

PREMIÈRE PARTIE

CHAPITRE PREMIER

LES RICHESSES HUMAINES. — BIENS ÉCONOMIQUES ET NON ÉCONOMIQUES.

Tout ce dont nous avons besoin pour notre existence, tout ce qui peut satisfaire un besoin ou un désir humain peut être désigné sous le nom de *richesse*.

La science économique donne aussi aux choses qui peuvent satisfaire les besoins et les désirs humains le nom de *biens*.

Nous pouvons donc mettre au nombre des richesses humaines les choses qui nous sont librement accessibles, — l'air que nous respirons, l'eau des ruisseaux, des sources et des rivières, le bois, les fruits ou le sol même dans les pays déserts ou peu peuplés, — aussi bien que celles dont nous ne pouvons nous servir, en l'état actuel de la civilisation, qu'en nous appuyant sur un certain droit de propriété. Nous acquérons ce droit, soit par un achat, soit par notre propre travail, soit encore grâce au travail d'autrui, mais toujours d'une manière reconnue comme « légale » ou du moins tolérée par la so-

ciété actuelle. Les biens de la dernière espèce sont spécialement l'objet des transactions entre différents individus ou groupements d'individus et acquièrent ainsi une certaine valeur spéciale (*valeur d'échange*) dont nous aurons à examiner particulièrement la nature.

Dans la science économique on désigne communément la première espèce de richesses sous le nom de *biens non-économiques*, la deuxième sous celui de *biens économiques*.

Certaines écoles d'économistes pensent que la différence entre les deux catégories de richesses consiste en ceci, que l'acquisition des biens économiques coûte du travail, contrairement à celle des biens non-économiques (1).

Il est évident, que nous ne pouvons pas nous contenter de cette distinction entre les deux groupes de biens.

En effet, les richesses de la première catégorie, tout comme les autres, ne nous parviennent jamais sans travail, ne fût-ce que le travail nécessaire pour ouvrir une fenêtre et respirer l'air à pleins poumons, pour puiser de l'eau ou fendre du bois dans la forêt.

D'autres économistes ont cru que la différence consistait dans cette autre particularité, que les biens de la première catégorie existent toujours en plus grande quantité qu'il n'est nécessaire pour pourvoir à tous les besoins du genre humain, tandis que les biens économiques existent tout au plus en quantité strictement suffisante.

Cette explication ne nous paraît pas non plus décisive. La notion de « plus » ou « moins » ou de « strictement suffisant » au sujet de la proportion entre les richesses et les besoins généraux du genre humain est aussi vague et aussi élastique que la notion de « besoins » elle-même. Il peut se faire que l'eau de l'aqueduc soit un bien économique, l'eau de la rivière ou l'eau des puits un bien non-économique ; mais ce n'est point d'ordinaire parce que l'eau potable canalisée se trouve en quantité insuffisante ou strictement limitée aux besoins éventuels,

(1) C'est encore l'opinion de l'école marxiste de nos jours. Voir KARL MARX : « Une chose peut être une valeur d'usage sans être une valeur. Il suffit pour cela qu'elle soit utile à l'homme sans qu'elle provienne de son travail. » (*Das Kapital*, tome I, ch. 1, trad. fr. de M. J. Roy, p. 15-16).

tandis que l'eau non potable serait plus abondante qu'il n'est nécessaire. La pêche est libre en pleine mer, tandis qu'en eau douce elle est communément affermée, mais, ne serait-il pas faux de croire que les hommes, pour établir cet usage, se sont inquiétés de savoir si la quantité de poisson pêché surpasse ou non les besoins généraux, d'ailleurs bien variables ? Ou encore, pour prendre un exemple plus important, est-il bien certain que, dans nos pays civilisés, le sol propre à la culture ne suffise pas à nous fournir les quantités de légumes etc., dont le genre humain entier a besoin ? On pourrait facilement prouver le contraire.

Toutes ces distinctions appartiennent à la période primitive de la science économique et les explications de cette sorte nous prouvent par trop que leurs auteurs se sont préoccupés d'établir la concordance de leurs définitions bien plus avec leur système qu'avec la vie réelle.

En recherchant pourquoi ces richesses sont librement accessibles à tous les hommes, tandis que d'autres se trouvent en possession exclusive de certaines personnes ou de certaines corporations, nous nous trouvons en réalité en présence de tout un complexe d'influences ; parmi elles nous rencontrerons, il est vrai, la quantité disponible des richesses et la masse de travail humain qu'exige leur production ; mais nous aurons aussi à tenir compte d'autres facteurs sociaux, facteurs décisifs parfois, qui ne trouvent leur explication que dans l'ensemble de la civilisation humaine.

Supposons que l'eau de la mer et l'air atmosphérique soient aussi faciles à partager et à prendre en possession que le sol ; il est évident qu'ils seraient aussi aptes que lui à être transformés en propriété privée et par conséquent à être vendus, achetés, ou même loués ; se réclamant de leurs « droits acquis » les propriétaires, dans un cas comme dans l'autre, ne céderaient leurs possessions que contre une certaine compensation et ces possessions auraient donc acquis une « valeur d'échange ».

Pour prendre un autre exemple, le bétail est actuellement rangé au nombre des biens économiques tandis que, depuis quelques dizaines d'années, l'homme ne peut plus être

acheté ou vendu (directement du moins et sauf exceptions). La cause de cette différence ne doit sans doute pas être cherchée dans une comparaison du travail exigé de part et d'autre par la production des bestiaux et des êtres humains ; pas davantage dans la quantité disponible de ces deux espèces d'êtres vivants. La cause en est dans le progrès général de la civilisation qui ne tolère plus l'esclavage ou, du moins, ne le tolère pas aussi franchement et aussi généralement qu'autrefois.

Dans le courant des siècles ce même progrès de la civilisation a, d'une part, soustrait beaucoup de richesses à la sphère des biens économiques pour les ranger parmi les biens non économiques et librement accessibles. On peut considérer les chemins, les rues, les canaux et les digues, les musées et les parcs publics comme soustraits déjà aux transactions régulières, bien que les éléments nécessaires à leur création et à leur maintien puissent appartenir encore à la deuxième catégorie de richesses que nous venons de distinguer et posséder même une grande valeur d'échange.

D'autre part, des richesses passent incessamment de la première catégorie dans la deuxième. Ce phénomène se rencontre journellement dans les pays nouveaux et dans les colonies de nos états modernes. L'appropriation du sol en est un exemple, appropriation soit au nom du « droit du premier occupant », soit au nom du « droit de conquête » ; ce sont deux formes de « droit » que nous ne voudrions défendre nullement comme telles, mais il faut constater cependant que, même parmi les peuples les plus civilisés, elles sont encore reconnues et maintenues.

Le même phénomène se manifeste ensuite dans nos pays modernes où fréquemment les biens non-économiques passent au rang des biens économiques pour la raison qu'ils sont devenus plus rares et que leur acquisition coûte par conséquent plus de travail qu'auparavant. C'est ce qui arrive pour le bois dans une contrée autrefois riche en forêts, transformées depuis en terres labourables, pour l'eau potable en temps de sécheresse, etc.

Les deux catégories de richesses dont nous venons de par-

ler se ressemblent en ceci qu'elles doivent toutes être capables de satisfaire un besoin ou désir humain quelconque et être, pour cette cause, recherchées par l'homme; en d'autres termes, elles doivent posséder quelque « utilité » ou montrer du moins certaines qualités qui les rendent propres à notre usage.

Ce n'est que grâce à ces propriétés qu'elles peuvent entrer en rapport avec les hommes et obtenir ainsi une valeur. Nous aurons spécialement à rechercher dans quelles circonstances cela arrive et de quelles formes de valeur il est question. Pour l'existence de n'importe quelle forme de valeur, il faut cependant que ces rapports avec l'homme soient possibles. Lorsque des causes extérieures éloignent de lui les richesses, même les plus utiles et les plus recherchées, celles-ci restent *sans valeur* pour l'homme (1).

L'existence d'une certaine utilité dans les choses ou, du moins, de quelques qualités qui les rendent propres à l'usage est non moins nécessaire pour qu'elles possèdent de la valeur. Lorsque donc une chose, sous n'importe quelle influence particulière, par exemple à la suite d'une altération quelconque, perd son aptitude à satisfaire des besoins ou des désirs humains et devient, par conséquent, inutile, elle perd également, — mais cette fois par des causes intérieures, — sa valeur en tous les sens du mot. Dans ce dernier cas, la chose ne peut même plus être rangée parmi les richesses humaines et est rayée du nombre des biens.

(1) Von Thünen disait déjà avec raison au sujet du blé, dont l'utilité est généralement reconnu : « Comme toute autre marchandise, le grain n'a pas de valeur s'il ne trouve pas de consommateurs. » (H. VON THÜNEN, *Der Isolirte Staat*, tome I, traduit en français par J. Laverrière sous le titre : *Recherches sur l'influence que le prix des grains, la richesse du sol et les impôts exercent sur les systèmes de culture*. Voir sect. I, § v b., trad. fr., p. 31.)

CHAPITRE II

LES DIFFÉRENTES FORMES DE « VALEUR »

Il n'y a guère de question économique qui prête autant à la discussion que celle de la valeur des biens. Il est d'autant plus important de nous convaincre, de prime abord, de cette vérité que toute la science économique et notre connaissance des phénomènes sociaux les plus divers dépend étroitement de la notion que nous avons de la valeur des richesses.

Le point de vue d'où nous jugeons la valeur des choses peut non seulement nous faire voir tout autrement et dans des proportions tout autres cette valeur, mais aussi nous placer en face de diverses formes de valeur dont la nature, au premier examen, nous paraît bien différente. Nous devons les connaître avec leurs caractères respectifs en les distinguant entre elles d'autant plus rigoureusement que nous voyons incessamment une forme de valeur agir sur l'autre.

Rien, dans la science économique, n'a apporté tant de trouble, rien n'a mené à tant d'erreurs d'une grande portée sociale, que la confusion de ces différentes formes sous le terme général de « valeur ». Pour nous orienter parmi les différents points de vue d'où nous aurons à examiner la valeur des richesses, nous nous arrêterons à quelques observations historiques.

La science économique moderne compte deux théories rivales, différant précisément par le principe d'après lequel elles jugent la valeur et par la forme de valeur qu'elles met-

tent au premier plan et qu'elles considèrent comme décisive dans la vie sociale.

Nous en avons fait mention en passant dans notre préface. Il est évident qu'il reste, entre les deux courants, des économistes n'adoptant pas précisément l'une ou l'autre de ces théories, bien qu'ils s'approchent de l'une ou de l'autre.

Les deux principes que nous visons sont *la satisfaction des besoins humains* et *la production pour l'échange*. La catégorie d'économistes qui envisage de préférence la valeur des richesses humaines du premier point de vue, part, dans ses théories, de la *consommation* ; l'autre de la *production des richesses*.

La première doctrine est défendue par les représentants de toute nuance de la *théorie utilitaire*. Ils nous présentent d'une façon plus ou moins nette la *valeur* d'un objet comme déterminée par *son utilité*, c'est-à-dire par *le plaisir* ou *l'avantage* qu'il peut donner ; cela s'applique non seulement à la valeur subjective que le consommateur peut trouver dans cet objet (ce que nous appelons sa *valeur d'usage*) mais aussi à la valeur qu'il peut réaliser au marché, quand on l'échange contre des objets d'une autre nature (sa *valeur d'échange*).

Cette catégorie d'économistes ne prend pas assez en considération, — nous aurons l'occasion de le démontrer encore amplement, — le côté objectif du processus de production et d'échange ; elle a cherché en définitive dans les évaluations subjectives de la valeur des denrées par les personnes des acheteurs et des vendeurs les bases des prix de marché de ces denrées (1).

(1) Il s'agit ici d'un trait vraiment caractéristique de cette école. M. VON BÖHM-BAWERK dit : « Ce qui est plus important encore, c'est que le prix est, du commencement jusqu'à la fin, le produit d'évaluations subjectives. » *Kapital und Kapitalzins*, t. II, livre III, ch. II, § 1 D., p. 219.)

« Nous pouvons donc à bon droit qualifier le prix comme la résultante des évaluations personnelles, telles qu'elles se rencontrent au marché, de la marchandise et de la marchandise numéraire. » (*Ibidem.*, p. 220.)

Voir aussi W. STANLEY JEVONS, *The Theory of Political Economy*, chap. III. « C'est sur cette base complexe de besoins restreints et de hautes aspirations que l'économiste a à édifier la théorie de la production et de la consommation. » Cette opinion du professeur T. E. BANFIELD, ex-

Cette théorie de la valeur, partant ainsi de l'utilité particulière de chaque chose, devait manifester un caractère essentiellement subjectiviste, de sorte que toutes les difficultés qu'offrent objectivement et la production des richesses et le marché des marchandises comme tel, ne pouvaient pas être envisagées et moins encore résolues par les représentants de cette doctrine économique.

On peut déjà compter parmi eux, si l'on veut, Von Thünen, mais surtout, parmi les anciens, l'économiste allemand H. H. Gossen et, de nos jours, Jevons, de l'école anglaise, Carl Menger et Von Böhm-Bawerk de l'école autrichienne, enfin Léon Walras de l'école française. Leur ensemble constitue toute une série d'économistes, à laquelle s'ajouteraient encore plusieurs noms, et que nous pouvons considérer, plus ou moins, comme représentant la science économique officielle contemporaine, telle qu'elle est enseignée dans nos universités.

Opposée à ce courant dans toute son étendue, la deuxième catégorie d'économistes représente la *théorie de la valeur-de-travail*. Nous pouvons compter parmi eux tous ceux qui, depuis Adam Smith et Ricardo, en passant par John Stuart Mill jusqu'aux écoles de Rodbertus et de Karl Marx, ont tous, plus ou moins conséquemment, présenté le travail comme la base naturelle de la « valeur ».

En comparant leur théorie à celle du premier courant, nous pouvons dire qu'elle est tombée dans l'autre extrême.

De nos jours Karl Marx, son représentant le plus autorisé, a fait abstraction de toutes les qualités particulières des diverses richesses humaines ; en définitive dans les produits, en tant que porteurs de valeur, il n'a pas vu autre chose qui des « cristaux de cette substance sociale commune » qui est « le travail humain » (1).

Tout en admettant que la *valeur d'échange* des choses est leur « valeur » par excellence, et en s'appliquant à analyser cette seule forme de la valeur, cette catégorie d'économistes

posée dans le livre : *The Organisation of Labour*, est acceptée par Jevons comme la sienne (JEVONS, *loc. cit.* édit., 1888, p. 42.)

(1) KARL MARX, *Das Kapital*, tome I, chap. 1, trad. franç., p. 15, col. 1

n'a pas assez tenu compte des lois de l'échange lui-même. En réalité, elle nous a développé une tout autre forme de valeur que, sous le nom de *valeur de production*, nous distinguerons rigoureusement de la *valeur d'échange*.

Depuis qu'Adam Smith a exposé la nature de la valeur des denrées dans son double caractère de *valeur d'usage* et de *valeur d'échange*, on s'en est tenu à cette double forme et cette distinction est devenue pour ainsi dire officielle. Je me demande comment il a été possible de la maintenir pendant plus d'un siècle sans remarquer que, sous une de ces formes, celle qui paraissait même de la plus grande importance pour nos économistes, s'en cachait encore une troisième.

En ce qui concerne la différence entre ces deux courants, je suis convaincu que des deux côtés on aurait pu s'épargner beaucoup de malentendus et d'erreurs, si l'on avait mieux distingué la notion de la valeur sous ses diverses formes et évité de désigner par le même terme général et par conséquent vague de « valeur » des notions tout à fait différentes. La distinction aurait dû être d'autant plus nette que chacune de ces formes peut influencer sur une des autres, sinon sur toutes les deux. Maintes fois, à mon avis, on aurait pu s'entendre ainsi sur un terrain scientifique où a régné, jusqu'ici, la plus déplorable confusion d'idées (1). Sur plusieurs points la

(1) Donnons encore un exemple de cette confusion. Voici un lieu commun que l'on trouve fréquemment, en termes plus ou moins variés, dans la science économique :

« Les choses n'ont pas de valeur, parce qu'elles coûtent du travail, mais on y dépense du travail, parce qu'elles ont de la valeur. »

C'est la phrase de Condillac : « Une chose n'a pas une valeur, parce qu'elle coûte, comme on le suppose ; mais elle coûte, parce qu'elle a une valeur. » (CONDILLAC, *Le Commerce et le Gouvernement*, I^{re} partie, chap. 1, p. 15.)

Cette formule exprimant l'opinion définitive de l'école de J. B. SAY a été répétée jusqu'à nos jours, sans réflexion, par plusieurs économistes.

Pour se convaincre, cependant, que le mot de « valeur » est employé dans les deux membres de cette phrase dans un sens tout à fait différent, on a qu'à l'appliquer à des exemples concrets, tout en paraphrasant le mot ne « valeur ». Si l'on ne veut pas écrire des non-sens, on devra donc formuler la phrase par exemple comme il suit :

Le fer, le blé, le beurre, etc., n'ont pas de valeur (ne peuvent pas réaliser une valeur au marché, parce qu'ils coûtent du travail, mais on y dépense du travail, parce qu'ils ont de la valeur (parce qu'ils peuvent être transformés en objets utiles, ou bien être mangés, etc.).

théorie de la valeur, exposée dans le présent ouvrage, mettra d'accord les deux théories dites : *théorie utilitaire* et *théorie de la valeur-de-travail*.

A côté du troisième terme de *valeur de production*, appliqué à la nouvelle forme de valeur que j'ai distinguée, j'ai maintenu les deux autres termes de *valeur d'usage* et de *valeur d'échange*. Je l'ai fait non seulement parce que ces deux termes sont introduits et naturalisés dans la science économique depuis plus d'un siècle, ce qui ne suffirait pas évidemment pour qu'on les maintint, mais aussi parce que toute tentative de les remplacer par une autre terminologie m'a paru avoir échoué jusqu'ici (1).

Les deux termes, du reste, indiquent, avec une clarté suffisante, que l'on vise la valeur en tant qu'elle trouve son fondement soit dans la *satisfaction des besoins des consommateurs*, soit dans la *production pour le marché* ; autrement dit, qu'une forme de valeur se manifeste dans le *processus de la consommation*, l'autre dans celui de *l'échange*.

On pourrait élever une objection contre le terme de *valeur d'échange* pris dans le sens littéral du mot : dans les rapports sociaux modernes, il n'y a lieu que par exception de parler d'échanges proprement dits, d'échanges, tels que les a connus la société pré-capitaliste et caractérisés par l'absence de l'argent comme intermédiaire.

Dans le premier membre de cette phrase la notion de « valeur » n'est autre en définitive que la *valeur d'échange*, dans le deuxième c'est la *valeur d'usage*, sinon la phrase entière sera incompréhensible.

(1) Pareille tentative a été faite dernièrement par M. VON BÖHM-BAWERSK dans son livre *Capital et Intérêt* (tome II, livre III, ch. 1, §1, p. 137). Il propose de distinguer les deux groupes de phénomènes, que, dit-il, on ne désigne pas exactement sous les noms de *valeur d'usage* et *valeur d'échange* par les termes de *valeur* dans un sens *subjectif* et dans un sens *objectif* (*Werth im subjektiven und Werth im objektiven Sinne*). Abstraction faite encore de la manière de motiver cette distinction qui me paraît peu logique, la distinction elle-même, sans doute, est peu propre à exprimer le caractère spécial que revêtent les deux formes de valeur en question et qui marque essentiellement dans les termes de *valeur d'usage* et *valeur d'échange*. Aussi toute forme de valeur, comme nous le verrons, nous montre-t-elle l'élément *subjectif* et *objectif*. A cet égard encore la nouvelle distinction de M. BÖHM-BAWERSK nous paraît insuffisante. Si les qualifications de « valeur subjective » et « valeur objective » peuvent nous servir parfois à distinguer entre elles des notions, nous devons maintenir, à mon avis, les noms existants pour l'analyse du caractère de la valeur sous chacune de ses formes.

Cependant, en introduisant de nouveaux termes, comme : *valeur de commerce*, *valeur de marché*, *valeur d'évaluation*, ou n'importe quel autre, on rencontre divers inconvénients et l'on doit reconnaître que ces expressions sont une nouvelle source d'équivoques. Cela sautera aux yeux dès que nous commencerons à analyser de plus près cette forme spéciale de valeur.

Pour tous ces motifs nous avons conservé le terme de *valeur d'échange*, ne voulant pas contribuer pour notre part à l'obscurité déjà si grande dans ce domaine de la science économique.

Par rapport à la valeur des richesses, la science économique a comme tâche l'analyse de cette valeur au double point de vue des besoins humains et de la production pour le marché moderne. Là est le point décisif. Dans la première partie du présent tome de notre ouvrage, nous aurons donc à faire l'analyse de la *valeur d'usage* ; dans les suivantes des *valeurs de production et d'échange*.

DEUXIÈME PARTIE

La valeur subjective.

CHAPITRE PREMIER

CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES SUR LA VALEUR D'USAGE COMME VALEUR SUBJECTIVE

Tous les biens peuvent être comparés les uns aux autres relativement à leurs quantités et qualités ; aussi peut-on partir, pour faire cette comparaison, de différents points de vue selon les propriétés ou qualités des biens qu'on envisage et qui servent de base à la comparaison. Un de ces points de vue est leur aptitude à satisfaire certains besoins ou désirs humains, — c'est-à-dire leur « utilité » ou du moins les propriétés et qualités qui les rendent propres à notre usage (1).

(1) « Quand je parle de besoins, c'est là le titre sous lequel se rangent les choses les plus différentes et, à ce point de vue, leur caractère commun les rend mesurables. » (HEGEL, *Philosophie du Droit*, § 63. *Addition*.)

Sur l'idée d'une « mesure » pour la valeur des choses, voir plus haut l'analyse de la notion de valeur.

Tous les biens, — économiques ou non-économiques, — sont plus ou moins aptes à « servir » l'homme et à lui être « utiles ». Nous avons vu que dès que les choses perdent ce pouvoir, elles cessent d'être rangées parmi les richesses humaines et sont rayées du nombre des biens. Une mine d'or épuisée ou un soulier usé n'ont plus de valeur et cela dans tous les sens du mot. S'ils ont encore quelque valeur par rapport à une autre destination que celle de mine ou de vêtement, — le soulier par exemple comme « guenille » servant encore de matière première pour une industrie quelconque, — cela dépendra de nouveau de leur utilisation possible à cette nouvelle destination.

La seule aptitude des choses à satisfaire des besoins ou des désirs humains ne suffit pas pour leur accorder de la valeur d'usage. La notion de valeur d'usage est en définitive, économique et, — selon ce qui a été dit plus haut dans nos considérations générales sur la valeur, — il est évident qu'elle suppose l'existence d'un rapport économique entre la chose évaluée et un homme ou bien une collectivité d'hommes.

Tandis que, par la qualification « d'utile » ou par la supposition que les biens peuvent servir à notre usage, nous n'exprimons pas autre chose que l'aptitude générale des biens à satisfaire nos besoins ou nos désirs, nous ne pouvons parler au contraire de la valeur d'usage d'une chose que lorsqu'un sujet, — homme seul ou collectivité d'hommes, — s'est mis ou pourra se mettre en rapport avec elle en qualité de consommateur.

La définition générale de la valeur d'usage se formule donc comme il suit : *c'est l'intérêt qu'une chose peut avoir dans la consommation pour un homme quelconque ou une collectivité d'hommes par son aptitude à satisfaire certains besoins ou désirs humains.*

Il résulte de cette définition que, lorsque le rapport social et économique dont nous venons de parler n'existe pas pour des raisons extérieures, on ne parle pas, communément, de la *valeur d'usage* d'une chose, bien que son aptitude à servir l'homme dans la consommation soit incontestable. Il en est

ainsi de nombre de biens non-économiques que l'homme n'utilise, pour ainsi dire, qu'accidentellement, mais au sujet desquels, dans les autres cas, on ne saurait parler d'un rapport d'usage. Ainsi, la lumière du soleil, la pluie, la mer comme telle (à distinguer d'une quantité quelconque d'eau de mer que l'on emploie par exemple pour la fabrication du sel) appartiennent à cette catégorie. Bien que leur utilité pour la vie végétale ainsi que pour la vie et la santé des hommes et des animaux soit hors de doute et doive même être considérée comme infiniment grande, nous ne parlons point, généralement, de la *valeur d'usage* de la lumière du soleil, de la pluie, de la mer. Il en est autrement pourtant dès que l'homme peut approprier ces richesses naturelles (1).

De prime abord nous avons discerné les deux notions de

(1) M. VON BÖHM-BAWERK, (*Kapital und Kapitalzins*, t. II, chap. 1, § 11), avec nombre d'autres économistes, ne met ici en jeu que la *rareté* des choses qui, naturellement, comme nous le verrons encore, exerce une influence essentielle. Mais il a le tort de ne compter qu'avec elle et il se laisse entraîner à des conséquences singulières :

« Vis-à-vis des biens, prétend-il, qui sont *seulement utiles*, l'économiste pratique se comporte avec négligence et indifférence. » (*loc. cit.*, p. 142.)

C'est peu probable, l'économiste pratique se gardera bien de le faire. De plus, la grande majorité des richesses, sans exception, doivent être considérées comme « *seulement utiles* ». Au même titre que « la coupe d'eau, puisée à la source », dont parle M. Böhm, elles peuvent être remplacées plus ou moins les unes par les autres, du moins dans une vie sociale plus ou moins réglée. Plus tard, nous aurons encore l'occasion de faire remarquer que les *frais de production* influent encore ici sur la valeur d'usage. Pour le moment, cependant, nous n'avons qu'à récuser cette observation si peu fondée de M. Böhm ainsi que cette autre qu'il en déduit : « Pratiquement, pour notre bien-être, de tels biens ne sont que des zéros et nous les traitons en conséquence » (*loc. cit.*). La conclusion à laquelle aboutit l'auteur est la suivante : « Tous les biens ont de l'utilité, mais ils n'ont pas tous de la valeur. Pour que la valeur prenne naissance, il faut que la rareté accompagne l'utilité ». D'où l'on peut déduire, comme le pense M. Böhm : « Tous les biens économiques ont de la valeur, tous les biens librement accessibles (*alle freien Güter*) sont des non-valeurs » (*loc. cit.*, p. 144). On voit que cette théorie n'exprime pas à fond la différence entre « utilité » et « valeur » et nous amène à des conclusions réellement fausses. Je peux choisir un cabinet de travail exposé au midi pour pouvoir jouir de la chaleur du soleil, et j'établis ainsi un rapport d'usage entre cette chaleur et ma personne. Je peux aussi prendre des bains de mer pour me fortifier ; dans l'un et l'autre cas ce n'est pas précisément la « rareté » de la chaleur du soleil ou de l'eau de la mer qui me séduisent. La chaleur et le bain ont cependant pour moi une certaine *valeur*, bien que toutes deux puissent être pour moi « librement accessibles ».

besoin et de *désir*, ainsi que les notions plus ou moins parallèles d'*être utile* ou de *pouvoir servir à l'usage des hommes*.

Ces deux séries de notions, — celle de *besoin* et d'*utilité* d'une part, de *désir* et d'*aptitude à servir* de l'autre, — ne se confondent pas entre elles ; mais pour notre analyse nous avons à compter avec toutes les deux.

Pouvoir servir à notre usage est la notion la plus vaste, la notion générale. Elle n'exprime que la seule aptitude des biens à être employés par l'homme de manière à satisfaire un désir humain ; elle s'applique également au cas où le consommateur considère ce désir comme tel, comme désir ou caprice même et au cas où le consommateur juge son désir bien fondé et le considère comme un besoin personnel urgent. Avec la notion d'*utilité* qui a un sens plus restreint que la précédente, se combine en même temps un jugement sur la légitimité ou la non-légitimité du désir et sur la question de savoir si un besoin humain réel lui sert de base.

Ce jugement sur la légitimité ou la non-légitimité peut différer d'après la personne qui juge, ainsi que d'après les circonstances particulières dans lesquelles se fait la consommation. Il peut différer de même d'après le point de vue d'où l'on juge l'utilité, fait qui a amené encore certains auteurs à distinguer différentes sortes d'utilité : utilité purement économique, utilité morale, etc.

Des bijoux, des bibelots, des fleurs exotiques, des boissons alcooliques possèdent des qualités spéciales qui les rendent propres à l'usage de nombre de gens. Quant à affirmer qu'ils possèdent de l'*utilité*, c'est un point sur lequel on peut être d'opinion très différente.

Un homme quelconque peut considérer comme satisfaisant un besoin humain tout naturel et raisonnable les parfums et les couleurs de certaines fleurs précieuses, qui caressent l'odorat et la vue ; un autre peut en juger tout autrement. De même l'opinion d'une seule personne peut différer aussi bien d'après la quantité et l'origine des fleurs, que d'après la circonstance dans laquelle elles se présentent.

Pouvoir servir à l'usage de l'homme est donc, pour une

chose, la qualité nécessaire et suffisante pour qu'un rapport économique s'établisse entre elle et l'homme et pour que la chose puisse posséder ainsi une valeur d'usage. Tout ce qui en possède une n'est pas nécessairement utile et peut être même, dans certaines conditions, absolument nuisible au bien-être définitif du consommateur, comme il arrive par exemple pour l'opium ou l'absinthe.

Pouvoir servir à l'usage humain, voilà la notion à laquelle nous sommes renvoyés en définitive, quand nous recherchons si un objet possède ou non une valeur d'usage. La valeur d'usage ayant un caractère purement économique, on doit la considérer, au point de vue de sa seule existence, comme indépendante du jugement que l'on peut porter sur la légitimité de l'usage.

Les deux notions : *avoir une valeur d'usage* et *servir à l'usage humain* sont donc plus près l'une de l'autre que ne le sont la première et la notion de *l'utilité*.

Lorsque, cependant, nous cherchons à estimer la quantité de la valeur d'usage, lorsqu'il est question non-seulement de la simple existence, mais du degré de cette valeur, l'utilité exerce le plus souvent une influence essentielle.

Parfois, en même temps que l'utilité d'un bien diminue, nous voyons baisser aussi sa valeur d'usage, quoiqu'il nous soit aussi facile qu'auparavant de nous en servir. Le plus ou moins de valeur d'usage d'un aliment ou d'une boisson, par exemple, ne s'explique pas par le simple fait de leur usage, mais principalement par le fait plus spécial que cet usage est plus ou moins utile ; l'utilité d'une chose augmentant ou, ce qui revient au même, notre connaissance de ses caractères utiles se complétant, sa valeur d'usage augmente en même temps ; inversement, l'utilité d'une chose diminuant ou bien un caractère nuisible étant nouvellement découvert en elle, sa valeur d'usage diminuera aussi, bien que la chose continue à pouvoir être employée.

De même l'aptitude à être employé et même l'utilité proprement dite ne varient pas pour un bien considéré isolément, sa valeur d'usage peut cependant diminuer, si, à côté de lui, on découvre d'autres biens, propres au même emploi et mon-

trant la même utilité, mais qui offrent, en même temps, de nouveaux avantages. Les derniers biens sont rendus préférables aux premiers ; et leur apparition fait baisser immédiatement la valeur d'usage de ceux-ci.

Le platine aurait moins de valeur, dans son emploi pour les pointes de paratonnerres, dès que l'on aurait trouvé un autre métal plus facile à obtenir et aussi propre ou plus propre à la même destination. Pour choisir un fait réel : La garance comme teinture a perdu en valeur d'usage depuis la fabrication des couleurs d'aniline, tout en conservant les propriétés et qualités par lesquelles elle peut servir à l'homme.

Le phénomène inverse peut aussi se produire : La valeur de certains biens peut augmenter lorsque d'autres qui répondaient aussi bien ou mieux aux mêmes besoins ou désirs humains cessent de leur faire concurrence, parce qu'ils sont devenus trop rares et trop difficiles à obtenir.

Il est donc entendu que la valeur d'usage des choses peut varier, leurs qualités intrinsèques restant invariables ; il s'ensuit que la valeur d'usage ne saurait être identifiée simplement avec le pouvoir des biens de servir à notre usage. Nous devons généralement compter en même temps et avec les influences qu'exprime la notion d'utilité par rapport à chaque bien en particulier et à ses propriétés intrinsèques et avec la concurrence des différents biens répondant au même usage.

Comme nous venons de le remarquer, les deux notions expriment d'un côté certaines qualités intrinsèques et objectives des biens et de l'autre un rapport subjectif entre les biens et le consommateur. Aussi le simple pouvoir de servir à l'usage et l'utilité peuvent-ils être également modifiés en premier lieu par toute variation de ces qualités intrinsèques des biens, telles qu'elles existent en eux et telles qu'elles nous sont connues ; ensuite par tout changement dans les besoins et désirs humains auxquels répondent ces biens (1).

(1) Les représentants de la doctrine utilitaire moderne, dans leur analyse de la valeur d'usage des biens, ont trop négligé les premiers facteurs indiqués ici et trop exclusivement tenu compte seulement des changements dans les besoins personnels des consommateurs et dans la rareté des biens. Il est clair que cela a fortement influencé toute la théorie de la valeur chez ces

Une nouvelle destination trouvée pour les richesses peut immédiatement influencer sur leur valeur d'usage ; elle peut de même donner une certaine valeur d'usage à des objets qui autrefois étaient mis de côté comme des *non-valeurs* et dont certaines propriétés n'étaient pas utilisées par les hommes. Cet emploi, inconnu auparavant, leur accorde donc dès lors une place parmi les richesses humaines.

La lisière du drap, traitée autrefois en non-valeur, sert à l'heure présente à des industries particulières. Les horticulteurs et cultivateurs d'oignons de fleurs en Hollande jetaient autrefois aux ordures les fleurs de jacinthes et de tulipes ; depuis quelques années et par suite surtout de l'amélioration des moyens de transport, ils les ramassent soigneusement pour les apporter en bouquets aux marchés voisins.

Il n'est pas moins évident que la valeur d'usage des biens augmente ou diminue avec l'accroissement ou la diminution des besoins du consommateur. Dans certaines conditions anormales, — la disette par exemple lors du siège d'une ville, — les premières denrées alimentaires peuvent obtenir une va-

économistes. Ils n'auraient pas pu, sans doute, construire leurs figures mathématiques et nous présenter leurs calculs plus ou moins ingénieux, pour exprimer les évaluations personnelles, s'ils avaient dû compter encore avec les propriétés et qualités infiniment différentes de toutes sortes de biens, ainsi qu'avec la connaissance que nous en avons. Tout à fait remarquable, à cet égard, est le procédé de M. БÖHM-BAWEK, qui, pour mettre en évidence que la valeur d'échange objective des denrées repose sur des évaluations personnelles, nous amène à un plaisant marché de chevaux, où se rencontrent des acheteurs et des vendeurs qui ont chacun devant les yeux un chiffre correspondant à la valeur qu'ils attribuent à « un cheval ». Pour que le jeu de ces évaluations d'où provient le prix de marché obéisse convenablement aux prescriptions de la théorie, l'auteur part, entre autres conditions, de la supposition singulière, que tous les chevaux offerts soient « de la même qualité » (*Kapital und Kapitalzins*, tome II, livre III, chap. II, § 1, page 211). Plus tard, dans notre critique spéciale des différentes théories de la valeur, nous reparlerons de ce bizarre marché.

M. STANLEY JEVONS a un procédé plus facile de démonstration. Quand il veut nous exposer la valeur des choses en tant qu'elle repose sur des évaluations personnelles, il choisit de préférence « de l'eau ». Ne pouvant plus se servir de ce bien favori au marché proprement dit, il le remplace par « du blé » et « du bœuf », en faisant abstraction, naturellement, des qualités respectives de ces denrées alimentaires. — C'est du blé et du bœuf purement abstraits, ce qui cadre à merveille dans ses figures et ses formules mathématiques.

leur d'usage surpassant de beaucoup leur valeur ordinaire.

Certains articles dont l'usage s'attache à une saison particulière, comme des vêtements d'hiver ou d'été, perdent avec cette saison leur valeur d'usage, qui ne leur revient qu'avec elle. Le fait que, dans tous les cas mentionnés, les altérations que subit la valeur d'usage des biens influent essentiellement sur leur valeur d'échange sera particulièrement examiné dans le présent ouvrage.

Dans notre analyse de la valeur d'usage des biens nous aurons à distinguer la *valeur d'usage personnelle* de la *valeur d'usage sociale ou générale*.

Il est évident que le plaisir ou l'avantage qu'une personne X peut tirer d'un objet quelconque, un tableau, une statue, ou d'une denrée en quantité déterminée, de l'eau, du fer, de l'or, etc., est à distinguer de celui qu'une agglomération d'hommes, un peuple entier, ou bien toute une génération humaine peuvent tirer de l'ensemble de ces denrées : eau, fer, or, etc., ou même d'objets particuliers, comme les tableaux et les statues de certains maîtres.

Les propriétés des richesses auxquelles est dû ce plaisir ou cet avantage et qui sont la base de leur valeur d'usage, sont de même à distinguer selon que les richesses servent à un seul individu, ou bien à une collectivité d'hommes. Quand nous estimons que *l'eau, le fer, l'or*, possèdent une grande valeur d'usage pour la race humaine entière, notre jugement se base sur le fait que le pouvoir de ces richesses à satisfaire certains besoins ou désirs humains n'est pas limité à un seul individu quelconque ou à un petit nombre d'individus. C'est donc la généralité et la communauté des besoins ou des désirs qui confèrent ici à la valeur d'usage des richesses en question, considérées dans leur ensemble, son caractère général.

Nous pouvons nous placer au même point de vue général quand nous comparons le pouvoir de servir à l'usage humain ou l'utilité d'une certaine catégorie de richesses aux mêmes qualités d'une autre catégorie. Nous pouvons, par exemple, estimer que le fer est plus utile que l'or, juger l'eau potable apportée par la conduite d'eau d'une ville bien supérieure à l'eau de pluie conservée dans les citernes. En jugeant ainsi,

c'est la notion des *besoins généraux* que nous visons et la valeur d'usage dont il s'agit ici est une *valeur d'usage générale* ou *sociale*. Nous pourrions la distinguer par le nom de *valeur d'usage objective*, de cette autre valeur, dont nous venons de parler et qui est strictement *personnelle* et *subjective*; dans ce dernier sens c'était, en effet, la personne du consommateur immédiat et la signification que celui-ci pouvait attacher personnellement à un objet quelconque ou à une certaine quantité (un kilogramme, un litre) d'une denrée déterminée, qui décidait de la valeur. Aussi la *valeur d'usage personnelle* ou *subjective* varie-t-elle avec les besoins personnels du consommateur immédiat et peut-elle varier, par conséquent, avec les circonstances momentanées d'abondance ou de disette dans lesquelles celui-ci se trouve. La *valeur d'usage sociale* ou objective, au contraire, correspondant à la totalité disponible d'une richesse, et se rapportant également à la totalité des consommateurs ne peut varier qu'avec les besoins éventuels de cette collectivité dont chaque individu n'est qu'une partie.

Cependant la notion de *valeur d'usage* exprime déjà d'elle-même un rapport subjectif : "rapport du consommateur à une richesse consommée. Peu importe, à ce point de vue, de savoir si le consommateur est une personne déterminée, ou bien une collectivité d'individus, ou encore, dans le sens le plus large du mot, le genre humain entier.

Tenant compte de ces considérations dans notre analyse générale de la valeur, nous pouvons donc définir la *valeur d'usage personnelle* : *valeur subjective, considérée dans un sens individuel* et la *valeur d'usage sociale* : *valeur subjective considérée dans un sens général*.

Nous avons à examiner de près ces deux notions particulières de la *valeur d'usage* dans les chapitres suivants.

CHAPITRE II

LA VALEUR D'USAGE PERSONNELLE

Après les considérations générales précédentes sur la nature de la valeur d'usage, la valeur d'usage personnelle se définit d'elle-même. *C'est la signification qu'un bien peut avoir pour le consommateur d'après les besoins et les désirs individuels de celui-ci et l'aptitude que possède le bien en question à les satisfaire.*

Nous avons donc à compter ici avec deux catégories de facteurs : d'une part avec les besoins et désirs personnels du consommateur, de l'autre avec toutes les propriétés et qualités des richesses ainsi qu'avec les quantités de ces richesses qui peuvent être à la disposition du consommateur et les conditions spéciales sous lesquelles celui-ci peut les obtenir.

La valeur d'usage personnelle des biens augmente ou diminue donc en premier lieu avec les besoins et désirs personnels du consommateur, c'est-à-dire avec certaines dispositions physiques, intellectuelles et morales de la personne même, qui, comme possesseur et consommateur, se met en rapport avec ces biens.

Envisagé de ce point de vue, un bien peut être considéré comme possédant autant de valeurs d'usage personnelles qu'il y a des personnes pouvant être en rapport avec lui en tant que possesseurs et consommateurs. Le développement physique, intellectuel et moral des hommes variant infiniment, on ne saurait indiquer d'une manière absolue la quantité de valeur

personnelle des biens ; d'autant moins qu'il intervient ici des manifestations de l'âme différant infiniment selon les individus et, chez le même individu, selon les moments et les circonstances. Lorsque nous parlons donc, dans le présent chapitre, de la valeur d'usage d'un objet quelconque ou d'une certaine quantité d'un bien, il s'agit toujours d'une manifestation de la valeur particulière que cet objet ou cette quantité d'un bien peuvent posséder pour le consommateur lui-même et dans les circonstances où celui-ci se trouve au moment donné. Cette manifestation se présentera sous la forme d'une équation du bien en question avec une certaine quantité d'un autre bien.

Si deux personnes, — ou une seule personne à deux moments différents, — estiment que la même quantité d'un bien quelconque est équivalente à des quantités différentes d'un autre bien, de sorte qu'ils soient prêts dans les deux cas à abandonner l'une pour l'autre, — nous nous trouvons en présence de deux équations différentes ; c'est là le fait réel, que nous aurons à examiner.

A estimant x francs, dans des conditions déterminées, équivalents à y litres de vin, B à $2y$ litres du même vin, les deux équations expriment le différent intérêt qu'à un moment déterminé, A et B portent aux biens en question : la monnaie et le vin. La différence peut provenir de l'évaluation différente de la monnaie seule, ou bien du vin seul, ou encore de tous les deux.

Ayant donc à compter, en matière de valeur d'usage personnelle, avec une grandeur instable et inconstante, comme les impressions de l'âme humaine dont elle dépend, nous ne pouvons nullement nous ranger du côté de ces économistes qui se sont appliqués à construire des schèmes fixes et des formules minutieuses pour les évaluations personnelles sur lesquelles se base la valeur d'usage des richesses. Ces schèmes et ces formules ne peuvent pas nous donner une expression quelque peu juste du jeu compliqué de la nature dans un domaine aussi imprécis que celui des évaluations personnelles des valeurs d'usage.

C'est particulièrement l'école autrichienne de Menger et Böhm-Bawerk, ayant atteint son plein développement dans

l'œuvre de ce dernier économiste, qui s'est occupée de recherches assidues et détaillées à ce sujet. Si ces recherches s'appuient sur des principes psychologiques et économiques bien et dûment établis, il ne sera sans doute pas sans intérêt pour nous de suivre ces auteurs dans leurs développements subtils, tout en doutant de leur valeur réelle pour la vie sociale.

« Nous attribuons, dit M. Böhm-Bawerk, la plus haute importance à ces besoins dont la non-satisfaction aurait notre mort comme conséquence ; à côté d'eux nous plaçons ceux dont la non-satisfaction causerait un préjudice sérieux et durable à notre santé, à notre honneur, au bonheur de notre vie ; au-dessous viennent tous ceux, qui mettent en jeu des souffrances, des douleurs ou des privations plus passagères ; enfin nous placerons tout en bas ceux de nos besoins dont la non-satisfaction ne nous coûte qu'un très léger désagrément ou l'abandon d'une joie dont nous ne faisons que très peu de cas. D'après ces caractères, nous pouvons établir une véritable série ou échelle indiquant l'importance de nos besoins (1). »

Admettons qu'en effet ces règles générales pour déterminer l'urgence des différents besoins humains correspondent à la réalité, ce qui, tout bien considéré, ne peut pas être, pour la raison que ces règles fondamentales varient avec les personnes mêmes des consommateurs. Nous pourrions, par exemple, nous demander s'il n'y a pas lieu de laisser une place ouverte à certains besoins qui sont supérieurs à ceux dont la non-satisfaction cause la mort ; évidemment, il peut y avoir des individus pour lesquels certains besoins moraux ou religieux, ou certains désirs qu'ils jugent étroitement liés à leur honneur, pèsent plus que les besoins de la vie matérielle.

Tout en acceptant cependant la classification arbitraire que nous donne M. Böhm-Bawerk, est-ce que nous apprenons par là l'importance relative, non de certains besoins en général, mais des besoins réels et déterminés que nous montre un individu donné à une époque déterminée, dans des circonstances précises, besoins dans lesquels se révèle commu-

(1) BÖHM-BAWERK, *Kapital und Kapitalzins*, t. II, liv. III, chap. 1, § III, p. 148.

nément tout un jeu compliqué de diverses tendances et inclinations humaines ?

« Chaque réveil de la faim n'a pas la même intensité, ni chaque satisfaction de ce besoin la même importance », nous fait observer déjà M. Böhm-Bawerk dans le même passage : « Dans l'échelle des catégories des besoins, le « besoin de nourriture » dans son ensemble se place avant les besoins de tabac, de boissons spiritueuses, de parures, et ainsi de suite ; ici, au contraire, s'entrecroisent les besoins des catégories les plus diverses » (*Loc. cit.*, p. 149-150).

Au lieu, pourtant, de se contenter de ces considérations générales sur la nature des besoins humains, telles que nous venons de les emprunter à l'un de leurs meilleurs représentants, les économistes de l'école utilitaire moderne ont cru devoir aller plus loin et nous mettre sous les yeux des formules et des tableaux fixes et soigneusement élaborés pour nous exposer les besoins humains dans leurs divers degrés d'importance et leur action réciproque. M. Böhm-Bawerk croit pouvoir représenter dans ce but les besoins humains par les chiffres 10. 9. 8. etc., jusqu'à 0 (1), comme si la représen-

(1) « A proprement parler, dit M. BÖHM-BAWERK, qui, évidemment, a éprouvé plus vivement le « besoin » de clarté dans l'exposition que le désir d'examiner ce qu'est un besoin ou désir humain, « la catégorie la plus importante ne se distingue de la moins importante qu'en ceci : chez elle, dans un certain sens, la tête s'élève plus haut, tandis que la base se trouve chez tous au même niveau ».

Et il nous présente le schème suivant :

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	»	»	»	»	»	»	»	»	»
9	9	»	»	»	»	»	»	»	»
8	8	8	»	»	»	»	»	»	»
7	7	7	7	»	»	»	»	»	»
6	6	6	»	6	»	»	»	»	»
5	5	5	»	5	5	»	»	»	»
4	4	4	4	4	4	4	»	»	»
3	3	3	»	3	3	»	3	»	»
2	2	2	»	2	2	»	2	2	»
1	1	1	1	1	1	»	1	1	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

tation d'un groupe de besoins par une série de chiffres arithmétiques, n'était pas déjà un procédé arbitraire que la science n'autoriserait qu'après la preuve de sa légitimité. Ce n'est pas le droit de représentation en chiffres des phénomènes sociaux en général que nous contestons ici ; cela peut être en certains cas légitime et utile (que l'on pense à toute la science moderne de la statistique). Cependant, pour le phénomène qui est cher à M. Böhm-Bawerk et à son école, c'est-à-dire pour les besoins personnels, nous ne voyons aucun moyen de les soumettre à la mesure et de les exprimer en chiffres ; il est donc impossible d'attacher aucune valeur scientifique à des schèmes dont les termes nous sont donnés sans aucune espèce de justification.

Stanley Jevons, comme tant d'autres économistes, a choisi des surfaces pour nous exprimer les évaluations personnelles des biens et des quantités limitées d'un bien. A mon avis, il est tombé dans les mêmes erreurs que l'école autrichienne (1).

« Dans ce schème, dit-il, les chiffres romains I-X indiquent les différentes catégories de besoins ainsi que leur rang en ligne descendante ; I représente la catégorie de besoins la plus importante, par exemple le besoin de nourriture, V une catégorie d'importance moyenne, par exemple le besoin de boissons spiritueuses, X, au contraire, la catégorie de besoins la moins importante que l'on peut imaginer ». Les chiffres arabes 10-1 représentent « les besoins concrets ou besoins partiels concrets qui se trouvent dans les diverses catégories » « ... plus la catégorie est importante, plus haut s'élève le besoin concret le plus important qu'elle renferme ». On peut considérer comme des exceptions « les catégories de besoins IV et VII » « ... dans lesquelles, pour des motifs techniques, une satisfaction successive par actes partiels est imparfaitement possible sinon absolument impossible, de sorte que le besoin doit être satisfait entièrement ou pas du tout. Le besoin de poêles, par exemple, est déjà si complètement satisfait par un poêle, qu'un deuxième serait tout simplement inutilisable..... ». (*loc. cit.*, p. 153-154).

(1) Jevons distingue entre elles « l'utilité totale provenant d'une denrée quelconque » et « l'utilité s'attachant à une portion particulière quelconque de cette denrée ». Il prend comme exemple les denrées alimentaires et nous exprime ses calculs sous la forme d'une figure (voir la figure A) accompagnée du texte suivant :

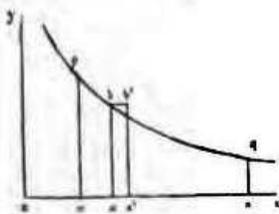


Figure A

« La loi de la variation du degré d'utilité des aliments peut donc être représentée par une courbe continue pbq , et la hauteur abaissée de chaque point de la courbe sur la ligne ox , représente le degré d'utilité de la denrée lorsqu'une certaine partie en a été

Aussi ne suivrons-nous ni l'un ni l'autre exemples. De prime abord nous faisons observer ici, que nous pouvons examiner au point de vue sociologique les grands principes vitaux de notre race humaine, mais qu'il ne nous est pas donné, généralement, de les exprimer en formules et en tableaux, ou de les enfermer dans une figure mathématique. Pour cela la vie sociale des hommes, si complexe dans toutes ses expressions, nous met trop rarement en présence de purs problèmes

« Ainsi, quand la quantité oa est consommée, le degré d'utilité correspond à la longueur de la ligne ab ; car, si nous prenons une toute petite quantité d'aliments en plus, ad , son utilité sera à peu de chose près le produit de ad et ab et cela avec une approximation croissant au fur et à mesure que ad est moins grand.

Le degré d'utilité est donc réellement mesuré par la hauteur d'un rectangle très étroit correspondant à une quantité d'aliments très petite, qui théoriquement devrait être infiniment petite ». (*The Theory of Political Economy*, ch. III, 3^e édit., p. 48-49)

Les critiques que nous avons déjà adressées à la théorie de M. Böhm s'appliquent aussi à celle de Jevons. Tout aussi arbitraires que les chiffres du premier, sont les ordonnées du second. La courbe de Jevons n'aurait une valeur scientifique que si la détermination des lignes Pm , qn , etc., avait reçu une justification quelconque. Ce qui n'a pas été fait... et pour cause. De semblables figures et combinaisons de chiffres construites soi-disant pour éclaircir la question sont évidemment indispensables aux représentants de la doctrine utilitaire moderne ; elles sont une partie essentielle de ce système qui réduit toute valeur à des évaluations subjectives. Comme exemple de telles illustrations nous mentionnons encore les « courbes d'utilité ou de besoin » de M. Léon Walras (Le premier économiste chez qui on trouve ces courbes est H. H. Gossen). On peut varier d'opinion sur l'appui que les mathématiques peuvent prêter à certaines parties de la science économique, mais il faut convenir que les illustrations que nous venons d'examiner ont plus contribué à confondre qu'à éclaircir les problèmes économiques, leurs créateurs se montrant moins économistes que mathématiciens.

Rien ne nous prouve, en effet, pour revenir aux naïves démonstrations mathématiques de Jevons, que, lorsque l'utilité des biens augmente ou diminue avec la diminution ou l'augmentation de leurs quantités, elle se conforme aux schèmes que Jevons nous met sous les yeux dans sa théorie rectangulaire. Encore moins aurons-nous le droit d'accepter les conséquences que l'on déduit de pareils schèmes arbitrairement construits.

Notons encore combien arbitraire et contestable est déjà l'hypothèse posée par Jevons et autres que l'utilité puisse être considérée comme une quantité à deux dimensions. (« L'utilité peut être traitée comme une quantité à deux dimensions, une dimension consistant dans la quantité de la richesse et l'autre dans l'intensité de l'effet produit sur le consommateur ». STANLEY JEVONS, *loc. cit.*, p. 47). Pourquoi ne compterait-on pas trois dimensions en considérant la durée de l'effet comme troisième facteur ? Dans la supposition de Jevons il serait dès lors nécessaire et que la quantité de la durée fût *infiniment petite* et que la durée de l'utilité fût *infiniment courte*.

de quantités. Cela ne s'applique pas uniquement à la valeur des richesses ou tout spécialement à leur valeur d'usage personnelle que nous étudions ici, mais à la science économique en général. Lorsque, au sujet de la vie sociale réelle, nous ne désirons pas franchir à chaque pas les limites prescrites à toute science, nous devons nous contenter, en règle générale, d'examiner les faits réels dans les actions humaines. C'est d'eux que nous devons inférer les lois économiques qui gouvernent la vie sociale des hommes sans nous laisser entraîner à fixer dans un calcul ou dans une courbe les impressions de l'âme humaine, impressions si infiniment variables et insaisissables dans leur jeu profond et dont l'ensemble est seul capable d'expliquer les manifestations de notre activité.

En outre, dans le cas spécial de la valeur, il n'appartient pas, à notre avis, à la science économique de rechercher les évaluations qu'un individu, Jean ou Paul, pourrait bien faire d'un objet quelconque ou d'une quantité donnée de quelque denrée, dans les circonstances momentanées de sa vie personnelle.

La tâche essentielle de la science économique, en ce qui concerne la valeur des richesses, consiste à rechercher la valeur que représentent les biens indépendamment d'un individu donné, tant comme valeur d'usage générale que comme valeur de production sociale, ou encore comme valeur d'échange objective se réalisant au marché.

En tant que les évaluations personnelles peuvent influencer sur cette valeur objective, nous avons, assurément, à compter avec elles ; relativement à leur influence, cependant, nous n'aurons à nous occuper généralement que des résultats finaux qui nous viennent sous les yeux et des principes généraux de l'action humaine qui les expliquent. Il ne nous est pas possible de connaître toutes les possibilités accidentelles et individuelles. Dès que la science économique nous construit donc des figures et des schèmes abstraits, qui prétendent réfléchir le jeu des besoins humains concrets et réels, elle quitte le domaine de la science positive pour aborder celui de la conjecture.

Nous avons d'autant plus à nous abstenir ici des calculs de probabilités que, — comme nous l'avons fait remarquer déjà, — ce ne sont pas seulement les besoins personnels, variant à chaque instant, qui entrent en jeu ; ce sont aussi tout ensemble les propriétés et qualités particulières des biens mêmes, les quantités qui en sont disponibles et les conditions dans lesquelles ils le sont, qui collaborent à la production des résultats finaux de l'évaluation personnelle, partout où celle-ci mérite le nom d'évaluation économique.

Si donc le calcul des probabilités peut nous fournir une aide utile dans la science économique, il ne peut du moins rien nous apprendre quand il est question de l'évaluation purement subjective et individuelle de la valeur d'usage.

Nous devons remarquer en outre que, dans la vie sociale réelle, il n'y a pas d'objet qu'on puisse considérer isolément quand on juge sa valeur. Tout objet examiné se trouve en contact avec son milieu et ne saurait être jugé indépendamment de celui-ci.

Comment l'homme pourrait-il apprécier la valeur des allumettes dont il se sert le matin pour faire du feu, sinon en combinaison avec le café et l'eau potable, le pain et le beurre qui servent aussi à son premier déjeuner ?

Un examen isolé des évaluations personnelles de chacun des biens dont chaque consommateur se sert tous les jours, est une pure impossibilité.

Nous reparlerons encore à maintes reprises de cette théorie qui, en dernière analyse, réduit toute valeur à des évaluations personnelles ; mais il reste certain pour nous que les principes mêmes dont elle part sont insoutenables *a priori*. Il est évident que les évaluations personnelles peuvent toujours influencer sur les phénomènes objectifs de la valeur, mais ces derniers restent, quand même, des phénomènes objectifs, qu'on doit distinguer de l'évaluation subjective qu'ils peuvent provoquer. Cette vérité, qui est de grande importance pour l'intelligence de la théorie de la valeur, se présentera plus clairement encore à nos yeux dans le courant de notre étude.

En examinant la valeur d'usage personnelle des biens, nous avons à faire abstraction, pour le moment, de l'intérêt que les biens peuvent avoir pour la vie et le bien-être de l'homme en général, et nous devons prêter toute notre attention à l'intérêt qu'ils ont pour un consommateur quelconque.

La valeur d'usage personnelle des objets, en effet, se rapporte à la personne du possesseur ; les besoins ou désirs personnels qu'ils satisfont se présentent ici, non pas comme besoins et désirs humains en général : besoins généraux de nourriture, d'habillement, d'habitation, etc., mais comme des besoins ou désirs *concrets* et parfois *momentanés* d'un certain consommateur. Aussi, pour le moment, avons-nous à considérer la valeur d'usage des biens comme indépendante et du travail qu'a dépensé le producteur et de celui qui est épargné au consommateur par leur acquisition ; comme indépendante également des avantages qu'ils peuvent avoir pour le consommateur par leur aptitude à être échangés contre d'autres biens. Les biens tels que nous aurons à les considérer actuellement sont entrés dans la dernière phase de la circulation, celle de la consommation immédiate. Ce n'est qu'à la fin de notre analyse et en examinant l'action que la valeur objective, sous différentes formes, peut exercer sur les évaluations personnelles, que nous aurons à compter encore avec d'autres facteurs que des facteurs purement subjectifs.

La question étant ainsi posée et la valeur d'usage comprise comme *valeur subjective considérée dans un sens individuel*, il est évident que le plaisir ou l'avantage que le consommateur peut personnellement retirer de la consommation d'un bien ou dont il sera privé par la perte de ce bien est le facteur qui détermine cette valeur. Il est entendu, en effet, que la valeur d'usage des biens est l'expression de leur aptitude à satisfaire certains besoins ou désirs humains. En traitant ici de cette valeur dans un sens individuel, nous avons à considérer ces besoins comme des besoins concrets et personnels.

A bon droit les représentants de la doctrine utilitaire dans la science économique moderne ont spécialement mis en lumière la différence qui doit être faite ici entre l'intérêt que toute la quantité disponible d'un bien peut avoir pour son

possesseur et l'intérêt qu'il attribuera momentanément à une partie déterminée (un ou plusieurs litres, kilogrammes, mètres, etc.), de ce bien (1).

Pour nous en tant qu'individus, une certaine quantité d'aliments par jour étant nécessaire à la consommation, cette quantité a sans doute une valeur d'usage excessivement élevée ; cette valeur devrait même être considérée comme infiniment grande, s'il n'y avait deux réserves à faire : d'abord chaque aliment peut d'ordinaire, d'une manière plus ou moins satisfaisante, être remplacé par un autre répondant au même usage ; ensuite, en dehors de la quantité nécessaire des aliments, nous en avons encore d'habitude d'autres quantités à notre disposition ; et cette circonstance suffit ordinairement à nous faire évaluer moins haut la quantité indispensable dont il est question. Nous parlons ici d'évaluations régies par des motifs d'ordre économique (des calculs de chances économiques) et non pas de celles qui résultent de caprices personnels ou d'influences d'ordre moral.

Il peut arriver exceptionnellement que les deux circonstances que nous venons d'indiquer n'influent pas sur les rapports qui nous lient à certains objets. Les biens qui pour voient à nos premiers besoins atteignent alors immédiatement une valeur d'usage illimitée. C'est ce que produit dans certains cas la famine ou le manque d'eau, pendant la traversée d'un désert ou le siège d'une ville, aussitôt que les

(1) « Quand nous regardons l'affaire de près, dit W. STANLEY JEVONS, nous ne saurions dire que toutes les portions de la même denrée possèdent une même utilité.... Un quart d'eau par jour a la haute utilité de préserver quelqu'un d'une mort très pénible. Plusieurs gallons par jour peuvent être d'une grande utilité par exemple pour le service de la cuisine et le lavage ; mais, après qu'une provision suffisante est assurée pour cet usage, une quantité additionnelle est une chose relativement indifférente. Nous pouvons donc dire que, jusqu'à une certaine quantité, l'eau est indispensable ; que des quantités suivantes auront différents degrés d'utilité, mais que, au-dessus d'une certaine quantité, l'utilité diminue graduellement jusqu'à zéro ; elle peut même devenir négative, c'est à-dire que les portions suivantes de la même substance peuvent devenir gênantes et même nuisibles. » (*The Theory of Political Economy, loc. cit., p. 44.*) « Il faut donc faire une distinction essentielle entre l'utilité totale provenant d'une denrée quelconque et l'utilité qui est attachée à une portion particulière de celle-ci. » (*Loc. cit., p. 45.*)

hommes se trouvent réduits à des quantités limitées de vivres ou même que ceux-ci sont sur le point de faire complètement défaut. Ensuite, il est évident que nous pouvons nous représenter ici les biens comme divisés en petites quantités. S'il pouvait être de quelque importance pour la vie sociale pratique d'examiner la modification que subirait, dans ce cas, l'intérêt pour nous de chaque hectogramme d'un kilo de pain ou de chaque décilitre d'un litre d'eau potable, nous aboutirions à la constatation suivante : à chacune de ces portions d'une quantité de vivres on devrait attribuer une valeur d'usage personnelle spéciale variant même à l'infini avec chaque division de la quantité en question.

Les représentants de la doctrine utilitaire dans la science économique moderne ont soumis les deux circonstances, la possibilité du remplacement d'un bien par un autre et la présence d'une certaine quantité disponible de chaque bien, à un examen vraiment minutieux, ayant pour but de nous décrire l'influence de chacune de ces circonstances sur l'évaluation personnelle. Certains d'entre eux, — nous pensons ici surtout à Stanley Jevons, — ont fait de même relativement à la subdivision des biens en petites quantités.

Ici encore ces économistes sont tombés dans l'erreur en ne se bornant pas à formuler des principes fondamentaux et à exposer les résultats concrets et pratiques qui en dérivent ; ils ont voulu nous donner, une fois de plus, des schèmes abstraits élaborés jusqu'aux plus petites particularités.

L'école autrichienne de Menger et Böhm-Bawerk s'est attachée à diviser les besoins humains en « besoins concrets et besoins partiels concrets » (*konkrete Bedürfnisse und Theilbedürfnisse*), dont les derniers, les besoins partiels, servent à nous démontrer qu'un besoin humain peut souvent être partiellement satisfait. En même temps, la théorie utilitaire a admis que la valeur (valeur d'usage) d'un bien capable, en certaine quantité, de satisfaire différents besoins humains, doit être jugée non pas d'après l'utilité la plus grande ou d'après l'utilité moyenne, mais, en règle générale, d'après la moindre utilité (l'utilité *minima*) que ce bien ou son pareil

devrait produire, tant qu'il est encore « rationnellement appliqué ».

En adoptant le vocabulaire de Wieser, qui a le premier employé ce terme, Böhm-Bawerk parle ici de « l'utilité économique limitative » (*wirtschaftlicher Grenznutzen*) des biens et nous formule le principe suivant : « La valeur d'un bien se détermine d'après son utilité limitative ». Cette thèse est pour M. Böhm « la pierre angulaire de la théorie de la valeur » et elle a pour lui d'autant plus d'importance, qu'il la considère, avec toute une série d'économistes de notre époque, comme la base même de la valeur objective, la valeur d'échange, des richesses.

« Et ainsi, affirme-t-il dans son livre : *Capital et Intérêt*, la doctrine de l'utilité limitative est la pierre angulaire, non seulement de la théorie de la valeur, mais directement de toute explication des actions économiques des hommes, et par suite de toute la théorie de l'économie (1). »

Nous avons ici affaire à une thèse fondamentale de la doctrine utilitaire moderne et il existe même sur ce point un accord frappant entre les représentants de cette doctrine.

Carl Menger, bien qu'il ne se soit pas servi d'un terme technique aussi expressif que celui de *Grenznutzen*, a développé, avant M. Böhm, les mêmes principes fondamentaux et généraux (2) ; il faudrait même remonter jusqu'à Gossen (3) et à sa « valeur du dernier atome » (*Werth des letzten Atoms*) pour exposer complètement la genèse de cette même théorie de l'utilité limitative.

Sur ce point encore, l'école française de Walras se range entièrement du côté de l'école autrichienne de Menger-Böhm. « L'Intensité du dernier besoin satisfait » ou « la rareté » (il emploie ce dernier mot dans un sens très particulier), voilà les expressions techniques dont M. Walras, lui-même, se sert (4).

(1) BÖHM-BAWERK, *Kapital und Kapitalzins*, tome II, l. III, ch. 1, § III, p. 158.

(2) VOIR CARL MENER, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien, 1872, p. 98 et suiv.

(3) HERMANN HEINRICH GOSSEN, *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln*, Braunschweig, 1854.

(4) LÉON WALRAS, *Théorie de la Monnaie*, Lausanne, 1886, p. 30. Voir

Jevons, par des recherches indépendantes, est parvenu à une doctrine, même à une terminologie analogue. Chez lui le *Final Degree of Utility* des biens est la base essentielle de toute la théorie de la valeur (1).

Dans cette théorie je conteste le caractère général que l'on prête à l'« utilité limitative », ce caractère qui serait nécessaire pour qu'on puisse trouver dans son action « la loi principale » (*das Hauptgesetz*) de la valeur sociale et qui justement autoriserait les économistes *utilitaristes* à considérer leur thèse comme « la pierre angulaire » de la science économique.

Je conteste premièrement que les besoins humains se laissent partager en *besoins particuliers* et *besoins partiels particuliers* d'une manière assez exacte pour en tirer quelque appréciation satisfaisante sur le degré d'utilité. Je conteste même que, pour chaque cas spécial, les divers besoins et désirs qui peuvent collaborer à l'intérêt final qu'un consommateur attache à un bien déterminé, puissent être isolés les uns des autres. Abstraction faite encore de ce fait que je n'attribue guère de valeur, pour la vie réelle, à de telles distinctions purement abstraites, je nie même la possibilité de les introduire rationnellement dans la théorie.

Lorsque, par hasard, le plaisir de boire un verre de vin dans un petit coin ombragé de la campagne, présente pour moi, consommateur, un intérêt évalué très haut, je conteste la possibilité de déterminer, dans la valeur d'usage personnelle de ce vin, valeur momentanée et accidentelle : 1° quelle valeur provient de l'apaisement de ma soif ; 2° quelle valeur dérive de la satisfaction de mon besoin de me reposer, satisfaction dont la consommation du vin m'a procuré l'occasion. M. Böhm considérera peut-être comme nécessaire d'introduire ici une sous-division dans le cas où ce besoin ne sera que partiellement satisfait et ne comptera,

également ses *Eléments d'économie politique pure*, Lausanne — Paris, 1900. Dans les préfaces de ces deux ouvrages, M. Walras nous donne une exposition historique et comparative de la théorie utilitaire et de sa terminologie, telle qu'elle se rencontre dans les écoles anglaise, française et autrichienne.

(1) W. STANLEY JEVONS, *The Theory of Political Economy*.

par suite, que comme « besoin partiel » ; 3° quelle valeur résulte de la satisfaction de mon désir de jouir de la vue pittoresque ; 4° enfin, quelle valeur vient de l'occasion que me donne la consommation du vin de m'entretenir en même temps amicalement avec mes compagnons de promenade. Et ainsi de suite.

En même temps que l'impossibilité d'une division et d'une comparaison mutuelle précises des besoins complets et des besoins partiels, je conteste non moins catégoriquement les conclusions auxquelles la doctrine utilitaire s'est laissée amener, dans son analyse de l'« utilité limitative ».

Pour me référer au cas proposé comme exemple par M. Böhm, supposons qu'un chasseur possède deux pains, qu'il en donne un à son chien et qu'il apaise sa faim avec l'autre. Je conteste que la valeur (valeur d'usage) du pain mangé par le chasseur soit déterminée par l'utilité que ce pain aurait eue dans le cas où il aurait été donné au chien (voir Böhm-Bawerk, *loc. cit.*, p. 155 et suiv.).

A notre avis, les deux pains en question ont pour le chasseur une valeur différente ; il est évident aussi que la présence du premier pain mangé par le chasseur lui-même diminue grandement la valeur d'usage qu'il attribuera au deuxième pain, destiné maintenant à nourrir le chien et auquel il aurait attaché une tout autre valeur s'il n'avait eu que le premier. M. Böhm-Bawerk prétend bien que « indubitablement » « deux biens pareils, dont on dispose dans des conditions égales, doivent de même s'égaliser entièrement en ce qui concerne leur valeur », mais nous répondons ici que « les conditions égales » dont il parle ne durent qu'aussi longtemps précisément que le chasseur n'a pas encore décidé la destination à donner à chacun des deux pains. Peu nous importe pour notre analyse de savoir si son choix sera déterminé par la circonstance qu'un pain est mieux cuit que l'autre (il est naturel que M. Böhm, toujours égaré dans les abstractions, ait supposé qu'il est question de « deux pains parfaitement pareils ») ou encore que le hasard, la position des deux pains dans la carnassière, par exemple, décide ici en définitive. A partir du moment où le chasseur a pris sa décision, il n'est plus

exact, en tout cas, qu'il soit question de « conditions égales » pour la consommation des pains ; par suite, il n'y a plus aucune raison de parler d'une même valeur d'usage à attribuer par le chasseur aux deux pains différents. Le premier pain étant mangé, la faim du chasseur sera, sinon entièrement apaisée, du moins partiellement satisfaite et ceci expliquera logiquement, qu'il doive attribuer une moindre valeur au deuxième pain.

Regardons maintenant de plus près l'exemple plus compliqué que nous cite M. Böhm au sujet de la valeur d'usage personnelle. Nous oublierons volontiers que le cas choisi est encore à la fois un peu naïf et recherché.

Un colon, vivant loin du monde dans une maison faite de troncs d'arbre, possède cinq sacs de blé : « Un sac est rigoureusement nécessaire pour prolonger sa vie jusqu'à la prochaine moisson » ; un deuxième sac « pour compléter ses repas et lui conserver ainsi de la santé et des forces ». Un troisième sac est destiné par lui « à engraisser la volaille », le numéro quatre « à la fabrication de l'eau-de-vie de grains ». Faute de meilleure destination il emploiera le cinquième sac à « nourrir un certain nombre de perroquets dont les farces le divertissent ».

Il va de soi qu'il s'agit ici de la satisfaction de besoins tout à fait divers et l'intérêt différent de l'emploi que trouvent les sacs de blé est représenté par les chiffres 10 (la conservation directe de la vie), 8 (le soin de la santé), 6 (le supplément de viande ajouté au repas), 4 (le plaisir procuré par l'eau-de-vie de grains) et 1 (l'agrément causé par les oiseaux).

Or, lorsque ce colon voudra se défaire d'un seul de ces sacs de blé, — c'est l'économiste autrichien qui parle, — il choisira celui qu'il avait destiné à la pâture des perroquets. « Et c'est d'après cette utilité minime, — dit-il, les yeux toujours fixés sur son monde hypothétique, — qu'il évaluera donc rationnellement un sac pris à part dans sa provision de blé. Et cela est vrai, bien entendu, de chacun de ces sacs pris à part... (1) »

(1) *Loc. cit.*, p. 160.

Mettons un peu à l'essai cette conclusion singulière : puisque *tout* sac pris à part a une valeur de pâture de perroquets, valeur exprimée par le chiffre 1, nous concluons, nous-mêmes, que *cinq* sacs semblables auront une valeur exprimée par le chiffre 5. (Nous nous plaçons pour cela au point de vue de M. Böhm, en supposant que les besoins humains puissent être représentés par des chiffres arithmétiques, de sorte que les valeurs d'usage s'appuyant sur les mêmes besoins puissent être multipliées, tout comme les grandeurs arithmétiques).

Cependant, l'essai réussit fort mal. Le premier sac tout seul a déjà une valeur supérieure à celle des cinq sacs métaphysiques et équivalents de M. Böhm ensemble. Le premier sac de blé est nécessaire à la vie matérielle la plus élémentaire et il est représenté, quant à sa valeur, par le chiffre le plus élevé (10).

Nous avons affaire ici à un problème non moins obscur dans sa signification que celui de la « Trinité » des chrétiens, dans lequel trois personnes étant chacune en soi une divinité complète, ne sont pourtant, dans leur ensemble, qu'un seul dieu.

La solution, cependant, de l'énigme économique qui se dresse ici devant nous, sera bien facile, si nous voulons suivre un moment l'argumentation qui l'accompagne. La valeur de chaque sac de blé, prétend M. Böhm, sera déterminée par celle du sac qui sert à nourrir les perroquets. Pourquoi ? « ... parce que, si les sacs sont égaux l'un à l'autre, il sera de même absolument égal, pour le colon, de perdre le sac A, ou le sac B — pourvu, seulement, qu'il reste encore, derrière le sac perdu, quatre autres sacs, pour satisfaire les besoins plus importants » (1).

Mais, tout bien considéré et vu surtout la restriction faite, il n'est donc *pas* exact que *chaque* sac de blé ait incontestablement une valeur d'usage pouvant être représentée par le chiffre 1 ; ceci n'est vrai que pour chaque sac *arrivant le cinquième dans le rang*. Et puisque, parmi cinq sacs de blé, un

(1) *Loc. cit.*, p. 160.

seul peut arriver le cinquième, comme parmi les milliers de soldats d'une armée un seul porte réellement dans sa giberne le bâton de maréchal, il s'ensuit qu'un seul parmi les cinq sacs de blé aura en effet, pour le colon, une valeur de pâture de perroquets, valeur déterminée par « l'utilité limitative » (le *Grenznutzen*) du blé.

L'exactitude de cette conclusion est facile à démontrer par la pratique. Demandons simplement au colon en question deux sacs de blé à la fois et nous nous apercevrons bien qu'il les évaluera à des prix forts différents. Modifions un peu l'expérience : Essayons de démontrer au bonhomme que pour son propre usage il gagnera beaucoup à nous donner sans compensation deux de ses cinq sacs de blé ; en effet, auparavant, « l'utilité limitative » de son blé s'exprimait par le chiffre 1, tandis que pour chacun des trois sacs restants elle s'exprimerait par le chiffre 6. Il est permis de penser que la « casuistique » dont nous parle l'économiste M. Böhm-Bawerk, — casuistique d'après laquelle la valeur du blé diminue de plus des deux tiers par l'addition de deux nouveaux sacs, — sera sévèrement jugée par la vie pratique. Notons bien, en passant, qu'une telle théorie a été considérée, au seuil du xx^e siècle, comme une théorie « scientifique » et comme la base de toute la science économique.

C'est ce qui se produit, lorsque la science perd contact avec la réalité et, partant de suppositions préétablies, se perd dans les abstractions.

La vérité qui s'impose à notre esprit, quand il s'agit de l'évaluation par rapport à l'usage, est évidemment la suivante :

Différentes quantités égales d'un bien, se trouvant à la fois à la disposition d'un même consommateur, ont généralement pour lui des valeurs d'usage différentes.

Il est donc inexact que la valeur d'usage personnelle d'un bien quelconque se détermine par « l'utilité de la dernière fraction infiniment petite » (*the utility of the last increment* de W. Stanley Jevons) ou par celle de « l'utilité minima » (le *kleinste Nutzen* de l'école autrichienne) s'appliquant à la quantité déterminée de ce bien qui est employée.

La valeur d'usage personnelle des quantités définies d'un bien quelconque se détermine, pour chacune d'elles en particulier, par le plaisir ou l'avantage que le consommateur peut en tirer personnellement et elle variera, ordinairement, à l'infini avec ces quantités.

Si la valeur d'usage personnelle, se basant sur la satisfaction des besoins et des désirs personnels et concrets, peut, d'une part, être infiniment grande, elle peut aussi diminuer jusqu'à zéro, c'est-à-dire jusqu'au point où elle cesse entièrement d'exister. Il se peut même qu'elle franchisse aussi ce point et que tous les besoins et désirs en question, ayant été entièrement satisfaits, le plaisir et l'avantage fassent place à l'aversion et au désavantage. Il se peut donc que la totalité disponible d'un bien ait depuis longtemps cessé de posséder une valeur d'usage, ou soit devenue même nuisible relativement à une espèce particulière de besoins et que, néanmoins, une petite quantité déterminée du même bien, ou le bien entier considéré par rapport à d'autres besoins, possède encore une valeur d'usage personnelle plus ou moins considérable. La complexité de l'action des besoins et désirs humains nous donne l'explication de ce phénomène.

L'eau de Stanley Jevons ayant perdu entièrement sa valeur d'usage par suite de sa trop grande affluence, peut causer même, en cas d'inondation, des malheurs considérables, malgré l'utilité essentielle et fort élevée possédée par une quantité déterminée de la même eau qui étanche la soif et satisfait ainsi un de nos besoins les plus essentiels.

Vu cette complexité de la vie sociale, la doctrine utilitaire, telle qu'elle nous est exposée par ses représentants, doit donc, de prime abord, nous paraître impuissante à nous offrir une base rationnelle pour une théorie générale de la valeur.

Une théorie qui fonde la valeur des biens sur « l'utilité de la dernière fraction infiniment petite » (Jevons) ou « l'utilité du dernier exemplaire d'un bien » (Böhm-Bawerk) est déjà insoutenable pour la raison même que la division des richesses en « quantités » et « fractions », ou en exemplaires numérotés ne saurait être maintenue logiquement. On peut l'appliquer à l'eau, substance si chère à Jevons, ou bien

l'on veut au bœuf et au blé, mais dire que la valeur d'une maison, d'un musée ou d'une fabrique est déterminée par celle de la dernière fraction de ces biens, c'est nous exposer une théorie rationnellement dénuée de sens (1).

La théorie utilitaire montre ici tellement son caractère de théorie abstraite, constituée en dehors de la vie réelle, que l'impossibilité de la maintenir devient évidente dès qu'on veut l'ériger en théorie générale.

Cependant, supposons que plusieurs quantités égales de la même richesse, — par exemple cinq sacs de blé, — soient en même temps à la disposition du même consommateur ; la présence seule des quantités qui servent à la satisfaction des besoins et des désirs les moins intenses, pourra faire que les autres quantités, malgré les besoins pressants auxquels elles pourvoient, ne paraissent pas estimées par le consommateur selon l'usage qu'elles auront pour lui en réalité. Ainsi la présence de plusieurs quantités égales du même bien étant en même temps à la disposition du même consommateur semblerait être cause que celui-ci n'estime pas les différentes quantités du bien (les différents sacs de blé ou parties d'un sac de blé par exemple) selon le plaisir ou l'avantage qu'il peut retirer directement de chacun d'eux, c'est-à-dire, d'après nous, par rapport à leur vraie valeur d'usage.

Sans être aussi prompt à l'abstraction que M. Böhm-Bawerk qui estime tout le blé à la valeur de pâture de perroquets, valeur correspondant au dernier et moindre besoin, notre consommateur peut facilement se tromper sur l'intérêt qu'ont pour lui les différentes parties de sa richesse. Mais, c'est un problème psychologique que nous avons ici sous les yeux, problème que M. Böhm-Bawerk n'a pas vu. Il re-

(1) La manière la plus commode de trancher ce nœud philosophique est assurément celle de Walras. Il écrit avec candeur dans sa *Théorie de la Monnaie* : « Pour plus de simplicité, je supposerai ici que toutes les marchandises sont susceptibles de se consommer par quantités infiniment petites, comme cela a lieu pour les aliments par exemple. » (LÉON WALRAS, *Théorie de la Monnaie*, p. 31).

Le fait que cette supposition ne se réalise pas même pour les aliments, n'est qu'une particularité d'importance secondaire dans cet exemple étonnant d'arbitraire.

pose sur la méprise du consommateur qui confond l'égalité matérielle des différentes quantités en question avec leur égalité par rapport à ses besoins et désirs. Nous avons affaire ici à la différence entre *la valeur d'usage personnelle* et *l'opinion momentanée* que le consommateur a sur cette valeur. En réalité, c'est une pure confusion qu'il y a dans l'esprit de celui-ci et il évalue autre chose que ce qu'il croit évaluer. Il prétend estimer un objet au point de vue des services qu'il peut rendre et il exclut de cette évaluation certains services dont il usera en réalité.

Cela n'est pas d'ailleurs la seule méprise que puisse faire le consommateur. Comme le dit l'expression populaire : on doit avoir été malade pour connaître le prix de la santé ; — l'homme ne peut connaître qu'approximativement l'état de ses besoins et désirs d'une part et, d'autre part, les qualités intrinsèques des biens ; il ne peut donc pas avoir une connaissance absolue de l'intérêt qu'ont pour lui les biens qui satisfont entièrement ou partiellement ses besoins ou ses désirs.

En critiquant, à ce dernier point de vue, les évaluations personnelles, nous quitterions le domaine de l'économie pour aborder celui de la psychologie et de la morale.

Ce cas, comme le précédent, met surtout en lumière l'instabilité des évaluations personnelles ; lorsqu'un consommateur veut exprimer la valeur d'usage de son bien sous la forme d'une équation de celui-ci avec une quantité plus ou moins grande d'autres biens, cette quantité peut varier suivant qu'il aura une notion plus ou moins exacte du plaisir ou de l'avantage que son bien peut lui procurer. Cela nous éloigne d'autant plus de chercher, dans les évaluations personnelles, la base d'une théorie générale de la valeur et ensuite de toute la science économique.

En continuant notre analyse nous sommes parvenus aux principes fondamentaux suivants :

La valeur d'usage personnelle d'un bien se détermine par le plaisir ou l'avantage que le consommateur peut obtenir par l'usage de ce bien ou dont il serait privé par sa perte.

Différentes quantités égales d'un bien se trouvant à la fois à la

disposition d'un même consommateur ont généralement pour lui des valeurs d'usages différentes.

La valeur d'usage personnelle de différentes quantités définies d'un bien se détermine, pour chacune d'elles en particulier, par le plaisir ou l'avantage que le consommateur en peut tirer personnellement; cette valeur variera communément, jusqu'à l'infini, avec la grandeur des quantités en question, à côté des propriétés et qualités particulières du bien.

La nature d'un bien ainsi que les circonstances dans lesquelles il est à la disposition du consommateur décident si la valeur d'usage personnelle d'une quantité déterminée augmente (dans la même proportion ou non) en même temps que la quantité, ou bien si la valeur diminue, au contraire, au fur et à mesure que la quantité augmente, de sorte qu'elle puisse se transformer, à un moment donné, en valeur négative.

Il est évident que la totalité de la valeur d'usage personnelle d'un bien peut augmenter encore avec sa quantité, tandis que chaque exemplaire séparé, ou chaque mètre, litre ou kilogramme, etc., du bien pourra déjà avoir commencé à diminuer peu à peu en valeur. Ce phénomène se présentera, lorsque la valeur d'usage personnelle d'un bien augmente dans une autre proportion et une proportion moindre que la quantité disponible. Il est clair que ce phénomène ne se produit pas constamment et en toute occasion; la valeur d'usage d'un bien peut, dans certains cas, augmenter longtemps encore en même proportion que sa quantité avant que commence la diminution successive de la valeur de chaque exemplaire (1). Que l'on apporte aux colons d'une contrée isolée du

(1). Cf. la thèse suivante telle qu'elle est formulée par les meilleurs représentants de la théorie utilitaire moderne : « Plus grande sera la quantité des biens disponibles d'une certaine espèce, plus petite deviendra, toutes les autres circonstances restant invariables, la valeur de chaque pièce en particulier et inversement. » (BÖHM-BAWENK, *loc. cit.*, p. 161). « Nous pouvons formuler cette loi générale que le degré d'utilité varie avec la quantité d'une marchandise et diminue, en définitive, lorsque cette quantité augmente. » (JEVONS, *loc. cit.*, p. 53). « C'est d'ailleurs une grandeur qui décroît à mesure que la quantité consommée croît. » (WALRAS, *Théorie de la Monnaie*, p. 30). L'auteur parle ici de « l'intensité du dernier besoin satisfait par une quantité de marchandise consommée. » Et ainsi de suite.

Comme règle générale cela est évidemment faux.

drap pour confectionner des habits ou des pierres pour leurs constructions ; l'on verra que la diminution de la valeur d'usage de chaque mètre de drap ou de chaque pierre commence seulement après que les besoins les plus pressants d'habillement ou de construction ont été satisfaits ; cette quantité nécessaire change avec chacun de ces biens et pour chaque cas spécial. Il se peut même qu'une quantité déterminée du bien importé soit une condition formelle et indispensable pour qu'un exemplaire de ce bien ait une valeur d'usage. Une seule pierre de construction ou deux, trois, dix pierres seront peut-être jetées de côté par le colon qui désire bâtir une maison. Supposons que quelques pierres soient absolument nécessaires pour achever la construction d'une maison, ces dernières pierres peuvent atteindre dans ce cas une valeur d'usage personnelle beaucoup plus grande que les précédentes. Il en est ainsi précisément parce que ces dernières pierres, rendant possible la satisfaction d'un besoin essentiel, ont un intérêt particulièrement important. Il peut donc, en effet, se présenter des circonstances dans lesquelles la valeur d'usage du seul exemplaire ou bien celle de chaque mètre, kilogramme, litre, etc., d'un bien augmente en raison directe de la quantité de ce bien et même dans une progression plus rapide.

Ici encore, ce sont la nature particulière et la destination spéciale des divers biens qui sont décisives. Si nous voulions apporter aux mêmes colons un fusil de chasse, de la poudre et du plomb, il pourrait arriver, soit qu'une lutte fût engagée pour l'acquisition de ce seul objet, soit que celui-ci atteignît, en qualité de « fusil de la colonie », une valeur d'usage particulière ; valeur plus élevée, assurément, qu'elle ne serait, si tous les colons, sans distinction, pouvaient se procurer une semblable arme de chasse.

Au fur et à mesure que l'on pénètre plus profondément dans les cas particuliers qui peuvent se présenter, nous voyons toujours plus clairement que les économistes *utilitaristes* modernes ont eu tort en voulant formuler une seule loi générale et uniforme là précisément où la vie sociale si complexe montre au contraire des tendances diverses.

L'exposition des principes généraux formulés plus haut nous montre quelle influence essentielle peut exercer sur la valeur d'usage personnelle la quantité disponible d'un bien et sa rareté par rapport à la quantité exigée.

Dans notre vie sociale, un tableau ou un autre objet d'art peut déjà obtenir une valeur d'usage considérable pour un amateur quelconque, par le seul fait qu'il est dû à la main d'un maître dont les œuvres sont rares et recherchées. C'est là un phénomène analogue à celui que nous venons de constater pour les colons qui, placés en dehors de la vie sociale, attribuaient à une arme à feu une valeur excessivement élevée parce que cette arme était la seule de son espèce. L'eau potable, qui, dans des circonstances normales, est considérée comme n'ayant pas de valeur et que l'on gaspille par suite en grandes quantités peut accidentellement, comme nous l'avons fait remarquer, obtenir une valeur d'usage presque infiniment grande, lorsque les hommes en ont seulement à leur disposition, pour la satisfaction de leurs besoins les plus pressants, une quantité excessivement limitée.

D'autre part, de grandes quantités d'un bien quelconque peuvent partiellement ou entièrement perdre leur valeur d'usage dès que ce bien est à notre disposition en telle proportion que non seulement les premiers et les plus urgents mais aussi les moindres besoins des consommateurs sont satisfaits, sans que pourtant la demande épuise la provision. Les quantités superflues, comme nous l'avons fait remarquer déjà, peuvent même occasionnellement obtenir une valeur d'usage négative, c'est-à-dire qu'elles peuvent devenir désagréables et nuisibles aux hommes.

C'est à la clarté de ce phénomène que nous devons nous expliquer pourquoi l'on n'attribue pas généralement de la valeur d'usage à des petites quantités de certains biens non économiques, comme l'air et l'eau, malgré les besoins essentiellement pressants que satisfont quelques portions de ces mêmes biens, qui ont ainsi, pour chacun de nous, une valeur d'usage très élevée. Pour les mêmes raisons, enfin, nous nous expliquons cet autre fait au sujet de certains

biens comme le bois, les pierres de construction, le fer, le blé, etc., qui pourvoient à des besoins humains essentiellement pressants, mais qui sont encore faciles à remplacer, sous les conditions actuelles du travail : il arrive ordinairement que de grandes quantités de ces biens soient évaluées par leurs consommateurs au-dessous des petites quantités de bijoux, perles ou pierres précieuses, quoique les besoins satisfaits par ces dernières richesses soient incontestablement moins urgents. Notons bien que le sens déterminé qui s'attache aux mots de *besoin humain*, fait particulièrement ressortir le contraste que nous venons d'indiquer et est bien propre même à nous faire refuser toute valeur à des biens tels que les perles et les pierres précieuses. Mais nous avons, d'autre part, à répéter une considération faite plus haut : la valeur d'usage personnelle est une forme de valeur très spéciale ne s'attachant pas exclusivement aux besoins des hommes, dans le sens strictement moral du mot, mais plutôt à des besoins ou simples désirs personnels, de sorte que ce n'est pas l'utilité, proprement dite des biens qui leur donne cette valeur d'usage, mais toutes les propriétés et qualités qui nous permettent de les employer à notre usage ou même à nos caprices.

Nous nous trouvons maintenant en présence d'un phénomène particulier : certains biens comme les bijoux sont si rares que, quelle que soit l'utilité qu'on leur attribue, il est sûr que les consommateurs qui voudraient les posséder peuvent difficilement satisfaire leur désir. La rareté de ces biens devient dans ce cas une véritable qualité aux yeux de certains consommateurs, ceux qui désirent se distinguer de leurs semblables par des parures et des ornements ; elle leur fournit un moyen d'attirer l'attention, moyen fort commun parmi les peuples de civilisation primitive et variant avec les mœurs et les coutumes générales des hommes.

Nous avons fait un pas en avant dans la résolution du problème ; pourtant celui-ci n'est pas aussi simple qu'il nous paraît au premier abord. Bien que la rareté des bijoux et leur aptitude à servir de parures nous explique la raison pour laquelle leur valeur d'usage peut s'élever au-dessus de

celle des aliments les plus utiles ou des pierres de construction, elle ne nous explique pas pourquoi cette valeur atteint précisément un niveau déterminé.

Nous ne pouvons donc pas nous en tenir à constater ce fait général que des biens tels que les bijoux peuvent être estimés à une valeur d'usage plus élevée que celle d'articles de consommation qui satisfont incontestablement des besoins humains plus importants. Il nous faut rechercher pourquoi la valeur d'usage des premiers biens s'arrête à une hauteur déterminée et ne monte pas à un point plus élevé ou ne tombe pas, au contraire, à un point plus bas. Nous avons de même à analyser plus sérieusement la valeur d'usage de cette autre catégorie de biens dont nous avons parlé, comme le bois, les pierres de construction, le fer, le blé, etc. Par rapport à eux, nous ne pouvons pas davantage nous borner à constater ce simple fait que leur valeur d'usage est estimée plus haut que celle de l'air ou de l'eau et moins haut que celle des perles et des pierres précieuses. En analysant de plus près la nature de la valeur d'usage, nous avons à résoudre la question qui se pose ici : Pourquoi, à l'égard de ces quatre articles de consommation, avons-nous sous les yeux quatre différentes expressions de la même valeur, expressions dont la grandeur varie, il est vrai, avec la rareté des biens en question : bois, pierres, etc., et les évaluations personnelles qui se basent là-dessus, mais à propos desquelles aussi les évaluations personnelles sont entraînées évidemment vers un niveau déterminé qui diffère généralement pour chaque espèce de ces biens.

Il est clair que, derrière les principes généraux qui déterminent la valeur d'usage personnelle, il se cache ici un autre principe. Nous apercevons chez les consommateurs les plus divers, par rapport à la plupart des articles de consommation, une tendance à évaluer chaque espèce de biens en particulier à un certain niveau indépendant des fluctuations éventuelles de leur surabondance ou de leur rareté, ainsi que des besoins momentanés auxquels ils pourvoient ; de ce niveau les valeurs d'usage ne tendent à s'éloigner que dans des circonstances spéciales de surabondance ou de

disette ou sous la pression exceptionnellement vive des besoins personnels.

Examinons ce phénomène de près : Nous connaissons la valeur d'usage personnelle des biens comme l'avantage qu'ont ces biens pour un consommateur quelconque par rapport à ses besoins et ses désirs. Dans la circulation des richesses, si étendue dans notre société moderne, un avantage spécial attire particulièrement notre attention en ce qui concerne la très grande partie des biens économiques. C'est le pouvoir d'être, par l'intermédiaire de la monnaie, échangé contre d'autres biens. Il ne s'agit plus ici, il est vrai, de la consommation immédiate : les biens trouvent une autre destination que la consommation et ne sont pas encore entrés, contrairement à ce qui a été toujours supposé, dans la dernière phase de leur existence, qu'ils n'atteindront qu'après avoir cessé d'être en circulation.

Cependant, s'il ne s'agit pas ici d'une forme de *consommation*, il s'agit du moins d'une forme d'*usage*. Les consommateurs conservent toujours la possibilité de jeter et rejeter les biens dans la circulation avant leur consommation ou souvent même après leur consommation partielle ; c'est précisément la facilité de les remplacer par d'autres biens qui peut influencer profondément, au sens économique, sur l'estimation personnelle de leur valeur d'usage.

Dans la vie sociale moderne les biens peuvent toujours être remplacés les uns par les autres et c'est pour cela qu'ils obtiennent tous un caractère commun : c'est que l'estimation de leur valeur d'usage tend à se faire, plus ou moins, d'après des motifs économiques autres que les besoins immédiats du consommateur.

Tout ce que nous disons ici concerne les biens fongibles qui, répétons-le, constituent la grande partie des biens dont nous avons besoin pour notre vie de tous les jours. Le caractère commun que possèdent tous les biens de cette nature est la possibilité d'être acquis par l'échange. Et le niveau vers lequel nous voyons tendre la valeur d'usage de toutes espèces de biens, — pierres précieuses, aussi bien que bois, pierres, fer, blé, etc., — est celui de leur prix de marché, ou bien,

au cas spécial de la production personnelle, celui de leur coût de production.

Nous voilà donc placés devant le phénomène particulier que la *valeur d'usage personnelle* des biens peut être influencée et sera influencée communément par leur *valeur d'échange* (leur *prix de marché*), ou bien par leur *valeur de production*.

Retournons maintenant à la valeur d'usage fabuleuse que peuvent atteindre les pierres précieuses. Sans doute, nous avons ici, en premier lieu, à compter avec tous les facteurs que nous venons d'examiner ; mais, malgré le caractère subjectif que montre toujours la valeur d'usage, nous voyons à l'arrière-plan les personnes des producteurs et des marchands. Ceux-ci cesseront plutôt d'apporter leurs marchandises, lorsque la demande devient trop limitée, que de les céder à un prix qui ne les dédommage pas de leurs frais de production augmentés du profit courant. Quel que soit donc l'accroissement ou la diminution des besoins non-satisfaits de pierres précieuses, au fond de leur valeur d'usage nous trouvons toujours la valeur d'échange et les prix de marché de ces objets. Lorsque les personnes désirant acquérir des pierres précieuses ne sont pas disposées à compter dans leurs évaluations personnelles avec les conditions de la production et font des offres sensiblement au-dessous des prix du marché, ces biens qui sont rares et difficiles à apporter au marché cesseront d'être produits et mis en vente et disparaîtront à la longue du rang des richesses satisfaisant des besoins et désirs humains (1).

(1) Il est certain, non seulement que les prix de marché très élevés influent, à propos de semblables articles, sur l'estimation personnelle que le consommateur fait de leur valeur d'usage, mais même que cette valeur d'usage consiste en grande partie dans ces prix élevés : le consommateur ne rechercherait plus ces objets comme parures, si leurs frais de production et leurs prix de marché diminuaient au point de les mettre à la portée de tout le monde. MARX a très bien dit : « Si l'on réussissait à transformer avec peu de travail le charbon en diamant, la valeur de ce dernier tomberait peut-être au-dessous de celle des briques. » (*Das Kapital*, tome I, chap. 1, trad. franç., p. 15, col. 2.) Nous faisons remarquer que c'est aussi bien leur *valeur d'usage* que leurs *valeurs de production et d'échange* qui, en ce cas, serait atteinte.

Il en est de même des biens comme le bois, les pierres, le fer, le blé, etc. Pour tous les biens fongibles, la valeur d'échange et le prix du marché, — ou bien la valeur de production individuelle pour le producteur lui-même, — forment le niveau commun vers lequel tendent, dans la vie sociale moderne, les évaluations économiques et personnelles des consommateurs.

Nous pouvons aussi nous expliquer maintenant pourquoi l'air et l'eau et autres biens non économiques sont, ordinairement et jusqu'à une certaine limite, moins estimés que les biens économiques comme le bois, les pierres, le fer, le blé, malgré les besoins très-pressants que satisfont certaines quantités d'air, d'eau, etc., et la haute valeur d'usage qu'ont, par suite, celles-ci. Le fait que ces biens non-économiques sont négligés parfois et que même on traite en non-valeurs des quantités considérables de ces biens, ne résulte pas exclusivement de ce que tous les besoins qui leur correspondent sont entièrement satisfaits. Ce dernier phénomène est, sans doute, important, mais il pourrait se produire de même à propos des biens économiques, comme le bois, les pierres, etc. Si l'on fait peu de cas de l'air et de l'eau et des autres biens non-économiques, la cause en est d'abord en ceci qu'ils sont librement accessibles à tous, — ce qui, par exemple ne s'applique pas au sol dans nos contrées, — et ensuite que leur acquisition exige peu de travail, de sorte que le consommateur peut les obtenir sans grands sacrifices de son côté. On ne saurait attribuer ce dernier caractère à la plupart des richesses dont nous nous servons dans la consommation, — des biens économiques comme le bois, les pierres, le fer, le blé, etc. dont l'acquisition exige toujours un travail plus ou moins pénible.

Dès que, par suite, l'acquisition d'un bien non-économique et librement accessible, comme l'air, exige un coût de production assez considérable, il peut obtenir tout de suite, en même temps qu'une valeur d'usage spéciale, une valeur de production et une valeur d'échange.

Il en est ainsi par exemple pour l'oxygène que nous nous procurons dans la pharmacie ; sa valeur d'échange ne se

détermine pas assurément par l'*utilité limitative*, que chaque malade peut tirer d'une quantité déterminée de ce gaz ; elle se base, évidemment, sur le coût de production éventuel.

Revenons à l'influence essentielle que le coût de production des biens peut exercer sur les évaluations économiques personnelles constituant la valeur d'usage de ces biens. Cette influence est manifeste dans une catégorie spéciale de richesses que nous examinerons séparément. Il s'agit de certains biens qu'on n'a acquis que par le travail, mais dont il y a ensuite surabondance, de sorte que, dans ce cas, tous les besoins qui y correspondent peuvent être entièrement satisfaits.

Dès ce moment, selon la théorie utilitaire moderne, l'*utilité limitative* de ces biens serait tombée à zéro. Cependant, considérons l'eau potable qui nous est fournie en abondance par une conduite d'eau. Elle possède premièrement une *valeur d'usage* qui, bien que variant avec les consommateurs et les besoins de ceux-ci, sera généralement assez grande pour empêcher de négliger ce bien précieux. Ensuite, elle possède des *valeurs de production et d'échange*. Or, ces dernières exercent une telle influence sur la *valeur d'usage* que celle-ci, bien loin d'être nulle, ne tombera jamais au-dessous du niveau tracé par les frais de construction et d'entretien de la conduite d'eau, c'est-à-dire le niveau du coût de la production de l'eau (1).

Dans une société possédant des moyens de communication et des marchés réguliers, secondés par une production continue, l'influence qui est exercée sur la valeur d'usage des biens par leurs valeurs de production et d'échange est tellement intense qu'il se crée, pour tous les biens fongibles, une sorte de deuxième valeur d'usage qui se maintient à côté de la valeur d'usage momentanée de ces biens, la remplace

(1) M. BÖHM-BAWERK s'est trompé ici encore une fois. Voir l'exemple qu'il donne de la conduite d'eau qui sert à un paysan. (*Kapital und Kapitalzins*, tome II, note à la page 145). Il est manifeste (*drastisch*) prétend l'économiste autrichien, « que c'est non les « difficultés de l'acquisition », mais bien la *rareté* qui est ici l'élément décisif. » Naturellement, c'est le contraire qui est vrai.

bien souvent et est non moins souvent confondue avec elle.

Quand nous perdons un objet de valeur, nous sommes ordinairement enclins à taxer notre perte non pas d'après le plaisir ou l'avantage que l'objet même aurait pu nous procurer et dont nous sommes maintenant privés, mais d'après le plaisir ou l'avantage auquel nous devons renoncer en remplaçant cet objet par un autre. Cela veut dire, pour la plus grande partie des articles de consommation journalière, que nous taxerons la perte d'un objet ou d'une quantité déterminée de quelque bien d'après le prix de marché que coûtera le nouvel objet ou la nouvelle quantité du bien en question remplaçant la chose perdue.

Ce fait a amené certains représentants de la doctrine utilitaire dans la science économique à imaginer la notion de *l'utilité de substitution* (*Substitutionsnutzen*). Disons en passant que dans le cadre de la théorie de *l'utilité limitative*, cette notion ne pouvait que collaborer à la confusion des idées qu'elle était appelée à éclaircir.

D'après ce qui a été dit plus haut, il est évident que le « pardessus d'hiver volé » dont nous parle par exemple M. Böhm-Bawerk, peut en effet être évalué par quatre personnes différentes de quatre manières différentes : par le riche, comme le privant de quelques dépenses de luxe ; par un moins riche, comme nécessitant, pendant quelques mois, certaines épargnes dans le ménage ; par un homme pauvre comme l'obligeant à engager ou à vendre un meuble et seulement par le plus pauvre, d'après le service immédiat que lui rendait le pardessus d'hiver en protégeant sa santé.

En réalité, et c'est ce qu'on ne trouve pas dans le raisonnement de l'économiste autrichien, il n'est directement question, pour aucune de ces quatre personnes, de *l'utilité* des choses qu'elles sacrifient pour remplacer par un autre l'habit volé. Contrairement à ce que pense M. Böhm-Bawerk, on ne songe pas d'abord à *l'utilité de substitution* d'une « catégorie étrangère de biens » (*fremde Gütergattung*), mais on pense en réalité au prix de marché qu'a coûté le pardessus volé ou au prix probable de l'habit qui le remplacera. Si l'on a porté l'habit volé pendant plusieurs années on n'évaluera plus la

perte de cet objet d'après le prix du marché pur et net d'un nouveau pardessus ; en homme pratique, on tiendra compte de l'usure qui diminuait la valeur de l'objet volé et on considérera cette diminution comme une circonstance atténuante de la perte qu'on a faite. On pense donc tout de suite à l'objet perdu et à sa propre valeur ; ce n'est qu'ensuite et indirectement qu'on peut penser aux conséquences de la perte et dire, par exemple : « Ça me coûte deux mois de privation de tabac et de vin » ; mais il est évident que les locutions de cette espèce ne sont que des expressions figurées, derrière lesquelles se cache toujours le prix de marché d'un pardessus d'hiver.

Toutes nos observations sur l'influence que les *valeurs de production* et *d'échange* peuvent exercer sur la *valeur d'usage* s'appliquent, avons-nous dit, à la plus grande partie des biens fongibles qui servent à notre usage journalier.

Il en est autrement des biens non-fongibles, c'est-à-dire de tous ceux qui possèdent une certaine valeur que la substitution d'un objet semblable ne saurait remplacer. Ici la valeur d'usage disparaît partiellement ou entièrement avec l'objet même, bijou ou tableau de famille, souvenir d'amis ou d'un certain événement de la vie, ou encore chef-d'œuvre de l'art, empruntant sa haute valeur au maître qui l'a créé ou aux conditions dans lesquelles il a été produit. Précisément parce qu'on ne saurait parler, en général, d'une libre production et reproduction de tels biens, leur *valeur d'usage* ne peut pas être influencée par les *valeurs de production* et *d'échange* au point d'être rabaisée au niveau de leurs prix de marché ou de leurs frais de production. Au contraire, lorsque relativement à certains de ces biens, comme par exemple aux œuvres d'art des grands maîtres, nous pouvons parler en effet d'un prix de marché spécial, celui-ci est, sans aucun doute, régi justement par la valeur d'usage particulière et par la concurrence parmi les amateurs d'art.

Lorsque cette valeur d'usage particulière existe exclusivement pour la personne du consommateur et dépend des préférences spéciales de celui-ci pour un *exemplaire déterminé* d'une catégorie quelconque de biens, nous voyons disparaître ordinai-

rement l'idée même que cette valeur d'usage exceptionnelle se réfléchisse dans un prix de marché spécial. C'est pour cette raison que Knies a prétendu à bon droit que la valeur d'affection comme telle « manque absolument du caractère de la fongibilité » (1).

Si nous résumons en quelques mots ce que nous avons dit sur les principes généraux qui régissent la valeur d'usage personnelle, il sera évident pour nous que l'on ne saurait ni exprimer des formules définitives, ni déterminer un ordre quelconque pour la classification des articles de consommation d'après leur valeur d'usage. La raison en est que toute évaluation se présente à nous avec un caractère purement individuel et comme réglée par des circonstances personnelles. Ce que nous appelons la valeur d'usage des biens s'est manifesté à nos yeux comme le produit de toutes sortes de facteurs matériels, économiques, politiques et surtout psychologiques de la nature la plus différente, ensemble tellement complexe qu'il ne peut être question d'une loi universelle pour mesurer cette valeur. On ne peut que constater les résultats finaux et objectifs des évaluations personnelles.

La valeur d'usage personnelle d'un bien quelconque se manifeste, comme nous l'avons vu, sous la forme d'une équation de ce bien à une quantité déterminée d'un autre bien ayant un autre usage et que le consommateur voudrait céder pour acquérir le premier bien. Il s'agit toujours ici pour lui d'une taxation purement individuelle et dépourvue de tout caractère objectif.

Il est vrai qu'à la fin de ce chapitre, en traitant de l'influence qu'exercent les *valeurs de production* et *d'échange* des biens sur leur *valeur d'usage*, nous avons vu la valeur d'usage personnelle de la plus grande partie des richesses montrer

(1) « D'autre part, la *valeur d'affection*, comme telle, manque absolument du caractère de la fongibilité ; elle n'est donc nullement *mesurable* par une somme d'argent, même lorsque *juridiquement* l'on en tient compte. » (G. KNIES, *Das Geld*, 2^e édit., Berlin 1885, p. 164). Knies donne l'exemple suivant : « Quiconque doit sacrifier la « maison de ses pères » à la nouvelle voie ferrée, ne se reconnaîtra pas entièrement dédommagé par les « pleins dommages-intérêts » qu'on lui accorde, bien que le voisin, traité de la même façon, s'estime richement payé pour sa *propre maison*. »

une tendance à être entraînée vers un niveau fixe et à prendre, par suite, un caractère plus ou moins objectif. En y regardant de près, cependant, nous devons reconnaître que nous avons quitté là, à proprement parler, le domaine de la *valeur d'usage personnelle*, que nous connaissons comme *valeur subjective*. Notons bien que, dans le même passage, nous avons examiné particulièrement l'action des rapports d'échange *objectifs* sur les évaluations *subjectives* des biens. Tout bien considéré, nous avons toujours sous les yeux la valeur d'usage subjective des biens en question, mais elle était sous l'influence de leurs valeurs de production et d'échange.

L'action des valeurs de production et d'échange sur la valeur d'usage n'est pas un phénomène social d'un caractère universel, susceptible de se manifester sous toute forme de société humaine ; c'est, au contraire, un phénomène social dépendant d'une organisation déterminée de la société. Dans la société capitaliste actuelle, où la vie sociale repose, du côté des non-possesseurs, sur la vente du travail et des produits du travail et, du côté des possesseurs, sur l'exploitation de la force de travail, toutes les évaluations économiques et personnelles des différentes espèces de biens doivent, en règle générale, être influencées par les rapports du marché, c'est-à-dire par les prix de marché.

Chez les peuples qui ont conservé le communisme primitif dans certaines de ses formes, ainsi que dans la société communiste d'organisation supérieure, — dont le régime semble se préparer sous les vives aspirations de nos jours vers le bien-être commun, — la valeur d'usage possède un cachet subjectif et personnel bien plus prononcé.

Dans la période historique du communisme primitif le coût de travail personnel, exigé pour l'acquisition de certaines richesses, pouvait exceptionnellement influencer encore sur les évaluations personnelles de la valeur de ces richesses, mais le prix de marché ne le pouvait pas. Le marché proprement dit manquait. Et partout où règne la production communiste et où le travail individuel ne se manifeste que comme quote-part du travail social total, il ne peut être question, pour évaluer individuellement les richesses, ni de

l'influence de la valeur d'échange, ni même, généralement, de celle de la valeur de production. La production dépend directement de la communauté et non pas précisément de l'individu, qui n'en tiendra pas compte dans ses évaluations personnelles. Le communisme comme forme générale de la civilisation permet un jeu plus compliqué d'évaluations individuelles que la société capitaliste ; les préférences personnelles et le choix libre y peuvent mieux se manifester.

C'est déjà un fait des plus caractéristiques que tous les représentants de la doctrine utilitaire dans la science économique aient négligé l'action que les rapports de valeur objectifs exercent sur les évaluations subjectives des biens. Mais, il est plus singulier encore de voir nos économistes modernes officiels, — économistes d'universités qui, en qualité de fonctionnaires, soutiennent par leur science l'ordre social actuel, — adhérer maintenant de préférence à une doctrine réduisant, en définitive, toute valeur à ces évaluations personnelles dont la place et l'importance sont si restreintes dans la société capitaliste de nos jours.