### CHAPITRE III

### LA VALEUR D'USAGE SOCIALE

« La chose en usage, dit Hegel (1), est une chose prise à part, déterminée en qualité et en quantité, et en rapport avec un besoin spécifique. Mais, les propriétés qui la rendent propre à un usage spécifique, la rendent en même temps, en tant que quantitativement déterminée, comparable à d'autres choses, ayant la même aptitude à être utilisées ; de même, le besoin spécifique auquel elle sert, est un besoin en général et, comme tel, dans sa particularité, il est également comparable à d'autres besoins ; et c'est ainsi que la chose même est à son tour comparable à d'autres choses qui peuvent servir à d'autres besoins. »

Les articles de consommation, en effet, si différents par leur nature, peuvent être comparés les uns aux autres et estimés, en quantités déterminées, comme équivalents, par la seule raison que tout besoin ou tout désir spécifique satisfait par chacun d'eux est aussi un besoin en général pour chaque personne. C'est ce trait commun qui rend les biens les plus différents comparables entre eux comme des grandeurs de la même espèce ; ce sont tous des articles de consommation individuelle.

Ce qui est vrai, pour la consommateur isolé, ne l'est pas moins pour la communauté des consommateurs. Les besoins et désirs personnels de chaque consommateur sont en

<sup>(1)</sup> HEGEL, Philosophie du Droit, 5 63.

même temps des besoins et désirs humains en général, comme le consommateur, lui-même, est un membre de la société. Les besoins et désirs de la société ne sont autre chose que l'ensemble des besoins et désirs personnels de tous ses membres.

Tandis que les biens de diverses espèces satisfont des besoins et désirs spéciaux d'individus particuliers et possèdent ainsi une valeur d'usage personnelle, ils obtiennent en même temps une valeur d'usage sociale, ce que Knies a appelé « de la valeur d'usage in genere » (1).

Nous avons désigné cette valeur d'usage in genere, cette valeur d'usage sociale par le nom de valeur subjective considérée dans un sens général. Elle est restée valeur subjective parce qu'elle exprime toujours un rapport entre les biens et le sujet qui les consomme et qu'elle représente toujours l'intérêt de ces biens par rapport au bien-être de ce sujet. Mais, cette valeur subjective est considérée dans un sens général, parce que les consommateurs sont pris ici en tant que membres de la société humaine; c'est donc la valeur subjective considérée du point de vue de la vie sociale en général.

Ce changement de point de vue influence immédiatement le jugement que nous portons sur la valeur subjective. Dans nos considérations générales sur la valeur d'usage, nous avons remarqué qu'elle ne supposait pas nécessairement des propriétés rendant les biens utiles au consommateur, mais simplement des caractères qui les rendent propres à son usage. Aussi avons-nous vu, dans notre chapitre sur la valeur d'usage personnelle, qu'une chose peut avoir une valeur d'usage parce qu'elle peut satisfaire un désir personnel, sans qu'il y ait à se demander si ce désir est moralement légitime ou simplement raisonnable, c'est-à-dire si la chose en question possède de « l'utilité » dans le sens rigoureux du mot.

Cependant, nous avons fait remarquer déjà que pour l'esti-

<sup>(1) «</sup> Les diverses espèces de biens, en satisfaisant les diverses espèces de besoins, satisfont en même temps, les uns avec les autres, la totalité du cercle en question de besoins humains. C'est pour cela, justement, que les diverses espèces de biens représentent une valeur d'usage in genere, » (G. Knies, Das Geld, 2\* édit, p. 160.

mation de la quantité de la valeur d'usage l'élément de moralité représenté par l'utilité des choses, peut exercer une influence essentielle. Les biens peuvent diminuer en même temps en utilité et en valeur d'usage tout en ne variant pas dans leur aptitude à être employés.

Plus encore que dans la valeur d'usage personnelle, ce même phénomène se révélera à nous dans la valeur d'usage sociale. lei l'élément de moralité, — la légitimité ou non légitimité des besoins ou désirs en question, — constitue un élément important de la valeur, précisément parce que cette valeur est considérée ici du point de vue du bien-être social et général et non pas de celui du bien-être personnel de quelque consommateur en particulier.

Notons bien que la notion générale, à laquelle nous aurons à retourner en dernière analyse, reste toujours, — même pour la valeur d'usage sociale, — la simple aptitude des biens à servir à l'usage des consommateurs et même à leur usage personnel. Les biens n'ont une valeur d'usage sociale que parce qu'ils satisfont et seulement lorsqu'ils satisfont des besoins et désirs particuliers en pourvoyant ainsi, chacun pris à part, à une partie de la totalité des besoins et désirs sociaux. Pourtant, lors de l'évaluation de la quantité de cette dernière valeur d'usage, apparaît le caractère qui la distingue de la valeur d'usage personnelle.

Pour la valeur d'usage personnelle c'était, en définitive, le consommateur qui décidait. Son opinion particulière sur son propre bien-être et sur l'intérêt à attribuer aux biens à ce point de vue, pouvait même différer de celle de toute autre personne; c'est sa décision qui, en réalité, créait la valeur d'usage personnelle. Il ne reste à la science économique qu'à examiner et les principes d'après lesquels le consommateur prendra cette décision et les influences qui agissent sur elle ; influences économiques, sociales ou politiques et surtout psychologiques. La science économique analyse ensuite celles de ces influences particulières qui la concernent.

D'après le même principe, il appartiendra à la société, la communauté, — de décider de la valeur d'usage sociale. Mais la société n'est pas une personnalité comme l'individu. La communauté c'est nous tous, et l'estimation de la valeur d'usage sociale est réduite, en fait, au jugement de tous ceux, parmi nous, qui s'intéressent à ces questions économiques et sociales.

Ce jugement pourra différer selon les gens. On peut supposer qu'il ne différera guère pour les biens dont la valeur d'usage sociale est généralement admise, tels que: le bois, le fer, le blé, le charbon, etc. Pour ces biens, la différence dans l'évaluation dépendra moins des opinions diverses sur les propriétés et qualités particulières des biens en question que de celles que l'on a des quantités disponibles. Cependant, il est incontestable que ce même jugement différera beaucoup plus pour d'autres espèces de biens, telles que, par exemple, les articles de luxe: diamants, perles, ornements d'or et d'argent, sleurs, etc.; ensuite pour certains aliments et certaines boissons, en général, pour tous les biens qui ne sont pas rigoureusement indispensables, ou sont même considérés parsois comme nuisibles, tels que l'opium, l'absinthe, etc.

Tout jugement définitif à ce sujet est aussi difficile qu'important. La différence d'opinion sur les caractères utiles ou nuisibles des biens nous amènera, dans l'application pratique de nos idées, à favoriser la consommation des choses qui sont considérées comme essentiellement utiles et à combattre celles dont l'usage nous paraît peu utile ou même dangereux. Ceci est assurément d'autant plus important que, dans la vie sociale, un individu agit fréquemment au nom d'un autre ou même de beaucoup d'autres, en exerçant ainsi une influence décisive sur les intérêts d'autrui: Ainsi les parents et les professeurs décident pour leurs enfants et pour leurs élèves; le représentant d'un groupe d'individus pour chacun de ces individus; le rédacteur d'un journal pour ses lecteurs et ainsi de suite. Certaines questions pratiques relatives à l'intervention ou la non-intervention de l'Etat, le monopole des boissons alcooliques et de l'opium, les taxes sur les articles de consommation, etc., sont étroitement liées à l'opinion que l'on se fait sur la valeur d'usage sociale des biens.

Précisément à cause de cette importance pratique nous

voulons encore mettre en évidence la différence essentielle existant entre les valeurs d'usage personnelle et sociale.

C'est un des réels mérites d'Adam Smith d'avoir soumis à son examen la question des usages différents qu'une personne peut faire de sa part de la richesse sociale. Smith a fait ainsi quelques pas dans un domaine, où, malheureusement, il n'a pas été suivi par ses successeurs. Ceux-ci, à commencer par Ricardo, ont été par trop désireux de se jeter dans les spéculations abstraites pour s'occuper d'une question à tel point pratique. Ce n'est que très récemment qu'on retrouverait de

nouvelles recherches sur ce point.

Supposons que deux différentes espèces de biens soient estimées à la même valeur par un consommateur quelconque, de sorte qu'il accepterait de se priver de l'une pour posséder l'autre; dans ce cas, ce n'est indifférent ni pour lui, ni pour la société, de savoir lequel de ces biens il consommera en sacrifiant l'autre. Dans son livre sur la « Richesse des Nations » Adam Smith a fait remarquer, qu'un homme riche pourrait dépenser son revenu en tenant une table abondante et somptueuse, en entretenant un grand nombre de domestiques, en avant une multitude de chiens et de chevaux; qu'il pourrait placer ce revenu en des choses frivoles: bijoux, colifichets ingénieux de différentes espèces, immense garde-robe pleine de magnifiques vêtements; ou bien employer la plus grande partie de ses ressources à embellir ses maisons en ville et à la campagne, à acheter des meubles pour s'en servir ou pour décorer ses appartements, à faire des collections de livres, de statues, de tableaux.

« Que deux hommes égaux en fortune dépensent chacun leur revenu, l'un de la première de ces manières, l'autre de la seconde, la magnificence de celui dont la dépense aurait consisté surtout en choses durables, irait continuellement en augmentant, parce que la dépense de chaque jour contribuerait en quelque chose à rehausser et à agrandir l'effet de la dépense du jour suivant ; la magnificence de l'autre, au contraire, ne serait pas plus grande à la fin de sa carrière qu'au commencement. Le premier se trouverait aussi, à la fin, le plus riche des deux... Si l'une de ces deux manières de dépenser est plus favorable que l'autre à l'opulence de l'individu, elle l'est pareillement à celle du pays (1) ».

Dans le cas supposé la conclusion nous semble plus juste encore relativement à la nation et à la société en général, qu'à l'individu en question. On peut admettre que le dernier, par ses dispositions personnelles, — dispositions physiques, intellectuelles, morales, - ait jugé que la dernière manière de dépenser ses ressources concorde mieux avec son bien-être et son bonheur personnel; il peut penser que, malgré la dissipation d'une partie de sa fortune, il est devenu plus riche par les jouissances qu'il s'est procurées. Pour la communauté, pourtant, c'est autre chose d'hériter d'habits usés, de bouteilles de vin vidées ou même de perles et de diamants, que d'acquérir par la mort d'un de ses membres une bibliothèque, un hôpital, une collection d'œuvres d'art. En termes généraux, nous pouvons constater ceci : Pour la société le résultat n'est pas le même selon que la plus grande partie du travail social sera dépensée à la production de parures et d'ornements futiles, de boissons et d'aliments rares ou qu'elle servira à créer certaines catégories de biens qui pourvoient aux premiers besoins humains du plus grand nombre.

Il est fort compréhensible que les représentants de la doctrine utilitaire dans la science économique moderne, tout en prenant pour point de départ de toute leur théorie de la valeur la valeur d'usage des biens, n'aient pas analysé de près la valeur d'usage sociale. Les « évaluations personnelles » sont pour ces économistes le commencement et la fin.

Comment le Grenznutzen, « l'utilité limitative » que l'individu attache aux richesses, pourrait-il être la base de toute valeur, même de la valeur d'échange objective, en constituant ainsi « la pierre angulaire » de la science économique si la valeur d'usage elle-même ne pouvait pas être considérée comme exclusivement régie par les évaluations personnelles ? Les économistes utilitaristes, ayant déjà confondu la notion générale de valeur avec celle de valeur d'usage, ont

<sup>(1)</sup> ADAM SMITH, Wealth of Nations, livre II, chap. III, trad. franç. de Garnier, tome I, Edit. 1881, p. 419-420.

complété cette première erreur par une deuxième, en ne distinguant pas rigoureusement la valeur d'usage personnelle de la valeur d'usage sociale.

Ce qui a une valeur d'usage aux yeux de l'individu, ne fût-ce que momentanément et dans des conditions spéciales, devra, sclon ces théories, posséder en outre une valeur d'usage sociale, attendu que la société se compose d'un complexus d'individus.

Cependant, — et c'est pour illustrer cette vérité que nous avons cité l'exemple donné par Smith, — les biens ne peuvent être considérés comme enrichissant un peuple, ou une génération humaine, que dans des conditions bien spéciales. Pour avoir ce caractère il ne suffit pas qu'ils aient satisfait à un moment donné les désirs personnels d'un consommateur quelconque, ou qu'ils aient enrichi l'individu qui les a fabriqués ou portés au marché; il faut qu'en satisfaisant quelques désirs particuliers, ils aient collaboré physiquement, intellectuellement ou moralement, au bien-être du consommateur et par là à celui de la collectivité humaine. Encore faut-il que le bien qu'ils font à un membre ne soit pas contrebalancé par le mal qu'ils font aux autres.

Nous avons déjà pris pour exemple la fabrication et la vente de l'opium et de l'absinthe. Un individu quelconque peut considérer son intoxication par ces poisons comme une augmentation temporaire de son bonheur et de son bien-être; mais l'influence néfaste que cette consommation exerce sur les facultés physiques et intellectuelles de cette personne explique suffisamment pourquoi nous contestons aux biens de cette nature une valeur d'usage dans le sens social et général du mot.

On ne pouvait pas attendre davantage des représentants de la doctrine objectiviste dans la science économique, — des écoles de Ricardo-Marx, — qu'ils prêteraient attention à la valeur d'usage sociale des richesses. Engagés dans leurs considérations abstraites sur le travail comme base réelle de la valeur des denrées, ils perdaient légèrement de vue les caractères naturels des biens. Ils ont donc aussi peu analysé la valeur d'usage sociale des biens qu'examiné l'influence particu-

lière exercée sur la valeur d'échange par la valeur d'usage sous ses deux formes. Le représentant le plus autorisé de la théorie de la valeur-de-travail moderne, Karl Marx, n'a jamais compris. — comme nous le démontrerons suffisamment dans un chapitre suivant, — la nature de la valeur d'usage personnelle ou sociale.

Dorénavant, pourtant, la science économique devra s'occuper, plus qu'elle ne l'a fait jusqu'à présent, de l'étude de la valeur d'usage sociale. Elle devra le faire d'une part pour la raison exposée dans la préface de cet ouvrage : que la science économique, en se développant, comprendra de mieux en mieux à quoi l'oblige son ròle de branche particulière de la sociologie générale. Elle s'occupera toujours spécialement du bien-ètre matériel des hommes, mais elle l'étudiera dans son rapport continuel avec la civilisation humaine en général. La science contemporaine le prouve jusqu'à l'évidence : la grandeur et la nature des richesses sociales dépendent, non seulement du développement intégral des forces productives de la société, mais aussi de la civilisation intellectuelle et morale des peuples, réagissant à son tour sur la structure économique qui lui sert de base.

Dans l'Antiquité et le Moyen Age les bijoux et les pierres précieuses constituaient une part beaucoup plus considérable et plus estimée de la richesse sociale que dans nos temps modernes; de même ces sortes de richesses sont plus estimées chez les peuples primitifs de l'Asie, que chez les nations modernes de l'Europe, de l'Amérique et de l'Australie.

Considérée en général, la richesse sociale diffère, chez un même peuple, aux diverses périodes de sa civilisation. Cette richesse sociale, à divers points de vue, était autre pour l'Antiquité que peur le Moyen Age. Pour quiconque voudra l'étudier de près, elle prendra encore un nouveau caractère dans nos temps modernes, où elle correspond en tout à la structure capitaliste de la société avec son salariat, sa concurrence, ses richesses fabuleuses en face d'un paupérisme effrayant, son commerce extrêmement développé et sa science qui produit chaque jour de nouvelles applications techniques.

Pour ne prendre que ce dernier facteur, on doit compter avec l'influence exercée par la science moderne sur les richesses sociales, tant dans une direction de progrès et de civilisation que de réaction et de décadence. En ce sens, par exemple, on n'a qu'à penser aux services rendus par la chimic moderne en matière de falsification d'aliments.

Il y a une autre raison encore pour que la science économique compte dans l'avenir plus qu'à présent avec la valeur d'usage sociale des richesses et se mette à l'étudier à fond dans toutes les nations du monde. C'est que les recherches de la sociologie moderne nous éloignent de plus en plus de l'idée que ce sont l'individu et les intérêts individuels qui ont été, dans l'évolution historique de notre race humaine, le pivot sur lequel a tourné la civilisation. Ce ne sont pas les intérêts de l'individu, mais ceux du groupe, de la famille, de la tribu, qui ont constitué, en dernière analyse, les forces évolutionnistes de la civilisation humaine. Ce n'est que dans le cercle des intérêts du groupe que l'individu et ses besoins et désirs particuliers ont pu s'exprimer librement; aussi le développement moral et intellectuel de l'individu et son bien-être matériel ont-ils toujours emprunté leur première impulsion, leur direction fixe et leur forme concrète aux intérêts matériels, intellectuels et moraux du groupe, c'est-àdire de la famille, de la tribu ou du peuple, auquel l'individu même appartenait et sur lesquels son influence personnelle pouvait réagir.

Non seulement la science économique moderne se mettra donc de plus en plus en rapport, dans ses recherches sur les richesses et le bien-être matériel des peuples, avec les branches sœurs de la sociologie, mais elle s'élèvera aussi audessus du niveau de ces écoles de science économique qui ont cru pouvoir déduire d'impulsions et d'intérêts individuels les lois de l'évolution humaine et les rapports sociaux de production et de distribution.

En ce qui concerne la valeur d'usage sociale des biens, les premières recherches scientifiques, à proprement parler, sont encore à faire. Les recherches dans ce domaine constitueront sans doute, dans les conditions futures de la science, une partie spéciale des études sociologiques. Ces recherches semblent être compliquées par le fait que la valeur d'usage sociale varie, en ce qui concerne les richesses mêmes, avec les avantages physiques et chimiques qu'elles possèdent. Or, l'étude des qualités physiques et chimiques des richesses n'appartient pas,

à proprement parler, à la science économique.

La science économique, proprement dite, n'a pas comme tâche de mesurer les propriétés nutritives du blé, ou la puissance calorique des charbons ou bien de rechercher l'influence de l'alcool sur le corps et l'esprit de l'homme. L'étude des caractères techniques des richesses doit rester le domaine d'une science spéciale; quelle que soit l'utilité de cette dernière pour la science économique, elle lui fournira continuellement les résultats de ses études tout comme diverses autres branches de science: Ethnologie, Histoire, Science du droit, etc.

Dans le cadre de cet ouvrage nos recherches seront donc restreintes au côté économique que nous présente la question

de la « valeur d'usage sociale ».

Comment, c'est-à-dire d'après quels principes, apprécierat-on cette valeur? Constatons de prime abord que dans la valeur d'usage sociale, plus encore que dans la valeur d'usage personnelle, nous aurons à nous borner à tracer quelques principes généraux; maintenant moins encore qu'auparavant nous ne saurions parler d'une estimation quelque peu exacte dela valeur d'usage. Nous devrons nous contenter d'examiner les caractères essentiels de la valeur d'usage sociale pour en connaître la nature.

Pour la valeur d'usage personnelle nous pouvions toujours prendre comme base pratique de nos recherches les équations personnelles entre des objets de différentes natures; pour la valeur d'usage sociale, cependant, ces expressions pratiques des jugements nous font absolument défaut. Pour la valeur d'usage personnelle c'étaient la complexité et l'obscurité des motifs qui rendaient notre analyse particulièrement difficile; ces équations manquant pour la valeur d'usage sociale, les difficultés de la recherche des motifs, qui leur servent de base, n'ont pas à nous préoccuper.

Pour la société, il est d'un intérêt essentiel de savoir dans

quelles espèces de richesses les individus trouvent généralement la satisfaction de leurs besoins et de leurs désirs; il est intéressant aussi de savoir si c'est une quote-part relativement grande ou minime du travail social qui est dépensée à la satisfaction des premières nécessités de la vie matérielle des hommes. Comme c'est une question de bonheur ou de malheur général que tous les membres de la société soient bien nourris, habillés, logés et instruits, la communauté, c'est-àdire la société elle-même, doit intervenir, lorsque le travail social qui pourrait procurer à la totalité de ses membres un bien-être modeste, physiquement et intellectuellement, est dépensé, en grande partie, à de coûteuses constructions, à la production d'articles de luxe, dont jouira une faible minorité de gens riches, tandis que, d'autre part, une grande partie de la population ne peut point faire face aux premières nécessités de la vie.

Nous partons donc pour la valeur d'usage sociale des richesses de ce principe fondamental que c'est le bien-être (et le degré du bien-être) du plus grand nombre d'hommes pour la durée la plus longue, qui décide ici de la grandeur de la valeur.

Il résulte de ceci que la valeur d'usage sociale d'une richesse quelconque peut croître ou décroître généralement avec trois facteurs:

1° L'Intensité du plaisir ou de l'avantage que les richesses peuvent procurer aux consommateurs (les deux autres facteurs restant invariables).

Si l'on découvre une application nouvelle d'un article de consommation rendant plus intenses les besoins de cet article, sa valeur d'usage sociale augmentera. La valeur d'usage sociale du fer, par exemple, a augmenté par l'application du fer à la construction de bateaux à vapeur et de machines.

2° La durée de la jouissance ou de l'avantage que les richesses peuvent procurer à leurs consommateurs (les deux autres facteurs restant invariables).

Des perfectionnements techniques, etc., peuvent faire que certains articles de consommation servent plus longtemps qu'auparavant et peuvent, par suite, procurer plus de plaisir ou d'avantage à leurs consommateurs.

Que l'on pense ici surtout aux machines de différentes espèces et aussi à d'autres articles de consommation. Le bois, dont on fait les traverses des voies ferrées, a beaucoup gagné en valeur d'usage sociale depuis l'invention du créosotage qui le préserve de l'effet destructeur de l'air atmosphérique.

3° Le nombre de personnes aux besoins et désirs desquelles pourvoit une richesse (les deux autres facteurs restant invariables).

Il s'ensuit que les richesses et surtout les articles de première nécessité: le blé, le bois, le charbon, la laine, le coton, etc., peuvent continuellement augmenter en valeur d'usage sociale, tant que tous les hommes ne sont pas encore suffisamment habillés, nourris, logés, etc., pour pouvoir considérer comme satisfaites les premières exigences de leur vie matérielle.

Il s'ensuit encore qu'à certaines espèces d'articles nécessaires à tous nous devons attribuer une valeur d'usage sociale bien plus élevée que par exemple aux articles de luxe ne servant qu'à une petite minorité de gens, - abstraction faite encore de ce que les besoins et désirs auxquels ces derniers articles pourvoient sont d'une nature moins pressante pour l'existence de la race humaine. Si nous tenons compte de ces divers facteurs, il est évident que de deux articles de consommation de nature différente, pourvoyant l'un aux premières exigences de la vie humaine, l'autre, au contraire, à des besoins de luxe, la valeur d'usage sociale du premier article sera généralement beaucoup plus grande que celle du dernier et il en sera ainsi tant que les principes fondamentaux exposés ici seront valables, c'est-à-dire tant que les besoins de milliers et de millions de nos semblables ne seront pas suffisamment satisfaits. On n'a pas à se demander ici si pour un consommateur particulier quelconque la valeur d'usage momentanément attribuée par lui à la deuxième catégorie d'articles (articles de luxe) est plus élevée que celle qu'il attribue à la première. Ici, la valeur d'usage sociale s'oppose à la valeur d'usage personnelle qu'attache à une richesse un consommateur particulier.

Dans une civilisation plus élevée que la nôtre on pourra

considérer qu'un individu fait un faux pas social en dépensant son propre travail ou le travail d'autrui à la production d'articles de luxe, tant que d'autres membres de la société manquent encore de nourriture, d'habits ou de logement. Le fait que la civilisation moderne prète si peu d'attention à de semblables méprises tandis que, d'autre part, elle considère le vol comme un crime social sérieux, témoigne d'un manque de connaissance profonde de la vie sociale même chez les esprits les mieux doués de notre génération, ainsi que de sentiments moraux encore peu développés chez la plus grande majorité des hommes.

Nous venons de remarquer que l'intensité des besoins et des désirs humains est un facteur essentiel de la valeur d'usage sociale des richesses. Arrètons-nous un moment

encore sur ce point.

Etant donnée la quantité d'une richesse quelconque, — la durée du plaisir ou de l'avantage qu'elle procure restant invariable, — nous savons que la valeur d'usage sociale croît ou décroît avec l'intensité des besoins ou des désirs que cette richesse satisfait.

Cette intensité des besoins, naturellement, dépend, en premier lieu, des qualités particulières des richesses et de ce que nous en savons; mais des influences extérieures entrent aussi en jeu. Les besoins humains peuvent être influencés par le climat ou la saison. Certaines espèces de fruits ou de boissons rafraichissantes peuvent, dans les pays chauds, répondre à des besoins plus intenses et représenter, par suite, une valeur d'usage sociale plus importante que dans les zones tempérées. Dans la même contrée, la valeur d'usage sociale des combustibles comme le bois et le charbon varie avec la saison.

Cette intensité peut dépendre aussi de certaines mœurs et coutumes nationales, créées par plusieurs générations de consommateurs, c'est-à-dire de la civilisation générale. Nous venons de constater que parmi les peuples primitifs les bijoux, pierres précieuses, etc.. constituent une partie relativement plus importante de la richesse sociale que dans nos nations de civilisation moderne. Cela prouve seulement que dans ces milieux primitifs les articles de consommation de cette espèce

répondent à des besoins et des désirs plus profondément ressentis que dans notre monde moderne; aussi quiconque étudiera sérieusement sur ce point le développement de notre civilisation moderne constatera une baisse continuelle de la valeur d'usage sociale de ces biens, par rapport aux siècles passés et à l'état primitif de notre civilisation; ils ne sont plus ou fort peu demandés par le sexe masculin et la demande de la part du sexe féminin a en même temps beaucoup diminué. Les besoins et les désirs satisfaits par ces richesses disparaissent lentement, et sont remplacés par d'autres besoins, tels que le développement intellectuel, la lecture des journaux et des livres, les plaisirs du voyage, etc.; ces derniers besoins, au contraire, dans les siècles antérieurs et parmi les peuples primitifs de nos jours, sont moins vivement ressentis qu'à notre époque et dans nos pays modernes.

Nous avons à examiner de plus près encore l'intensité des besoins: Dans une forme de civilisation donnée et tous les autres facteurs mentionnés ici restant invariables, on ne saurait pourtant considérer comme une grandeur déterminée l'intensité des besoins que satisfait un article quelconque. Il y a encore un facteur important qui influe essentiellement sur les besoins et les désirs de tous les consommateurs et, par suite, sur la valeur d'usage sociale des richesses: c'est la surabondance ou, d'autre part, la rareté de ces dernières. Par ces mots nous entendons la quantité disponible des richesses, ou, — dans notre société capitaliste, — les quantités apportées au marché par rapport à la masse totale des besoins et des désirs qui entrent en jeu.

Notons bien que nous ne parlons plus ici du troisième facteur analysé plus haut. Il ne s'agit nullement de la question de savoir si certains membres de la société, ou même la plus grande partie de la population, sont pourvus ou dépourvus des richesses en question. Tout bien considéré, il n'est même plus question de la valeur d'usage sociale au sens large du mot, mais de cette valeur dans un sens capitaliste. Il s'agit de la valeur d'usage sociale telle qu'elle se manifeste sous l'influence d'une forme déterminée de la société et de l'Etat et de toute la force coercitive que ceux-ci peuvent exercer.

Par exemple : dans notre société capitaliste, au commencement du xx° siècle, des milliers et même des millions d'hommes laissent voir assez clairement qu'ils ont besoin et même grand besoin de Iinge et qu'ils sont dans l'impossibilité de s'en procurer. Le nombre d'hommes qui, dans l'état actuel des rapports sociaux, possèdent le linge de première nécessité est même limité ; parmi eeux qui ne sont pas absolument indigents, le plus grand nombre ne dépense qu'une partie très modeste de son revenu à l'achat du linge, parce que nombre d'autres besoins et d'autres désirs plus ou moins intenses demandent aussi des sacrifices.

La question qui se pose maintenant est celle-ci: Quelle influence exerce la surabondance ou la rareté du linge apporté au marché sur l'intensité des besoins généraux de linge et, par suite, sur la valeur d'usage sociale de cet article de consommation? Nous ne tenons plus compte ici du fait précédemment démontré, qu'une partie seulement des besoins et des désirs de linge non-satisfaits entrent en jeu. Nous n'examinons que la demande totale et effective de cet article (1).

La même question se pose évidemment pour tout autre article de consommation quelle qu'en soit la nature, mais on doit toujours remarquer que la hausse et la baisse accidentelle de la valeur d'échange et des prix de marché réagissent en quelque mesure sur la grandeur définitive de la demande totale et effective. Nous développerons ce point dans notre chapitre sur les principes de la fixation des prix de marché.

Dans le chapitre précédent il a été démontré que le plus ou moins de rareté des richesses en peut augmenter essentiellement la valeur d'usage personnelle et que, d'autre part, cette valeur diminue par la surabondance des richesses en question jusqu'à être parfois entièrement anéantie ou même transformée en valeur d'usage négative.

Pour la valeur d'usage sociale la surabondance ou la rareté relatives de la quantité des richesses offertes exerce une influence non moins décisive.

<sup>(1)</sup> Cf. la différence déjà établie par Adam Smith entre ce qu'il appelle absolute demand et effectual demand. (Richesse des Nations, livre I, chap. vii, trad. franç., t. I, p. 69.)

Le principe général suivant se pose pour nous : L'intensité des besoins s'attachant aux articles de consommation de différentes espèces, ainsi que la valeur d'usage sociale de ces articles diminuent au fur et à mesure que la quantité offerte s'élève audessus de la demande totale et effective, tandis que, d'autre part, elle augmente à mesure que la quantité offerte tombe au-dessous de cette demande.

Offre et demande totale ne doivent pas être considérées dans ce cas comme des invariables, mais comme variables et élastiques. Un ballot de laine, un hectolitre de froment, un quintal de charbon n'ont pas la même valeur d'usage sociale suivant que l'offre est relativement grande, — par exemple pour le froment dans une année de surabondance, — ou qu'elle est, au contraire, relativement insuffisante et que, par suite, les besoins des consommateurs se font valoir plus vivement.

En 1900, année de surabondance de fruits, les maratchers et fruitiers dans les environs de Paris laissaient çà et là leurs fruits, — cerises et groseilles, — se dessécher sur les arbres, parce que les prix du marché ne payaient pas même le travail de la récolte et les frais de transport. Comme, dans l'été de l'année suivante, la vendange s'annonçait fort belle, plusieurs viticulteurs coalisés du Gard résolurent de laisser leurs ceps à l'abandon et leurs raisins sécher sur pied, pour faire hausser les prix du vin. Cela les dispensait d'embaucher des ouvriers et leur permettait même de congédier leurs vignerons.

Dans de pareilles conditions il est arrivé, dans le Far-West de l'Amérique du Nord, que le maïs, au lieu de servir de nourriture pour les hommes ou les bestiaux, pourrissait aux champs en grandes quantités ou était employé comme combustible pour les machines. Il va sans dire, que dans l'un et l'autre continents, il y aura eu des milliers d'hommes dont les besoins ou les désirs de fruits, de vin et de maïs n'ont pas été ou ont été mal satisfaits. Tous ces articles de consommation avaient, assurément, de la valeur d'usage sociale, dans le sens large du mot. Mais nous traitons de la production et de la consommation sous le régime capitaliste de la société et c'est dans le cadre de son organisation que les quantités né-

gligées de fruits et de maïs ont été traitées comme ne possédant pas une valeur d'usage sociale (1).

La valeur d'usage sociale, au sens étroit du mot, influait ici sur la valeur d'échange des articles en question, fruits et maïs, influence dont nous aurons encore à nous occuper amplement. Tout ce que nous avons remarqué ici est d'une importance essentielle pour le problème de la répartition du travail social total entre les différentes sphères de la production, problème dont nous aurons à nous occuper spécialement dans le deuxième tome de cet ouvrage en exposant la théorie du capital et du salaire. Le nombre des besoins humains étant presque illimité et chaque besoin, comme nous venons de le remarquer, n'étant actuellement satisfait, pour la plupart des consommateurs, qu'autant que d'autres besoins plus ou moins pressants le permettent, la surabondance ou la rareté relatives de la quantité totale d'une richesse dépend étroitement de la répartition du travail social total entre les diverses catégories principales des besoins et des désirs

<sup>(1)</sup> G. Knies dans son livre : Le Numéraire a très bien caractérisé, par quelques phrases, l'influence exercée sur cette valeur d'usage sociale au sens étroil du mot par la surabondance ou la rareté des richesses : « On dit encore maintenant comme autrefois : un quintal de blé est un quintal de blé. Sa valeur d'usage aujourd'hui et demain, ici et là, reste exactement la même ; sa valeur d'échange, au contraire, est inconstante et varie toujours, etc. Mais on ne peut parler ainsi qu'en oubliant la valeur d'usage telle qu'elle est socialement réglée pour les biens dans leurs quantités déterminées. La société a un besoin total et général de blé. Celui-ci doit être satisfait par la quantité totale qui est disponible. Si donc par exemple, cette quantité totale avait diminué en face du besoin total resté invariable, la valeur d'usage sociale du simple quintal de blé croîtrait. Un quintal de blé  $=\frac{D}{1,000,000}$  ou  $=\frac{D}{2,000,000}$  selon que la quantité totale disponible s'élève à 1 million ou à 2 millions de quintaux, et ainsi de suite. Lorsqu'on fait l'objection que le fer est bien plus utile aux hommes que l'or, tandis que, néanmoins, la valeur d'échange d'une livre d'or = 25.000 livres de fer, on neglige absolument le fait décisif que pour un besoin total de fer, dont un peuple estimera la satisfaction 10 fois plus importante que celle de son besoin d'or, il se trouvera peut-être deux millions et demi de quintaux de fer et seulement 10 quintaux d'or. » (KNIES, Das Geld, p. 161-162). L'honneur d'avoir le premier éclairé ce point en dissipant l'erreur qui voyait ici un contraste entre la valeur d'usage et la valeur d'échange est attribué par Knies à Hudebrand (Nationalokonomie der Gegenwart und Zukunft, p. 316).

humains, ou, pour parler autrement, entre les dissérentes

sphères de la production.

Cette répartition ne peut pas être considérée comme rigoureusement délimitée, parce que, dans presque toutes ces catégories, — surtout dans celles de l'alimentation, l'habillement, du logement, etc., — des produits d'une certaine sphère peuvent remplacer ceux d'une autre et pourvoir à des besoins et à des désirs de la même espèce. La production du café, par exemple, est étroitement liée à celle d'autres boissons comme le thé, le cacao, le lait, etc.

Les exemples donnés plus haut pour illustrer l'influence exercée sur la valeur d'usage sociale des richesses par leur surabondance ou leur rareté relatives, regardent tous deux le travail agricole, c'est-à-dire une sphère de production où la décision sur la quantité disponible des richesses n'appartient qu'en partie à l'homme qui les produit.

Tout en considérant la demande sociale et totale de fruits, de vin ou de mais comme une grandeur connue, du moins approximativement, nous avons pourtant à compter avec la nature comme deuxième facteur puissant, pouvant toujours donner une récolte beaucoup plus ou beaucoup moins féconde

que les calculs des hommes n'ont pu le prévoir.

Mieux que l'offre totale, l'homme peut prévoir en général, pour les produits en question, la demande totale ; ses calculs s'appuient ici avec plus d'à propos sur l'expérience en se réglant sur la demande totale et effective des années précédentes.

Dans les différentes branches de l'industrie, au contraire, aussi bien des industries extractives que de celles qui rendent utilisables les matières premières et même en partie dans les industries agricoles telles que l'élevage des bestiaux, la production peut être déterminée à l'avance et soumise aux calculs humains. La faveur ou la défaveur de la nature et de la saison perdent ici leur influence prépondérante. De plus, la demande totale est également connue, avec une certaine approximation; on la calcule ici avec une exactitude, sinon supérieure, au moins égale à celle que nous avions dans la sphère de l'agriculture et du jardinage.

Laissons de côté certaines influences, qu'on ne saurait prévoir ni calculer; que l'on pense, par exemple, à la crise du papier dans ces dernières années. On peut dire, en général, que notre grande industrie capitaliste connaît avec assez d'exactitude la quantité totale d'un article de consommation quelconque, qui sera demandée au marché. Elle peut prévoir d'aussi près la consommation sociale des matières premières pendant une année que celle des objets manufacturés. Il est parfaitement évident que sous un régime communiste, après quelques essais et un court tâtonnement, il n'y aurait pas plus de difficulté à connaître la totalité de tous les besoins et désirs humains par rapport aux produits dont nous parlons, qu'il n'y en a maintenant à prévoir la demande totale et effective qui se présentera au marché. Mais la grande industrie moderne n'a à compter qu'avec cette dernière demande et nous ne devons pas oublier qu'il est question ici de la valeur d'usage sociale des richesses non pas au sens large, mais au sens étroit et capitaliste de ce mot.

Il faut donc admettre qu'il y a des cas où les calculs humains ont la même prise sur la demande totale et effective que sur la provision disponible et l'offre totale des richesses, — les deux facteurs décidant de la surabondance ou de la rareté relatives, de toutes sortes d'articles. Il en est ainsi, avonsnous dit, pour les produits de la grande industrie moderne en particulier comme dans toutes les sphères de production

n'appartenant pas à l'agriculture ou au jardinage.

Cependant, la demande totale et l'offre totale ne sont soumises aux calculs humains que considérées en grand et en général et non pas pour chaque producteur en particulier. La régularisation de la production obéit, dans notre société capitaliste, aux sentiments empiriques et aux tâtonnements des producteurs particuliers, qui n'apprennent bien souvent l'état du marché international qu'à leurs dépens, ou encore, pour quelques branches spéciales de la production, aux décisions despotiques de quelques grands capitalistes-monopoleurs.

Dans le premier cas le producteur particulier peut se méprendre soit en ce qui concerne l'offre et la demande sur le marché national et international, soit en ce qui concerne certaines conditions exceptionnelles momentanées ou locales, Même en dehors de l'agriculture ou du jardinage il peut se laisser amener à produire des marchandises pour lesquelles il n'y a pas de demande au sens étroit du mot. Si cela lui arrive comme entrepreneur industriel, il sera dans le même cas que nos producteurs agricoles effrayés par une récolte trop abondante.

Les marchandises qu'il a produites sont des non-valeurs, en tant qu'elles sont produites et parce qu'elles sont produites au-dessus de la demande totale et effective dans la sphère particulière de la production à laquelle elles appartiennent. Parmi tous les producteurs dans cette sphère particulière, sera-ce justement notre ami ou bien son voisin qui paiera pour les autres, voilà une question qui n'a pas à nous occu-

per pour le moment.

Ce qui importe à l'analyse de la valeur d'usage sociale, c'est que les articles de consommation produits au-dessus des besoins totaux qui peuvent entrer en jeu, perdent leur valeur. Pour l'entrepreneur particulier qui supportera les consé quences de ce phénomène, cela n'aura pas d'autre effet que s'il avait apporté au marché, au lieu de fer, de pétrole ou de laine, des sauterelles ou des chardons. L'industriel qui a eu le malheur de produire ainsi des articles superflus sera enclin, poussé par son égoïsme d'entrepreneur capitaliste, à les détruire ou à les laisser détériorer par le temps, tout comme les maraîchers, dont nous avons parlé, qui laissaient les fruits se dessécher sur les arbres ; pas plus que ceux-ci, il n'aura l'idée de produire au profit de ceux parmi les hommes dont les besoins ou les désirs non-satisfaits n'ont pas pu se faire valoir. C'est par l'organisation défectueuse de la société que ces richesses sont traitées comme des non-valeurs, bien qu'elles ne le soient pas par nature et qu'elles soient à même, bien souvent, de satisfaire encore des besoins ou désirs humains excessivement pressants et qui restent actuellement non satisfaits.

Lorsque, dans des branches particulières d'industrie, la production est entre les mains de quelques grands capitalistesmonopoleurs, il se présente un autre phénomène.

Grâce aux combinaisons modernes des grands capitalistes,

« cartels » et « trusts », la production est organisée de façon que l'offre totale d'un article par les entrepreneurs coalisés est réglée d'avance dans tout le territoire où la combinaison exerce son influence, c'est-à-dire pour quelques articles de consommation dans une grande partie du monde ou même dans le monde entier. En même temps, cependant, leur monopole peut ici également influer, dans certaines limites, sur la demande totale et effective. Les rapports sociaux basés sur l'appropriation privée mettent déjà les grands capitalistes alliés à même de ne tolérer que la satisfaction des besoins de certains consommateurs : ceux qui paient des prix de marché capables de procurer aux monopoleurs les dividendes voulus. Et cependant, parmi les industries nationales ou internationales dominées ainsi par des coalitions de grands capitalistes, il y en a plusieurs qui pourvoient aux premières nécessités de la vie humaine.

Nous aurons encore à examiner de près ces coalitions de grands capitalistes à la fin de ce tome et dans le suivant lorsque nous exposerons la théorie générale du capital et du profit. En ce qui concerne la valeur d'usage sociale des richesses, nous nous contentons ici de faire remarquer que partout où ces coalitions dominent entièrement la production d'un article quelconque, pouvant régler ainsi complètement l'offre totale de cet article et influer sur la demande par la hausse des prix de marché, les richesses humaines peuvent obtenir une valeur d'usage sociale tyranniquement accrue, correspondant à des prix de monopole tyranniquement haussés.

On sait que, — grâce à des opérations de ce genre et aux spéculations financières qui se fondent là-dessus, — la marchandise en laquelle s'exprime la valeur d'échange de toutes les autres denrées, l'or. possède déjà en réalité une valeur fictive, — valeur d'usage et valeur d'échange fictives. Cette valeur, dépendant du rapport entre la provision d'or que les monopoleurs mettent à la disposition du monde et la demande totale d'or (demandes du métal comme moyen d'échange et comme matière première de certaines industries), est une valeur fictive et artificielle en tant que la rareté du métal est maintenue artificiellement à un niveau déterminé par la

haute finance et les grands propriétaires des mines d'or. Sous l'influence de ces coalitions de grands entrepreneurs, propriétaires de mines, rois des chemins de fer et monopoleurs de matières premières, un parcil résultat s'est accompli déjà ou est en train de s'accomplir dans diverses branches de

production nationales ou internationales.

Ces coalitions existent pour les articles de consommation les plus différents: pour les métaux et les matières premières et secondaires de la plupart des industries, acier, nickel, cuivre, cuir, charbon, pétrole, etc.; ensuite pour certains aliments et certaines boissons, viande, sucre, whiskey, bière, fruits, qui ont donné naissance en Amérique à des trusts en continuel développement. Nous ne mentionnons qu'en passant certains produits dont la nature facilitait la concentration entre les mains de quelques grands syndicats de capitalistes, par exemple le diamant, les engrais chimiques, dont on a pu restreindre à volonté la production et l'échange.

Nos sociétés modernes qui ont vu la suppression des dimes et des droits féodaux, corvées royales ou seigneuriales du Moyen Age, ces sociétés qui ont aboli le droit de propriété privée sur les ponts et sur les routes, ont livré à quelques parculiers les sources d'où les hommes tirent leurs premiers

moyens d'existence.

## TROISIÈME PARTIE

La valeur objective. Considérations générales.

#### CHAPITRE PREMIER

INTRODUCTION A LA THÉORIE DE LA VALEUR OBJECTIVE
DES RICHESSES

Nous avons considéré jusqu'à présent la valeur des richesses sous sa forme subjective; celle-ci n'est pas la seule,

pourtant, qui puisse s'offrir à notre analyse.

En entrant dans un magasin ou dans un marché quelconque, nous y trouverons ordinairement les articles de consommation accompagnés déjà de leurs prix. Ces prix ne sont pas arbitrairement attachés aux marchandises, mais ils se basent sur une forme de valeur spéciale de ces marchandises; aussi nous paraissent-ils au premier coup d'œil avoir été fixés d'avance indépendamment de l'acheteur.

C'est du moins le caractère qu'ils prennent aux yeux de l'individu isolé. Il est vrai que nous aurions tout de suite une autre conception de ce qui se passe en réalité dans les magasins et sur les marchés si nous pouvions nous présenter non pas en qualité de consommateur isolé, mais comme représentant la collectivité des consommateurs. Mais même dans le cas, où l'élément subjectif peut se faire valoir, du côté des consommateurs, avec le plus de force, il est évident, pourtant, qu'il existe une valeur objective des denrées, objective relativement à nous, consommateurs.

Les besoins et les désirs de chacun de nous comme consommateurs, influent sans doute sur cette dernière valeur et nous rechercherons encore jusqu'à quel point cette influence pourra se faire valoir, mais cette valeur, malgré les modifications qu'elle peut subir, reste pour nous une valeur objective des richesses.

Dans les magasins ou les marchés que nous venons de visiter les prix des dissérents articles y étaient attachés par d'autres individus, d'autres gens que nous, consommateurs, d'après des principes que nous étudierons plus tard. Bien que ces prix, et la valeur qui leur sert de base, prennent pour nous un caractère objectif, il est sûr, néanmoins, que des rapports subjectifs avec d'autres gens que nous n'y sont pas étrangers: des rapports avec des personnes qui étaient entrées avant nous en relation avec ces articles comme leurs producteurs ou leurs vendeurs. De ce côté-là l'élément subjectif aura encore sa place, bien qu'en définitive la valeur des richesses, telle qu'elle se manifeste au marché, montre toujours vis-à-vis des producteurs comme des consommateurs un caractère objectif fort prononcé.

En langage philosophique, cela peut s'exprimer ainsi: Toute valeur est un rapport subjectif entre un homme ou une collectivité d'hommes et un article de consommation, Mais les richesses sont en rapport continuel non pas avec un seul sujet, mais avec des milliers ou même des millions de sujets, soit dans la sphère de la production, soit dans celle de la consommation; même dans chacune de ces sphères, le rapport subjectif entre chaque article spécial de consommation et chaque personne en particulier doit être influencé par tout rapport parallèle, et il s'établit ainsi entre ces deux relations un nouveau rapport, ayant un caractère objectif. Au point de vue des consommateurs, les rapports subjectifs avaient toujours deux termes : l'individu, d'une

part, avec ses besoins et ses désirs; l'objet évalué, d'autre part, avec ses propriétés. Au point de vue des producteurs, un rapport analogue s'établit entre le coût de leur production et l'objet produit. Sans décider encore de quelle espèce seront les rapports en présence, nous pouvons dire dès maintenant que le nouveau rapport objectif mettra en relation deux ou plusieurs de ces rapports subjectifs dont nous venons de marquer le caractère.

Dès que la valeur des marchandises se présente à nous comme valeur objective, nous pouvons remarquer le phénomène suivant : c'est seulement à un moment donné et en un lieu spécial que sont véritablement constants les prix de tous les articles qui, au premier coup d'œil, nous paraissaient fixés d'avance. Les valeurs servant de base aux prix de marché, lorsqu'on y regarde de près, sont tout aussi sujettes à des changements continuels, quoique valeurs objectives, que les valeurs subjectives elles-mêmes. Nous avons l'intention d'examiner à la fois et la grandeur de la valeur objective et ses variations, en analysant pour cela la nature de la valeur objective des richesses. C'est le but que nous allons poursuivre jusqu'à la fin du premier tome de notre ouvrage.

Quant aux variations continuelles de la valeur objective, elles ne pourront être intelligibles, en définitive, qu'après que nous aurons examiné de près, dans les chapitres sur la valeur d'échange, les causes fondamentales des oscillations du marché. Nous verrons clairement alors que les facteurs agissant ici sont en partie les mêmes que ceux dont nous avons déjà étudié l'influence sur la valeur subjective des richesses.

En premier lieu, nous aurons à examiner les bases de la valeur objective. Ces bases connues expliquent facilement les variations que la valeur subit pour les richesses de différentes espèces.

Pour élucider le sens que nous attachons à notre examen

nous aurons recours à une comparaison :

La hauteur du baromètre et la série continuelle de ses élévations et abaissements, nous indiquent la pression de l'atmosphère; de même les prix du marché nous indiquent la pression de la valeur objective des diverses denrées.

Les oscillations du mercure, cependant, ne nous expriment que les variations dans la pression atmosphérique, mais elles ne sauraient nous expliquer la nature de cette pression. Nous n'apprenons rien à ce sujet par le simple fait que le niveau du mercure tombe de 78 à 76 centimètres; ces oscillations ne sauraient donc nous apprendre pourquoi, à un moment donné, c'est-à-dire sous une pression déterminée de l'atmosphère, le niveau du mercure s'arrête à cette hauteur de 76 centimètres et non pas au-dessus ou au-dessous. Pour apprendre la cause de ce dernier phénomène nous devons recourir à la théorie de l'équilibre, ce qui nous permet de faire abstraction, pour un moment, des oscillations du mercure.

La théorie de l'équilibre nous renvoie à la recherche de la pesanteur spécifique du mercure que nous avons à comparer à celle de l'air ; c'est ainsi que nous aboutissons à comprendre comment, à un moment donné, une colonne de mercure d'une hauteur de 76 centimètres fait équilibre à une colonne d'air ayant la même base que le mercure du baromètre et dont la hauteur se perd avec l'atmosphère dans l'Univers.

Nous aurons à suivre une marche semblable en entreprenant la théorie de la valeur objective. En voyant au marché des denrées déclarées équivalentes, — un mètre de drap à un kilogramme de beurre, à un décagramme d'argent, etc., — nous avons à rechercher de même la pesanteur spécifique économique ou, pour mieux nous exprimer, la valeur spécifique des denrées, draps, beurre, argent, etc.

Par l'examen de la nature et des origines de cette valeur spécifique nous pourrons ensuite nous expliquer la nature et

les causes des variations auxquelles elle est sujette.

Cette recherche, cependant, est tout autre que celle de la pesanteur spécifique des corps à laquelle est renvoyé le physicien. Par tout ce que nous avons déjà appris de la valeur des richesses, nous savons que l'examen de sa nature est essentiellement difficile à cause de sa complexité. Cela tient à ce que, dans chaque expression de la valeur d'une chose par une autre chose, nous avons affaire non seulement à un rapport

de deux choses entre elles, mais aussi à un rapport de toutes deux avec l'homme. Nous verrons même à propos de la valeur d'échange que, dans ce dernier rapport, l'homme peut être pris et comme consommateur et comme producteur.

### CHAPITRE II

### CRITIQUE DES THÉORIES MODERNES SUR LES BASES DE LA VALEUR OBJECTIVE

## I. — La Théorie Utilitaire.

La science économique moderne, comme nous l'avons exposé dans un chapitre précédent, connaît deux solutions du problème de la valeur; nous les avons distinguées sous le nom de solutions objectiviste et subjectiviste. La critique de ces deux théories nous permettra de réunir les matériaux les plus précieux pour découvrir les bases réelles de la valeur objective des richesses, et nous mettra à même d'abréger nos propres conclusions.

Nous choisirons pour notre critique les meilleurs représentants des deux doctrines: pour la théorie utilitaire, les auteurs des écoles anglaise et autrichienne; pour la théorie du travail, Rodbertus et Karl Marx et nous ferons remarquer, pour cette deuxième théorie, que c'est spécialement dans les œuvres de Marx que la théorie de la valeur-de-travail de l'école classique de Smith-Ricardo a atteint son plein déve-

loppement.

La théorie utilitaire moderne considère, nous l'avons vu, la valeur objective des biens comme se réalisant par un jeu compliqué d'évaluations subjectives.

Elle ne prête pas assez d'attention à cette marque essentiellement caractéristique pourtant de la production et de la distribution dans notre société capitaliste, à savoir que les denrées y sont généralement produites pour le marché et que les biens n'ont pas ordinairement une valeur d'usage pour leurs producteurs. C'est pourquoi, — aussi bien dans l'école autrichienne de Menger-Böhm que dans l'école anglaise de Stanley Jevons ou l'école française de Léon Walras, — tous les utilitaristes font de la production et de l'échange dans la société actuelle un tableau en grande partie imaginaire et faux, en contradiction formelle avec la vie réelle. Ces économistes veulent nous faire croire qu'au marché moderne il se rencontre une légion d'hommes qui tous ont arrêté dans leur esprit une utilité limitative (le Grenznutzen de M. Böhm-Bawerk) relative aux marchandises qu'ils portent eux-mêmes au marché, et à celles qu'ils désirent se procurer en échange.

L'échange même, supposent-ils, sera rendu économiquement possible, quand deux personnes différentes évaluent leurs marchandises autrement et dans un sens inverse, comme ils disent (1).

Dans l'échange isolé, comme nous l'explique M. Böhm-Bawerk (que nous suivrons ici de préférence) le prix se fixe dans un espace dont les limites sont indiquées en haut par l'évaluation subjective de la marchandise du côté de l'acheteur, en dessous par son évaluation du côté du vendeur.

Lorsque plusieurs aspirants acquéreurs se trouvent au marché en face d'un seul vendeur, le tauschfähigste Bewerber,

<sup>(1) «</sup> Il résulte de ceci une règle importante : l'échange n'est économiquement possible qu'entre des personnes qui évaluent la marchandise et la marchandise numéraire autrement et mème en sens opposé, » (BÖHM-BAWERK, Kapital und Kapitalzins, tome II, livre III, chap, n, § 1, p. 204).

Kapital und Kapitalzins, tome II, livre III, chap. II, § 1, p. 204).

« Comment déterminerons-nous à quel point l'échange cessera d'être profitable ? Cette question doit comprendre nécessairement et le taux de l'échange et les degrés d'utilité. Supposons, pour un moment, que le taux d'échange soit approximativement dix livres de blé pour une livre de bœuf : si, pour le corps des commerçants possédant du blé, dix livres de blé sont moins utiles qu'une livre de bœuf, ce corps désirera pour uivre l'échange. Lorsque l'autre corps possédant du bœuf juge une livre de viande moins utile que dix livres de blé, ce corps désirera de même continuer l'échange. Celuici continuera donc jusqu'à ce que chaque partie ait obtenu tout le bénéfice possible, et qu'une perte d'utilité résulterait d'une prolongation des opérations. I (W. STARLEY JEVONS, The Theory of Political Economy, chap. 1v. p. 95-96.)

c'est-à-dire le concurrent qui fait les offres les plus avantageuses, évaluant au plus haut prix la marchandise désirée par rapport à la marchandise numéraire, restera acheteur; et le prix oscillera entre l'évaluation de l'acheteur comme maximum et celle de la personne qui, après lui, avait fait les offres les plus avantageuses, comme minimum, — abstraction faite encore d'une autre limite minima qui résulte constamment de l'évaluation de la marchandise de la part du vendeur.

En cas de concurrence unilatérale des vendeurs, là où dissérents aspirants-vendeurs ne rencontrent au marché qu'un seul acheteur, le phénomème contraire se présente. Tandis que tout à l'heure les limites étaient restreintes vers le haut, elles se restreignent ici vers le bas.

En cas de concurrence bilatérale de vendeurs et d'acheteurs, enfin, le prix courant des marchandises est limité et déterminé par les évaluations subjectives des deux paires-limites (Grenzpaare) qui se forment avec la réserve que la limite la plus étroite est toujours de rigueur (1).

(1) Voir Böum-Bawerk, loc. cit., p. 207-218. Quant au dernier cas posé, la détermination du prix courant en cas de concurrence bilatérale des acheteurs et des vendeurs. M. Böhm nous met sous les yeux le schème suivant: Il suppose qu'une dizaine d'aspirants-acheteurs, évaluant « un cheval » à une valeur variant entre 300 florins et 150 florins, rencontrent au marché aux chevaux une huitaine d'aspirants-vendeurs, évaluant de même leurs animaux à différentes valeurs variant de 100 à 260 florins.

Pour la commodité du lecteur nous indiquons dans ce schème la paire-limite dont les évaluations forment les limites intérieures par le signe de —, celle dont les évaluations indiquent les limites extérieures par celui de +.

#### Personnes disposées à l'achat

				florins		
$\mathbf{A_1}$	évalue un	cheva	al	=	300	
A <sub>2</sub>		_		=	280	
A <sub>3</sub>		-		=	260	
As		-		=	240	
$A_5$		-		=	226	+
A		_		=	210	_
A7	-	-		=	200	
A <sub>8</sub>	3 <u>3.20</u> 1			=	180	
Ag		-		=	170	
$\Lambda_{10}$	-			=	150	

Entre les limites que donne l'analyse précédente, le prix réel se fixe en raison de l'habileté personnelle, de la tenacité et de la force persuasive des vendeurs et des acheteurs.

Du commencement jusqu'à la fin, toute cette exposition des transactions d'échange entre les hommes rappelle les conditions précapitalistes de production, alors que les hommes produisaient pour leur propre usage en n'apportant au marché que les seules denrées qu'ils avaient en plus de leurs propres besoins et auxquelles ils attribuaient donc une moindre utilité limitative qu'aux quantités consommées par euxmêmes (1). Toute cette conception de la production et de la distribution des biens contraste essentiellement avec les principes fondamentaux de la vie sociale moderne. L'ouvrier salarié de nos jours, travaillant au métier à tapisserie, polissant des diamants, ou servant le marteau-pilon à vapeur, ne saurait être considéré comme possédant une surabondance des marchandises qu'il produit et y attachant par conséquent une moindre utilité limitative.

Cette théorie, qui n'a pas d'application possible pour les producteurs immédiats dans notre vie sociale, pour les ouvriers salariés modernes, est également fausse par rapport aux modernes entrepreneurs capitalistes.

# Personnes disposées à la vente

B,			florins		
	évalue son	cheval.	 _	100	
B <sub>2</sub>	-	7-	 =	110	
B	-		 =	150	
$\mathbf{B}_4$	-	-	 =	170	
B <sub>5</sub> , B <sub>6</sub>			 =	200 -	+
B <sub>6</sub>	1	-	 =	215 -	-
$B_7$		_	 =	250	
$B_8$		200	 =	200	

<sup>(1) «</sup> Chaque producteur, ne produisant que quelques articles peu nombreux mais surpassant fortement, en quantité, ses besoins personnels, a donc surabondance de ses propres produits, tandis qu'il manque de tous les autres; il attribuera donc une moindre valeur subjective à ses propres produits et une valeur relativement haute aux produits étrangers... » etc. (Bönm-Bawers, loc. cit., p. 205.)

L'idée même que l'actionnaire d'une compagnie de chemins de fer, les propriétaires d'un atelier de diamantaires, d'un atelier de tissage ou d'une fonderie sont des personnes qui, éventuellement, produisent plus de marchandises que ne l'exigent leurs propres besoins, — de sorte que l'utilité limitative de leurs produits se trouvant diminuée, ils désirent les

porter au marché, - cette idée est bien naïve.

L'entrepreneur moderne peut, avec autant d'exactitude que possible, tenir les livres de ses recettes et dépenses, mais l'utilité limitative que pourraient avoir, pour sa personne et relativement à ses propres besoins, les articles qu'il produit est une chose qui, communément, lui est parfaitement indifférente. Il pourrait être un moderne roi des porcs américains et cependant ne pas bien porter son jambon, comme on l'a dit de M. John Jones à Chicago; il pourrait être abolitionniste et ce que les Anglais appellent teetotaler tout en s'occupant d'empoisonner ses concitoyens avec l'absinthe et le genièvre. La tempérance du grand distillateur, M. Lucas Bols, à Amsterdam, est, par exemple, proverbiale.

Ce n'est que par une méconnaissance des bases de notre vie sociale actuelle que les représentants de la théorie utilitaire ont pu être amenés à nous exposer les transactions entre consommateurs et producteurs de la manière qu'ils l'ont

fait.

Le producteur tenant compte de l'utilité des marchandises qu'il porte au marché ne s'occupe généralement, dans la société actuelle, que de l'utilité qu'elles auront pour d'autres que lui, pour les consommateurs qu'il espère trouver. Il doit bien compter avec l'utilité puisqu'il y est obligé par les consommateurs eux-mêmes. Mais il ne connaît cette utilité qu'en grand et en général et pas, ordinairement, pour chaque consommateur en particulier; aussi la juge-t-il d'après les résultats finaux, le débit qu'ont ses marchandises, plutôt que d'après des calculs et évaluations préétablies. En tout cas, il est évident que cette utilité dans la consommation ne saurait lui servir de base pour déterminer la valeur qu'il attache à ses marchandises en tant que producteur, bien qu'elle puisse influer sur la grandeur de cette valeur.

Etant convaincu de l'utilité générale qu'auront ses marchandises pour l'usage humain, le producteur n'a plus à se préoccuper de ce que les acheteurs-consommateurs voudront en faire. Le marchand de chevaux, par exemple, s'occupe fort peu de savoir si le client emploiera un cheval nouvellement acheté pour le lourd travail agricole ou industriel, ou bien si l'animal, en qualité de « cheval de régiment », végétera dans l'inaction derrière un râtelier de caserne.

Du côté du producteur la théorie de l'utilité limitative manque donc en général son effet; elle n'atteint pas le but pour lequel on l'a développée. Lorsque, malgré toute sa théorie utilitaire, M. Böhm prête enfin attention à cette « particularité remarquable » que la plupart des ventes se font de nos jours par des « producteurs de métier et des commerçants », il doit naturellement reconnaître que pour ces personnes-là la valeur d'usage subjective se fixe « le plus souvent tout près de zéro ».

Par cette découverte, M. Böhm se distingue essentiellement de la plupart des utilitaristes, vraiment aveugles sur ce point. Au lieu cependant d'être entraîné par là à revoir sérieusement toute sa théorie de la valeur objective, comme basée sur un jeu de pures évaluations personnelles, il n'en tire que cette conséquence singulière: dans les cas admis plus haut, « les prix sont limités et fixés réellement par les seules évaluations du côté des acheteurs (1)». Ce seraient donc ici les acheteurs qui font tout seuls les prix, les producteurs-vendeurs n'auraient qu'à se taire et à attendre.

En outre, regardons un peu la description purement abstraite et fausse que cette théorie de l'échange nous donne des rapports de marché et de la nature des marchandises. Nous en avons déjà parlé en passant; maintenant, nous examinerons d'un peu plus près cette exposition en commençant par ce qui concerne le vendeur.

Pour que le train des affaires soit régulier au marché, M. Böhm pose les restrictions suivantes :

« Comme complément nécessaire de notre exposé de la

<sup>(1)</sup> Böhm-Bawerk, loc. cit., chap. II, § II, p. 232.

situation, il faut ajouter que tous les concurrents doivent paraître simultanément au même marché, que tous les chevaux soient de la même qualité et que, enfin, ceux qui viennent au marché pour faire des échanges, ne se trompent pas sur la situation réelle du marché, ce qui pourrait les empêcher de suivre essentiellement leurs intérêts égoïstes (1).»

Ce marché philosophique nous montrant des chevaux purement métaphysiques ne saurait nous donner une représentation exacte de ce qui se passe au marché aux chevaux réel.

Il serait par trop absurde, assurément, de supposer que deux marchands de chevaux, — B<sub>1</sub> et B<sub>8</sub>, — évalueront leurs chevaux successivement, B<sub>1</sub> le sien à 100 florins, B<sub>8</sub> le sien à 260 florins, si les deux chevaux sont de la même qualité et si les marchands ont à faire abstraction de toutes les particularités individuelles qui distinguent chacun des deux animaux, — comme cela doit se produire au marché de M. Böhm. La supposition faite ici paraît encore plus irrationnelle quand on ajoute qu'il s'agit de marchands modernes achetant et vendant leurs animaux sans que l'on puisse parler pour cela de la satisfaction de leurs propres besoins, ni des services que pourraient leur rendre les chevaux.

En outre, que faut-il entendre par les mots même qualité qu'emploie l'auteur? C'est une expression qui semble vide de sens dans son exposé; d'ailleurs tout ici est irréel; les éva-

<sup>(1)</sup> Voir Böhm-Baweak, loc. cit., chap. II, § I, p. 211-212. Cf. également notre chapitre sur la valeur d'usage, note à la page 30. Nous faisons remarquer en passant que la série des restrictions ne se horne pas ici à celles queM. Böhm nous a indiquées lui-mème. En effet, pour que le marché aux chevaux mis en scène par M. Böhm suive son cours régulier, il faut admettre encore tacitement bien d'autres conditions. Pour que les deux parties, — A<sub>1</sub> A<sub>5</sub> d'un côté, B<sub>1</sub> B<sub>5</sub> de l'autre, — échangent docilement dans les limites que leur pose la théorie de M. Böhm, il faut encore supposer, par exemple: 1° que B<sub>6</sub>, B<sub>7</sub> ou B<sub>8</sub> ne soient pas contraints par manque d'argent de vendre teurs chevaux à tout prix ou du moins très au-dessous du prix qu'ils leur ultribuent eux-mèmes, comme cela arrive parfois parmi les vendeurs dans notre société actuelle; 2° que, d'autre part, certaines des personnes venues pour vendre leur cheval, ne croient pas, par hasard, avoir la possibilité de faire la vente, dans une époque peu éloignée, au-dessus du prix posé par eux-mèmes, circonstance dans laquelle ils n'auraient qu'à compter leur pournée perdue aux frais de vente. Et ainsi de suite.

luations que font tous ces marchands sont en l'air. Il semble cependant que ce qu'il y a d'essentiel dans une théorie de la valeur objective des richesses est la connaissance

des particularités qui sont ici tellement arbitraires.

B<sub>8</sub> évalue son cheval 260 florins, soit. Mais pourquoi pas à 260 kreutzer, ou bien à 260 centimes, pourrait-on demander? Ou, d'autre part, pourquoi pas à 260 tonnes d'or? Au marché aux chevaux réel et non métaphysique le marchand ne tardera pas à vous répondre; en vous amenant un cheval de 260 florins, il vous calculera, par exemple, ce qu'un jeune cheval fort et sans défauts coûte à l'éleveur de chevaux, et c'est précisément ce coût de production qui, dans son esprit d'éleveur de bestiaux ou de maquignon, lui servira de base pour ses propres évaluations, celles-ci pouvant être influencées et modifiées, il est vrai, par des circonstances accessoires et particulières. Elles peuvent l'être en premier lieu, naturellement, par les qualités spéciales de l'animal en question, ensuite par les rapports de l'offre et de la demande effectives, ainsi que par de pures spéculations de marché.

Regardons maintenant l'échange du côté de l'acheteur. Il est évident qu'ici nous pourrions reproduire les mêmes objections que nous venons d'apporter de l'autre côté, relativement à l'exposition abstraite et si peu réelle des rapports de marché et de la nature des marchandises. Le paysan disposé à acheter un cheval au marché, n'y évaluera pas un cheval en soi à 300 florins ou à 150 florins; au contraire, il fait ses évaluations par rapport aux chevaux déterminés qu'on lui amène sous les yeux et dont il pourra d'avance juger les qualités et vertus particulières, choses dont, il est vrai, M. Böhm a fait abstraction, mais qui néanmoins sont la vraie base sur laquelle notre paysan fonde toutes ses évaluations personnelles.

D'autre part, il faut avouer que la théorie de l'utilité limitative se montre moins évidemment et moins directement en contradiction avec la vie pratique, quand on examine l'échange du côté de l'acheteur, que cela n'avait lieu tout à l'heure, lorsque nous l'avons envisagé du côté du vendeur.

Le paysan, acheteur d'un cheval, tient assurément

compte de l'utilité qu'il pourra tirer personnellement de son cheval. Si l'on veut, c'est sa première préoccupation de savoir quels services futurs lui pourra rendre l'animal qu'il cherche à acheter. Nous nous trouvons même ici en face de l'hypothèse fondamentale que prétend introduire la doctrine utilitaire dans la science économique: Que la valeur d'un bien dépend de l'utilité finale qu'il peut avoir, c'est-à-dire de son application future et non pas de son coût de production (1).

Cependant, avec un peu de perspicacité et d'attention nous verrons aisément qu'il ne s'agit pas ici de la valeur objective des biens (valeur d'échange) mais de l'utilité ou de l'avantage

que ces biens peuvent procurer au consommateur.

On pourrait prétendre, avec les mêmes représentants de la théorie utilitaire dans la science économique, que la valeur d'une mine d'or dépend de celle de la quantité de minerai d'or qu'elle donne, — cette dernière, à son tour, de la valeur de l'or pur qui a passé à travers tous les procédés nécessaires : broyage, lavage, fonte, etc., jusqu'à la valeur des articles d'art en or, — tandis que la valeur du produit final (Schluszprodukt) serait déterminée par son utilité limitative. Mais, il est évident que cette utilité limitative qui décide en définitive, n'a d'autre signification que la valeur d'usage que les objets d'art en question ont pour les personnes des consommateurs, et que c'est tout autre chose que la valeur objective (valeur d'échange) de ces objets.

Lorsque nous nous rendons chez un orfèvre quelconque pour vendre un ornement en or, nous voyons que cet homme évalue notre bijou comme du « vieux », qu'il le taxe d'après la valeur du métal, sans s'occuper un moment de l'utilité personnelle que l'objet pourrait avoir eue, ou pourrait avoir

encore pour nous, comme article d'usage.

De la même manière, il nous faut distinguer entre la valeur objective (valeur d'échange) qu'un cheval représente au marché et les services personnels que l'acheteur pourra

<sup>(1)</sup> Cf Böhm-Bawerk, loc. cit., chap. I, § VI, p. 189. Voir aussi ibidem p. 200: « En dernière instance ils (les frais de production) ne donnent pas valeur à leurs produits, mais la reçoivent d'eux. »

tirer plus tard de cet animal; ce sont deux conceptions bien différentes que l'on doit séparer l'une de l'autre. D'une façon générale, si l'acheteur avait dans l'esprit quelque évaluation personnelle de la marchandise qu'il désire acquérir, c'est par hasard seulement que, dans la vie sociale compliquée de nos jours, la valeur objective coïnciderait au marché avec cette évaluation. L'analyse ne nous montre que le résultat suivant : les évaluations personnelles de l'acheteur peuvent influencer la valeur objective et leur influence sera plus grande, en général, à mesure que le nombre des acheteurs sera plus limité ou qu'un individu-consommateur exercera plus catégoriquement une puissance spéciale et monopolisatrice sur les transactions du marché. Voilà tout!

De ce côté, comme de celui du vendeur, manque donc la base pour la valeur objective des biens, tant que nous voulons la considérer comme le produit d'un simple jeu des évaluations personnelles dépendant des besoins accidentels de l'individu. Cette base manque au marché aux chevaux de M. Böhm-Bawerk aussi bien que dans l'échange de blé et de bœuf chez M. Stanley Jevons.

Ne croyons pas que les bases de ces évaluations personnelles aient été bien et dûment examinées par les représentants de la doctrine utilitaire; on eût pu s'y attendre du moins de la part de ceux qui se sont demandés, comme M. Böhm, — et c'est un des rares exemples que l'on puisse citer, — si par hasard les évaluations personnelles n'auraient pas besoin de quelque analyse spéciale.

M. Böhm recherche quelles circonstances décident « si le niveau d'évaluation des paires limites est lui-même plus ou moins élevé ». Il répond qu'il s'agit ici des « motifs » (Bestimmgründe) suivants relatifs au prix :

1. « Le nombre des demandes concernant les marchandises » (« Grandeur de la Demande »).

2. « Le niveau des chiffres d'évaluation du côté des aspirants acheteurs » (« Intensité de la Demande »).

3. « Le nombre des marchandises à vendre » ( « Grandeur de l'offre »).

4. « Le niveau des chiffres d'évaluation du côté des aspirants-vendeurs » (« Intensité de l'Offre ») (1).

Il est vrai, que les « chiffres d'évaluation » mentionnés aux 55 2 et 4 (Intensité de la Demande et de l'Offre) nous sont encore présentés comme des « nombres proportionnels » (Verhältniszahlen), obtenus par la comparaison des évaluations respectives de la « marchandise » et de la « marchandise numéraire » : mais ni l'offre ni la demande ne sont examinées plus profondément sur ce point. La distinction introduite ici n'amène pas, comme elle l'aurait dû, à l'analyse de la double action exercée dans ce cas par la valeur de production et la valeur d'usage. En définitive, les évaluations personnelles sont encore en l'air.

Les représentants de la doctrine utilitaire ne nient point, il est vrai, qu'il existe quelque chose comme une loi du coût de production. M. Böhm reconnaît, par exemple, « que le prix de marché des marchandises que l'on peut reproduire arbitrairement tend à égaler à la longue le coût de leur production » (2). Cette loi, cependant, ne les occupe que fort peu dans leurs recherches sur la valeur objective, et ils n'attribuent qu'une action secondaire au coût de production des biens (3). « La première condition, pense M. Böhm, est que les biens produits soient utiles, et la seconde qu'ils soient rares et restent rares relativement aux besoins, » Voilà pour lui comme pour les économistes utilitaristes en général les « motifs réellement décisifs » (die warhrhaft regierenden Bestimmgründe) de la valeur. Que ces conditions aient en réalité cette importance, — quoique « modestement » placées en arrière de la loi du coût de la production et que ce coût même ne décide pas en premier lieu, - M. Böhm croit pouvoir le démontrer par la « preuve contraire » suivante :

Tant que l'on fait des frais, dit-il, pour la production de

<sup>(1)</sup> Voir Böhm-Bawerk, loc. cit., chap. II, § II, pp. 229-231.
(2) Böhm-Bawerk, loc. cit., chap. II, § III, p. 235.
(3) Voir la polémique avec le professeur Scharling dans Böhm-Bawerk, loc. cit., note aux pages 233-234. Cf. encore, tome I, chapitre xii, 2, B., deuxième édition du livre, p. 528, — où l'action du coût de travail est con-. sidérée comme « une cause incidente et particulière » (particulare Zwischenursache).

choses proportionnellement utiles et rares, tant que le coût est ainsi en harmonie avec l'utilité et la rareté des biens, il se trouve de même en harmonie avec la valeur et paraît gouverner celle-ci. Dès que, cependant, l'on fait des frais pour des choses qui ne sont pas assez utiles ou assez rares, par exemple pour produire des horloges qui ne marchent pas, ou du bois dans une contrée naturellement très boisée, ou encore pour fabriquer en nombre excessif de bonnes montres, la valeur ne couvre plus les frais et on voit disparaître jusqu'à l'apparence d'une liaison causale entre les circonstances de la production des biens et la valeur de ceux-ci (1).

Il est facile de comprendre, après une pareille exposition, pourquoi M. Böhm, tout comme les autres représentants de la théorie utilitaire, néglige l'analyse scientifique du coût de production; aussi existe-t-il la plus grande confusion à cet égard parmi ces économistes.

Dans l'école autrichienne de Menger-Böhm on examine, tout au plus, si la loi du coût de production doit être considérée comme contraire à celle de l'utilité limitative. On a tâché de mettre d'accord, aussi bien que possible, les deux théories. Cette tentative — bien qu'elle n'ait pas toujours abouti, comme chez Stanley Jevons, aux contradictions les plus formelles — (2) devait nécessairement échouer après qu'on eût opposé catégoriquement une théorie à l'autre.

(2) W. Starlet Jevoss commence l'introduction à sa Theory of Political Economy par cette assertion : « De longues réflexions et des recherches assi-

<sup>(1)</sup> Voir Kapital und Kapitalzins, tome I, chap. vii, 2. p. 161. La « preuve contraire » que M. Böhm nous donne ici est comparable, au point de vue logique, au raisonnement suivant : X est connu comme chanteur. Ce talent parait dépendre de sa belle voix, de son instruction musicale, etc. Détrompezvous : Ces qualités lui appartiennent sous une seule condition, modestement placée, il est vrai, à l'arrière-plan, mais qui détermine néanmoins d'une façon décisive les capacités de chanteur de X. En effet, il faut d'abord que monsieur X soit un homme vivant. Cela se démontre jusqu'à l'évidence par la preuve contraire suivante : supposons que ce monsieur X ne soit pas vivant; en ce cas plus de bon chanteur, et l'on voit disparaître jusqu'à l'apparence d'une liaison causale entre le talent de X d'une part et, de l'autre, sa belle voix et son instruction musicale. Le fait d'être un homme vivant est en effet une condition nécessaire à tout homme pour qu'il fasse entendre sa voix. L'on voudra bien m'accorder, cependant, qu'il y a des causes plus directes de sa renommée comme ténor ou comme baryton.

Lorsqu'on regarde de plus près la théorie utilitaire, - aussi bien dans l'école autrichienne que dans les écoles française et anglaise, - on aboutit, en définitive, à la théorie surannée de l'offre et de la demande. Dans l'œuvre de M. Böhm-Bawerk. par exemple, nous lisons après l'exposition entière de la théorie du Grenznutzen : « Le prix du marché se fixe dans la même zone où l'offre et la demande s'équilibrent en quantité. » C'est bien, dit l'auteur, la théorie de l'offre et la demande, mais lorsqu'on « évite les erreurs et les méprises », qui s'attachent à cette formule, on peut très bien tomber d'accord avec elle. Il y a même « un cas très spécial », ajoute encore l'économiste autrichien, pour lequel « la deuxième formule de notre loi des prix est la plus exacte ». Bien que presque toujours la zone dans laquelle l'offre et la demande s'égalent et la zone enfermée entre les évaluations des paires-limites. coïncident entièrement, il peut arriver cependant, dans certaines circonstances, que l'équilibre de l'offre et la demande ne se sasse pas dans la dernière zone tout entière, mais seulement dans une partie restreinte de celle-ci. Or, dans ce cas, le prix se fixe toujours dans cette zone plus étroite.

' Et nous voilà renvoyés ainsi, par l'œuvre qui représente le

dues m'ont amené à l'opinion quelque peu nouvelle que la valeur dépend entièrement de l'utilité ». — « Les opinions courantes, dit-il, font du travail plutôt que de l'utilité l'origine de la valeur », mais M. Jevons s'oppose de

prime abord à ces théories.

Le lecteur pourtant qui a eu la patience et la persévérance de lire tout ce livre, abondant on formules et en calculs sur la total utility, le final degree of utility et la ratio of exchange qui en est déduit, se trouvera à la page 164 (troisième édition) subitement placé devant la phrase suivante bien propre à l'étonner au premier abord : « Cependant, bien que le travail ne soit pas la cause de la valeur, dans nombre de cas, il en est la circonstance déterminante. » Il sera frappé encore d'une stupéfaction complète en lisant à la page 186, le commencement du chapitre intitulé : Relation of the Theories of Labour and Exchange; le passage est conçu comme il suit : « Ceci pourra servir à donner au lecteur de la confiance dans les théories précédentes lorsqu'il trouvera qu'elles menent directement à la loi bien connue et formulée dans le langage ordinaire des économistes, à savoir : que la valeur est proportionnelle aux frais de production. »

Cela sonne comme une condamnation en forme prononcée par l'auteur sur ses propres théories! Dans son œuvre, en effet, Jevons oscille toujours entre « l'utilité », parfois remplacée par la « rareté » (scarcity), et le coût de la production, sans pouvoir formuler définitivement et catégoriquement

ce qui détermine au marché la valeur et les prix.

plus haut développement de la doctrine utilitaire, à la théorie primitive de l'offre et de la demande si vague et si incertaine. Et cependant, après tout un siècle de développement de la science économique, on pouvait être éclairé sur le pouvoir de cette théorie; elle ne nous explique qu'un phénomène: la valeur d'échange des denrées subit l'influence de leur valeur d'usage, lorsque celle-ci augmente ou diminue avec le rapport existant au marché entre la quantité offerte et la quantitée démandée de ces denrées. Mais l'offre et la demande sont incapables de nous fournir toutes les causes qui déterminent le niveau atteint au marché par la valeur objective et le prix.

Le manque de fondements, d'une base réelle, pour la valeur objective des biens, est ainsi le défaut essentiel de la théorie utilitaire, qui se caractérise ensuite par un renversement bizarre et naïf des rapports d'échange réels (1).

Le marché aux marchandises moderne, — voilà le phénomène auquel les économistes utilitaristes n'ont pas donné assez d'attention dans la théorie de la valeur. — est le lieu où les évaluations subjectives d'acheteurs et de vendeurs se retournent en rapports objectifs et coercitifs de production et d'échange.

Le caractère essentiel de ces rapports objectifs ne consiste pas, comme le suppose par exemple M. Böhm, dans le simple phénomène qu'au lieu de répondre immédiatement aux besoins subjectifs, ils répondent, à l'argent, comme intermédiaire; au contraire, ce caractère consiste en ceci qu'à la place des besoins et désirs personnels de chaque consommateur en particulier, entrent en jeu les besoins et désirs généraux et sociaux qui correspondent à la collectivité de tous les consommateurs d'un article dans une contrée quelconque. Ces besoins et désirs expriment la demande effective et totale en face de laquelle s'élève l'offre totale.

Les évaluations personnelles comme certaines pratiques du commerce : la ruse, la force de persuasion, la spéculation, etc.,

<sup>(1)</sup> Très caractéristique à ce point de vue est l'exposition que M. Böhm-Bawerk nous a donnée du marché au fer, compris d'après sa théorie. Voir Böhm-Bawerk, tome II, ch. II, § III, pp. 236-248.

n'y tiennent place que dans les limites résultant des rapports objectifs que nous présente le marché.