est le consom-  
 « mateur qui est frappé. C'est ce qui arrive notamment dans  
 « les disettes, où la hausse des subsistances a toujours quel-  
 « que chose de factice<sup>1</sup>. »

Proudhon continue ainsi pendant toute une série de pages. Il est en plein sophisme, et la cause de ce sophisme n'est pas difficile à démêler. *Il confond la marchandise comme genre avec les diverses unités de cette marchandise qui en sont les espèces.* Il est clair que le blé, d'une façon absolue, est utile à l'homme; il n'en résulte pas que toutes les quantités de blé, si indéfinies qu'elles soient, que l'on pourra produire seront utiles à tels hommes ou à tel groupe d'hommes et surtout que toutes ces quantités

<sup>1</sup> *Système des contradictions économiques*, 4<sup>e</sup> édition, tome 1<sup>er</sup>, pages 62-63.

auront le même degré d'utilité, c'est-à-dire correspondront à des besoins d'égale intensité.

Je suppose qu'une tourmente ait poussé sur l'île de Robinson, alors seul, un navire abandonné entièrement de son équipage et qui fût chargé, ce qui n'est pas rare aujourd'hui, de 3,000 tonnes de blé, soit 37,500 hectolitres de blé moyen, pesant 80 kilogrammes. Il est sûr que chaque unité de ces 37,500 hectolitres n'eût eu pour Robinson, si dénué qu'il fût auparavant, qu'une utilité imperceptible, du moins tant que cette prodigieuse quantité n'aurait pas été considérablement entamée. Un homme adulte consommant, en effet, 5 à 6 hectolitres de blé par an, Robinson en eût eu là un approvisionnement pour 6 ou 7,000 ans.

Il n'y a donc aucune contradiction à ce que la valeur d'un article baisse quand sa production dépasse sensiblement les plus urgents besoins auxquels il est destiné à satisfaire. Cela veut dire simplement que chacun des besoins de l'homme est limité et que la production, dans sa direction, doit tenir compte de ces limites. Toute offre au delà des limites du besoin perd de sa valeur et peut même arriver à n'avoir plus aucune valeur. C'est l'utilité décroissante de chaque unité du produit, au delà d'une certaine quantité, qui amène l'avisement de la valeur en échange, et la contradiction que croyait apercevoir Proudhon n'existe plus.

Tout au plus, la contradiction pourrait-elle être dénoncée dans ce cas particulier que l'ensemble d'une récolte très abondante peut valoir moins que l'ensemble d'une récolte moins abondante. Mais il faut observer que ce cas se produit rarement, quoiqu'il ne soit pas impossible. En général, l'ensemble d'une récolte plus abondante que la moyenne vaut toujours plus que l'ensemble de cette dernière, quoique chacune des unités de la première vaille beaucoup moins que chacune des unités de la seconde. Néanmoins, le cas peut se présenter, si exceptionnel soit-il; il se rattache alors à la loi de l'offre et de la demande dont nous parlerons dans le chapitre suivant. La difficulté d'acquisition de chaque unité de produit a tellement

diminué que chacun peut satisfaire le besoin qu'il en a à bon compte et qu'il n'éprouve aucun désir intense et urgent de s'en procurer. Il n'y a là aucune contradiction réelle.

*Le producteur doit considérer les divers besoins des consommateurs comme étant chacun limités, comme en outre subissant des dégradations d'intensité avant d'arriver à l'extrême limite où ils ne se font plus sentir.* Il ne doit jamais perdre de vue cette décroissance de la valeur qui commence à se manifester quand les premiers degrés d'intensité des besoins ont été satisfaits ; il doit se souvenir aussi de la loi de la variété des besoins et des désirs, de l'autre loi de la substitution de ces besoins les uns aux autres et de ces désirs les uns aux autres, après que certains degrés des plus urgents de ces besoins ont reçu satisfaction. Un producteur isolé, l'éternel Robinson, type nécessaire des comparaisons entre notre état social compliqué et la situation d'un producteur tout à fait autonome, n'oublierait pas ces diverses lois ; s'il ne les avait pas apprises théoriquement, il en aurait l'intuition pratique. Il ne s'acharnerait pas à produire tel produit fort au delà de ses besoins présents ou prochains et des approvisionnements judicieux qu'il pourrait faire de cette denrée. Il penserait à la variété de ses besoins, au fur et à mesure que sa production deviendrait plus facile. Ainsi doit-on faire dans la société reposant sur l'échange. C'est la tâche très délicate et indispensable des chefs de la production, notamment des commerçants, des banquiers, des entrepreneurs de tout ordre, de prévenir cet avilissement de telle ou telle valeur spéciale, en empêchant que la production de telle ou telle denrée, si utile soit-elle, s'effectue d'une manière désordonnée, dépassant le besoin auquel elle correspond et absorbant une trop grande quantité des forces économiques, aux dépens de la satisfaction d'autres besoins de l'humanité et du groupe spécial.

La baisse de la valeur, en cas d'abus de ce genre, est un des procédés dont se sert la nature pour rappeler la proportion nécessaire entre la production de telle ou telle denrée déterminée et le besoin y relatif, ainsi que l'équilibre qu'exige, à



chaque moment, l'ensemble des besoins d'une société et l'ensemble des moyens de le satisfaire.

Il n'y a ainsi dans les cas cités par Proudhon aucune contradiction entre la valeur d'usage et la valeur d'échange; les faits qu'il dénonce comme anormaux sont complètement logiques, et les circonstances qu'il déclare funestes se trouvent, au contraire, profitables.

dans son principe qui est le même, mais dans ses manifestations qui paraissent si souvent écartées à plus de régularité et plus de constance. Les causes qui produisent ces écarts, et qui à un moment donné, entraînent des fluctuations, ne peuvent être que des besoins et des désirs de classes particulières de la population.

### CHAPITRE III

#### LES FLUCTUATIONS DE LA VALEUR D'ÉCHANGE. — LEURS CAUSES. — RECHERCHES D'UNE MESURE DE LA VALEUR.

Quoique la valeur soit toujours en mouvement, la plupart des valeurs d'échange offrent une relative constance dans des périodes limitées de temps et des étendues limitées de pays.

Causes qui limitent, dans un ensemble de circonstances données, les fluctuations de la plupart des valeurs en échange.

Causes qui déterminent les fluctuations de la valeur. — La loi de l'offre et de la demande. — Nature réelle de cette loi. — Son mécanisme.

Causes principales qui peuvent influencer sur la demande et sur l'offre. — Influence des marchés à terme.

Les deux principales catégories de valeurs correspondant aux deux grandes catégories d'objets : ceux qui ne peuvent être indéfiniment reproduits ; les autres qui peuvent l'être indéfiniment. La première est réglée simplement par la loi de l'offre et de la demande. — Rôle dans ce cas de la loi de substitution des besoins et des désirs.

La valeur des objets qui sont susceptibles d'une reproduction indéfinie. — Deux subdivisions dans cette catégorie : les objets dont la reproduction indéfinie peut s'effectuer à frais constants ou décroissants ; les objets dont la reproduction indéfinie peut avoir lieu, mais seulement à frais croissants. — Influence des frais de production.

Cas particuliers de valeurs.

L'ordre des valeurs en échange dans l'humanité.

De la recherche d'une mesure commune de la valeur dans le temps et dans l'espace. — Impossibilité de l'obtenir.

**QUOIQUE LA VALEUR SOIT TOUJOURS EN MOUVEMENT, LA PLUPART DES VALEURS D'ÉCHANGE OFFRENT UNE RELATIVE CONSTANCE DANS DES PÉRIODES LIMITÉES DE TEMPS ET DES ÉTENDUES LIMITÉES DE PAYS. — La plus grande partie des développements du précédent chapitre concernent la valeur en usage, source et principe de la valeur en échange. Cette dernière diffère, cependant, de la première à certains points de vue, non pas, certes,**

dans son principe qui est le même, mais dans ses manifestations qui paraissent en général soumises à plus de régularité et plus de constance.

On a vu que la *valeur est essentiellement subjective* ; elle dépend des besoins et des désirs de chaque personne, du classement tout arbitraire et souvent fantasque que celle-ci fait entre ses différents besoins, ses différents désirs, en tenant compte des interversions que provoque la satisfaction des divers degrés de chacun d'eux <sup>1</sup>. Ainsi, il semblerait que toute valeur dût être essentiellement personnelle et instantanée, que chaque chose devrait avoir autant de valeurs différentes qu'il y a d'individus et même qu'il y a d'instantants dans la vie de chaque individu. Chaque marchandise, même la plus homogène, aurait ainsi des centaines de millions de valeurs différentes dans un pays comme la France et en une même année. Non seulement les fluctuations de la valeur atteindraient un chiffre prodigieux, mais les écarts de valeur qui se manifesteraient dans ces fluctuations seraient très accentués à bref délai, les divers degrés d'intensité du désir variant considérablement pour un même objet d'un homme à un autre et d'un instant à l'autre.

Or, l'expérience prouve que, si les fluctuations de toutes les valeurs en échange sont, en effet, très nombreuses, elles sont loin d'atteindre le chiffre prodigieux dont on parlait tout à l'heure, et que surtout les écarts des valeurs, pour les marchandises les plus habituelles du moins, ne présentent pas à bref délai et dans les lieux assez proches une énorme amplitude. Il y a pour les denrées habituelles ce que, dans le langage pratique, on appelle des cours, dont on ne s'éloigne guère dans un ensemble de circonstances données. Les objets moins usuels, correspondant à des besoins moins généraux, à un usage moins étendu, et dont chaque exemplaire a, en quelque sorte, une individualité distincte, subissent des écarts de valeur bien plus considérables ; même pour eux, cependant,

<sup>1</sup> Voir le tableau de la page 39.

sauf des circonstances rares, il y a certains points de repère, certains précédents, qui permettent aux hommes très expérimentés en cette matière de pressentir, en général, les limites entre lesquelles oscilleront ces valeurs, du moins dans un temps donné et un lieu donné.

Ainsi la valeur en échange, quoique dérivée de la valeur en usage qui est essentiellement subjective, paraît obéir soit à certaines lois, soit tout au moins à certaines tendances qui, sans pouvoir lui donner de la fixité, au sens absolu du mot, limitent du moins ses fluctuations dans un temps donné, dans un lieu donné, d'une façon générale dans un ensemble de circonstances déterminé.

S'il n'en était pas ainsi, la production, telle qu'elle est constituée par la division des professions et du travail, deviendrait impossible, puisque d'un côté chacun produit en vue de l'échange et que, d'un autre, personne ne pourrait pressentir, d'une façon approximative, la quantité de valeurs à son usage qu'il pourrait obtenir par l'échange de ses produits, comme récompense de ses efforts.

La production n'aurait plus ni direction ni boussole.

CAUSES QUI LIMITENT, DANS UN ENSEMBLE DE CIRCONSTANCES DONNÉES, LES FLUCTUATIONS DE LA PLUPART DES VALEURS EN ÉCHANGE.

— Il y a donc des causes qui tendent à ramener les fluctuations de la plupart des valeurs, au moins pour une période de courte durée et dans un espace déterminé, autour d'un point donné qui peut être considéré, du moins temporairement, comme le centre des oscillations de chacune d'elles. Depuis une demi-douzaine d'années, par exemple, le blé se vend, en France, entre 17 et 23 francs les 100 kilogrammes, mais jamais dans cette période d'une demi-douzaine d'années, le prix sur les principaux marchés n'en est tombé à 10 francs les 100 kilogrammes ni ne s'est élevé à 30 ou 35 francs. Les variations de la valeur de cette denrée s'effectuent donc dans des limites, sinon assez étroites, du moins n'ayant pas une ampleur énorme. Certes, il n'est pas impossible que, dans un avenir plus ou moins lointain, le prix du blé vienne à fléchir à 8 ou

10 francs les 100 kilogrammes ou qu'il s'élève momentanément à 30 ou 35 francs, prix qui s'est vu et qui même a été de beaucoup dépassé autrefois ; mais pour qu'il en fût ainsi, il faudrait des circonstances différant notablement des circonstances actuelles.

Si la plupart des valeurs, nous ne disons pas toutes, ne varient que dans certaines proportions, quand on examine des périodes de peu de durée et des pays qui sont en communication facile les uns avec les autres, il faut qu'il y ait des causes qui contiennent dans certaines limites approximatives les fluctuations de la plupart des valeurs.

Ces causes, les voici : *d'une part, la constance des principaux besoins de l'homme en un état donné de civilisation ; d'autre part, la constance au moins relative des moyens de pourvoir à ces principaux besoins dans un état donné des connaissances techniques et de l'activité humaine.*

L'homme, qui est un être d'habitude, a d'un côté des besoins essentiels déterminés par sa nature physique et celle du milieu où il vit, d'un autre côté des besoins acquis par l'hérédité, l'éducation, l'exemple, ses propres antécédents. Tous ces besoins sont, sans doute, susceptibles de modification, d'extension, de substitution les uns aux autres ; mais ces altérations, étant donnée la force de l'habitude, prennent du temps. D'un moment à l'autre, même d'une année à l'autre, ou souvent d'une couple ou d'une douzaine d'années à la suivante, ces altérations des besoins humains principaux sont restreintes ou graduelles.

*Ici intervient aussi une influence bien connue, quoique assez mystérieuse, celle que l'on appelle la loi des grands nombres.* Quoique chaque homme soit absolument libre de s'abandonner à sa fantaisie, on sait que tous les principaux phénomènes de l'activité de l'homme offrent une certaine régularité, parfois même une régularité qui paraît merveilleuse. Quand on considère un groupe d'hommes très étendu — et plus il est étendu — on voit disparaître en quelque sorte comme noyés dans l'ensemble, et n'exerçant sur lui aucune action percep-

tibles, les actes de pure fantaisie individuelle. Les hommes et les sociétés se modifient, de même les besoins et les désirs humains, mais en général comme la nature, sans faire de sauts, par des gradations insensibles. Il y a parfois, il est vrai, des entraînements que l'on appelle la mode ; mais, le plus souvent, ils ne portent que sur les moyens de satisfaire les besoins secondaires, ceux surtout d'une petite couche de la société ; ils ne consistent aussi, pour la plupart, qu'en une façon accessoire, une modification légère à donner aux objets, la hauteur ou la largeur d'un chapeau, la coupe d'un vêtement, les proportions des diverses natures d'étoffes qui doivent intervenir dans les habillements élégants, etc. Ce sont là des dérogations à l'habitude, qui ne sont pas sans affecter certaines productions particulières, mais qui n'influent pas, *subitement* du moins, d'une manière profonde sur les productions principales.

*Le phénomène de l'habitude, lequel s'accorde, d'ailleurs, avec l'évolution, est un des principaux de l'économie politique ; on peut dire que, sans lui, nulle société humaine, nulle production régulière et considérable, ne seraient possibles.*

Ainsi, d'une part, les principaux besoins humains, pour une période d'une moyenne durée, les principaux désirs même sont constants et portent, au moins en généralité, sur des catégories connues d'objets ; d'autre part, les moyens de satisfaire à ces besoins et à ces désirs se modifient sans doute, en général s'améliorent et se perfectionnent (car, c'est en grande partie dans ce perfectionnement que consiste la civilisation), mais ces progrès s'effectuent, pour la plupart, graduellement ; même les plus soudains, comme la découverte de la force de la vapeur, celle de l'électricité, tous les perfectionnements mécaniques, demandent non seulement des mois, mais plusieurs années, souvent une série d'années, avant de produire leur plein effet. De cette situation, il résulte que, pour la généralité de nos besoins, du moins, et surtout pour les principaux, les moyens de satisfaction ne varient pas prodigieusement dans une courte période.

De là vient que les oscillations de la plupart des valeurs,

tout en étant infiniment nombreuses, sont bornées dans des limites qui peuvent se déplacer sans cesse, mais qui restent approximativement les mêmes, tant que l'ensemble des circonstances ne s'est pas considérablement modifié.

Certaines valeurs, il est vrai, sont sujettes à des influences soudaines et profondes provenant de la nature qui refuse une année les conditions nécessaires à la production abondante de telle denrée, et qui, une autre année, les prodigue de sorte que cette denrée se trouve en quantité dépassant de beaucoup des besoins habituels et courants. Mais, d'une part, la nature étant mieux connue et les différentes contrées du globe communiquant plus facilement entre elles, ces écarts des productions naturelles sont moins énormes qu'autrefois; d'autre part, la prévoyance qui, pour beaucoup de denrées, peut faire des approvisionnements et l'accroissement du capital qui fournit les moyens de les conserver, enfin, les connaissances scientifiques qui indiquent des substituts aux denrées devenues momentanément en quantité insuffisantes ou de nouveaux emplois pour les surabondantes, toutes ces circonstances diverses, même pour ces produits plus sujets à l'influence directe de la nature, tendent à modérer, dans une période de courte durée, les oscillations des valeurs.

Ainsi, la valeur qui apparaît au premier abord comme un phénomène sujet à tous les caprices individuels, comme devant varier autant qu'il y a de personnes sur le globe et qu'il y a de moments successifs dans la vie de chacune d'elles et qui semble être dépourvue de toutes limites dans ses variations, se présente, pour la plupart des objets du moins, quand on la suit dans ses manifestations constatées, comme assujettie soit à certaines lois, soit au moins à certaines règles qui limitent, dans un temps donné, l'étendue de ses fluctuations.

CAUSES QUI DÉTERMINENT LES FLUCTUATIONS DE LA VALEUR. — LA LOI DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE. — NATURE RÉELLE DE CETTE LOI. — SON MÉCANISME. — La circonstance qui influe le plus sur la valeur, c'est la combinaison de l'offre et de la demande,

ce que l'on a appelé la loi de l'offre et de la demande. Une valeur tend d'autant plus à la hausse qu'elle est plus demandée; elle tend d'autant plus à la baisse qu'elle est plus offerte; c'est de la combinaison de la demande et de l'offre que ressort la valeur en échange.

Cette façon de s'exprimer a longtemps satisfait tout le monde. Ce ne sont certainement pas les économistes qui ont inventé cette formule : loi de l'offre et de la demande ; elle a cours dans les milieux les plus obscurs et les plus impénétrables aux enseignements scientifiques. Il n'est pas de si petit marchand qui, se trouvant en présence d'un grand nombre d'amateurs pour sa marchandise, ne se sente porté à élever un peu ses prétentions, et il n'est pas d'amateur isolé qui, se trouvant en présence de beaucoup de marchands de l'objet qu'il convoite, ne pense se procurer cet objet à meilleur compte. La loi de l'offre et de la demande est donc un des phénomènes économiques auxquels les couches les plus populaires, les moins instruites, les moins réfléchies, sont le plus habituées par la force même de l'évidence et par la pratique de la vie.

Certains économistes ont pu écrire que *la loi de l'offre et de la demande est depuis un certain temps fort critiquée* et qu'elle est tombée dans quelque discrédit au point de vue scientifique, qu'elle ne jette pas une vive lumière sur les phénomènes. Il n'en est pas moins vrai que son rôle est décisif.

Elle ne dit, certes, pas tout ce qu'on lui a fait dire; par exemple, un certain nombre de personnes traduisent fort inexactement la loi de l'offre et de la demande en disant : « La valeur varie en raison directe des quantités demandées et en raison inverse des quantités offertes. » Cette formule est de tout point inexacte, car elle semblerait signifier que, dans un état déterminé de la demande d'un objet, par exemple du blé, si la quantité offerte vient à doubler soudainement, la valeur baissera de moitié et si la quantité offerte vient à diminuer de moitié la valeur doublera. Or, ces propositions ne sont nullement exactes; on a vu que, étant donnés les divers degrés



d'intensité des besoins humains, la loi de substitution de ces besoins les uns aux autres suivant les degrés de satisfaction que chacun a reçus, la substitution même entre eux des divers moyens de satisfaire chaque besoin, c'est-à-dire des différentes denrées qui y peuvent pourvoir, il est d'une impossibilité absolue de recourir aux mathématiques pour établir des proportions exactes entre les variations de l'offre ou de la demande d'un objet et les variations de sa valeur<sup>1</sup>. Il se peut que tel objet, dont la quantité est doublée, vienne à perdre les trois quarts de sa valeur, pendant que tel autre, dans le même cas, n'en perdra que le quart ou le cinquième, et, de même, qu'un objet dont l'offre est diminuée de moitié quadruple ou quintuple de valeur, tandis que tel autre objet, dans le même cas, augmenterait seulement d'un tiers ou d'un quart de sa valeur primitive.

*C'est pour cette raison que l'École dite mathématique en économie politique n'a aucun fondement scientifique, ni aucune application pratique; c'est un pur jeu d'esprit, un ensemble de fictions en dehors de toute réalité et contraire à toute réalité. Cet exercice d'esprit ressemble à la recherche de martingales à la roulette de Monaco.*

Il ne faut pas oublier, en effet, que l'offre et la demande d'une denrée ne sont pas, pour la plus grande partie, du moins, une offre et une demande absolues : ce sont une offre et une demande conditionnelles. Parmi les personnes qui recherchent une denrée ou qui l'offrent, il y en a très peu qui aient un besoin absolu de cette denrée et très peu aussi qui aient un désir illimité de s'en défaire contre un objet quelconque, quelle que soit la quantité de ce dernier. Sans doute, il peut exister dans l'ensemble de la demande et dans l'ensemble de l'offre une part qui est absolue, c'est-à-dire qui veut acquérir l'objet quel que soit le sacrifice qu'en exige l'acquisition, ou qui veut se dessaisir de cet objet contre un autre, quelle que soit la quantité qu'on offre de cet autre. Mais la plus grande partie de

<sup>1</sup> Voir plus haut, tome I<sup>er</sup>, pages 88 à 90.

la demande et la plus grande partie de l'offre, ou tout au moins une très forte partie de l'une et de l'autre, sont simplement conditionnelles, c'est-à-dire subordonnées, pour la demande, à ce que la valeur de l'objet ne dépassera pas un certain *quantum* auquel on est habitué ou que l'on avait présumé et, pour l'offre, à ce que la valeur à recevoir en échange atteindra une certaine quantité à laquelle on était également habitué ou que l'on avait présumé également. Si la valeur fait mine de hausser au delà de ce *quantum* auquel on s'attendait, le nombre des amateurs ou l'intensité de leur désir d'acquérir diminue, c'est-à-dire que la demande décroît; si, au contraire, la valeur fait mine de fléchir au-dessous de ce *quantum*, le nombre de ceux qui offrent la denrée ou leur intensité de désir de s'en défaire contre un équivalent, qui s'atténue, se met à décroître, c'est-à-dire que l'offre diminue.

Si donc l'offre et la demande agissent sur la valeur, ou plutôt si celle-ci, la valeur en échange, représente, dans chaque transaction déterminée, le point de rencontre, de conciliation, d'accord de la demande et de l'offre, d'un autre côté, la valeur influe à chaque instant et puissamment tant sur la demande que sur l'offre elle-même. Si dans un moment donné il y a une demande pour 10,000 hectolitres de blé au prix de 16 francs tandis qu'il n'y a qu'une offre de 5,000 hectolitres à ce prix<sup>1</sup> (par offre, nous entendons ici une disposition à céder cette denrée dans ces conditions), il n'en résulte pas que le prix montera à 32 francs ni même à 30, ni même à 28, ni même à 20. Sans doute, si l'on est assuré que cet approvisionnement réduit ne pourra pas être augmenté à bref délai, qu'il sera impossible sur un marché voisin ou à un jour prochain de se procurer du blé dans de bonnes conditions, si du reste cette demande de blé correspond aux besoins les plus intenses,

<sup>1</sup> Le lecteur très pointilleux trouvera peut-être que nous avons tort de parler ici de prix, c'est-à-dire de valeur estimée en monnaie, tandis que nous ne traitons en ce chapitre que de la valeur proprement dite; mais les prix ne sont donnés ici qu'à titre d'indication et pour rendre les exemples plus nets.

celui de l'alimentation immédiate ou prochaine, en dehors de tout emploi industriel et de toute mise en réserve pour une année postérieure, il est possible que le cours du blé monte à 32 francs ou même davantage; c'est le cas des années de famine. Mais dans la plupart des circonstances, il n'en sera pas ainsi : non-seulement le prix du blé pourra ne pas être double quand, sur un marché, la demande est double de l'offre, mais il pourra peut-être ne pas hausser d'un quart, ni même d'un dixième; il se peut qu'il ne s'élève que de 2, 3 ou 4 p. 100. En effet, si la demande est double de la quantité offerte au prix de 16 francs l'hectolitre, déjà à 16 fr. 25, elle sera un peu moindre; elle décroîtra encore plus à 16 fr. 50, davantage encore à 16 fr. 75 ou 17 francs, et ainsi de suite. Nombre de gens se diront que leur besoin de blé n'est pas absolu, qu'ils pourraient lui substituer une autre denrée, ou que ce besoin n'est pas immédiat, qu'ils pourraient, un jour prochain, trouver des conditions meilleures. D'un autre côté, des personnes qui n'avaient pas apporté de blé ou n'en avaient apporté que peu, dans la pensée qu'il ne vaudrait que 16 francs, et qui en possèdent des quantités, le voyant s'élever à 16 fr. 50, ou 16 fr. 75 ou 17 francs, feront savoir qu'elles sont disposées à en fournir un jour prochain, ce qui augmentera virtuellement l'offre, sinon tout à fait actuelle, du moins prochaine. Ainsi, chaque variation de la valeur, ou *chaque tendance à la variation en hausse diminue la demande et augmente l'offre, chaque tendance à la baisse, chaque perspective de baisse accroît la demande et diminue l'offre, l'offre et la demande d'une denrée étant pour la plus grande partie conditionnelles, c'est-à-dire subordonnées à un certain quantum de valeur auquel s'attendaient ou qu'espéraient les échangistes éventuels.*

Ce phénomène devient encore plus facile à saisir si nous examinons les valeurs de bourse. Il arrive fréquemment dans les grandes bourses, c'est-à-dire les marchés de valeurs mobilières, que la demande de telle valeur, à l'ouverture, soit double de l'offre ou l'offre double de la demande. On peut dire que jamais la valeur ne varie dans une proportion correspon-

dante. Ainsi, au moment où je relis ces lignes (novembre 1894), il se peut qu'il y ait un jour deux fois plus de demandes de Rente française 3 p. 100, laquelle se tenait la veille à 102 fr. 25, qu'il n'y a d'offres<sup>1</sup>. Il serait insensé de croire que cette rente aille hausser à 204 fr. 50. Le doublement de la demande s'est fait quand on croyait que le cours serait de 102 fr. 25; mais dès que les demandeurs s'aperçoivent qu'il va monter, ne serait-ce que de quelques centimes, par exemple à 102 fr. 35 ou 102 fr. 40, une partie d'entre eux se retire, parce que leur demande était purement conditionnelle, subordonnée à un certain cours, ce que l'on appelle en langage de bourse, un cours limité. Ce cours étant dépassé, ils préfèrent ou s'abstenir et attendre une meilleure occasion ou acquérir une autre valeur, dont le cours n'aura pas varié ou peut-être même aura fléchi. D'autre part, nombre de possesseurs de rente qui n'en offraient pas à 102 fr. 25 se sentiront enclins à en offrir à 102 fr. 35 ou 102 fr. 40 ou 102 fr. 50; et certainement l'accroissement de l'offre deviendra très considérable à 103 francs, beaucoup de personnes trouvant que c'est une occasion de réaliser, pour faire un arbitrage, comme on dit en langage technique, avec une autre valeur qui n'aura pas bougé, ou même pour attendre simplement un moment propice, qui peut se présenter dès le lendemain ou dès le jour même, de récupérer la même quantité de rente 3 p. 100 à des conditions plus avantageuses, c'est-à-dire en réalisant un bénéfice sur l'opération. Ainsi, *chaque fluctuation de valeur, si minime soit-elle, en hausse ou en baisse, affecte la quantité et l'intensité de la demande, ainsi que la quantité et l'intensité de l'offre*. Quand la valeur tend à hausser, la demande venant à décroître et l'offre à augmenter à chaque degré de *\*tendance* à la hausse, il arrive un moment où cette demande et cette offre s'accordent; alors l'équilibre s'établit et la transaction s'accomplit; et il est possible qu'une demande double de l'offre au moment où les échangistes sont en présence n'arrive à faire hausser que

<sup>1</sup> Voir la note de la page 64.

dans des proportions très faibles, de 1, 2 ou 3 p. 100, parfois 1/4 p. 100, la valeur qui était l'objet, au début, de tant de recherche.

On pourrait multiplier indéfiniment les exemples : voici trois ou quatre familles de touristes qui débarquent à une gare de chemin de fer, comptant y trouver chacune une voiture de louage pour une valeur qu'elles avaient évaluée approximativement et qui n'en rencontrent qu'une seule. Croit-on que la valeur de la location de la voiture va nécessairement tripler ou quadrupler; c'est très peu probable. Sans doute, le cas n'est pas impossible, si chacune des trois ou quatre familles est riche et a un besoin très intense de la voiture, pour se rendre par exemple auprès d'un parent mourant. Mais, dans la généralité des cas, il n'en est pas ainsi. Voyant que le sacrifice à faire pour la location de cette voiture dépasse sensiblement le *quantum* auquel elles s'étaient attendues, une ou deux de ces familles prendront leur parti soit d'aller à pied, soit de ne pas poursuivre davantage l'excursion, et la famille qui aura la voiture la paiera peut-être seulement moitié plus ou un quart de plus que d'habitude, au lieu de trois ou quatre fois plus, comme le faisait supposer, d'après la simple arithmétique, ce rapport de trois ou quatre amateurs à un seul objet offert.

Ainsi, cette formule, dans laquelle on prétend parfois renfermer la loi de l'offre et de la demande et qui consiste à dire que « la valeur varie en raison directe des quantités demandées et en raison inverse des quantités offertes » se trouve radicalement inexacte.

Il n'en résulte pas le moins du monde que la loi de l'offre et de la demande en soit infirmée, c'est la loi souveraine, la loi ultime. C'est elle qui détermine toutes les valeurs.

Cette loi, toutefois, ne donne, en elle-même, que des indications générales, qui ne laissent pas que d'être un peu vagues.

CAUSES PRINCIPALES QUI PEUVENT INFLUER SUR LA DEMANDE ET SUR L'OFFRE. — INFLUENCE DES MARCHÉS A TERME. — Pour avoir des notions plus précises, des indications offrant un plus haut

degré d'approximation, il faut analyser les causes qui peuvent influencer sur la demande et sur l'offre.

*La demande est déterminée surtout par l'intensité du désir; mais l'homme, tel que nous le connaissons, tel que la civilisation l'a fait, n'est pas un être simplement impulsif, qui suit aveuglément chaque désir et se laisse dominer uniquement par le sentiment de sa satisfaction immédiate et coûte que coûte. L'homme ou plutôt la généralité des hommes, car il y a des exceptions, mais la loi des grands nombres permet de les négliger, ont quelque expérience et quelque raison. Leur volonté est déterminée par des raisonnements autant que par des impulsions. Ils cherchent à satisfaire leurs désirs avec le moindre sacrifice possible, c'est-à-dire en donnant pour l'objet désiré la moindre valeur en échange. Ils se font une certaine idée de la valeur des objets, si ondoyante soit-elle; lorsqu'ils voient que cette valeur dépasse ce qu'ils considèrent comme habituel et normal et qu'aucune circonstance ne leur paraît expliquer suffisamment ce taux inusité, quand ils ont l'espérance qu'ils pourront, avec quelques démarches ou en attendant un peu, se procurer avec un bien moindre sacrifice l'objet désiré, la plupart, à moins de nécessité absolue, retirent leur demande et la diffèrent. Le conflit qui existe entre les différents besoins de l'homme et dont nous avons déjà parlé y aide, en faisant dresser certains besoins contre celui dont la satisfaction paraîtrait achetée par un trop grand sacrifice. D'un autre côté, l'offre est impressionnée par des circonstances analogues. Quand ceux qui offrent une marchandise s'aperçoivent qu'ils en tirent un équivalent supérieur à ce qu'ils avaient attendu, ils sont, en général, enclins à étendre davantage leur offre, à ne rien rapporter chez eux de la marchandise qu'ils avaient apportée au marché, à faire chercher tout ce leur en peut rester; dans le cas contraire, c'est-à-dire celui où l'équivalent serait moindre qu'ils ne l'avaient espéré, ils se trouvent dans des dispositions opposées, c'est-à-dire prêts à différer la cession d'une partie ou de totalité de leurs marchandises.*

Il faut bien comprendre ce que sont, dans notre état de civilisation, l'offre et la demande. On peut entendre ces mots dans le sens étroit, mais aussi dans le sens étendu. Au sens étroit, l'offre c'est la quantité d'une marchandise réellement existante sur un marché et que les détenteurs présentent pour s'en défaire moyennant des équivalents qu'ils désirent; la demande, c'est la recherche de cette marchandise déterminée de la part de personnes qui ont des équivalents présents à donner en contre-partie. Il s'agit là de denrées immédiatement livrables et échangeables, correspondant, par conséquent, aux besoins d'une extrême urgence. C'est là le sens étroit; mais, dans la généralité des transactions, l'offre et la demande ont un sens beaucoup plus vaste : l'offre s'entend de toutes les marchandises présentes sur le marché ou pouvant y être amenées à bref délai, ou pouvant être fournies directement à l'amateur dans un temps rapproché, marchandises dont les détenteurs sont disposés à se dessaisir si les conditions leur conviennent; la demande s'entend également de toute la recherche qui est faite de cette nature de marchandise de la part des personnes qui ou bien ont sur le marché même les équivalents ou contre-parties à donner en échange, ou bien peuvent fournir ces équivalents à bref délai. Cette offre et cette demande dans le sens le plus large correspondent aux besoins qui peuvent être un tant soit peu différés, et corrigent la tendance aux fluctuations très brusques et très intenses de valeurs qui pourraient se manifester dans le premier cas. C'est ce que l'on appelle le *marché à terme*, par opposition au *livrable*; même dans le cas de ce que l'on appelle le *livrable*, les usages de la plupart des places, au moins pour l'ensemble des marchandises brutes, admettent quelque délai, comme un jour ou deux.

Ainsi les variations de valeurs peuvent être tempérées et elles le sont, en effet, dans la plupart des cas, par la perspective de pouvoir se procurer prochainement, dans des conditions normales, ce qu'on juge ne pouvoir acquérir immédiatement que dans des conditions anormales.

Chacun des échangistes a dans l'esprit l'idée d'une valeur en quelque sorte normale qu'a la chose qu'il désire et celle qu'il offre comme contre-partie. Cette idée d'une valeur normale n'est sans doute qu'approximative, mais elle tient une très grande place; elle sert de régulateur; aussi importe-t-il d'étudier comment elle se forme.

DEUX PRINCIPALES CATÉGORIES DE VALEURS CORRESPONDANT A DEUX GRANDES CATÉGORIES D'OBJETS : CEUX QUI NE PEUVENT ÊTRE INDÉFINIMENT REPRODUITS, LES AUTRES QUI PEUVENT L'ÊTRE INDÉFINIMENT. — LA PREMIÈRE EST RÉGLÉE SIMPLEMENT PAR LA LOI DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE. — ROLE DANS CE CAS DE LA LOI DE SUBSTITUTION DES BESOINS ET DES DÉSIRS. — Un premier et exact coup d'œil jeté sur l'ensemble des valeurs fait ressortir parmi elles deux classes très différentes au point de vue de l'importance et de la détermination de leurs fluctuations.

Ces deux classes sont, d'une part, les valeurs des objets qui ne peuvent pas être indéfiniment reproduits ou même qui ne peuvent pas l'être du tout; d'autre part, celles des objets qui sont susceptibles d'une reproduction indéfinie.

Ceux de la première catégorie peuvent s'y trouver soit par nature, soit par circonstance : ainsi il y a des objets qui, par nature, ne sont pas susceptibles de reproduction; par exemple un tableau ou une statue d'un artiste mort; ici l'impossibilité de reproduction est absolue; si, au lieu d'un tableau ou d'une statue particulièrement célèbre, on prend toute l'œuvre d'un peintre, d'un statuaire ou d'un ciseleur qui n'est plus, c'est seulement l'œuvre entière qui est dans ce cas d'une impossibilité absolue de reproduction; chacun des exemplaires de cette œuvre, s'il ne peut pas être reproduit à proprement parler, a, cependant, des équivalents approximatifs dans les autres tableaux ou statues analogues du maître. Un manuscrit important que l'on sait ou que l'on pense être unique est un exemple excellent de cette catégorie de valeurs; de même, un livre rare de telle édition déterminée, ayant appartenu à tel personnage célèbre.

Ces objets ont une valeur dont les fluctuations peuvent être



énormes et qui peut atteindre à un taux colossal. Ici, en effet, l'offre est absolument limitée. La demande, quand elle est très énergique, ne peut susciter l'apport d'autres objets semblables, puisqu'il ne s'en trouve pas. S'il se rencontre deux amateurs très riches qui luttent l'un contre l'autre pour la possession d'un de ces objets, on ne peut dire où s'arrêtera le sacrifice consenti par celui qui en deviendra le possesseur. Ce sacrifice n'est restreint que par le retrait de l'un des compétiteurs, en supposant que le détenteur actuel n'ait pas fixé lui-même une limite au-dessous de laquelle il ne se désistera pas de l'objet. De là viennent ces valeurs en quelque sorte fantastiques qu'atteignent nombre d'objets d'art et qui déroutent le vulgaire.

Des échantillons appartenant à une catégorie d'objets qui sont en pluralité, mais assez rares, et dont le genre même ne peut être reproduit, ainsi des vases de « vieux Sèvres », dont on ne peut dire au juste que chacun soit unique, mais dont on voit que l'ensemble ne peut être accru désormais, se rapprochent de la catégorie précédente et subissent des règles analogues quant à la valeur.

Le type, toutefois, de cette catégorie, c'est l'objet unique. De là vient que si souvent dans les catalogues d'objets d'art, on met : *exemplaire unique*. De là aussi l'importance qu'attachent ceux qui font des commandes à des peintres et à des sculpteurs à ce qu'il ne puisse en être fait aucune reproduction.

Non seulement les objets d'art, mais tel ou tel diamant d'une eau particulièrement belle ou d'une grosseur exceptionnelle, telle ou telle perle d'un orient que rien n'égale, appartiennent à la même catégorie.

La situation de certains terrains soit quant à la vue, soit quant à l'air ou à d'autres avantages, peut rentrer aussi dans ce cas.

Il est, d'autre part, des objets qui rentrent également dans cette même classe en ce qui concerne les oscillations des valeurs, mais non pas par leur nature même, simplement par une

circonstance spéciale du moment ou du lieu où on les rencontre : ainsi le verre d'eau, ou le morceau de pain, qui serait offert à un voyageur altéré ou affamé dans un désert ; cet objet, certes, n'est pas unique par nature, puisque rien n'est plus vulgaire ; mais il serait unique dans la circonstance présente ; si le détenteur mettait de la résistance à s'en dessaisir, sa valeur pourrait monter dans des proportions énormes qui ne seraient limitées que par l'intensité du désir et des moyens de l'acquérir qu'aurait l'autre partie.

Beaucoup d'objets sont susceptibles d'être compris, du moins passagèrement, dans cette catégorie ; ainsi des objets, d'ailleurs vulgaires en eux-mêmes, mais dont l'un spécial se rattache à un souvenir, à une affection qui le fait rechercher vivement par une ou plusieurs personnes.

*Toutes les choses qui font partie de cette première catégorie de valeurs subissent la loi de l'offre et de la demande, sans qu'on puisse y démêler un élément régulateur.* Leur valeur peut flotter dans les proportions les plus étendues d'un moment à l'autre, suivant l'intensité du désir d'un amateur, la résistance à se dessaisir du détenteur, surtout suivant la lutte qui peut surgir entre deux ou un plus grand nombre d'amateurs ayant chacun un très vif désir d'acquérir l'objet et jouissant chacun d'amples contreparties à donner en échange.

Nous disons qu'on ne peut dans ces cas distinguer l'élément régulateur de la demande et de l'offre ; cependant, même alors, il y a en général, sinon d'une manière absolue, quelque tempérament qui empêche la valeur de ces objets de s'élever à des taux tout à fait vertigineux : c'est *cette loi* dont nous avons parlé de la substitution des besoins et des désirs les uns aux autres, quand la difficulté de satisfaction de l'un devient extrême. Ainsi quand tel tableau dans une enchère arrive à une valeur extraordinaire, certains des concurrents pour son acquisition peuvent se dire qu'à ce degré de valeur il est préférable d'acheter le tableau d'un autre peintre, ou telle statue ou une maison de campagne ou une maison de ville, ou telle ou telle autre catégorie d'objets. Cette interversion des besoins

et des désirs aux divers degrés de difficulté de satisfaction de chacun d'eux est un tempérament qui empêche souvent la valeur de ces objets uniques ou presque uniques de devenir tout à fait phénoménale; mais ce tempérament n'agit pas toujours.

LA VALEUR DES OBJETS QUI SONT SUSCEPTIBLES D'UNE REPRODUCTION INDÉFINIE. — DEUX SUBDIVISIONS DANS CETTE CATÉGORIE : LES OBJETS DONT LA REPRODUCTION INDÉFINIE PEUT S'EFFECTUER A FRAIS CONSTANTS OU DÉCROISSANTS, LES OBJETS DONT LA REPRODUCTION INDÉFINIE PEUT AVOIR LIEU, MAIS SEULEMENT AVEC DES FRAIS CROISSANTS. — INFLUENCE DES FRAIS DE PRODUCTION. — Ces objets sont très nombreux; ils forment de beaucoup la plus grande partie des choses utiles ou agréables à l'homme et recherchées par lui. Tous les articles manufacturés dans les usines sont dans ce cas, les articles d'alimentation aussi, en général, si l'on excepte telle ou telle bouteille de vin, par exemple de l'année de la Comète (1811), ou d'autres singularités de ce genre.

*On peut parmi cette seconde catégorie d'objets, qui est la plus générale de beaucoup, distinguer deux sous-genres différents : ceux de ces objets dont la multiplication indéfinie peut s'effectuer sans qu'augmente la proportion des dépenses pour la production de chacun d'eux, et ceux de ces objets dont la multiplication ne peut avoir lieu qu'avec une augmentation plus que proportionnelle des dépenses pour la production d'une nouvelle quantité au delà d'une quantité déterminée. On a pris l'habitude de dire que tous les objets manufacturés rentrent dans le premier de ces sous-genres et que la plupart des objets d'alimentation rentrent dans le second. Ce classement n'est pas toujours exact, comme on peut s'en rendre compte en se reportant aux développements que nous avons consacrés à l'étude de la rente de la terre. (Voir tome I<sup>er</sup>, pages 740 à 780).*

Néanmoins, il est certain que nombre d'objets peuvent, du moins en y mettant quelque temps, être reproduits, sinon indéfiniment au sens absolu de mot, du moins dans de très fortes proportions, sans augmentation des frais propor-

tionnels de production pour chaque unité produite. De ce nombre sont la généralité des articles connus de vêtement, d'ameublement, de ménage, etc. Il pourrait même arriver que l'augmentation des quantités produites, en amenant une plus complète utilisation de l'outillage et des forces, procurât une moindre proportion des frais de production pour de très grandes quantités que pour des quantités un peu moindres.

Le second sous-genre de cette catégorie d'objets susceptibles d'une reproduction en quelque sorte indéfinie, mais avec des frais proportionnels croissants pour chaque unité au delà d'une certaine quantité, peut être représenté par les exemples suivants : les truffes ou le poisson, ou le charbon. Sans doute les truffes, si la demande s'en accroît, peuvent être en quelque sorte indéfiniment reproduites : d'abord on peut planter des chênes truffiers, mais il faudra du temps avant qu'ils n'arrivent à production ; ensuite on peut mieux aménager les truffières ; enfin on peut rechercher avec plus de soin ces tubercules, de manière à n'en pas laisser échapper ; mais il faudra un accroissement plus que proportionnel de dépenses. De même, pour le poisson, si la demande s'en accroît beaucoup, on ira le chercher plus au large ou dans des parages où il est moins abondant et où il faudra plus de temps et plus d'efforts pour en pêcher une certaine quantité que dans les parages qu'on se contentait d'exploiter jusque là. A un moindre degré, mais à un certain degré cependant, il peut en être de même pour le charbon, nous ne disons pas qu'il doit en être forcément de même. Si la demande de charbon augmente considérablement en peu de temps, il sera possible de la satisfaire dans la plupart des cas ; cependant, il se peut qu'il faille foncer les puits plus profondément, pousser les galeries à travers des veines moins riches, et que les nouvelles quantités de charbon demandées, au delà de la quantité habituelle, ne puissent être fournies qu'avec des frais de production proportionnellement plus élevés que ceux qui étaient exigés pour chaque tonne précédente.

Il arrive aussi que si, dans un pays où toutes les bonnes

terres sont occupées et où la technique agricole est stationnaire, la demande de pain ou de viande augmente sensiblement et qu'il ne puisse venir de ces denrées du dehors, la production des nouvelles quantités à fournir exige des frais proportionnellement plus élevés que la production des quantités habituelles.

Dans ces deux cas de marchandises pouvant être indéfiniment reproduites, au sens relatif du mot, du moins, mais les unes avec des frais de production en quelque sorte constants pour chaque unité, et les autres avec des frais de production croissants pour chaque unité au delà d'une certaine quantité, la valeur n'apparaît pas comme aussi flottante et indécise que pour le premier groupe de marchandises, celles qui ne sont susceptibles d'aucune reproduction. *La valeur des marchandises de ce second groupe dépend également de l'offre et de la demande; seulement il intervient dans l'offre et la demande en ce cas un élément de détermination qui est assez précis et qui sert de régulateur : ce sont les frais de production.*

*La valeur des marchandises de ce groupe, tout en subissant des fluctuations nombreuses, gravite vers le montant des frais de production; elle ne s'en éloigne que momentanément et en général modérément; elle tend sans cesse à y revenir. Seulement, les frais de production ne doivent pas être entendus d'une façon absolument semblable quand il s'agit de marchandises pouvant être reproduites indéfiniment à frais proportionnels constants et de celles qui ne peuvent être reproduites indéfiniment qu'à frais proportionnels croissants.*

Ce que sont les frais de production, on l'a vu dans le premier tome de cet ouvrage : ce sont toutes les dépenses en matières premières, en main-d'œuvre, en intérêt et amortissement de capital, en profit habituel de l'entrepreneur. Ces frais doivent être reconstitués dans la valeur du produit, sinon la production s'arrêterait, et alors les besoins ne seraient plus satisfaits.

Cette proposition a été contestée, on a même prétendu qu'elle était un sophisme ou une pétition de principe. Écoutez un de ces critiques : « C'est une idée très répandue que

« les frais de production et la valeur sont entre eux dans un  
 « rapport de cause à effet, en d'autres termes *que les choses*  
 « *ont une valeur parce qu'elles coûtent certains frais de produc-*  
 « *tion et que cette valeur est toujours déterminée par ces frais*  
 « *de production. C'est là un pur sophisme.* »

« Il est bien vrai que, sous l'action de cette cause extérieure  
 « qui s'appelle la concurrence, la valeur et les frais de pro-  
 « duction sont toujours entre eux dans un rapport constant,  
 « mais il n'est pas exact de dire que les frais de production  
 « déterminent la valeur du produit. Il serait même plus exact  
 « de dire que *c'est la valeur du produit* qui détermine les frais  
 « de production. Avant de faire des frais quelconques pour la  
 « production d'une chose, tout producteur, en effet, com-  
 « mence par se demander quelle sera la valeur du produit...  
 « C'est, d'ailleurs, une pétition de principe de dire que les  
 « frais de production sont la cause de la valeur des choses.  
 « En effet, les frais de production n'étant eux-mêmes que la  
 « valeur des richesses consommées au cours de la production,  
 « ce raisonnement reviendrait à expliquer la valeur par la  
 « valeur<sup>1</sup> ».

Il y a dans ce raisonnement subtile une part de vérité et une part d'erreur et de confusion. Personne n'a jamais dit, comme ce critique l'insinue, que « les frais de production soient la cause de la valeur des choses ». La cause de la valeur existe dans un rapport de convenance entre une chose et un besoin ou un désir de l'homme; c'est là la valeur en usage que l'auteur précité oublie. C'est parce qu'une chose a une valeur en usage qu'on la produit. Quant à la valeur en échange elle est déterminée par deux éléments : l'intensité du désir d'acquérir et la difficulté d'acquisition. Or, le montant des frais de production mesure en général, grâce à la concurrence, la difficulté d'acquisition. Une chose n'a pas de valeur parce qu'elle coûte à produire; néanmoins c'est autour de ce coût de production que gravite la valeur de toutes les mar-

<sup>1</sup> Gide, *Principes d'économie politique*, 72 et 73, note.

chandises qui sont susceptibles d'une reproduction indéfinie. Le coût de production influe, en effet, tant sur l'offre que sur la demande. Sur l'offre, son influence est manifeste. Quand la valeur d'un objet dépasse sensiblement les frais de production et laisse ainsi à l'entrepreneur un bénéfice plus considérable que celui qui est usuel et que l'on trouve dans la production des autres objets, il est évident que les producteurs s'efforcent de développer la production de cet article privilégié, ce qui est aisé, en général, de sorte que l'offre finit par se trouver accrue. Bien plus, si cette valeur se maintenait un assez long temps ou faisait mine de se maintenir très au-dessus du montant des frais de production, comprenant tous les éléments que nous avons indiqués ci-dessus, un certain nombre de producteurs d'autres objets abandonneraient leur production antérieure pour se livrer à celle de l'article favori<sup>1</sup>. Il en résulterait ainsi une très forte augmentation de l'offre. Aussi l'expérience universelle prouve-t-elle que lorsque la valeur d'un objet s'est élevée pendant une certaine durée très au-dessus des frais de production, elle ne tarde pas à baisser un peu au-dessous, à cause du très grand développement de l'offre. La surabondance de l'offre suit ainsi, en général, d'assez près la surabondance de la demande.

D'autre part, quand la valeur descend fort au-dessous des frais de production, il n'est pas moins évident que l'offre est influencée par cette circonstance. D'un côté, beaucoup de producteurs hésitent à se défaire des objets qu'ils ont produits et attendent d'être forcés par les circonstances pour s'y résoudre. D'un autre côté, les capitaux se retirent, au moins les circulants, d'un emploi qui donne moins que la rémunération habituelle. Parfois même, les capitaux fixes qui étaient affectés

<sup>1</sup> Voir plus loin dans les chapitres consacrés au crédit avec quelle rapidité, grâce à l'intermédiaire des banquiers, suivant la remarque de Bagehot, les capitaux se portent vers les branches de production qui, par suite d'une circonstance quelconque, paraissent plus lucratives que la généralité, c'est-à-dire où la valeur des objets produits dépasse sensiblement les frais.

à cette production sont abandonnés ou laissés en chômage. En tout cas, on ne les renouvelle pas.

Si nous nous tournons vers la demande, nous voyons qu'elle aussi, quoique dans une moindre proportion, subit l'influence des frais de production. Comme chacun se fait une idée de ce qu'on est convenu d'appeler la valeur normale des choses, au moins de celles qui sont faciles à reproduire, il arrive que, quand la valeur dépasse notablement celle-ci, un certain nombre de demandeurs, ceux qui n'ont pas un besoin instant de l'objet, ne voulant pas faire ce qu'ils considèrent comme une mauvaise affaire et trouvant l'objet trop cher, comme on dit, diffèrent leur demande. Celle-ci est ainsi affectée dans une certaine mesure. Si, au contraire, la valeur tombe manifestement au-dessous des frais de production, un certain nombre d'amateurs, craignant que cette baisse de la valeur, qui leur paraît anormale, ne se maintienne pas longtemps, augmentent, au contraire, leur demande, en vue non seulement de leurs besoins immédiats, mais de leurs besoins prochains : ils profitent de l'occasion pour faire quelques approvisionnements.

Ainsi, *par un procédé alternatif d'ajustement de l'offre à la demande et de celle-ci à l'offre, la valeur des objets qui peuvent être reproduits indéfiniment tend toujours à graviter vers les frais de production.* Il y a une influence latente, mais facilement perceptible et intelligible qui tend toujours à ramener cette catégorie de valeurs vers le montant de ces frais quand elles s'en écartent sensiblement. Il y a des forces redressantes qui sont mises en action alternativement et automatiquement par des écarts notables de ces valeurs au-dessus ou au-dessous de ces frais. Les variations de l'offre sont une sorte d'élément régulateur. L'écart considérable de la valeur de cette catégorie de marchandises au-dessus et au-dessous de ces frais ne peut durer que pendant le temps nécessaire soit pour accroître sensiblement la production, soit au contraire pour que la consommation ait épuisé tous les approvisionnements ou stocks qui ne seront pas renouvelés et rétablis, du moins intégralement.

Ce que nous avons dit s'entend seulement du marché libre,



de celui qui est régi par la libre concurrence. La constitution d'un monopole, soit légale, soit résultant d'une coalition entre les producteurs, a pour effet de changer toutes les conditions; il en résulte que cette catégorie d'objets qui, selon la nature, pourraient être reproduits indéfiniment passe, par suite de cette circonstance, soit d'une manière durable, soit d'une façon temporaire, dans la classe des marchandises dont la reproduction est limitée. Alors les frais de production ne représentent plus que la valeur minima, et la valeur maxima est abandonnée sans tempérament aucun à la simple loi de l'offre et de la demande <sup>1</sup>.

On a quelquefois appelé le montant des frais de production d'un objet la *valeur minima* ou la *valeur nécessaire*, ou la *valeur naturelle*, en ce sens que l'on ne peut tomber au-dessous d'une façon durable sans provoquer une réduction de l'offre qui finit par rétablir la valeur. On a dit encore que c'est la *valeur centrale*, *centervalue*, parce que c'est autour d'elle que tend à graviter la valeur réelle de toutes les choses qui peuvent être indéfiniment reproduites.

*En précisant davantage, on arrive à dire que ce ne sont pas les frais de production dans le passé qui agissent sur la valeur, mais plutôt les frais de reproduction dans le présent; et cette proposition est en grande partie vraie. Si un instrument a demandé énormément d'efforts à faire, quand l'industrie était moins avancée, il ne vaut, néanmoins, pas plus que l'instrument du même genre que l'industrie plus perfectionnée d'aujourd'hui produit à moins de frais.*

Jusqu'ici nous avons parlé des frais de production comme d'une quantité qui, au moins au même moment, est fixe. Il pourrait en être ainsi s'il n'y avait qu'un seul producteur, non seulement actuel, mais possible pour chaque objet, et si ce producteur avait toujours le même degré d'habileté, les mêmes

<sup>1</sup> Sur la *Concurrence et le Monopole*, consulter les chapitres consacrés spécialement à l'étude de ces phénomènes, voir tome I<sup>er</sup>, pages 624 à 675. Sur l'entente entre producteurs, consulter plus bas les chapitres qui traitent de ce sujet, des *Kartels*, *Corners*, *Trusts* et *Syndicats de vendeurs*.

outils et les mêmes matières premières. Or, ce n'est pas la situation de l'industrie moderne. Il s'y trouve pour chaque objet des centaines ou même des milliers de producteurs, sinon des centaines de mille, qui travaillent tous dans des conditions différentes et avec des frais de production ou, comme ils disent, des prix de revient très divers. On se trouve donc en présence, pour chaque objet, de milliers de frais de production divers; lequel déterminera la valeur? La solution de cette question paraît inextricable, et elle le serait, en effet, s'il s'agissait de fixer par la loi un de ces montants de frais de production comme le type normal. Toutes les fois que la loi s'y est essayée, elle y a échoué. Cependant, l'ajustement de la valeur aux frais de production ou plutôt la gravitation de la valeur vers les frais de production s'effectue automatiquement, sans qu'il soit besoin de statistiques, de calculs, de comparaison, ni de réflexion. *En général, et théoriquement, les frais de production qui tendent à déterminer la valeur sont ceux des producteurs les moins favorisés dont les produits sont indispensables pour satisfaire à la demande.* Si en effet, ces producteurs-là ne rentreraient pas dans tous leurs frais, ils ne tarderaient pas à cesser de produire; l'offre se trouverait alors restreinte et la demande ne serait plus satisfaite, par conséquent la valeur hausserait.

L'exactitude de cette proposition n'est pas douteuse en ce qui concerne les objets qui ne peuvent pas être reproduits indéfiniment à des frais constants, et dont la reproduction au delà d'une certaine limite exige des frais croissants; ce sont les frais de production sur les terres les moins bonnes et de la part des agriculteurs les moins habiles, si les produits de ces terres et de ces agriculteurs sont nécessaires au marché, qui tendent à déterminer la valeur soit du blé, soit de la viande, soit des fruits. Si ces frais de production, en effet, n'étaient pas rémunérés par la valeur, la production de ces terres et celle de ces agriculteurs d'une habileté médiocre seraient, à la longue, abandonnées, et, l'offre venant à se réduire, la demande ne serait qu'insuffisamment satisfaite.

La règle est-elle autre si l'on considère les objets qui peuvent être reproduits indéfiniment avec des frais de production proportionnellement constants, comme la plupart des objets manufacturés? Théoriquement, elle n'est pas différente, mais dans la pratique certaines circonstances viennent y mêler un autre élément. Qu'il s'agisse de filatures ou de confection de vêtements ou de tout autre objet manufacturé, c'est toujours les frais de production de l'établissement le moins favorisé ou de la personne la moins favorisée, dont les produits sont absolument nécessaires à la satisfaction de la demande, qui tendent à fixer la valeur. S'il faut 100,000 mètres de drap pour satisfaire la demande et que dix établissements, par hypothèse, produisent chacun 10,000 mètres à des frais inégaux, ce sont les frais de production les plus élevés qui devraient déterminer la valeur; mais il est rare qu'il en soit ainsi. C'est qu'*ici intervient très vivement la considération des frais de reproduction* : les établissements, parmi ceux faisant ces 100,000 mètres nécessaires à la demande, qui ont les frais de production les moins élevés, peuvent sous-enchérir à la longue, si nous pouvons ainsi parler pour des transactions ne comportant aucune enchère publique, *undersell*, les établissements qui travaillent avec les frais de production les plus élevés. Ces établissements à moindres frais de production pourraient, en général, produire davantage s'ils trouvaient le placement aisé de leurs produits; aussi, ils cherchent à éliminer ceux des établissements dont les frais de production sont plus élevés. Ceux-ci luttent pendant quelques temps, pour ne pas perdre tout ou la plus grande partie du capital fixe engagé, ainsi que le fruit des capacités acquises, quoique insuffisantes, du producteur, mais ils finissent par disparaître.

Cette loi que la valeur des objets susceptibles de reproduction indéfinie tend à se régler sur les frais de production n'implique aucunement que tous les producteurs, sans exception, réalisent le montant de leurs frais et font de bonnes affaires. Celui qui est inhabile ou incapable, ou mal placé, tout en produisant, par hypothèse, des objets qui correspondent à un be-

soin humain, les produit souvent à un taux de valeur qui dépasse le taux que ce besoin est disposé à accorder ; il est donc obligé d'accepter une valeur inférieure à ses propres frais, parceque, s'il ne le faisait, un ou plusieurs de ses concurrents plus habiles ou mieux placés produiraient, à sa place, la quantité qui manquerait pour que la demande fût suffisamment pourvue. Il arrive donc fréquemment que les producteurs malhabiles, incapables ou mal situés, ne réalisent pas leurs frais de production dans la valeur de l'objet, et qu'ils soient évincés à la longue et remplacés par de plus habiles ou de mieux situés qui peuvent aisément et à de moindres frais combler le vide que la disparition des premiers fait dans la production. Cela n'entame aucunement la loi, puisqu'il ressort de cette disparition ou de cette tendance à la disparition, de ce remplacement ou de cette tendance au remplacement de ces producteurs malhabiles, que leurs produits n'étaient pas nécessaires à la demande, au moins au taux où il eût fallu les rémunérer pour qu'ils se tirassent d'affaire et que d'autres pouvaient fournir à leur place et à meilleur compte.

C'est aux frais de production normaux, non pas aux frais de production anormaux, que tend à s'ajuster la valeur des objets dont la reproduction peut être indéfinie sans augmentation proportionnelle de dépenses pour chaque unité.

Si la valeur de cette catégorie d'objets oscille toujours autour des frais de production, tantôt un peu au-dessus, tantôt un peu au-dessous, en s'y fixant rarement d'une manière absolue, ces déviations temporaires, si nombreuses soient-elles, n'infirmant pas la loi de conformité générale ; il en est de même, dit magnifiquement Stuart Mill, de l'Océan qui partout tend à un même niveau, mais qui n'est jamais à un niveau exact et dont la surface est souvent sillonnée de vagues ou agitée de tempêtes. Chaque place de l'Océan est tantôt élevée, tantôt déprimée ; mais l'Océan lui-même garde son niveau.

*En disant que la valeur tend à se régler, en définitive, pour la catégorie d'objets que nous examinons, sur les frais de production, cela s'entend toujours sous la réserve de cette condition*

*que ces frais ne dépassent pas l'importance que les hommes attachent à l'objet, c'est-à-dire le degré de préférence qu'ils lui donnent par rapport aux autres objets; sinon, la production de cet objet trop coûteux devrait être abandonnée, ou tout au moins se trouver restreinte aux producteurs placés dans les conditions les plus favorables. La demande d'un objet est toujours le principe de la valeur.*

CAS PARTICULIERS DE VALEURS. — Il faut, pour le facile et prompt ajustement de la valeur aux frais de production ou de reproduction, distinguer encore diverses catégories d'objets. Il y a, par exemple, les choses qui sont si durables et dont l'usage modifie si lentement la nature qu'elle s'accumulent et se conservent, représentant la production, non pas de quelques jours ou de quelques mois ou de quelques années, mais d'une série indéfinie d'années : les métaux précieux, par exemple, c'est-à-dire l'or et l'argent, les brillants, les perles, les maisons. Pour ces objets, la nouvelle offre qui se fait chaque année ne représente qu'une faible partie de la quantité existante : l'approvisionnement n'est pas susceptible d'être profondément modifié, doublé par exemple ou triplé en un peu de temps (sauf des circonstances exceptionnelles, comme celle d'une ville neuve en train de se construire); il résulte de cette grande accumulation relativement à l'importance de l'offre annuelle que, pour ces catégories d'objets, l'ajustement de la valeur aux frais de production s'effectue plus lentement; c'est, en effet, surtout en agissant sur l'offre que l'ajustement de la valeur aux frais de production s'effectue, comme on l'a vu plus haut; or, ici l'offre annuelle a moins d'importance relativement à la quantité accumulée.

De même pour les objets qui ne peuvent être déplacés, par exemple les maisons, cet ajustement de la valeur aux frais de production est aussi plus lent. Si l'on a fait la faute de construire énormément de maisons dans une ville, comme à Rome récemment, les maisons une fois construites ne peuvent être déplacées et l'offre restant surabondante pour la demande pendant un temps très prolongé, l'ajustement de la valeur aux

frais de production ou de reproduction s'effectue mal, ou même ne s'effectue pas. A la longue cependant, mais peut-être au bout de dizaines d'années, par l'abandon et la ruine d'un certain nombre de ces maisons surabondantes et la suspension presque complète de toutes nouvelles constructions, cet ajustement finira par s'opérer.

*Un autre cas très curieux est celui d'objets différents de nature et d'usage, qui sont produits soit conjointement et indivisément soit successivement, mais avec une alternance en quelque sorte obligatoire par les mêmes hommes et les mêmes terres. Leur valeur est, pour ainsi dire, liée.* Plusieurs métaux sont dans le premier cas, souvent ainsi le cuivre et le fer, le plomb et le zinc qui se rencontrent, non seulement dans les mêmes mines, mais dans les mêmes filons, d'une manière beaucoup plus fréquente le plomb et l'argent, dont la production est absolument liée dans les mines argentifères, chaque kilogramme extrait donnant à la fois une certaine quantité de plomb et une certaine quantité d'argent. On peut citer encore le gaz et le coke, ou le gaz et tous ses sous-produits : goudron et couleurs de houille, etc.

Quant aux objets qui sont produits par les mêmes hommes et par les mêmes capitaux ou les mêmes terres avec une alternance en quelque sorte forcée, le meilleur exemple en est les plantes entrant dans un assolement agricole.

Dans les deux cas, les frais de production, ou du moins la majeure partie de ces frais, sont communs aux différentes matières ainsi associées. Cependant, les prix de ces différents produits, si liée qu'en soit la production, sont souvent à un très grand écart les uns des autres, ce qui est le cas pour l'argent et le plomb. Bien plus, leurs variations de valeurs peuvent être à un même moment dans le sens opposé.

C'est toujours, néanmoins, les frais de production qui tendent à déterminer la valeur de ces produits liés. Il faut, par exemple, que les valeurs réunies de l'argent et du plomb produits dans les mines de plomb argentifère les moins riches, mais dont l'approvisionnement est nécessaire au marché en un

certain état de la demande, paient les frais courants d'exploitation de ces mines, sinon elles cesseraient de produire, et alors le marché manquerait d'une partie de la fourniture de ces métaux dont il a besoin<sup>1</sup>. Il y a, en ce cas, une sorte d'effet croisé, d'ajustement de la valeur de l'argent et de la valeur du plomb, en tenant compte de l'offre et de la demande de chacun, de manière que la valeur combinée des deux compense les frais de production communs. Cet ajustement, qu'il serait très difficile et presque impossible d'effectuer par des calculs préalables, s'opère automatiquement. Aussi n'est-il pas rare que quand la valeur de l'un de ces métaux baisse, celle de l'autre métal associé dans la production ait une tendance à monter. Au moment de la très grande baisse de l'argent, provoquée, à la fin de 1893, par la fermeture des Monnaies indiennes à ce métal et par la discussion sur le *Sherman Act* aux États-Unis, beaucoup de métallurgistes émettaient l'opinion que, si le métal d'argent venait encore à fléchir beaucoup de valeur, il y avait des chances pour que le plomb augmentât; et, sans qu'on puisse rien affirmer, il serait possible qu'il en fût ainsi parce que la valeur cumulée du

<sup>1</sup> Nous écrivons dans le texte que la valeur des produits miniers doit couvrir au moins les *frais courants d'exploitation* des mines les moins riches, dont la production est nécessaire à l'approvisionnement du marché. En effet, ces mines peuvent rester exploitées sans rapporter aucun profit proprement dit, pourvu que l'entretien et l'amortissement des machines et du capital transportable, ainsi que l'intérêt du capital circulant, se retrouvent dans la valeur des produits. Quant aux capitaux tout à fait immobilisés, comme ceux qui ont constitué les puits, les galeries, la mine peut continuer d'être exploitée, alors même que cet intérêt n'est pas assuré. Comme ces capitaux ne peuvent pas être retirés de la mine, ils sont comme perdus, si l'exploitation ne fait ressortir pour eux aucune rémunération. On a toujours avantage à continuer l'exploitation d'une mine, tant que les frais courants sont couverts, ainsi que l'intérêt du capital de roulement, alors même que le capital fixe ne recevrait rien, parce qu'on maintient ainsi l'organisme et qu'on conserve toutes les chances, si aléatoires soient-elles, d'une rémunération ultérieure pour le capital si le gisement s'améliore ou que la valeur du produit augmente. En fait, grâce à cet espoir d'amélioration, beaucoup de mines sont exploitées quoique les produits ne couvrent même pas complètement les frais d'exploitation. Voir tome II de cet ouvrage, pages 35 à 39, le chapitre sur les mines.

plomb et de l'argent doit reproduire l'ensemble des frais d'exploitation des mines dont la fourniture est nécessaire à l'approvisionnement du marché, dans l'état de la demande de chacun d'eux, sinon ces mines finiraient par se fermer, ce qui réduirait cet approvisionnement qui, par hypothèse, est nécessaire.

Un ajustement de valeur doit se produire d'une façon analogue pour les diverses plantes entrant dans un assolement indispensable, sinon tout l'assolement serait compromis, et le marché serait privé de l'un des objets dont il a besoin.

Remarquons, d'ailleurs, que quoique diverses matières soient ainsi associées dans la production, de manière à avoir une certaine communauté de frais, on peut, le plus souvent, donner plus de soins à l'une qu'à l'autre et pousser la production de l'une plus que la production de l'autre. Ainsi, pour l'argent et le plomb, dans les mines argentifères, si la valeur de l'argent baisse trop, on lave moins les blocs de métal produits, de sorte que l'on en retire moins d'argent et l'on épargne ainsi sur les frais; on soumet à un traitement plus superficiel les minerais de plomb peu riches en argent. On fait l'opposé, quand la valeur de l'argent hausse. Cela n'empêche pas qu'il n'y ait toujours une certaine connexité entre les valeurs de ces deux métaux.

Dans un assolement aussi, quoique certaines plantes y entrent naturellement, il est parfois possible, sans préjudice pour la culture, de substituer à une qui a trop baissé, une autre qui a moins baissé et qui est de nature analogue ou rend les mêmes services cultureux. Quand cette substitution n'est pas possible, il advient que l'on peut parfois limiter un peu la quantité de la plante dont la valeur a le plus baissé ou la faire intervenir moins fréquemment dans la rotation des récoltes.

Ce cas d'objets différents dont la production est associée et qui ont des frais de production en partie communs est un des plus curieux de l'économie politique appliquée. Les valeurs de ces objets sont entre elles dans un rapport tel que l'ensemble de ces valeurs doit reproduire les frais de production



commune. Les mathématiques seraient impuissantes à formuler ces rapports, tandis que la pratique les ajuste, en quelque sorte, automatiquement.

On pourrait encore examiner bien d'autres cas curieux de la valeur : nous avons déjà parlé des objets qui ont une valeur propre et qui en ont une autre en tant que faisant partie d'un tout, un arbre en tant qu'arbre et en tant que partie de forêt, un tableau ou un objet d'art quelconque en lui-même et en tant que faisant partie d'une collection. Il y en a bien d'autres cas. (Voir plus haut, pages 50 à 51.)

L'ORDRE DES VALEURS EN ÉCHANGE DANS L'HUMANITÉ. — Il semble à quelques personnes que le classement ou l'ordre des valeurs en échange devrait correspondre à la gradation des besoins humains suivant leur importance et leur généralité. Une pareille hiérarchie serait jugée naturelle et rationnelle. Il s'en faut, cependant, du tout au tout, que le classement réel réponde à cette conception.

Les objets qui atteignent la plus grande valeur en échange sont très souvent les plus frivoles, ceux qui ne servent qu'à quelques individus, ce que d'un nom générique on appelle les bibelots. Nous avons dressé plus haut (page 39) un tableau des besoins humains, pour expliquer comment, après un certain degré de satisfaction de l'un, on se sent plus de penchant pour un autre qui, cependant, touche de moins près la conservation de la vie humaine ou même ne la concerne en aucune façon.

L'ordre des valeurs est l'ordre des préférences dans l'esprit de l'homme ou de certains hommes. Tel particulier excessivement riche préfère un tableau célèbre de Millet ou de Meissonnier à une somme de 500,000 ou 600,000 francs, c'est-à-dire à toute la diversité des objets que l'on peut se procurer avec 500,000 ou 600,000 francs. Si donc cet amateur se trouve en présence d'un concurrent, colossalement riche aussi et terriblement épris de cette peinture, et que ce second amateur lui dispute opiniâtement ce Meissonnier ou ce Millet, il consentira à le payer 500,000 à 600,000 francs.

*L'ordre des valeurs dans une société civilisée ne correspond presque jamais à l'ordre des utilités dans le sens le plus ordinaire du mot.* Ainsi, le diamant, la perle ou la dentelle fine, qui ne font que parer la femme, valent plus qu'un chaud manteau qui l'abrite du froid ; la truffe, qui ne nourrit pas et dont l'usage fréquent nuit à la santé, vaut plus que la pomme de terre qui est autrement nécessaire à l'homme. Tel exemplaire unique d'un livre insipide que personne n'a envie de lire vaudra cent ou mille fois plus que l'exemplaire très convenablement imprimé d'un chef-d'œuvre qui réjouit ou charme l'humanité. On peut presque dire ainsi que l'ordre des valeurs est souvent le renversement de l'ordre des utilités habituelles.

Quelques écrivains, Proudhon notamment, ont vu dans cette situation une anomalie, une folie, un scandale ; il n'en est rien. Leur conception est toute superficielle et très peu philosophique. Ce qu'ils prennent pour un désordre est plutôt une harmonie ; ce qu'ils considèrent comme contraire à la nature des choses est le résultat nécessaire de la nature des choses.

*Si les objets les plus essentiels au maintien de la vie étaient les plus coûteux, l'humanité aurait beaucoup plus de mal à vivre, elle serait fort à plaindre ; elle n'aurait jamais pu se développer. Le genre humain a pu multiplier sur cette terre parce que le milieu, c'est-à-dire l'ensemble des conditions physiques du globe, lui est favorable. L'adaptation du genre humain au milieu terrestre n'a été possible que par l'abondance, la facilité de production et d'acquisition de toutes les choses qui sont essentielles à son existence. Aussi tout ce qui est absolument indispensable à l'homme a, dans les conditions normales, très peu de valeur. Ce que l'on appelle parfois le « minimum d'existence », si on le prenait au sens strict, c'est-à-dire l'ensemble des objets absolument indispensables pour que l'homme pût matériellement vivre et se bien porter, ne représenterait qu'une très petite somme de valeur.*

*Ce sont les superfluités au point de vue physiologique qui sont les plus coûteuses, et le gros de l'humanité n'a pas à s'en inquiéter.*

ter. Mis en présence d'un diamant ou d'une perle ou d'une dentelle fine, le Kalmouk ou l'habitant des rives de l'Oubanghi, si le contact avec les Européens n'a pas encore éveillé son attention, ne s'en soucierait pas ou s'en soucierait peu, et de même le paysan encore fruste.

*Les conséquences de ce classement des valeurs en échange, qui est si heureusement en opposition avec le classement des besoins, sont, au point de vue social, considérables.* La femme du peuple qui porte alternativement, suivant les saisons, de bons vêtements de laine ou de frais vêtements de toile n'est pas, au point de vue du besoin de se vêtir, dans un état physiquement inférieur à celui de la femme du millionnaire qui se drape d'un manteau de renard bleu valant une dizaine de mille francs, ou qui se couvre de dentelles en point d'Alençon valant 1,000 francs le mètre. Le salarié qui boit, à son appétit, du vin naturel valant 30 à 40 centimes le litre<sup>1</sup> n'est pas physiquement dans une situation inférieure à l'homme opulent qui avale, souvent sans le déguster, du Château-Lafitte à 15 ou 20 francs la bouteille. Le paysan, dont la chaumière est propre, suffisamment ample, chaude l'hiver et fraîche l'été, avec un mobilier restreint, mais convenable, ne pâtit pas physiologiquement plus que l'archi-millionnaire qui s'est fait construire un immense château, avec des enfilades indéfinies de pièces, toutes meublées d'objets rares.

Qu'importe vraiment à l'homme qui peut se procurer moyennant 1, 2 ou 3 francs l'édition vulgaire d'un chef-d'œuvre qu'un autre homme le lise dans une édition de luxe coûtant cent fois plus ?

*C'est une preuve du développement de la civilisation que ce soient les objets considérés, par les hommes sages, comme superflus qui aient le plus de valeur. Cela prouve que les besoins humains les plus essentiels peuvent être satisfaits à peu de frais, et que la différence entre les conditions des hommes dans une même société est moins profonde en réalité qu'en apparence,*

<sup>1</sup> S'il coûte plus cher dans les grandes villes, cela tient à un impôt excessif.

*moins grande d'après les utilités réelles qu'ils peuvent se procurer que d'après les valeurs dont ils jouissent.*

On a vu qu'il devait naturellement en être ainsi, car les hommes n'auraient pu se multiplier si toutes les choses qui sont absolument indispensables à leur existence n'avaient pas été très répandues dans le monde, les unes, en général, communes et gratuites, comme l'air et l'eau, les autres d'une production aisée et qui tend à le devenir davantage, comme le pain, les principaux légumes, les fruits et les vêtements vulgaires<sup>1</sup>.

Quant aux raisons qui font que certains hommes donnent une valeur si grande à des objets que la plupart des autres considèrent comme frivoles, elles résident dans le progrès même de la richesse et dans la nature humaine. Les besoins de l'homme complètement essentiels à sa nature physique étant constants, au moins en quantité, le surcroît de richesse au-delà d'une certaine limite permet seulement de satisfaire les besoins plus accessoires, moins primordiaux, que l'on nomme aussi plus raffinés : ce n'est pas que ces besoins ne tiennent pas à la nature de l'homme ; l'un, par exemple, entre un grand nombre, est le goût de la parure ; un autre est le désir de se distinguer et d'exceller, d'affirmer cette distinction aux yeux de tous par un éclat extérieur. On verra dans la partie suivante de cet ouvrage, quand nous traiterons du luxe, quelles sont les conséquences économiques de la production de tous ces objets qui ne sont pas indispensables aux principaux besoins humains et de la haute valeur qui leur est en général accordée.

DE LA RECHERCHE D'UNE MESURE COMMUNE DE LA VALEUR DANS LE TEMPS ET DANS L'ESPACE. — IMPOSSIBILITÉ DE L'OBTENIR. — Un des *désiderata* de l'intelligence, ce serait d'avoir une mesure commune de la valeur dans le temps et dans l'espace. Malheu-

<sup>1</sup> Sur cette tendance à la baisse des frais de production des objets de première nécessité et à la plus grande facilité de leur acquisition, par la généralité des hommes, se reporter aux deux précédentes parties de cet ouvrage.

reusement, il n'en existe aucune et il est contraire à la nature des choses qu'il s'en rencontre. On a vu que la valeur en usage est l'importance que chaque homme attache à la possession de tel ou tel objet; or, si les principaux besoins et les principaux désirs de l'homme se rencontrent les mêmes en principe depuis le commencement du monde, leur degré d'intensité varie immensément suivant les circonstances, les lieux, la difficulté même d'acquisition ou de production. Ces besoins et ces désirs se portent successivement sur les objets les plus divers; ils changent sans cesse d'application. L'art humain, d'autre part, avec son ingéniosité et sa fécondité d'invention, modifie et accroît prodigieusement le nombre des articles qui viennent se faire concurrence dans l'esprit ou le cœur de l'homme, éveiller son attention ou ses désirs et modifier le rang de préférence qu'il accordait aux uns et aux autres, le classement qu'il en faisait. La valeur en usage est, d'ailleurs, strictement personnelle et subjective, ce qui exclut toute mensuration commune.

Quant à la valeur en échange, c'est la puissance qu'a un objet de s'échanger contre une certaine quantité d'autres objets. On a vu que cette valeur en échange dépend uniquement du rapport de l'offre et de la demande, lequel, toutefois, en ce qui concerne les marchandises qu'on peut reproduire indéfiniment, se trouve influencé par les frais de production. Mais ceux-ci, eux-mêmes, sont infiniment variables; tout progrès de la technique, toute altération dans la valeur d'un des éléments qui entrent dans la production de chaque objet déterminé les modifie.

*Il n'existe aucune marchandise type, dont à la fois l'offre et la demande soient constantes et les frais de production constants.*

On a essayé tour à tour de choisir pour mesure commune de la valeur telle ou telle marchandise très générale, dont les circonstances de production paraissaient moins aisément et moins rapidement modifiables que celles de la plupart des autres. On s'est ainsi successivement tour à tour arrêté à la valeur du blé ou à la valeur de la journée de travail du

simple manœuvre, ou encore, comme l'a fait Karl Marx, en évitant d'ailleurs toute espèce de précision, au temps de travail.

Ce ne sont nullement là des valeurs constantes. La valeur du blé était autrefois, avant la mise en exploitation des contrées neuves et le progrès des voies de communication, une des valeurs les plus variables d'un temps à un autre ou d'un marché à un autre; les variations allaient souvent du simple au triple ou au quadruple. Il est vrai que, en considérant des périodes de quelque durée, quinquennales ou décennales, par exemple, dans un lieu déterminé, on atténue beaucoup les écarts; mais ils restent encore très sensibles, surtout à longue distance.

La valeur de la journée de travail de l'homme ne l'est pas moins. Le temps de travail de Karl Marx, s'appliquant à tous les travaux, est une simple entité idéale qui ne correspond à rien de réel. L'idée de Karl Marx que le travail est la mesure de la valeur parce qu'il en serait la cause se trouve tout à fait inexacte. La valeur n'a pour cause que l'intensité du désir d'un objet et la difficulté d'acquisition; celle-ci, ainsi que nous l'avons dit, tend à se régler, pour une très vaste quantité d'objets, sur les frais de production. Mais les frais de production ne se résolvent pas simplement en « temps de travail », pour employer l'expression de Marx; ils comprennent des éléments très divers dont plusieurs ne sont nullement réductibles en quantités de travail. Les travaux intellectuels et matériels de l'homme sont d'ailleurs si variés, ont une importance si diverse, soit qu'on considère leur résultat positif, en tant qu'ouvrage produit, soit qu'on recherche leur rémunération, qu'il est impossible de les ramener à un échantillon type.

*Il faut donc renoncer à toute commune mesure de la valeur, au sens précis du mot.* Si l'on veut, au contraire, se contenter d'approximations très éloignées, mais encore utiles pour certaines recherches, il est possible, pour apprécier un peu les rapports des valeurs dans le temps ou dans l'espace, dans le temps surtout, de prendre des points de comparaison qui, si éloignés qu'ils soient de pouvoir fournir des résultats absolu-

ment exacts, laissent l'esprit moins dans la vague que l'absence de tout rapprochement. Ainsi, pour se faire une idée de la situation sociale relative de deux pays ou du progrès économique d'une époque à une autre, on peut rechercher quelle est la quantité des objets principaux utiles à l'homme : blé, viande, bois ou charbon, étoffes de laine et de coton, que l'on peut se procurer, dans l'un et l'autre pays, à l'une et l'autre époque, avec la valeur moyenne de la journée du travail le plus simple, celui du manœuvre ou du travailleur des champs. Ce procédé permet non pas de se rendre compte des fluctuations des valeurs à proprement parler, mais de se faire une certaine idée de la situation économique de la plus grande partie de la population à deux époques différentes ou dans deux pays différents.

Quand nous parlerons des prix, on verra qu'une méthode fort ingénieuse, qui a été inventée et qui s'est répandue depuis un demi-siècle, qui est encore en voie de perfectionnement, consiste à choisir vingt, trente, cinquante ou cent objets, parmi ceux qui sont les plus habituels à l'homme ou les plus importants pour l'industrie et qui donnent lieu aux cotes les plus certaines, à additionner les prix de tous ces objets; à refaire ce calcul à des époques différentes et à comparer les totaux; on voit ainsi dans quel sens, celui de la hausse ou celui de la baisse, les valeurs des principaux articles ont varié. Ce dernier système, connu sous le nom de *index numbers*, est susceptible de rendre de grands services. S'il avait été pratiqué depuis le commencement des temps historiques, il jetterait un peu plus de lueur sur la destinée économique de l'humanité aux différentes époques. Il faudrait, toutefois, compléter et perfectionner ce système, en y introduisant cet élément, la valeur de la journée du travail le plus simple, celui du journalier, et en donnant à chacun des objets entrant dans la liste des valeurs envisagées un coefficient d'importance par rapport à l'emploi que l'homme en fait. Ainsi le coefficient du sucre ou du café serait moindre que le coefficient du pain ou de la viande.

Si utile qu'elle soit pour la comparaison des prix et, d'une certaine façon, pour celle de la situation sociale de la grande partie de la population dans deux temps différents ou dans deux contrées différentes, si on rapproche surtout le total des valeurs principales du prix de la journée du travail le plus simple <sup>1</sup>, cette méthode est empirique; on ne peut la considérer comme fournissant un instrument de précision et une véritable mesure de la valeur.

Nous sommes amené ainsi à l'idée du *prix* qui n'est pas exactement la même que celle de la *valeur*. Il est temps de rechercher ce qu'est le *prix*, qui apporte une certaine précision à l'idée de valeur pour un temps déterminé et un lieu déterminé. Cela nous amène à l'étude de la monnaie.

<sup>1</sup> Cette détermination du prix de la journée du travail le plus simple est elle-même excessivement difficile, surtout pour tout un grand pays ou pour une grande ville; elle serait aisée pour une localité rurale et un district de campagne, parce que les salaires y ont une certaine généralité et fixité, et que la plupart des habitants s'y livrent à la même nature de travail.



## LIVRE II

### LA MONNAIE. — LE CRÉDIT

#### CHAPITRE PREMIER

##### L'ÉVOLUTION DE L'ÉCHANGE. — LA MONNAIE

Les trois phases générales de l'échange.

Le régime du troc ; ses inconvénients.

La monnaie. — La décomposition de l'échange entre vente et achat.

La première fonction de la monnaie : Terme de comparaison des valeurs ;  
*tertium comparationis*.

La monnaie de compte.

La monnaie réelle : le *tertium permutationis*.

Les différentes marchandises qui ont servi de monnaie.

La monnaie métallique non frappée.

Raisons qui devaient graduellement porter le genre humain à se servir  
uniquement des métaux comme monnaie. — Conditions essentielles  
d'une bonne monnaie.

La monnaie frappée ; l'intervention de l'État dans la monnaie. — Avan-  
tages et inconvénients de cette intervention.

La monnaie est une marchandise. — Est-elle une marchandise d'une  
nature particulière ?

Le titre. — Le seigneurage.

La monnaie de billon.

Mesures relatives au seigneurage : gratuité ou indemnité. — La question  
de la refonte des monnaies et de l'abaissement des types. — Newton.

Coup d'œil jeté sur les falsifications de la monnaie.

LES TROIS PHASES GÉNÉRALES DE L'ÉCHANGE. — Dans le chapitre  
qui précède nous avons étudié la valeur, en nous plaçant tou-  
jours dans l'hypothèse que l'on appelle le troc (*barter* en  
anglais), c'est-à-dire d'une marchandise que l'on a en trop  
contre une autre marchandise dont on a besoin, ou de la pre-  
mière contre un travail ou un service que l'on désire, ou d'un

travail, un service, contre un autre travail, un autre service ou contre une marchandise. Cet échange direct et définitif, est le procédé le plus ancien et le plus primitif. Il constitue le régime que les Allemands ont appelé parfois *Naturwirthschaft*, économie reposant sur l'échange en nature, par opposition au régime suivant qu'ils ont dénommé *Geldwirthschaft*, économie reposant sur la monnaie, et à un régime encore postérieur qu'ils désignent sous le nom de *Creditwirthschaft*, économie reposant sur le crédit <sup>1</sup>.

Cette classification n'est pas parfaitement exacte en ce sens que ces trois régimes n'ont pas, l'un relativement aux autres, un rapport de succession absolument tranché; ils ont, dans une certaine mesure, coexisté et coexistent encore. Néanmoins, on conçoit une période où l'organisme économique reposait surtout sur l'échange des marchandises ou des services en nature <sup>2</sup>, une autre période où cet organisme fonctionnait surtout sur la base de la monnaie réelle (*Geld*), une troisième où il s'appuie, soit principalement, soit considérablement sur le crédit.

LE RÉGIME DU TROC. — SES INCONVÉNIENTS. — Le troc, ou l'échange pur et simple, immédiat, sans intermédiaire et sans délai, d'une marchandise ou d'un service contre une autre marchandise ou un autre service <sup>3</sup>, offrent bien des difficultés pratiques qui en limitent l'usage. Il faut trouver une personne qui ait précisément la marchandise que l'on recherche et qui, elle-même, soit disposée à accepter la marchandise que l'on peut offrir. Il faut de plus que les deux marchandises se présentent dans des proportions qui conviennent à chacun des

<sup>1</sup> Nous prenons ce mot d'Économie dans le sens le plus large et le plus scientifique que nous avons exposé au début de cet ouvrage et qui signifie *Organisme économique*.

<sup>2</sup> Nous disons l'échange des marchandises ou des services. Nous recourons à cette locution, pour que l'on ne nous soupçonne pas d'omission; en réalité, les services, par exemple un travail fait sur commande, une ordonnance de médecin, un conseil d'expert, sont, au point de vue des transactions économiques, aussi bien des marchandises que les denrées.

<sup>3</sup> Voir la note ci-dessus.

deux échangistes et qui, en outre, concordent comme valeurs.

C'est souvent un cas impraticable ; un homme a besoin de sel ; mais il n'a à offrir en échange que des moutons ou des bœufs ; il se peut qu'il rencontre des gens ayant du sel à céder, mais ayant besoin de chaussures ou de vêtements, non de moutons ou de bœufs. Il se peut, en outre, qu'il trouve un homme disposé à échanger du sel contre de la viande, mais ne possédant pas assez de la première denrée pour équivaloir à un mouton tout entier ; d'autre part, si on livrait un quartier de mouton, dans des sociétés primitives où les échanges sont rares, il pourrait arriver que les trois autres quartiers trouvassent difficilement à se troquer contre d'autres marchandises dont eût besoin le propriétaire du mouton.

*Ainsi le premier vice du troc c'est la difficulté de trouver l'équivalent immédiat, intégral et exact, de la valeur dont on se dessaisit, sous la forme même où l'on recherche cet équivalent. L'un des échangistes doit alors conserver une créance sur l'autre, créance flottante, surtout s'il abandonne des objets de consommation immédiate lesquels disparaissent.*

*Un autre vice du troc, et qui est aussi très considérable, c'est que dans cet échange éventuel en nature d'une marchandise contre une quantité d'autres, au hasard des rencontres, il est très difficile de dégager la valeur de chacun des objets. Toutes les denrées les plus diverses, le sel, le blé, la toile, les peaux, les vêtements, les moutons, les services personnels, etc., s'échangeant les unes contre les autres, sans jamais se référer à aucun objet déterminé, pris comme terme habituel de comparaison et devenu ainsi très familier à l'esprit, on manque de moyens d'apprécier avec quelque précision et de graver dans la mémoire la valeur de chacune de ces denrées. Il en résulte que sans l'intervention, au moins comme procédé de numération et comme point de comparaison, d'une marchandise spéciale à laquelle par l'esprit on rapporte toutes les autres, le troc pur et simple laisse l'intelligence de l'homme dans un grand embarras ; il ne peut guère se faire une idée un peu nette que*

des quelques valeurs qui lui sont le plus accoutumées ; quant aux autres, elles restent pour lui dans une sorte de brouillard où il ne les discerne que confusément. Plus la production se développe et se diversifie, plus cet embarras s'accroît ; il finit par aboutir à une véritable impossibilité qui arrête toute diversification nouvelle de la production.

L'esprit de l'homme se perd ou se déconcerte au milieu d'un nombre infini de rapports sans aucun point de comparaison déterminé. Supposez que dans une société il se produise dix mille marchandises diverses, et il n'est pas besoin que la civilisation soit très développée pour qu'on arrive à ce nombre, chacune d'elles pouvant s'échanger contre chacune des autres, il y aura 9,999 valeurs pour chaque objet suivant l'autre objet contre lequel on se proposera de l'échanger ; ces 9,999 valeurs devront être multipliées par 10,000 si l'on veut avoir l'ensemble des rapports de valeurs existants, soit 99,990,000 ; ainsi ce serait 99,990,000 rapports de valeur qui se présenteraient à l'esprit de l'homme, sans tenir compte de la différence de qualité qui vient encore augmenter pour une même marchandise le nombre des valeurs. Sans doute, aucun homme n'est obligé de connaître toutes les valeurs des objets produits dans un organisme économique (*Wirtschaft*) ; mais il est à désirer que chacun en connaisse un très grand nombre, celles notamment de tous les objets qui peuvent lui être utiles. Cela est d'une complication extrême si l'on est obligé de comparer directement chaque marchandise à chacune des autres marchandises contre lesquelles on pourrait l'échanger, même dans ce groupe restreint des objets dont on peut avoir besoin. Si, au contraire, on a pris l'habitude de rapprocher par la pensée chaque marchandise d'une autre marchandise toujours la même, alors, dans l'exemple ci-dessus d'une société produisant 10,000 marchandises diverses, le rapport de valeur de chaque marchandise s'établit non pas avec chacune des 9,999 autres, mais simplement avec la marchandise spéciale que l'on a l'habitude de prendre pour terme de comparaison. On a ainsi pour toutes les marchandises produites dans cette société

dix mille rapports seulement de valeurs, au lieu des 99,990,000 dont nous parlions plus haut. *L'opération de l'appréciation de la valeur, par ce procédé de rapprochement avec la valeur d'une marchandise prise pour type, est prodigieusement facilitée; la valeur devient infiniment plus précise et plus nette; par conséquent l'échange aussi se fait plus aisé, plus séduisant et prend plus d'extension.*

L'échange, sous ses formes les plus primitives, celle du troc pur et simple et sans intervention d'une marchandise déterminée prise comme point de comparaison constant et de repère, rendait déjà possible une certaine division et spécialisation du travail, ainsi qu'une production d'avance, anticipant sur les besoins. Mais, si l'on en était resté à ces conditions, on serait bien vite arrivé à la limite de la division du travail, à la limite de la production faite par anticipation pour des besoins futurs, à la limite du progrès cultural ou industriel. L'échange ainsi compris équivalait à ce que furent pour les groupes humains les premiers balbutiements du langage, sans abondance de mots, sans nuances, sans syntaxe, sans rien de ce qui fait du langage un instrument de précision pour l'expression complète et adéquate de toutes les pensées et de tous les sentiments.

LA MONNAIE : LA DÉCOMPOSITION DE L'ÉCHANGE EN VENTE ET ACHAT. — Les inconvénients du troc pur et simple ont mené instinctivement le genre humain à transformer le troc en une autre opération plus compliquée en apparence, mais rendant les transactions beaucoup plus faciles et leur donnant une base intellectuelle bien plus solide. Le troc a fini par se diviser en deux opérations, la vente et l'achat, grâce à une marchandise intermédiaire qui, par le libre consentement des hommes et ultérieurement par la consécration légale, a servi d'abord de terme de comparaison entre les valeurs, ensuite de moyen de paiement.

Cette marchandise intermédiaire dans les échanges est ce que l'on a nommé la monnaie. La monnaie remplit deux fonctions, qui sont également utiles à l'humanité; l'une et l'autre

contribuent à donner au grand phénomène de l'échange de la sécurité et de l'ampleur.

LA PREMIÈRE FONCTION DE LA MONNAIE. — TERME DE COMPARAISON DES VALEURS. — *TERTIUM COMPARATIONIS*. — La monnaie est d'abord un instrument de comparaison, d'évaluation et de numération ; c'est un dénominateur commun. On l'a appelée avec raison à ce point de vue *valorimètre* ou *mesure de la valeur* ; ce n'est, toutefois, qu'approximativement, au sens relatif, pour un même lieu et surtout pour un même temps, que la monnaie a ce caractère de *valorimètre*, puisqu'on a vu plus haut qu'il n'existe pas et ne peut exister de mesure réelle et constante des valeurs<sup>1</sup>. Mais au sens relatif, et à la condition surtout qu'il s'agisse d'un même temps et d'un même lieu, la monnaie peut être regardée comme un valorimètre. Au lieu de dire un mouton vaut cent ou deux cents kilogrammes de sel, vingt kilogrammes de beurre, deux ou trois mètres de drap, le dixième d'un bœuf, le huitième d'une vache, cent cinquante kilogrammes de fer, cinq journées et demie de travail, etc., ce qui exige que l'on ait une idée de la valeur de toutes les autres marchandises et ce qui ne laisse dans l'esprit qu'une impression confuse, on dit : un mouton vaut telle somme de monnaie ; puis quand on passe au fer et aux autres marchandises, cent kilogrammes de fer valent telle somme de monnaie, etc. L'avantage au point de vue de la netteté des idées est incommensurable. On compare les marchandises à une seule, toujours la même, devenue ainsi très familière à l'esprit ; c'est un procédé simple, au lieu de comparer chaque marchandise à toutes les autres, ce qui serait inextricable.

*La première fonction de la monnaie qui consiste à mesurer les valeurs, de même, quoique d'une façon moins absolue, que le mètre mesure la longueur et le kilogramme la pesanteur, constitue l'un des grands progrès de l'esprit humain. Où en serait-on, si l'on n'avait ni le mètre, ni le kilogramme, ni aucune mesure analogue, pour la longueur et la pesanteur, si l'on devait com-*

<sup>1</sup> Se reporter plus haut, pages 90 à 94.

## LES DIFFÉRENTES FONCTIONS DE LA MONNAIE DE COMPTÉ 104

parer grossièrement, en l'absence de toute mesure commune, les étendues des différents objets et les poids des différents corps ? On se trouvait dans le même inextricable embarras quand on n'avait pas la monnaie de compte, c'est-à-dire un *tertium comparationis* qui, approximativement et pour les transactions opérées au même moment et dans le même lieu, peut être regardé comme un *valorimètre*.

LA MONNAIE DE COMPTÉ. — Telle est la première fonction de la monnaie. On a des raisons de croire que quelques peuples s'y sont tenus. Ils n'ont eu, en quelque sorte, qu'une monnaie de compte. Ainsi dans le centre de l'Afrique, d'après les voyageurs, nombre de peuplades ont pour monnaie des coquillages (*muscheln*, selon Barth); mais il advient chez certaines d'entre elles que ces coquillages n'interviennent pas directement dans la transaction, ils ne servent que de moyens de numération et de mensuration de la valeur; c'est le *fameux dénominateur commun qui simplifie tous les rapprochements et tous les calculs*.

La monnaie de compte peut ainsi subsister avec le troc, en rendant seulement plus aisée pour l'esprit l'appréciation exacte des valeurs. De là vient que, à l'heure présente encore, le troc n'a pas disparu de toutes les parties du centre de l'Afrique. L'auteur américain d'une esquisse très compréhensive sur la monnaie parle d'une société anglaise contemporaine qui s'intitulerait *The African Barter Company, limited, of London*, la Compagnie africaine du troc à responsabilité limitée<sup>1</sup>.

La monnaie de compte peut ainsi rester toute idéale, une abstraction, n'ayant aucune existence concrète et rendre, néanmoins, des services.

LA MONNAIE RÉELLE : LE *TERTIUM PERMUTATIONIS*. — Un écrivain subtil, M. G. Luzzati, dans une intéressante monographie, s'est attaché à mettre en relief cette première fonction de la monnaie, suivant lui la principale. Invoquant l'autorité de

<sup>1</sup> Sydney Sherwood, *Syllabus of a Course of twelve Lectures on the history and theory of money*. University of Pennsylvania, 1892, page 15.

tous les historiens qui ont étudié de près les sociétés primitives, Sumner Maine, dans ses *Village Communities in the East and West*, François Lenormand et son ouvrage *La monnaie dans l'antiquité*, il soutient que longtemps l'humanité et même des sociétés étant parvenues à un certain état de développement ont pu vivre sans aucune monnaie réelle. Le témoignage de Lenormand, en ce qui concerne les Egyptiens et les peuples de la Chaldée et de la Syrie, n'est, toutefois, pas aussi probant que le croit M. G. Luzzati; car, d'après l'historien cité, il y aurait eu chez ces peuples asiatiques, une monnaie réelle, c'est-à-dire non seulement une mesure, mais un équivalent qui servait de *tertium permutationis*, à savoir l'or et l'argent; seulement cet argent et cet or se transmettaient en barres ou lingots, au poids et sans porter d'empreinte, ainsi que cela se fait encore en Chine. Le passage de Mommsen dans sa *Geschichte des Römischen Münzwesens* (Histoire des systèmes monétaires chez les Romains) peut aussi être interprété dans le même sens; le voici: *Die Alte Welt hat lange Zeit mit Werthmessern verkehrt ohne Münze zu besitzen*, le vieux monde a longtemps fait le trafic avec des mesures de la valeur sans posséder de la monnaie. Il semble que Mommsen eût voulu borner l'appellation de monnaie aux métaux divisés en fragments réguliers et estampillés par l'autorité. C'est une conception qui n'est pas économiquement exacte.

*La monnaie réelle existe toutes les fois qu'une marchandise quelconque, ayant une valeur par elle-même, intervient habituellement dans les échanges, permet de séparer complètement l'acte de l'achat et l'acte de vente et est acceptée par le vendeur comme un équivalent. On a alors non seulement le TERTIUM COMPARATIONIS, mais le TERTIUM PERMUTATIONIS.*

*On ne se trouve, au contraire, en présence de la monnaie de compte que quand la marchandise intermédiaire, à laquelle on se réfère, n'est prise en considération que comme moyen d'évaluation et ne sert pas d'équivalent.*

Il semble qu'il y ait, de la part de M. G. Luzzati, une certaine confusion entre la monnaie réelle, d'une part, et la monnaie



*frappée*, de l'autre, la *moneta reale* et la *moneta coniatà*. Cet auteur ne semblerait reconnaître le caractère de monnaie réelle qu'à la monnaie frappée, ce qui est très inexact. Les Chinois qui se servent encore dans les transactions de lingots d'argent qu'ils pèsent ont parfaitement une monnaie réelle.

Quant à la monnaie idéale ou la monnaie de compte proprement dite, celle qui sert uniquement de valorimètre, de *tertium comparationis*, elle paraît se rencontrer et se rencontre encore dans quelques contrées de l'Afrique barbare. Il est de ces pays où, suivant les voyageurs, les coquilles (*muscheln* en allemand), qui servent à évaluer les marchandises n'existent pas réellement et ne sont vraiment qu'un procédé de numération. C'est, toutefois, là une exception; car, dans la plupart des régions de l'Afrique, même les plus barbares, ces coquilles (*muscheln*) qui sont l'instrument monétaire existent réellement et sont bien livrés comme équivalent dans les échanges, soit équivalent total, l'acte de l'achat étant absolument séparé de l'acte de la vente, soit équivalent partiel servant simplement à payer les soultes.

M. G. Luzzati distingue, il est vrai, la monnaie imaginaire de la monnaie de compte: « La monnaie imaginaire ou idéale, dit-il, est quelque chose de plus que la monnaie de compte; c'est une monnaie de crédit ou, pour mieux dire, c'est l'instrument par lequel la société confesse la dette qu'elle a envers les individus qui ont apporté au magasin social des biens échangeables ou des valeurs d'usage social. Quiconque apporte des biens au magasin social en reçoit comme un bulletin conçu en ces termes: un tel a apporté aux magasins publics telle quantité de telle marchandise, disons par exemple *cento paya di scarpe* (cent paires de chaussures), pour la valeur desquelles il reste créancier de la société<sup>1</sup>. »

Que la monnaie idéale, ainsi entendue comme une sorte de

<sup>1</sup> *Delle Moneta Ideale ne suoi rapporti colla Moneta reale in circolazione in un paese*, del professore G. Luzzati, brochure de 52 pages, Venezia, 1884.

compte courant où sont crédités ceux qui livrent des marchandises, soit possible et quelle serait la limite de ses applications, nous l'examinerons ultérieurement. En tout cas, il ne paraît pas que des procédés de ce genre aient pu exister dans des sociétés primitives, sinon dans celles ayant un caractère en partie socialiste, chez les Incas peut-être au Pérou, à certains moments chez les Égyptiens, bien que tous les historiens nous rapportent au sujet de ces derniers qu'ils avaient une monnaie réelle, quoique longtemps non frappée.

*Le pur valorimètre, c'est-à-dire la marchandise tierce, servant simplement de point de comparaison, d'évaluation dans les échanges, sans être en même temps un équivalent, sans être l'objet d'une tradition effective et sans constituer, par conséquent, le TERTIUM PERMUTATIONIS, a pu se rencontrer, aux termes de certains récits de voyageurs; mais le cas paraît exceptionnel.*

LES DIVERSES MARCHANDISES QUI ONT SERVI DE MONNAIE. — Le pur valorimètre, simple abstraction, c'est-à-dire la référence mentale de la part de chacun des contractants au même objet idéal afin d'y ramener la valeur de chacune des marchandises en cours de transaction, est un procédé beaucoup trop délicat, trop flottant, n'ayant pas assez d'appui substantiel, pour donner aux échanges une base solide. Manquant complètement de matérialité, il offre des inconvénients de différentes sortes. D'une part, cette notion purement abstraite de la marchandise tierce absente et ne faisant pas l'objet d'une tradition réelle risquerait singulièrement de s'altérer, de devenir différente suivant les esprits, aucun phénomène matériel ne venant la ramener fréquemment à la précision qui est nécessaire à toute mesure, même temporaire et approximative, intervenant dans les échanges. D'autre part, comme cette marchandise tierce est considérée fictivement et mentalement, sans être l'objet d'une tradition, tout en facilitant un peu la comparaison des valeurs, elle laisse subsister le troc avec ses principaux inconvénients.

*La nécessité d'une monnaie réelle est née de la non présence immédiate de l'équivalent désiré, ce qui est un cas fréquent, et de*

*l'inégalité de valeur des marchandises faisant l'objet de la transaction, ce qui laisse un solde à la charge de l'un des échangistes.*

La monnaie est réelle, toutes les fois qu'une marchandise tierce intervient habituellement dans les transactions où l'un des échangistes ne trouve pas l'équivalent qu'il désire, ou bien ne le trouve pas en proportion de valeur strictement correspondante à la valeur dont il se dessaisit; que, d'autre part, cette marchandise tierce a une valeur en elle-même qui lui permet de servir d'équivalent à la marchandise cédée.

La monnaie réelle n'a pas besoin d'être une monnaie légale; le simple assentiment général ou fréquent confère à une marchandise cette fonction de monnaie.

La monnaie réelle doit avoir une valeur par elle-même, c'est-à-dire être utile ou agréable, correspondre à un besoin humain et être d'une acquisition offrant des difficultés. Elle doit réunir les conditions qui constituent la valeur. Une foule de marchandises peuvent servir et ont effectivement servi ou servent de monnaie réelle. On a dit qu'il n'y a, pour ainsi dire, pas d'objet d'une utilité générale qui, à un certain stage du développement humain ou chez une des innombrables tribus de l'humanité, n'ait rempli l'office de monnaie. Sans faire de digressions historiques, citons comme ayant joué ce rôle : les bœufs et les moutons, les peaux dans l'antiquité classique, le sel, les toiles appelées guinées en Afrique, certains coquillages, de petits blocs de thé comprimé au Thibet et en quelques parties de la Chine, le tabac dans la Virginie, le sucre aux Indes-Occidentales, des cailloux gravés chez les Éthiopiens, des disques de cuir renfermant une substance mystérieuse à Carthage, de la morue sèche à Terre-Neuve, des peaux de castor au Canada, des clous, d'après Adam Smith, dans certains villages d'Écosse, de la poudre et du plomb dans les anciennes colonies anglaises de l'Amérique, l'ivoire ou les dents d'éléphant dans l'Afrique du Centre, du bois débité à Campêche, des captifs ou des esclaves au Gabon, des jeunes

filles (*ragazze*) chez les Afghans<sup>1</sup>, et bien d'autres objets encore, avant ou à côté des métaux divers.

Beaucoup de ces objets, ayant eu la destination de monnaie, se signalent par cette circonstance qu'ils sont d'une utilité générale, commune, pouvant servir à la consommation immédiate de nombre d'hommes : ainsi les morues, le tabac, le sucre, le thé, le sel, les moutons ou les bœufs, les peaux, etc. C'est ce que certains économistes ont appelé des monnaies utiles par elle-même, non pas que la monnaie qui leur a été substituée, à savoir l'or et l'argent, puisse être considérée comme inutile en elle-même, puisque ces métaux répondent à certains usages industriels et au goût général de parure et d'ornementation ; mais les autres pouvaient satisfaire à des besoins plus essentiels, plus répandus. M. G. Luzzati fait remarquer qu'il faut un superflu de richesse pour avoir une monnaie métallique<sup>2</sup> ; il veut dire, sans doute, et il y a quelque vérité au fond de son observation, que les peuples anciens qui se servaient comme monnaie de l'une des denrées communes précitées n'avaient pas besoin d'un stock monétaire spécial, s'ajoutant à l'ensemble des marchandises de consommation ordinaire. C'était l'une de ces marchandises même qui servait tantôt de denrée de consommation, tantôt de monnaie et qui finissait toujours par retourner à sa première fonction de denrée de consommation, sa fonction de monnaie n'étant qu'accidentelle. Ce pouvait être un avantage.

D'autre part, on a fait observer que certains de ces objets, faisant l'office monétaire, non seulement étaient d'une utilité commune, vulgaire et quasi-journalière, mais qu'ils donnaient en outre des fruits. M. de Laveleye relève que si les bœufs et les moutons ont pu longtemps servir de monnaie, c'est que la propriété collective existait encore au moins en partie ; celui

<sup>1</sup> Nous formons cette énumération avec des nomenclatures de MacLeod, *Theory of Credit*, tome I<sup>er</sup>, page 75, de G. Luzzati, op., cit., page 28, et enfin avec les exemples que nous avons puisés dans les récits de nombre de voyageurs contemporains.

<sup>2</sup> Nous examinerons ultérieurement cette opinion.

qui recevait, en échange, une de ces bêtes pouvait l'envoyer au pâturage commun où elle était entretenue gratuitement, sauf peut-être une légère redevance au pâtre commun; il pouvait tirer un certain travail de son bœuf, recueillir la laine du mouton; bien plus, s'il s'agissait d'une brebis, d'une vache, il pouvait bénéficier du lait et du croit, l'animal étant toujours nourri sur le pâturage collectif.

Cette explication est ingénieuse; elle peut, pour les premiers âges, donner une raison du rôle monétaire qu'ont occasionnellement rempli ces animaux. D'autre part, certains critiques ont prétendu que ces bœufs et ces moutons, qu'on voit cités dans les vieux poètes comme des monnaies courantes, n'étaient réellement que des pièces de métal portant l'empreinte d'un bœuf ou d'un mouton. Il est possible qu'à un âge plus tardif cette transformation se soit effectuée; mais l'on n'a aucune raison de douter que, à l'origine, le mouton ou le bœuf n'ait constitué chez beaucoup de peuples une monnaie effective, remplissant à la fois l'office de dénominateur commun ou valorimètre, *tertium comparationis*, et d'équivalent de la marchandise vendue, *tertium permutationis*.

Le mot latin *pecunia* est bien venu de *pecus*, de même que le mot anglais *fee*, qui veut dire honoraire, émolument, paiement d'une somme à un terme fixé, vient manifestement de l'allemand *vieh* (bétail, le v allemand se prononce f.)

PASSAGE A LA MONNAIE MÉTALLIQUE NON FRAPPÉE. — Ces monnaies diverses ne pouvaient convenir qu'à des peuples primitifs, généralement agricoles, vivant sous une sorte de régime patriarcal, c'est-à-dire produisant la plus grande partie des objets de leur consommation et n'achetant qu'à de rares intervalles, généralement en quantités de quelque importance, les rares objets qui leur manquaient. Ce ne sont pas seulement les hommes des premiers temps qui se trouvaient dans ce cas; c'est aussi, à des époques plus modernes, les colons sur les confins de la culture, les planteurs, soit de la Turquie, soit des Indes Occidentales au XVII<sup>e</sup> ou XVIII<sup>e</sup> siècle.

*L'échange chez les peuples primitifs et chez les modernes qui,*

par les circonstances, vivent encore dans les conditions primitives, non seulement est rare, mais procède par des quantités importantes et souvent s'opère à des époques et dans des lieux déterminés, les foires, les marchés. Les transactions en gros ou demi-gros, pour prendre le langage actuel sont alors presque les seules à s'effectuer et les transactions au détail n'existent pour ainsi dire pas. C'est l'extrême division des professions et du travail, ainsi que la vie urbaine, qui ont introduit et propagé les transactions au détail, lesquels tenaient bien peu de place dans la vie primitive. On s'approvisionnait pour des mois ou pour une année des denrées dont on manquait ; l'homme le plus humble faisait en général partie d'un groupe qui effectuait collectivement les échanges le concernant, et cet homme humble recevait ensuite du groupe ou du chef de groupe en nature et en quelque sorte en rations de chaque marchandise la rémunération de son travail et de ses services. Dans un pareil système, on n'avait pas besoin d'une monnaie très divisible. Ce que l'on a appelé ensuite le *truck system*, le paiement des salaires en nature, ce que M. Le Play et son école nomment les subventions, était la règle générale.

Les historiens des peuples primitifs ont parfaitement démontré combien les échanges y étaient à la fois rares, quant à la fréquence, relativement importants pour chaque transaction et, en général, effectués collectivement au nom de groupes humains : « Pour comprendre ce qu'a été primitivement un marché, écrit Sumner Maine, on doit se figurer un territoire occupé par des communautés de villages, indépendantes, autonomes, chacune desquelles cultivait ses propres terres arables au centre de son domaine, et était le plus souvent en guerre perpétuelle avec ses voisins. Mais en certains endroits, ceux probablement où se réunissaient les chefs de deux ou trois de ces villages, il semble qu'il y ait eu des espaces correspondant à ce que nous appellerions un terrain neutre. C'est là qu'étaient les marchés. Ceux-ci étaient probablement les seuls lieux où les membres des divers groupes primitifs se réunissaient pour un dessein quelconque autre que celui de se

aire la guerre ; et les personnes qui s'y rencontraient furent, sans doute, d'abord des individus spécialement autorisés à échanger les produits agricoles ou manufacturés d'une petite communauté de village contre ceux d'une autre<sup>1</sup>. »

Les récits de nos voyageurs dans les parties les plus barbares du centre africain, comme ceux de Maistre ou de Dybowski, sont de nature à confirmer ces vues de Sumner Maine.

On peut dire que cet âge fut ou est surtout celui du troc, de l'échange en nature ; cependant, souvent une monnaie réelle du genre de celles que nous avons énumérées (page 105) s'y introduit. Quand la communauté de village s'est développée, et un peu raffinée, cette monnaie réelle prend plus d'importance soit pour les échanges avec les communautés extérieures, soit pour ceux entre les membres même de chaque communauté.

Peu à peu, avec la division des professions, l'apparition de la propriété privée personnelle, le développement de la liberté individuelle, l'émancipation graduelle de l'homme du groupe auquel il appartenait, la constitution des villes, la multiplication des besoins et des moyens de les satisfaire, il fallut faire un nouveau pas et rejeter plus ou moins toutes ces monnaies primitives. *Elles ne permettaient pas, pour la plupart, notamment les bœufs et les moutons, les transactions au détail ; or, celles-ci tendaient à devenir de plus en plus nombreuses, l'individu s'étant émancipé du groupe et ayant des besoins plus diversifiés ; par leur nature même, elles ne convenaient pas à la vie urbaine ; elles ne permettaient guère de payer les soultes ou les dettes provenant des échanges, parce qu'elles n'étaient pas divisibles.*

Alors apparut le métal, comme instrument monétaire, mais le métal non frappé, non certifié, le métal que l'on éprouvait et que l'on pesait. Le métal, tantôt le fer, tantôt le cuivre, tantôt l'airain, tantôt l'or ou l'argent, apparaît très tôt comme une de ces marchandises principales (*la marchandise princesse*,

<sup>1</sup> Sumner Maine, *Village Communities in the East and West* (2<sup>e</sup> édition, page 192).

dira plus tard Proudhon) qui servaient de mesure de la valeur, d'équivalent pour les achats. Le métal a joué ce rôle concurremment avec les marchandises ci-dessus énumérées, puis les a complètement ou presque complètement évincés. Les Hébreux, avec leur aptitude commerciale, ont été des premiers à se servir des métaux comme monnaie : « Et Abraham, dit la Genèse (XXIII, 16), pesa à Ephron l'argent..... 406 sicles d'argent, monnaie courante, avec le marchand. » Dans l'Iliade on voit intervenir le fer resplendissant pour payer du vin ; les vaincus offrent au vainqueur pour prix de leur vie du fer, du cuivre et de l'or. On ne peut dire que ce fut encore là, chez les vieux Grecs, l'intermédiaire habituel des échanges. Mais le métal se préparait à accaparer ce rôle, et peu à peu il le prit complètement, quand la vie urbaine et les conditions que nous avons énumérées plus haut (page 109) se furent développées.

Le métal devint ainsi la monnaie générale chez tous les peuples ayant de grandes cités, une population dense, une production abondante, un commerce varié et étendu. En Égypte, en Chaldée, en Assyrie, tantôt le fer, plus souvent le cuivre ou l'or et l'argent, remplissaient ce rôle ; mais ils n'étaient pas frappés, on les pesait. C'était une monnaie véritable, dans toute la plénitude du mot. C'est une singulière erreur de l'historien François Lenormand de déclarer que tous ces peuples se servaient constamment de métaux précieux dans les affaires de commerce, mais ignoraient absolument l'usage de la monnaie. Constatant que les peuples de ces empires employaient dans leurs échanges des barres de métal de formes variables, sans empreinte qui certifiât, au nom d'une autorité publique, l'exactitude du poids et la pureté du titre, et qu'il fallait peser ces barres à chaque transaction, Lenormand en conclut étrangement qu'ils n'avaient pas de monnaie, comme si la monnaie résidait dans l'empreinte et dans la déclaration de l'autorité légale. D'après cet auteur, la monnaie qu'il considère comme véritable, c'est-à-dire la monnaie frappée et légale, n'apparut qu'au commencement du VII<sup>e</sup> siècle avant Jésus-Christ et fut une création des Grecs et des Ly-



diens. Avant eux il ne s'en rencontrait aucune trace, prétend-il, des Colonnes d'Hercule jusqu'au delà du Gange. Dans tout le monde antique, l'usage de la monnaie frappée s'est répandu sous l'influence de l'Hellénisme<sup>1</sup>.

Il n'empêche qu'aux yeux de l'économiste les métaux circulant, d'un assentiment universel, sous la forme de barres et intervenant dans les transactions comme intermédiaires et équivalents à la suite d'une pesée, constituent une monnaie véritable.

Pour que la monnaie existe, il faut et il suffit qu'une marchandise déterminée intervienne d'habitude, avec l'agrément général, dans les échanges, non seulement pour servir de point de comparaison entre les valeurs, mais encore pour jouer le rôle d'équivalent effectif des marchandises contre lesquelles elles s'échangent et permettre de décomposer l'échange en vente et en achat. C'est dans ce sens que l'on a dit excellemment que la monnaie est à la fois une mesure et un équivalent; son rôle est même plus accentué et plus complet comme équivalent que comme mesure, puisque à ce dernier point de vue, elle ne peut jamais être absolument adéquate.

Il convient que, pour remplir cette fonction, la monnaie réunisse en elle-même les deux conditions de la valeur, c'est-à-dire qu'elle soit un objet répondant aux goûts de l'homme et qu'elle soit d'une difficile acquisition, coûteuse à produire. C'est pour cette raison que l'on dit que la monnaie est une marchandise; nous examinerons ultérieurement si elle est une marchandise d'une nature particulière : en tout cas, il n'est pas contestable qu'elle n'en soit une. Si elle n'avait pas une valeur par elle-même, c'est-à-dire si, tout en correspondant à un goût humain, elle n'était pas difficile et coûteuse à produire, il dépendrait soit des pouvoirs publics, soit de fraudeurs habiles d'en augmenter arbitrairement la quantité; les transactions n'auraient plus de base solide. Tout objet pris comme intermédiaire des échanges et qui n'a pas par lui-

<sup>1</sup> Lenormand : *La Monnaie dans l'antiquité*, pages 91-92.

même de la valeur, c'est-à-dire n'est pas en lui-même désirable et d'une difficile acquisition, est de la *simili-monnaie*, non de la monnaie véritable. On verra, d'ailleurs, plus loin qu'il ne serait pas impossible théoriquement, ni peut-être à la rigueur pratiquement, qu'une société effectuât des échanges, sans encombre, avec de la *simili-monnaie*, mais ce serait un état de chose artificiel qui exigerait une somme extraordinaire de sagesse, et de constance dans la sagesse.

Les métaux non frappés, qui circulaient soit en barres soit en disques chez les peuples de la Méditerranée antérieurement au VII<sup>e</sup> siècle avant notre ère et qui étaient pesés dans les transactions auxquels ils servaient d'intermédiaires habituels, de même que l'argent qui sous la forme de lingots, passe de main en main actuellement en Chine, doivent être considérés comme de la monnaie, quoi qu'en dise, dans son ignorance des faits économiques, François Lenormand.

La pratique s'établissait de prendre momentanément un certain poids du métal, [auquel on attribuait d'un assentiment général cette fonction monétaire elle-même, et de faire de ce poids de métal l'unité monétaire. Toutefois les barres ou les lingots n'étaient pas ramenés matériellement à ce poids ou à un multiple ou sous-multiple de ce poids; ces barres et ces lingots avaient les poids les plus divers et les moins concordants entre eux. Mais en les pesant on disait que l'un représentait deux *outen* un huitième, par exemple, chez les Égyptiens, ou l'on dit encore en Chine après l'avoir pesée que telle barre d'argent vaut trois *taëls* quatre douzièmes et demi. L'*outen* représentait un poids de cuivre de 96 grammes environ, et le *taël* représente un poids d'argent d'une once. Mais aucuns lingots spéciaux ne sont formés en vue de correspondre absolument à ces poids. L'unité monétaire, dans ce cas, est donc abstraite, quoique la monnaie elle-même soit réelle.

RAISONS QUI DEVAIENT GRADUELLEMENT PORTER LE GENRE HUMAIN A SE SERVIR UNIQUEMENT DES MÉTAUX COMME MONNAIE. — CONDITIONS ESSENTIELLES D'UNE BONNE MONNAIE. — L'expérience servie par un raisonnement instinctif, mais sûr, devait acheminer tous

les peuples qui développèrent leurs échanges dans de fortes proportions à employer comme monnaie des métaux; ainsi le fer, le cuivre, l'argent, l'or, plus tard le nickel, etc.

Les conditions qui font des métaux la monnaie, par excellence, sont les suivantes :

1° *La propriété des métaux de satisfaire soit aux besoins de l'homme, soit à ses goûts* : les uns comme le fer, le cuivre, le nickel aujourd'hui, ayant mille usages dans l'industrie; les autres, comme l'argent et l'or, susceptibles aussi d'applications industrielles nombreuses, et répondant, en outre, à l'un des goûts les plus universels et les plus intenses du genre humain, le goût de la parure et de l'ornement. On peut remarquer à ce sujet qu'aux Indes l'argent sert presque simultanément, en tout cas alternativement, d'objets de parure et de monnaie, les Hindoux portant de nombreux bijoux de ce métal qu'ils font frapper aux Hôtels des Monnaies dans des temps de crise, comme une famine, et dont ils se défont facilement d'après un certain tarif au poids.

2° *L'homogénéité ou l'identité de qualité des parties d'un même métal*. Un mouton diffère sensiblement d'un autre mouton ou une pièce de toile d'une autre pièce; de même pour le tabac ou le thé, qui ont servi aussi de monnaie; il y a même, dans les genres communs des inégalités de qualité. Au contraire, il y a peu de différence entre deux barres de fer sortant de deux mines différentes; il s'en montre encore moins entre deux barres de cuivre et moins encore entre deux lingots d'argent. Quoiqu'il se trouve de l'or à teinte rouge et de l'or à teinte jaune, l'un et l'autre sont également appréciés. L'identité de qualité, l'homogénéité de tous les exemplaires de la marchandise qui sert de monnaie sont indispensables pour que les transactions puissent s'effectuer partout avec sécurité et dans des conditions semblables.

3° *L'inaltérabilité des métaux, surtout des métaux dits précieux, l'or et l'argent, et la non nécessité de frais pour leur conservation*<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Ce dernier point est important; car bien des marchandises exigent des frais pour se conserver, par exemple les moutons et les bœufs qui servaient

Le fer qui servit de monnaie dans les civilisations grossières jouit moins de ces propriétés étant facilement affecté par la rouille; le cuivre aussi est susceptible d'oxydation. Il importe que la marchandise faisant office de monnaie, soit, autant que possible, inaltérable, afin qu'on la puisse conserver longtemps sans la voir diminuer de poids ou se détériorer, par conséquent sans rien perdre en la gardant.

4° *La grande valeur sous un poids modique et par suite, l'usage commode et la facilité de transport.* Le fer ne possède pas ces qualités ni le cuivre. Aussi furent-ils abandonnés et réduits à un rôle monétaire subalterne quand les Sociétés devinrent riches. Mais l'argent et encore plus l'or sont doués de cette propriété de jouir d'une grande valeur<sup>1</sup> sous un faible poids ou un faible volume, c'est-à-dire qu'ils ont des frais de production considérables, de sorte qu'un gramme d'argent et un gramme d'or représentent une difficulté d'acquisition plus grande que la plupart des autres marchandises de même poids. Il est important que l'on puisse sans grande peine porter sur soi, manier, compter ou peser, envoyer d'un lieu à un autre des monnaies représentant une grande valeur<sup>2</sup>.

anciennement de monnaie. Jevons raconte une anecdote curieuse sur la nécessité que l'objet servant de monnaie n'exige pas de frais pour sa conservation. Une chanteuse française, dit-il, M<sup>lle</sup> Zélie, fit une tournée aux îles de la Société; il fut convenu qu'elle recevrait le tiers de la recette de ses concerts. La monnaie étant rare, il lui fut remis pour sa part : 3 cochons, 23 dindons, 44 poulets, 5,000 noix de cacao et une quantité d'oranges, citrons, etc.; ne pouvant consommer toutes ces victuailles ni les échanger immédiatement, la chanteuse fut obligée de nourrir les cochons et la volaille avec les fruits.

<sup>1</sup> On verra plus loin ce qui constitue la valeur de la monnaie et dans quel sens elle tend à se régler à la longue sur les frais de production.

<sup>2</sup> On a prétendu que les billets de banque étant, dans les sociétés contemporaines, les représentants de la monnaie, laquelle tend à s'entasser dans les banques, il y aurait moins d'inconvénients qu'autrefois à ce qu'une monnaie représentât peu de valeur pour son poids, qu'elle fût, par conséquent, encombrante. Cet argument des partisans de la monnaie d'argent est loin d'être topique, la monnaie métallique elle-même servant directement encore à beaucoup d'usages dans la vie intérieure d'un pays pour les achats au détail, paiements d'ouvriers, etc., et, en outre, dans les règlements des transactions internationales.

3<sup>e</sup> Une relative permanence de valeur, pour des périodes d'années limitées du moins, provenant de ce que les quantités s'en accumulant indéfiniment, la valeur des métaux précieux est moins soudainement influencée par les variations de la production annuelle et par les fluctuations des frais de production, sans que, cependant, elle reste insensible à l'action de ceux-ci. L'argent et l'or s'extrait soit de mines, soit de dépôts comme les placers et les sables d'alluvions; ces gisements, qu'ils soient superficiels ou souterrains, offrent les uns par rapport aux autres, une très grande inégalité de richesse. A certaines époques, comme pour l'argent au Mexique et au Pérou quand les Espagnols s'y établirent au xvi<sup>e</sup> siècle, également de nos jours dans l'Ouest des États-Unis et nombre d'autres contrées, ou de 1851 à 1860 pour l'or en Australie et en Californie et depuis 1886 de nouveau sur les vastes territoires du sud de l'Afrique et de l'Ouest Australien, on découvre des dépôts de métaux précieux d'une particulière richesse et d'une grande facilité d'extraction. Il en résulte que la valeur de l'argent et de l'or ne peut pas être considérée comme invariable; outre que, théoriquement, aucune marchandise, quelle qu'elle soit, ne peut avoir une valeur invariable par la raison que nous avons exposée plus haut, l'offre et la demande des métaux précieux peuvent considérablement varier. Néanmoins, la valeur de ces métaux, toute variable qu'elle soit, est moins instable que la valeur de la plupart des autres marchandises. Elle n'est pas exposée d'abord à des oscillations brusques, instantanées, énormes, se manifestant en quelques semaines ou en quelques mois, comme il arrive aux produits agricoles dont la consommation et l'approvisionnement sont annuels ou presque annuels et qui, par conséquent, sont très influencés par la dernière récolte; ainsi le blé, le vin, le café, le sucre, le coton, la laine. La quantité d'or et d'argent que l'on extrait chaque année étant restreinte par comparaison à l'énorme approvisionnement de ces métaux, qui ne sont susceptibles que d'une très faible usure et de pertes modiques, il en résulte que la production annuelle influe beaucoup moins sur l'offre

de l'or et de l'argent et aussi sur leur valeur que la production annuelle n'influe sur l'offre et la valeur des autres marchandises. Il faut, au moins, une demi-douzaine d'années de très forte production ou de très faible production continue pour modifier sensiblement l'offre et la valeur des métaux précieux.

Un spécialiste bien connu, M. Soetbeer, de Göttingen, estimait que, lors de la découverte de l'Amérique, il ne restait à l'ancien monde, que pour un milliard peut-être d'or et d'argent, mais que, de 1492 à 1883, il avait été produit 37 milliards  $1/4$  d'or et 44 milliards  $3/4$  d'argent; en ajoutant pour les dix années, de 1884 à 1893, environ 14 milliards d'or et d'argent, on arrive à une production totale depuis quatre siècles de 96 milliards de métaux précieux environ<sup>1</sup>.

La production annuelle de l'or et de l'argent a varié, depuis 1884 jusqu'à 1893, de 500 à 800 millions environ pour l'or et de 555 à 1 milliard pour l'argent, soit au maximum pour l'ensemble des deux métaux, 1,700 à 1,800 millions de francs par an. Encore n'est-ce guère que dans les années 1891 à 1893 que l'on arrive à ces sommes; auparavant, on restait au-dessous de 1,500 millions pour la production annuelle de l'or et de l'argent réunis, même au moment de la plus forte production de l'or de 1850 à 1860. Si les 96 milliards produits dans les quatre derniers siècles, ajoutés au milliard au plus qui restait en 1492, soit ensemble 97 milliards, se trouvaient actuellement existants, la production annuelle des deux métaux, 1,700 à 1,800 millions de francs, représenterait seulement  $1\ 3/4$  p. 100 de l'ensemble de l'approvisionnement de ces métaux. Il est vrai qu'une partie de ces métaux précieux a été détruite ou perdue, une autre partie a été affectée à des emplois industriels. Si l'on recherche quelles sont les quantités d'or et d'argent existant à l'état de monnaie dans le monde entier, on peut par

<sup>1</sup> Naturellement, ces calculs sont approximatifs. Nous comptons l'argent pour la valeur que lui attribuent nos tarifs monétaires, c'est-à-dire comme 15  $1/2$  grammes d'argent correspondant à 1 gramme d'or; mais on sait que depuis vingt ans, l'argent en lingots a beaucoup perdu de sa valeur. Voir plus loin la question de l'étalon unique et du double étalon.

conjecture (car les calculs certains sont impossibles à ce sujet) évaluer à 22 ou 25 milliards environ l'or monnayé, à 20 ou 22 milliards aussi l'argent monnayé<sup>1</sup>: la production annuelle de l'or, n'étant jamais tombée, depuis quarante ans, au-dessous de 495 millions (environ) et ne s'étant jamais élevée pour la moyenne quinquennale la plus forte, celle des années 1856-1860, au-dessus de 710 millions de francs<sup>2</sup>, on voit que, par rapport au stock monétaire actuel, la production de l'or a ainsi varié de 2 p. 100 environ à 3 1/2 p. 100. Si l'on considère que, d'après les évaluations les plus dignes de foi, la consommation industrielle moyenne de l'or est d'environ 90,000 kilogrammes par an<sup>3</sup>, qu'il restait ainsi pour l'usage monétaire environ 45,000 kilogrammes ou 155 millions de francs dans l'année de la production la plus faible et 116,000 kilogrammes dans chacune des années de la période moyenne de production la plus forte, soit approximativement 400 millions de francs, on constate que, de 1850 à 1890 la production annuelle de l'or destinée à un usage monétaire a varié de 155 millions au minimum à 400 millions au maximum et que, par rapport au stock monétaire d'or existant actuellement (1893) et qui peut être évalué à 22 ou 25 milliards environ, cette production annuelle de l'or consacré à la fonction monétaire a varié de 7 pour 1,000 à 20 pour 1,000. Il est, certes, très peu de mar-

<sup>1</sup> Voir diverses évaluations dans A. de Foville : *La France économique*, Paris 1890, page 375.

<sup>2</sup> Soëtbeer, *Materialien zur Erläuterung und Beurtheilung der wirthschaftlichen Edelmetallverhältnisse*, 1885, page 7. M. Soëtbeer donne le nombre de kilogrammes produits, soit 206,058 pour la moyenne des années 1856-1860 et la valeur en marks soit 574,901,000, ce qui correspond à environ 707 millions de francs. Nous devons dire que si, au lieu de considérer la période quinquennale 1856 à 1860, nous réunissons les cinq années 1853-1857, nous arriverions à une moyenne de production un peu plus forte; elle a été, en effet, pendant ces cinq années de 797,200,000 fr. (*Documents relatifs à la question monétaire*, publiés par M. Malou, ministre des finances en Belgique, 1874, sixième fascicule, page 6). D'autre part, le nouveau directeur de la Monnaie des États-Unis estime à 155 1/2 millions de dollars ou environ 805 millions de francs la production de l'or en 1893.

<sup>3</sup> Soëtbeer, *Materialien*, etc., page 40.

chandises qui soient dans ce cas que la production annuelle en représente une si faible proportion relativement à l'approvisionnement existant.

Il est vrai qu'antérieurement, à la fin du xv<sup>e</sup> siècle et surtout au xvi<sup>e</sup>, alors que le stock monétaire était si réduit et que les Européens découvrirent des continents entiers dont ils s'emparèrent et où les mines de métaux précieux étaient abondantes, la production annuelle représenta une bien plus forte proportion de l'approvisionnement existant; qu'il en fut de même, pour l'or en particulier, de 1851 à 1860 ou même à 1865, quand on se mit à exploiter les mines de Californie et d'Australie; l'approvisionnement de l'or était alors beaucoup plus faible qu'il ne l'est aujourd'hui et jamais, jusqu'à l'heure présente, la production de l'or n'a été aussi considérable<sup>1</sup> que dans cette période décennale 1851 à 1860<sup>1</sup>.

La quantité d'or produite en ces dix années, soit environ 7 milliards de francs ou 2,020,000 kilogrammes représentait 45 à 55 p. 100 de tout l'or produit depuis l'an 1500 jusqu'à 1848 ou 1851<sup>2</sup>. D'autre part, la quantité d'argent produite de 1875

<sup>1</sup> D'après Soëtbeer (*Materialien*, page 7), la production annuelle de l'or qui n'était que de 20,289 kilogrammes en moyenne pour la période 1831 à 1840 et de 54,759 de 1840 à 1850, passa à 197,515 kilogrammes en moyenne pour chacune des années 1851 à 1855 et à 206,000 kilogrammes pour chacune des années de 1856 à 1860; la production annuelle de l'or retomba à 185,000 kilogrammes de 1861 à 1865, reprit à 191,000 kilogrammes de 1866 à 1870, et depuis ce moment fléchit à 170,675 kilogrammes de 1871 à 1875; elle remonta à 172,800 pour chacune des années de 1876 à 1880, puis s'abaisa à 157,000 kilogrammes en 1881, 146,000 en 1882, tomba aux environs de 140,000 en 1883 et 1884; depuis ce moment elle s'est beaucoup relevée, grâce surtout aux mines du sud de l'Afrique; elle vient de regagner les sommets de la production de la grande période 1850-1865, atteignant 200,000 à 220,000 kilogrammes en 1891 et 1892 et 234,000 en 1893. La valeur du kilogramme d'or fin est de 3,444 francs.

<sup>2</sup> Pour la production totale de l'or de l'an 1500 au milieu du siècle actuel, le statisticien spécialiste Roswag donne le chiffre de 14 milliards 128 millions en s'arrêtant à l'an 1848; le statisticien également spécialiste Otreschkoff donne le chiffre de 17 milliards 496 millions en s'arrêtant à l'année 1850. Voir les *Documents relatifs à la question monétaire*, publiés par M. Malou, ministre des finances de Belgique, en 1874, sixième fascicule, page 4.