



HISTOIRE DE LA PENSÉE ÉCONOMIQUE
Licence de Sciences Économiques (L3)

Cours de André Lapidus

Documents à l'appui des Travaux Dirigés
(Textes rassemblés par Jean Dellemotte)

Année universitaire 2015-2016

HISTOIRE DE LA PENSÉE ÉCONOMIQUE - L3

Université Paris 1 Panthéon Sorbonne

Sommaire

Présentation	page 2
--------------------	--------

Adam Smith (1723-1790)

Richesse des nations (1776)

Livre I, chapitres 1, 2, 3, 4, 5, 6 (extraits).....	page 3
Livre II, chapitres 3 (extrait).....	page 16
Livre IV, chapitres 2, 9 (extraits).....	page 17
Livre V, chapitres 2, section iii (extrait).....	page 20

David Ricardo (1772-1823)

Principes de l'économie politique et de l'impôt (1817)

Chapitre I (La valeur), sections 1, 2, 3, 4.....	page 21
Chapitre II (La rente).....	page 30
Chapitre IV (Prix naturel & prix courant).....	page 32
Chapitre V (Les salaires, extraits).....	page 34
Chapitre VI (Les profits, extraits).....	page 36
Chapitre XXI (Des effets de l'accumulation sur les profits, extraits).....	page 37

Karl Marx (1818-1883)

Le capital, livre 1 (1867)

Chapitre I (« La marchandise »).....	page 39
Chapitre IV (« La formule générale du capital »).....	page 45
Chapitre V (« Contradictions de la formule générale du capital », extrait).....	page 49
Chapitre VI (« L'achat et la vente de la force de travail »).....	page 49
Chapitre XIX (Transformation de la valeur de la force de travail en salaire).....	page 54

Léon Walras (1834-1910)

Études d'économie sociale (1896)

Théorie générale de la société (6 ^e leçon : « De l'individu et de l'État »).....	page 58
Théorie de la propriété.....	page 63

Éléments d'économie politique pure (1874)

Préface de la 4 ^e édition (extrait).....	page 69
2 ^e leçon : Distinction entre la science, l'art et la morale (extrait).....	page 71
3 ^e leçon : De la richesse sociale ; triple conséquence de la rareté.....	page 72
5 ^e leçon : Du marché et de la concurrence.....	page 76
18 ^e leçon : Éléments et mécanismes de la production (extrait).....	page 80

John Maynard Keynes (1883-1946)

Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie (1936)

Chapitre 2 : Les postulats de l'économie classique.....	page 83
Chapitre 3 : Le principe de la demande effective.....	page 90
Chapitre 24 : Notes finales sur la philosophie sociale etc.	page 94
« La théorie générale de l'emploi », in <i>Quarterly Journal of Economics</i> (1937).....	page 99

PRESENTATION

L'objectif de ce cours est de donner aux étudiants, dont certains arrêteront leurs études en Licence, les éléments nécessaires à la mise en perspective historique des connaissances acquises au cours de leur scolarité en économie. On retiendra ainsi quelques auteurs majeurs qui ont marqué l'histoire de la discipline et dont la connaissance fait partie du patrimoine intellectuel des économistes.

- 1. Introduction générale : pourquoi faire l'histoire de la pensée économique ?**
- 2. Adam Smith (1723-1790)**
 - a. De la philosophie morale à l'économie – Adam Smith face à ses prédécesseurs
 - b. La *Théorie des Sentiments Moraux*
 - c. La *Richesse des Nations*
- 3. David Ricardo (1772-1823)**
 - a. La période des écrits monétaires
 - b. Autour de l'*Essai sur les Profits*
 - c. Des *Principes* à 'Valeur absolue et valeur d'échange'
- 4. Karl Marx (1818-1883)**
 - a. Les concepts fondamentaux
 - b. Genèse du capital
 - c. La transformation des valeurs en prix de production
 - d. Théories des crises : paupérisation ; schémas de reproduction ; tendance à la baisse du taux de profit
- 5. Léon Walras (1834-1910)**
 - a. Les fondements philosophiques du projet économique de Walras
 - b. L'économie pure
 - c. L'économie sociale
- 6. John Maynard Keynes (1883-1946)**
 - a. Le *Traité de probabilité*
 - b. Du *Tract sur la réforme monétaire* aux 'équations fondamentales' du *Traité de la Monnaie*
 - c. Eléments de permanence et de différenciation dans la *Théorie générale*

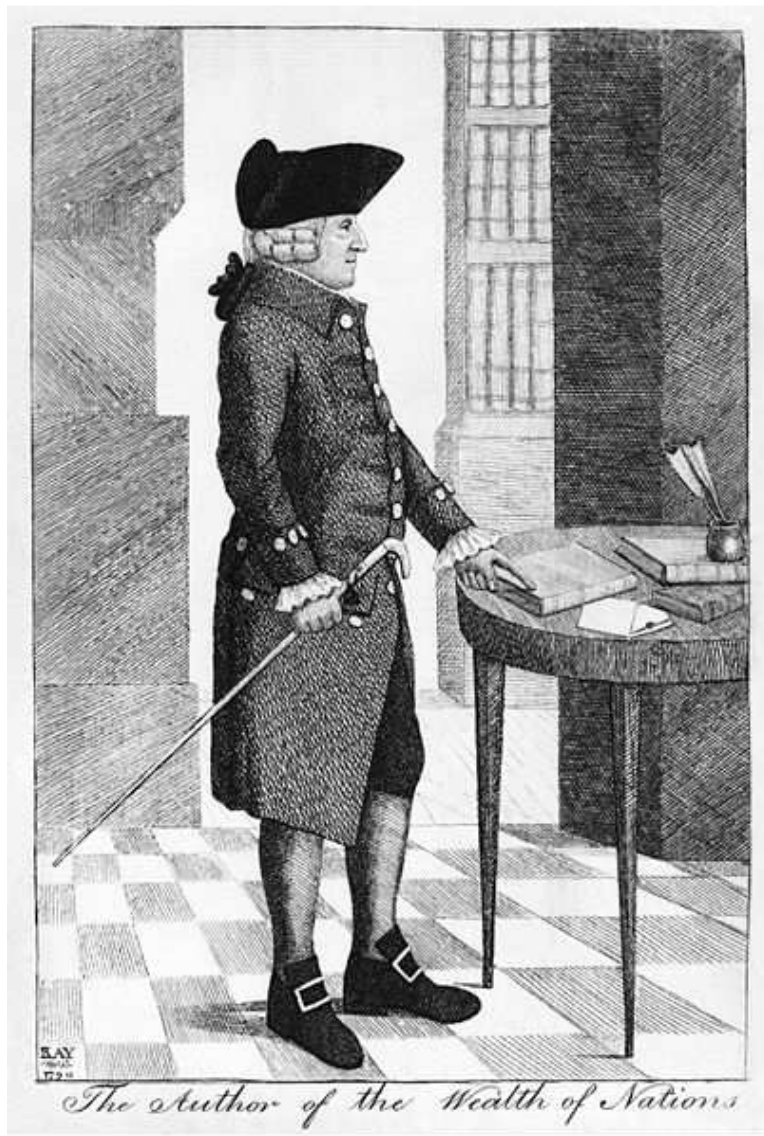
L'accent sera placé sur la genèse et les projets intellectuels dans lesquels se sont inscrites les différentes théories ainsi que sur leur structure. Les travaux dirigés seront plus spécialement consacrés à un travail sur les textes des auteurs concernés.

Auteurs traités en TD

4 au moins sur les 5 auteurs normalement abordés en cours : Smith ; Ricardo ; Marx ; Walras ; Keynes.

Notation du contrôle continu

Les décisions du Conseil de l'UFR d'Economie du 13 juillet 2011 relatives au cadrage du Contrôle continu en L ont conduit à redéfinir comme suit la notation : 3 éléments de notation, dont au moins une dissertation et une note dite d'« activité ». Celle-ci est constituée à partir du travail en groupe, des présentations orales, de l'évolution de l'étudiant au cours du semestre et prend en considération l'assiduité de l'étudiant. La moyenne arithmétique des ces trois notes constituera la note de contrôle continu. Enfin, ce type de notation écarte la possibilité de proposer aux étudiants d'annuler une note défavorable en y substituant un exercice qui aurait donné de meilleurs résultats.



Portrait d'Adam Smith par John Kay (1790)

Adam SMITH (1723-1790)

Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations (1776)

Traduction de G. Garnier.

Livre I : Des causes qui ont perfectionné les facultés productives du travail, et de l'ordre suivant lequel ses produits se distribuent naturellement dans les différentes classes du peuple

Chapitre premier

De la division du travail

Les plus grandes améliorations dans la puissance productive du travail, et la plus grande partie de l'habileté, de l'adresse, de l'intelligence avec laquelle il est dirigé ou appliqué, sont dues, à ce qu'il semble, à la *Division du travail*.

On se fera plus aisément une idée des effets de la *division du travail* sur l'industrie générale de la société, si l'on observe comment ces effets opèrent dans quelques manufactures particulières. On suppose communément que cette *division* est portée le plus loin possible dans quelques-unes des manufactures où se fabriquent des objets de peu de valeur. Ce n'est pas peut-être que réellement elle y soit portée plus loin que dans des fabriques plus importantes; mais c'est que, dans les premières, qui sont destinées à de petits objets demandés par un petit nombre de personnes, la totalité des ouvriers qui y sont employés est nécessairement peu nombreuse, et que ceux qui sont occupés à chaque différente branche de l'ouvrage peuvent souvent être réunis dans un atelier et placés à la fois sous les yeux de l'observateur. Au contraire, dans ces grandes manufactures destinées à fournir les objets de consommation de la masse du peuple, chaque branche de l'ouvrage emploie un si grand nombre d'ouvriers, qu'il est impossible de les réunir tous dans le même atelier. On ne peut guère voir à la fois que les ouvriers employés à une seule branche de l'ouvrage. Ainsi, quoique dans ces manufactures l'ouvrage soit peut-être en réalité divisé en un plus grand nombre de parties que dans celles de la première espèce, cependant la division y est moins sensible et, par cette raison, elle y a été moins bien observée.

Prenons un exemple dans une manufacture de la plus petite importance, mais où la *division du travail* s'est fait souvent remarquer : une manufacture d'épingles.

Un homme qui ne serait pas façonné à ce genre d'ouvrage, dont la *division du travail* a fait un métier particulier, ni accoutumé à se servir des instruments qui y sont en usage, dont l'invention est probablement due encore à la *division du travail*, cet ouvrier, quelque adroit qu'il fût, pourrait peut-être à peine faire une épingle dans toute sa journée, et

certainement il n'en ferait pas une vingtaine. Mais de la manière dont cette industrie est maintenant conduite, non seulement l'ouvrage entier forme un métier particulier, mais même cet ouvrage est divisé en un grand nombre de branches, dont la plupart constituent autant de métiers particuliers. Un ouvrier *tire le fil à la bobine*, un autre le *dresse*, un troisième *coupe la dressée*, un quatrième *empointe*, un cinquième est employé à *émoudre* le bout qui doit recevoir la *tête*. Cette *tête* est elle-même l'objet de deux ou trois opérations séparées : la *frapper* est une besogne particulière ; *blanchir* les épingles en est une autre ; c'est même un métier distinct et séparé que de *piquer* les papiers et d'y *bouter* les épingles; enfin, l'important travail de faire une épingle est divisé en dix-huit opérations distinctes ou environ, lesquelles, dans certaines fabriques, sont remplies par autant de mains différentes, quoique dans d'autres le même ouvrier en remplisse deux ou trois. J'ai vu une petite manufacture de ce genre qui n'employait que dix ouvriers, et où, par conséquent, quelques-uns d'eux étaient chargés de deux ou trois opérations. Mais, quoique la fabrique fût fort pauvre et, par cette raison, mal outillée, cependant, quand ils se mettaient en train, ils venaient à bout de faire entre eux environ douze livres d'épingles par jour; or, chaque livre contient au delà de quatre mille épingles de taille moyenne. Ainsi, ces dix ouvriers pouvaient faire entre eux plus de quarante-huit milliers d'épingles dans une journée; donc, chaque ouvrier, faisant une dixième partie de ce produit, peut être considéré comme donnant dans sa journée quatre mille huit cents épingles. Mais s'ils avaient tous travaillé à part et indépendamment les uns des autres, et s'ils n'avaient pas été façonnés à cette besogne particulière, chacun d'eux assurément n'eût pas fait vingt épingles, peut-être pas une seule, dans sa journée, c'est-à-dire pas, à coup sûr, la deux-cent-quarantième partie, et pas peut-être la quatre-mille-huit-centième partie de ce qu'ils sont maintenant en état de faire, en conséquence d'une division et d'une combinaison convenables de leurs différentes opérations.

Dans tout autre art et manufacture, les effets de la *division du travail* sont les mêmes que ceux que nous venons d'observer dans la fabrique d'une épingle, quoique dans un grand nombre le travail ne puisse pas être aussi subdivisé ni réduit à des opérations d'une aussi grande simplicité. Toutefois, dans chaque art, la *division du travail*, aussi loin qu'elle peut y être portée, amène un accroissement proportionnel dans la puissance productive du travail. C'est cet avantage qui paraît avoir donné naissance à la séparation des divers emplois et métiers.

Aussi, cette séparation est en général poussée plus loin dans les pays qui jouissent du plus haut degré de perfectionnement ; ce qui, dans une société encore un peu grossière, est l'ouvrage d'un seul homme, devient, dans une société plus avancée, la besogne de plusieurs. Dans toute société avancée, un fermier en général n'est que fermier, un fabricant n'est que fabricant. Le travail nécessaire pour produire complètement un objet manufacturé est aussi presque toujours divisé entre un grand nombre de mains. Que de métiers différents sont employés dans chaque branche des ouvrages manufacturés, de

toile ou de laine, depuis l'ouvrier qui travaille à faire croître le lin et la laine, jusqu'à celui qui est employé à blanchir et à tisser la toile ou à teindre et à lustrer le drap!

Il est vrai que la nature de l'agriculture ne comporte pas une aussi grande subdivision de travail que les manufactures, ni une séparation aussi complète des travaux. Il est impossible qu'il y ait, entre l'ouvrage du nourrisseur de bestiaux et du fermier, une démarcation aussi bien établie qu'il y en a communément entre le métier du charpentier et celui du forgeron. Le tisserand et le fileur sont presque toujours deux personnes différentes ; mais le laboureur, le semeur et le moissonneur sont souvent une seule et même personne. Comme les temps propres à ces différents genres de travaux dépendent des différentes saisons de l'année, il est impossible qu'un homme puisse trouver constamment à s'employer à chacun d'eux. C'est peut-être l'impossibilité de faire une séparation aussi entière et aussi complète des différentes branches du travail appliqué à l'agriculture, qui est cause que, dans cet art, la puissance productive du travail ne fait pas des progrès aussi rapides que dans les manufactures. A la vérité, les peuples les plus opulents l'emportent, en général, sur leurs voisins aussi bien en agriculture que dans les autres industries; mais cependant leur supériorité se fait communément beaucoup plus sentir dans ces dernières. Leurs terres sont, en général, mieux cultivées et, y ayant consacré plus de travail et de dépense, ils en retirent un produit plus grand, eu égard à l'étendue et à la fertilité naturelle du sol. Mais la supériorité de ce produit n'excède guère la proportion de la supériorité de travail et de dépense. En agriculture, le travail du pays riche n'est pas toujours beaucoup plus productif que celui du pays pauvre, ou du moins cette différence n'est jamais aussi forte qu'elle l'est ordinairement dans les manufactures. Ainsi, le blé d'un pays riche, à égal degré de bonté, ne sera pas toujours, au marché, à meilleur compte que celui d'un pays pauvre.

[...]

Cette grande augmentation dans la quantité d'ouvrage qu'un même nombre de bras est en état de fournir, en conséquence de la *division du travail*, est due à trois circonstances différentes : - premièrement, à un accroissement d'habileté chez chaque ouvrier individuellement; - deuxièmement, à l'épargne du temps qui se perd ordinairement quand on passe d'une espèce d'ouvrage à une autre; - et troisièmement enfin, à l'invention d'un grand nombre de machines qui facilitent et abrègent le travail, et qui permettent à un homme de remplir la tâche de plusieurs.

Premièrement, l'accroissement de l'habileté dans l'ouvrier augmente la quantité d'ouvrage qu'il peut accomplir, et la *division du travail*, en réduisant la tâche de chaque homme à quelque opération très simple et en faisant de cette opération la seule occupation de sa vie, lui fait acquérir nécessairement une très grande dextérité. Un forgeron ordinaire qui, bien qu'habitué à manier le marteau, n'a cependant jamais été

habitué à faire des clous, s'il est obligé par hasard de s'essayer à en faire, viendra très difficilement à bout d'en faire deux ou trois cents dans sa journée; encore seront-ils fort mauvais. Un forgeron qui aura été accoutumé à en faire, mais qui n'en aura pas fait son unique métier, aura peine, avec la plus grande diligence, à en fournir dans un jour plus de huit cents ou d'un millier. Or, j'ai vu des jeunes gens au-dessous de vingt ans, n'ayant jamais exercé d'autre métier que celui de faire des clous, qui, lorsqu'ils étaient en train, pouvaient fournir chacun plus de deux mille trois cents clous par jour. Toutefois, la façon d'un clou n'est pas une des opérations les plus simples. La même personne fait aller les soufflets, attise ou dispose le feu quand il en est besoin, chauffe le fer et forge chaque partie du clou. En forgeant la tête, il faut qu'elle change d'outils. Les différentes opérations dans lesquelles se subdivise la façon d'une épingle ou d'un bouton de métal sont toutes beaucoup plus simples, et la dextérité d'une personne qui n'a pas eu dans sa vie d'autres occupations que celles-là, est ordinairement beaucoup plus grande. La rapidité avec laquelle quelques-unes de ces opérations s'exécutent dans les fabriques passe tout ce qu'on pourrait imaginer; et ceux qui n'en ont pas été témoins ne sauraient croire que la main de l'homme fût capable d'acquiescer autant d'agilité.

En second lieu, l'avantage qu'on gagne à épargner le temps qui se perd communément en passant d'une sorte d'ouvrage à une autre, est beaucoup plus grand que nous ne pourrions le penser au premier coup d'œil. Il est impossible de passer très vite d'une espèce de travail à une autre qui exige un changement de place et des outils différents. Un tisserand de la campagne, qui exploite une petite ferme, perd une grande partie de son temps à aller de son métier à son champ, et de son champ à son métier. Quand les deux métiers peuvent être établis dans le même atelier, la perte du temps est sans doute beaucoup moindre; néanmoins elle ne laisse pas d'être considérable. Ordinairement, un homme perd un peu de temps en passant d'une besogne à une autre. Quand il commence à se mettre à ce nouveau travail, il est rare qu'il soit d'abord bien en train; il n'a pas, comme on dit, le cœur à l'ouvrage, et pendant quelques moments il n'aie plutôt qu'il ne travaille de bon cœur. Cette habitude de flâner et de travailler sans application et avec nonchalance est naturelle à l'ouvrier de la campagne, ou plutôt il la contracte nécessairement, étant obligé de changer d'ouvrage et d'outils à chaque demi-heure, et de mettre la main chaque jour de sa vie à vingt besognes différentes; elle le rend presque toujours paresseux et incapable d'un travail sérieux et appliqué, même dans les occasions où il est le plus pressé d'ouvrage. Ainsi, indépendamment de ce qui lui manque en dextérité, cette seule raison diminuera considérablement la quantité d'ouvrage qu'il sera en état d'accomplir.

En troisième et dernier lieu, tout le monde sent combien l'emploi de machines propres à un ouvrage abrège et facilite le travail. Il est inutile d'en chercher des exemples. Je ferai remarquer seulement qu'il semble que c'est à la *division du travail* qu'est originellement due l'invention de toutes ces machines propres à abrégier et à faciliter le travail. Quand l'attention d'un homme est toute dirigée vers un objet, il est bien plus

propre à découvrir les méthodes les plus promptes et les plus aisées pour l'atteindre, que lorsque cette attention embrasse une grande variété de choses. Or, en conséquence de la *division du travail*, l'attention de chaque homme est naturellement fixée tout entière sur un objet très simple. On doit donc naturellement attendre que quelqu'un de ceux qui sont employés à une branche séparée d'un ouvrage, trouvera bientôt la méthode la plus courte et la plus facile de remplir sa tâche particulière, si la nature de cette tâche permet de l'espérer. Une grande partie des machines employées dans ces manufactures où le travail est le plus subdivisé, ont été originellement inventées par de simples ouvriers qui, naturellement, appliquaient toutes leurs pensées à trouver les moyens les plus courts et les plus aisés de remplir la tâche particulière qui faisait leur seule occupation. Il n'y a personne d'accoutumé à visiter les manufactures, à qui on n'ait fait voir une machine ingénieuse imaginée par quelque pauvre ouvrier pour abrégier et faciliter sa besogne. Dans les premières machines à feu, il y avait un petit garçon continuellement occupé à ouvrir et à fermer alternativement la communication entre la chaudière et le cylindre, suivant que le piston montait ou descendait. L'un de ces petits garçons, qui avait envie de jouer avec ses camarades, observa qu'en mettant un cordon au manche de la soupape qui ouvrait cette communication, et en attachant ce cordon à une autre partie de la machine, cette soupape s'ouvrait et se fermerait sans lui, et qu'il aurait la liberté de jouer tout à son aise. Ainsi, une des découvertes qui a le plus contribué à perfectionner ces sortes de machines depuis leur invention, est due à un enfant qui ne cherchait qu'à s'épargner de la peine.

Cependant il s'en faut de beaucoup que toutes les découvertes tendant à perfectionner les machines et les outils aient été faites par les hommes destinés à s'en servir personnellement. Un grand nombre est dû à l'industrie des constructeurs de machines, depuis que cette industrie est devenue l'objet d'une profession particulière, et quelques-unes à l'habileté de ceux qu'on nomme *savants ou théoriciens*, dont la profession est de ne rien faire, mais de tout observer, et qui, par cette raison, se trouvent souvent en état de combiner les forces des choses les plus éloignées et les plus dissemblables. Dans une société avancée, les fonctions philosophiques ou spéculatives deviennent, comme tout autre emploi, la principale ou la seule occupation d'une classe particulière de citoyens. Cette occupation, comme tout autre, est aussi subdivisée en un grand nombre de branches différentes, dont chacune occupe une classe particulière de savants, et cette *subdivision du travail*, dans les sciences comme en toute autre chose, tend à accroître l'habileté et à épargner du temps. Chaque individu acquiert beaucoup plus d'expérience et d'aptitude dans la branche particulière qu'il a adoptée; il y a au total plus de travail accompli, et la somme des connaissances en est considérablement augmentée.

Cette grande multiplication dans les produits de tous les différents arts et métiers, résultant de la *division du travail*, est ce qui, dans une société bien gouvernée, donne lieu à cette opulence générale qui se répand jusque dans les dernières classes du peuple.

Chaque ouvrier se trouve avoir une grande quantité de son travail dont il peut disposer, outre ce qu'il en applique à ses propres besoins; et comme les autres ouvriers sont aussi dans le même cas, il est à même d'échanger une grande quantité des marchandises fabriquées par lui contre une grande quantité des leurs, ou, ce qui est la même chose, contre le prix de ces marchandises. Il peut fournir abondamment ces autres ouvriers de ce dont ils ont besoin, et il trouve également à s'accommoder auprès d'eux, en sorte qu'il se répand, parmi les différentes classes de la société, une abondance universelle.

Observez, dans un pays civilisé et florissant, ce qu'est le mobilier d'un simple journalier ou du dernier des manœuvres, et vous verrez que le nombre des gens dont l'industrie a concouru pour une part quelconque à lui fournir ce mobilier, est au-delà de tout calcul possible. La veste de laine, par exemple, qui couvre ce journalier, toute grossière qu'elle paraît, est le produit du travail réuni d'une innombrable multitude d'ouvriers. Le berger, celui qui a trié la laine, celui qui l'a peignée ou cardée, le teinturier, le fileur, le tisserand, le foulonnier, celui qui adoucit, chardonne et unit le drap, tous ont mis une portion de leur industrie à l'achèvement de cette oeuvre grossière. Combien, d'ailleurs, n'y a-t-il pas eu de marchands et de voituriers employés à transporter la matière à ces divers ouvriers, qui souvent demeurent dans des endroits distants les uns des autres! Que de commerce et de navigation mis en mouvement! Que de constructeurs de vaisseaux, de matelots, d'ouvriers en voiles et en cordages, mis en oeuvre pour opérer le transport des différentes drogues du teinturier, rapportées souvent des extrémités du monde! Quelle variété de travail aussi pour produire les outils du moindre de ces ouvriers! Sans parler des machines les plus compliquées, comme le vaisseau du commerçant, le moulin du foulonnier ou même le métier du tisserand, considérons seulement quelle multitude de travaux exige une des machines les plus simples, les ciseaux avec lesquels le berger a coupé la laine. Il faut que le mineur, le constructeur du fourneau où le minerai a été fondu, le bûcheron qui a coupé le bois de la charpente, le charbonnier qui a cuit le charbon consommé à la fonte, le briquetier, le maçon, les ouvriers qui ont construit le fourneau, la construction du moulin de la forge, le forgeron, le coutelier, aient tous contribué, par la réunion de leur industrie, à la production de cet outil. Si nous voulions examiner de même chacune des autres parties de l'habillement de ce même journalier, ou chacun des meubles de son ménage, la grosse chemise de toile qu'il porte sur la peau, les souliers qui chaussent ses pieds, le lit sur lequel il repose et toutes les différentes parties dont ce meuble est composé; le gril sur lequel il fait cuire ses aliments, le charbon dont il se sert, arraché des entrailles de la terre et apporté peut-être par de longs trajets sur terre et sur mer, tous ses autres ustensiles de cuisine, ses meubles de table, ses couteaux et ses fourchettes, les assiettes de terre ou d'étain sur lesquelles il sert et coupe ses aliments, les différentes mains qui ont été employées à préparer son pain et sa bière, le châssis de verre qui lui procure à la fois de la chaleur et de la lumière, en l'abritant du vent et de la pluie; l'art et les connaissances qu'exige la préparation de cette

heureuse et magnifique invention, sans laquelle nos climats du nord offriraient à peine des habitations supportables; si nous songions aux nombreux outils qui ont été nécessaires aux ouvriers employés à produire ces diverses commodités; si nous examinons en détail toutes ces choses, si nous considérons la variété et la quantité de travaux que suppose chacune d'elles, nous sentirions que, sans l'aide et le concours de plusieurs milliers de personnes, le plus petit particulier, dans un pays civilisé, ne pourrait être vêtu et meublé même selon ce que nous regardons assez mal à propos comme la manière la plus simple et la plus commune. Il est bien vrai que son mobilier paraîtra extrêmement simple et commun, si on le compare avec le luxe extravagant d'un grand seigneur; cependant, entre le mobilier d'un prince d'Europe et celui d'un paysan laborieux et rangé, il n'y a peut-être pas autant de différence qu'entre les meubles de ce dernier et ceux de tel roi d'Afrique qui règne sur dix mille sauvages nus, et qui dispose en maître absolu de leur liberté et de leur vie.

Chapitre 2

Du principe qui donne lieu à la division du travail

Cette *division du travail*, de laquelle découlent tant d'avantages, ne doit pas être regardée dans son origine comme l'effet d'une sagesse humaine qui ait prévu et qui ait eu pour but cette opulence générale qui en est le résultat ; elle est la conséquence nécessaire, quoique lente et graduelle, d'un certain penchant naturel à tous les hommes qui ne se proposent pas des vues d'utilité aussi étendues : c'est le penchant qui les porte à trafiquer, à faire des trocs et des échanges d'une chose pour une autre.

Il n'est pas de notre sujet d'examiner si ce penchant est un de ces premiers principes de, la nature humaine dont on ne peut pas rendre compte, ou bien, comme cela paraît plus probable, s'il est une conséquence nécessaire de l'usage de la raison et de la parole. Il est commun à tous les hommes, et on ne l'aperçoit dans aucune autre espèce d'animaux, pour lesquels ce genre de contrat est aussi inconnu que tous les autres. Deux lévriers qui courent le même lièvre ont quelquefois l'air d'agir de concert. Chacun d'eux renvoie le gibier vers son compagnon ou bien tâche de le saisir au passage quand il le lui renvoie. Ce n'est toutefois l'effet d'aucune convention entre ces animaux, mais seulement celui du concours accidentel de leurs passions vers un même objet. On n'a jamais vu de chien faire de propos délibéré l'échange d'un os avec un autre chien. On n'a jamais vu d'animal chercher à faire entendre à un autre par sa voix ou ses gestes : *Ceci est à moi, cela est à toi; je te donnerai l'un pour l'autre*. Quand un animal veut obtenir quelque chose d'un autre animal ou d'un homme, il n'a pas d'autre moyen que de chercher à gagner la faveur de celui dont il a besoin. Le petit caresse sa mère, et le chien qui assiste au dîner de son

maître s'efforce par mille manières d'attirer son attention pour en obtenir à manger. L'homme en agit quelquefois de même avec ses semblables, et quand il n'a pas d'autre voie pour les engager à faire ce qu'il souhaite, il tâche de gagner leurs bonnes grâces par des flatteries et des attentions serviles. Il n'a cependant pas toujours le temps de mettre ce moyen en œuvre. Dans une société civilisée, il a besoin à tout moment de l'assistance et du concours d'une multitude d'hommes, tandis que toute sa vie suffirait à peine pour lui gagner l'amitié de quelques personnes. Dans presque toutes les espèces d'animaux, chaque individu, quand il est parvenu à sa pleine croissance, est tout à fait indépendant et, tant qu'il reste dans son état naturel, il peut se passer de l'aide de toute autre créature vivante. Mais l'homme a presque continuellement besoin du secours de ses semblables, et c'est en vain qu'il l'attendrait de leur seule bienveillance. Il sera bien plus sûr de réussir, s'il s'adresse à leur intérêt personnel et s'il leur persuade que leur propre avantage leur commande de faire ce qu'il souhaite d'eux. C'est ce que fait celui qui propose à un autre un marché quelconque; le sens de sa proposition est ceci : *Donnez-moi ce dont j'ai besoin, et vous aurez de moi ce dont vous avez besoin vous-mêmes*; et la plus grande partie de ces bons offices qui nous sont nécessaires s'obtiennent de cette façon. Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière et du boulanger, que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts. Nous ne nous adressons pas à leur humanité, mais à leur égoïsme¹; et ce n'est jamais de nos besoins que nous leur parlons, c'est toujours de leur avantage. Il n'y a qu'un mendiant qui puisse se résoudre à dépendre de la bienveillance d'autrui; encore ce mendiant n'en dépend-il pas en tout; c'est bien la bonne volonté des personnes charitables qui lui fournit le fonds entier de sa subsistance; mais quoique ce soit là en dernière analyse le principe d'où il tire de quoi satisfaire aux besoins de sa vie, cependant ce n'est pas celui-là qui peut y pourvoir à mesure qu'ils se font sentir. La plus grande partie de ces besoins du moment se trouvent satisfaits, comme ceux des autres hommes, par traité, par échange et par achat. Avec l'argent que l'un lui donne, il achète du pain. Les vieux habits qu'il reçoit d'un autre, il les troque contre d'autres vieux habits qui l'accommodent mieux, ou bien contre un logement, contre des aliments, ou enfin contre de l'argent qui lui servira à se procurer un logement, des aliments ou des habits quand il en aura besoin.

Comme c'est ainsi par traité, par troc et par achat que nous obtenons des autres la plupart de ces bons offices qui nous sont mutuellement nécessaires, c'est cette même disposition à trafiquer qui a dans l'origine donné lieu à la *division du travail*. Par exemple, dans une tribu de chasseurs ou de bergers, un individu fait des arcs et des flèches avec plus de célérité et d'adresse qu'un autre. Il troquera fréquemment ces objets avec ses compagnons contre du bétail ou du gibier, et il ne tarde pas à s'apercevoir que, par ce

moyen, il pourra se procurer plus de bétail et de gibier que s'il allait lui-même à la chasse. Par calcul d'intérêt donc, il fait sa principale occupation des arcs et des flèches, et le voilà devenu une espèce d'armurier. Un autre excelle à bâtir et à couvrir les petites huttes ou cabanes mobiles ; ses voisins prennent l'habitude de l'employer à cette besogne, et de lui donner en récompense du bétail ou du gibier, de sorte qu'à la fin il trouve qu'il est de son intérêt de s'adonner exclusivement à cette besogne et de se faire en quelque sorte charpentier et constructeur. Un troisième devient de la même manière forgeron ou chaudronnier; un quatrième est le tanneur ou le corroyeur des peaux ou cuirs qui forment le principal revêtement des sauvages. Ainsi, la certitude de pouvoir troquer tout le produit de son travail qui excède sa propre consommation, contre un pareil surplus du produit du travail des autres qui peut lui être nécessaire, encourage chaque homme à s'adonner à une occupation particulière, et à cultiver et perfectionner tout ce qu'il peut avoir de talent et d'intelligence pour cette espèce de travail.

Dans la réalité, la différence des talents naturels entre les individus est bien moindre que nous ne le croyons, et les aptitudes si différentes qui semblent distinguer les hommes de diverses professions quand ils sont parvenus à la maturité de l'âge, n'est pas tant la cause que l'effet de la *division du travail*, en beaucoup de circonstances. La différence entre les hommes adonnés aux professions les plus opposées, entre un philosophe, par exemple, et un portefaix, semble provenir beaucoup moins de la nature que de l'habitude et de l'éducation. Quand ils étaient l'un et l'autre au commencement de leur carrière, dans les six ou huit premières années de leur vie, il y avait peut-être entre eux une telle ressemblance que leurs parents ou camarades n'y auraient pas remarqué de différence sensible. Vers cet âge ou bientôt après, ils ont commencé à être employés à des occupations fort différentes. Dès lors a commencé entre eux cette disparité qui s'est augmentée insensiblement, au point qu'aujourd'hui la vanité du philosophe consentirait à peine à reconnaître un seul point de ressemblance. Mais, sans la disposition des hommes à trafiquer et à échanger, chacun aurait été obligé de se procurer lui-même toutes les nécessités et commodités de la vie. Chacun aurait eu la même tâche à remplir et le même ouvrage à faire, et il n'y aurait pas eu lieu à cette grande différence d'occupations, qui seule peut donner naissance à une grande différence de talents.

[...]

¹ « *Self-love* » (amour de soi). En réalité, l'équivalent anglais d'*égoïsme* est « *selfishness* », terme qui n'est jamais employé par Smith dans la *Richesse des nations*.

Chapitre 3

Que la division du travail est limitée par l'étendue du marché

Puisque c'est la faculté d'échanger qui donne lieu à la *division du travail*, l'accroissement de cette division doit, par conséquent, toujours être limité par l'étendue de la faculté d'échanger, ou, en d'autres termes, par l'étendue du *marché*. Si le *marché* est très petit, personne ne sera encouragé à s'adonner entièrement à une seule occupation, faute de pouvoir trouver à échanger tout le surplus du produit de son travail qui excédera sa propre consommation, contre un pareil surplus du produit du travail d'autrui qu'il voudrait se procurer.

Il y a certains genres d'industrie, même de l'espèce la plus basse, qui ne peuvent s'établir ailleurs que dans une grande ville. Un portefaix, par exemple, ne pourrait pas trouver ailleurs d'emploi ni de subsistance. Un village est une sphère trop étroite pour lui; même une ville ordinaire est à peine assez vaste pour lui fournir constamment de l'occupation. Dans ces maisons isolées et ces petits hameaux qui se trouvent épars dans un pays très peu habité, comme les montagnes d'Écosse, il faut que chaque fermier soit le boucher, le boulanger et le brasseur de son ménage. Dans ces contrées, il ne faut pas s'attendre à trouver deux forgerons, deux charpentiers, ou deux maçons qui ne soient pas au moins à vingt milles l'un de l'autre. Les familles éparses qui se trouvent à huit ou dix milles du plus proche de ces ouvriers sont obligées d'apprendre à faire elles-mêmes une quantité de menus ouvrages pour lesquels on aurait recours à l'ouvrier dans des pays plus peuplés. Les ouvriers de la campagne sont presque partout dans la nécessité de s'adonner à toutes les différentes branches d'industrie qui ont quelque rapport entre elles par l'emploi des mêmes matériaux. Un charpentier de village confectionne tous les ouvrages en bois, et un serrurier de village tous les ouvrages en fer. Le premier n'est pas seulement charpentier, il est encore menuisier, ébéniste; il est sculpteur en bois, en même temps qu'il fait des charrues et des voitures. Les métiers du second sont encore bien plus variés. Il n'y a pas de place pour un cloutier dans ces endroits reculés de l'intérieur des montagnes d'Écosse. A raison d'un millier de clous par jour, et en comptant trois cents jours de travail par année, cet ouvrier pourrait en fournir par an trois cents milliers. Or, dans une pareille localité, il lui serait impossible de trouver le débit d'un seul millier, c'est-à-dire du travail d'une seule journée, dans le cours d'un an.

[...]

Chapitre 4

De l'origine et de l'usage de la monnaie

[...]

C'est de cette manière que la monnaie est devenue chez tous les peuples civilisés l'instrument universel du commerce, et que les marchandises de toute espèce se vendent et s'achètent, ou bien s'échangent l'une contre l'autre, par son intervention.

Il s'agit maintenant d'examiner quelles sont les règles que les hommes observent naturellement, en échangeant les marchandises l'une contre l'autre, ou contre de l'argent. Ces règles déterminent ce qu'on peut appeler la *Valeur relative ou échangeable* des marchandises.

Il faut observer que le mot *valeur* a deux significations différentes; quelquefois il signifie l'utilité d'un objet particulier, et quelquefois il signifie la faculté que donne la possession de cet objet d'en acheter d'autres marchandises. On peut appeler l'une, *Valeur en usage*, et l'autre, *Valeur en échange*. - Des choses qui ont la plus grande *valeur en usage* n'ont souvent que peu ou point de *valeur en échange*; et au contraire, celles qui ont la plus grande *valeur en échange* n'ont souvent que peu ou point de *valeur en usage*. Il n'y a rien de plus utile que l'eau, mais elle ne peut presque rien acheter; à peine y a-t-il moyen de rien avoir en échange. Un diamant, au contraire, n'a presque aucune valeur quant à l'usage, mais on trouvera fréquemment à l'échanger contre une très grande quantité d'autres marchandises.

Pour éclaircir les principes qui déterminent la *valeur échangeable* des marchandises, je tâcherai d'établir :

Premièrement, quelle est la véritable mesure de cette *valeur échangeable*, ou en quoi consiste le *prix réel* des marchandises;

Secondement, quelles sont les différentes parties intégrantes qui composent ce *prix réel* ;

Troisièmement enfin, quelles sont les différentes circonstances qui tantôt élèvent quelqu'une ou la totalité de ces différentes parties du prix au-dessus de leur taux naturel ou ordinaire, et tantôt les abaissent au-dessous de ce taux, ou bien quelles sont les causes qui empêchent que le *prix de marché*, c'est-à-dire le prix actuel des marchandises, ne coïncide exactement avec ce qu'on peut appeler leur prix naturel.

Je tâcherai de traiter ces trois points avec toute l'étendue et la clarté possibles dans les trois chapitres suivants, pour lesquels je demande bien instamment la patience et l'attention du lecteur : sa patience pour me suivre dans des détails qui, en quelques endroits, lui paraîtront peut-être ennuyeux; et son attention, pour comprendre ce qui semblera peut-être encore quelque peu obscur, malgré tous les efforts que je ferai pour

être intelligible. Je courrai volontiers le risque d'être trop long, pour chercher à me rendre clair; et après que j'aurai pris toute la peine dont je suis capable pour répandre de la clarté sur un sujet qui, par sa nature, est aussi abstrait, je ne serai pas encore sûr qu'il n'y reste quelque obscurité.

Chapitre 5

Du prix réel et du prix nominal des marchandises, ou de leur prix en travail et de leur prix en argent

Un homme est riche ou pauvre, suivant les moyens qu'il a de se procurer les choses nécessaires, commodés ou agréables de la vie. Mais la division une fois établie dans toutes les branches du travail, il n'y a qu'une partie extrêmement petite de toutes ces choses qu'un homme puisse obtenir directement par son travail; c'est du travail d'autrui qu'il lui faut attendre la plus grande partie de toutes ces jouissances; ainsi, il sera riche ou pauvre, selon la quantité de travail qu'il pourra commander ou qu'il sera en état d'acheter.

Ainsi, la *valeur* d'une denrée quelconque pour celui qui la possède et qui n'entend pas en user ou la consommer lui-même, mais qui a intention de l'échanger pour autre chose, est égale à la quantité de *travail* que cette denrée le met en état d'acheter ou de commander.

Le *travail* est donc la mesure réelle de la *valeur échangeable* de toute marchandise.

Le prix *réel* de chaque chose, ce que chaque chose coûte réellement à celui qui veut se la procurer, c'est le travail et la peine qu'il doit s'imposer pour l'obtenir. Ce que chaque chose vaut réellement pour celui qui l'a acquise et qui cherche à en disposer ou à l'échanger pour quelque autre objet, c'est la peine et l'embarras que la possession de cette chose peut lui épargner et qu'elle lui permet d'imposer à d'autres personnes. Ce qu'on achète avec de l'argent ou des marchandises est acheté par du travail, aussi bien que ce que nous acquérons à la sueur de notre front. Cet argent et ces marchandises nous épargnent, dans le fait, cette fatigue. Elles contiennent la valeur d'une certaine quantité de travail, que nous échangeons pour ce qui est supposé alors contenir la valeur d'une quantité égale de travail. Le travail a été le premier prix, la monnaie payée pour l'achat primitif de toutes choses. Ce n'est point avec de l'or ou de l'argent, c'est avec du travail que toutes les richesses du monde ont été achetées originairement; et leur valeur pour ceux qui les possèdent et qui cherchent à les échanger contre de nouvelles productions, est précisément égale à la quantité de travail qu'elles les mettent en état d'acheter ou de commander.

Richesse, c'est pouvoir, a dit Hobbes; mais celui qui acquiert une grande fortune ou qui l'a reçue par héritage, n'acquiert par là nécessairement aucun pouvoir politique, soit

civil, soit militaire. Peut-être sa fortune pourra-t-elle lui fournir les moyens d'acquérir l'un ou l'autre de ces pouvoirs, mais la simple possession de cette fortune ne les lui transmet pas nécessairement. Le genre de pouvoir que cette possession lui transmet immédiatement et directement, c'est le pouvoir d'acheter; c'est un droit de commandement sur tout le travail d'autrui, ou sur tout le produit de ce travail existant alors au marché. Sa fortune est plus ou moins grande exactement en proportion de l'étendue de ce pouvoir, en proportion de la quantité du travail d'autrui qu'elle le met en état de commander, ou, ce qui est la même chose, du produit du travail d'autrui qu'elle le met en état d'acheter. La *valeur échangeable* d'une chose quelconque doit nécessairement toujours être précisément égale à la quantité de cette sorte de pouvoir qu'elle transmet à celui qui la possède.

Mais, quoique le travail soit la mesure réelle de la valeur échangeable de toutes les marchandises, ce n'est pourtant pas celle qui sert communément à apprécier cette valeur. Il est souvent difficile de fixer la proportion entre deux différentes quantités de travail. Cette proportion ne se détermine pas toujours seulement par le temps qu'on a mis à deux différentes sortes d'ouvrages. Il faut aussi tenir compte des différents degrés de fatigue qu'on a endurés et de l'habileté qu'il a fallu déployer. Il peut y avoir plus de travail dans une heure d'ouvrage pénible que dans deux heures de besogne aisée, ou dans une heure d'application à un métier qui a coûté dix années de travail à apprendre, que dans un mois d'application d'un genre ordinaire et à laquelle tout le monde est propre. Or, il n'est pas aisé de trouver une mesure exacte applicable au travail ou au talent. Dans le fait, on tient pourtant compte de l'une et de l'autre quand on échange ensemble les productions de deux différents genres de travail. Toutefois, ce compte-là n'est réglé sur aucune balance exacte; c'est en marchandant et en débattant les *prix de marché* qu'il s'établit, d'après cette grosse équité qui, sans être fort exacte, l'est bien assez pour le train des affaires communes de la vie.

D'ailleurs, chaque marchandise est plus fréquemment échangée et, par conséquent, comparée, avec d'autres marchandises qu'avec du travail. Il est donc plus naturel d'estimer sa valeur échangeable par la quantité de quelque autre denrée que par celle du travail qu'elle peut acheter. Aussi, la majeure partie du peuple entend bien mieux ce qu'on veut dire par telle quantité d'une certaine denrée, que par telle quantité de travail. La première est un objet simple et palpable; l'autre est une notion abstraite, qu'on peut bien rendre assez intelligible, mais qui n'est d'ailleurs ni aussi commune ni aussi évidente.

Mais quand les échanges ne se font plus immédiatement, et que l'argent est devenu l'instrument général du commerce, chaque marchandise particulière est plus souvent échangée contre de l'argent que contre toute autre marchandise. Le boucher ne porte guère son bœuf ou son mouton au boulanger ou au marchand de bière pour l'échanger contre du pain ou de la bière; mais il le porte au marché, où il l'échange contre de l'argent, et ensuite il échange cet argent contre du pain et de la bière. La quantité d'argent

que sa viande lui rapporte détermine aussi la quantité de pain et de bière qu'il pourra ensuite acheter avec cet argent. Il est donc plus clair et plus simple pour lui d'estimer la valeur de sa viande par la quantité d'argent, qui est la marchandise contre laquelle il l'échange immédiatement, que par la quantité de pain et de bière, qui sont des marchandises contre lesquelles il ne peut l'échanger que par l'intermédiaire d'une autre marchandise; il est plus naturel pour lui de dire que sa viande vaut trois ou quatre pence la livre, que de dire qu'elle vaut trois ou quatre livres de pain, ou trois ou quatre pots de petite bière. - De là vient qu'on estime plus souvent la valeur échangeable de chaque marchandise par la quantité d'Argent, que par la quantité de Travail ou de toute autre Marchandise qu'on pourrait avoir en échange.

Cependant l'Or et l'Argent, comme toute autre marchandise, varient dans leur valeur ; ils sont tantôt plus chers et tantôt à meilleur marché; ils sont quelquefois plus faciles à acheter, quelquefois plus difficiles. La quantité de travail que peut acheter ou commander une certaine quantité de ces métaux, ou bien la quantité d'autres marchandises qu'elle peut obtenir en échange, dépend toujours de la fécondité ou de la stérilité des mines exploitées dans le temps où se font ces échanges. Dans le seizième siècle, la découverte des mines fécondes de l'Amérique réduisit la valeur de l'or et de l'argent, en Europe, à un tiers environ de ce qu'elle avait été auparavant. Ces métaux, coûtant alors moins de travail pour être apportés de la mine au marché, ne purent plus acheter ou commander, quand ils y furent venus, qu'une moindre quantité de travail, et cette révolution dans leur valeur, quoique peut-être la plus forte, n'est pourtant pas la seule dont l'histoire nous ait laissé des témoignages. Or, de même qu'une mesure de quantité, telle que le pied naturel, la coudée ou la poignée, qui varie elle-même de grandeur dans chaque individu, ne saurait jamais être une mesure exacte de la quantité des autres choses, de même une marchandise qui varie elle-même à tout moment dans sa propre valeur, ne saurait être non plus une mesure exacte de la valeur des autres marchandises.

Des quantités égales de travail doivent être, dans tous les temps et dans tous les lieux, d'une valeur égale pour le travailleur. Dans son état habituel de santé, de force et d'activité, et d'après le degré ordinaire d'habileté ou de dextérité qu'il peut avoir, il faut toujours qu'il sacrifie la même portion de son repos, de sa liberté, de son bonheur. Quelle que soit la quantité de denrées qu'il reçoive en récompense de son travail, le prix qu'il paye est toujours le même. Ce prix, à la vérité, peut acheter tantôt une plus grande, tantôt une moindre quantité de ces denrées; mais c'est la valeur de celles-ci qui varie, et non celle du travail qui les achète. En tous temps et en tous lieux, ce qui est difficile à obtenir ou ce qui coûte beaucoup de travail à acquérir est cher, et ce qu'on peut se procurer aisément ou avec peu de travail est à bon marché.

Ainsi, le travail, ne variant jamais dans sa valeur propre, est la seule mesure réelle et définitive qui puisse servir, dans tous les temps et dans tous les lieux, à apprécier et à

comparer la valeur de toutes les marchandises. Il est leur prix réel; l'argent n'est que leur prix nominal.

Mais, quoique les quantités égales de travail soient toujours d'une valeur égale pour celui qui travaille, cependant, pour celui qui emploie l'ouvrier, elles paraissent tantôt d'une plus grande, tantôt d'une moindre valeur. Le dernier achète ces quantités de travail, tantôt avec une plus grande, tantôt avec une plus petite quantité de marchandises; et pour lui le prix du travail paraît varier comme celui de toute autre chose. Il lui semble cher dans un cas, et à bon marché dans l'autre. Dans la réalité pourtant, ce sont les marchandises qui sont à bon marché dans un cas, et chères dans l'autre.

Ainsi, dans cette acception vulgaire, on peut dire du travail, comme des marchandises, qu'il a un prix réel et un prix nominal. On peut dire que son prix réel consiste dans la quantité de choses nécessaires et commodes qu'on donne pour le payer, et son prix nominal dans la quantité d'argent. L'ouvrier est riche ou pauvre, il est bien ou mal récompensé, en proportion du prix réel, et non du prix nominal, de son travail.

La distinction entre le prix réel et le prix nominal des marchandises et du travail n'est pas une affaire de pure spéculation, mais elle peut être quelquefois d'un usage important dans la pratique. Le même prix réel est toujours de même valeur; mais au moyen des variations dans la valeur de l'or et de l'argent, le même prix nominal exprime souvent des valeurs fort différentes. Ainsi, quand une propriété foncière est aliénée sous la réserve d'une rente perpétuelle, si l'on veut que cette rente conserve toujours la même valeur, il est important, pour la famille au profit de laquelle la rente est réservée, que cette rente ne soit pas stipulée en une somme d'argent fixe. Sa valeur, dans ce cas, serait sujette à éprouver deux espèces de variations : premièrement, celles qui proviennent des différentes quantités d'or et d'argent qui sont contenues, en différents temps, dans les monnaies de même dénomination; secondement, celles qui proviennent des différences dans la valeur des quantités égales d'or et d'argent à différentes époques.

Les princes et les gouvernements se sont souvent imaginé qu'il était de leur intérêt du moment de diminuer la quantité de métal pur contenu dans leurs monnaies; mais on ne voit guère qu'ils se soient jamais imaginé avoir quelque intérêt à l'augmenter. En conséquence, je crois que, chez toutes les nations, la quantité de métal pur contenue dans les monnaies a été à peu près continuellement en diminuant, et presque jamais en augmentant. Ainsi, les variations de cette espèce tendent presque toujours à diminuer la valeur d'une rente en argent.

La découverte des mines de l'Amérique a diminué la valeur de l'or et de l'argent en Europe. On suppose communément, je crois, sans preuve bien certaine, que cette diminution continue toujours graduellement et qu'elle doit durer encore pendant longtemps. D'après cette supposition donc, les variations de ce genre sont plus propres à diminuer qu'à augmenter la valeur d'une rente en argent, quand même on la stipulerait payable, non en une quantité de pièces de monnaie de telle dénomination, comme en tant

de livres sterling, par exemple, mais en une certaine quantité d'onces d'argent pur ou à un titre déterminé.

Les rentes qu'on s'est réservées en blé ont conservé leur valeur beaucoup mieux que celles stipulées payables en argent, même dans le cas où la dénomination de la monnaie n'a pas souffert d'altération. Par le statut de la dix-huitième année d'Élisabeth, il a été réglé qu'un tiers des rentes de tous les baux des collèges serait réservé en blé, payable soit en nature, soit au prix courant du marché public le plus voisin. Suivant le docteur Blackstone, l'argent qui provient de la portion payable en blé, quoique dans l'origine il n'ait été qu'un tiers du total de la rente, est ordinairement à peu près le double de ce que rapportent les deux autres tiers. A ce compte, il faut donc que les anciennes rentes des collèges, stipulées en argent, soient descendues environ au quart de leur ancienne valeur, ou ne valent guère plus d'un quart du blé qu'elles valaient originairement. Or, depuis le règne de Philippe et Marie, la dénomination de la monnaie anglaise n'a subi que peu ou point d'altération, et le même nombre de livres, schellings et pence a toujours contenu à peu près la même quantité d'argent fin. Cette diminution dans la valeur des rentes des collèges, stipulées en argent, provient donc en totalité de la diminution dans la valeur de l'argent.

Quand l'abaissement de la valeur de l'argent coïncide avec la diminution de la quantité contenue dans des monnaies de même dénomination, la perte est alors beaucoup plus grande. En Écosse, où la monnaie a subi bien plus de changements qu'en Angleterre, et en France où elle en a subi beaucoup plus qu'en Écosse, il y a d'anciennes rentes qui ont été dans l'origine d'une valeur considérable, et qui se sont trouvées réduites presque à rien.

Dans des temps très éloignés l'un de l'autre, on trouvera que des quantités égales de travail se rapportent de bien plus près dans leur valeur à des quantités égales de blé, qui est la subsistance de l'ouvrier, qu'elles ne le font à des quantités égales d'or et d'argent, ou peut-être de toute autre marchandise. Ainsi, des quantités égales de blé, à des époques très distantes l'une de l'autre, approcheront beaucoup plus entre elles de la même valeur réelle, ou bien elles mettront beaucoup plus celui qui les possédera en état d'acheter ou de commander une même quantité de travail, que ne le feraient des quantités égales de presque toute autre marchandise que ce puisse être. Je dis qu'elles le feront beaucoup plus que des quantités égales de toute autre marchandise; car même des quantités égales de blé ne le feront pas exactement. La subsistance de l'ouvrier, ou le prix réel du travail, diffère beaucoup en diverses circonstances, comme je tâcherai de le faire voir par la suite. Il est plus libéralement payé dans une société qui marche vers l'opulence, que dans une société qui reste stationnaire; il est plus libéralement payé dans une société stationnaire, que dans une société rétrograde. Une denrée quelconque, en quelque temps que ce soit, achètera une plus grande ou une moindre quantité de travail, en proportion de la quantité de subsistances qu'elle pourra acheter à cette époque. Par conséquent, une rente réservée en blé ne sera sujette qu'aux variations dans la quantité de travail que telle quantité de blé

peut acheter ; mais une rente stipulée en toute autre denrée sera sujette non seulement aux variations dans la quantité de travail que telle quantité de blé peut acheter, mais encore aux variations qui surviendront dans la quantité de blé que telle quantité de cette denrée stipulée pourra acheter.

Il est bon d'observer que, quoique la valeur réelle d'une rente en blé varie beaucoup moins que celle d'une rente en argent, d'un siècle à un autre, elle varie pourtant beaucoup plus d'une année à l'autre. Le prix du travail en argent, comme je tâcherai de le faire voir plus loin, ne suit pas, d'une année à l'autre, toutes les fluctuations du prix du blé en argent, mais il paraît se régler partout sur le prix moyen ou ordinaire de ce premier besoin de la vie, et non pas sur son prix temporaire ou accidentel. Le prix moyen ou ordinaire du blé se règle, comme je tâcherai pareillement de le démontrer plus loin, sur la valeur de l'argent, sur la richesse ou la stérilité des mines qui fournissent le marché de ce métal, ou bien sur la quantité de travail qu'il faut employer et, par conséquent, de blé qu'il faut consommer pour qu'une certaine quantité d'argent soit transportée de la mine jusqu'au marché. Mais la valeur de l'argent, quoiqu'elle varie quelquefois extrêmement d'un siècle à un autre, ne varie cependant guère d'une année à l'autre, et même continue très souvent à rester la même ou à peu près la même pendant un demi-siècle ou un siècle entier. Ainsi, le prix moyen ou ordinaire du blé en argent peut continuer aussi, pendant toute cette longue période, à rester le même ou à peu près le même, et avec lui pareillement le prix du travail, pourvu toutefois que la société, à d'autres égards, continue à rester dans la même situation ou à peu près. Pendant le même temps, le prix temporaire ou accidentel du blé pourra souvent doubler d'une année à l'autre : par exemple, de vingt-cinq schellings le *quarter*, s'élever à cinquante. Mais lorsque le blé est à ce dernier prix, non seulement la valeur nominale, mais aussi la valeur réelle d'une rente en blé est au premier prix, ou bien elle pourra acheter une quantité double, soit de travail, soit de toute autre marchandise, le prix du travail en argent, et avec lui le prix de la plupart des choses, demeurant toujours le même au milieu de toutes ces fluctuations.

Il paraît donc évident que le travail est la seule mesure universelle, aussi bien que la seule exacte, des valeurs, le seul étalon qui puisse nous servir à comparer les valeurs de différentes marchandises à toutes les époques et dans tous les lieux.

On sait que nous ne pouvons pas apprécier les valeurs réelles de différentes marchandises, d'un siècle à un autre, d'après les quantités d'argent qu'on a données pour elles. Nous ne pouvons pas les apprécier non plus d'une année à l'autre, d'après les quantités de blé qu'elles ont coûté. Mais, d'après les quantités de travail, nous pouvons apprécier ces valeurs avec la plus grande exactitude, soit d'un siècle à un autre, soit d'une année à l'autre. D'un siècle à l'autre, le blé est une meilleure mesure que l'argent, parce que, d'un siècle à l'autre, des quantités égales de blé seront bien plus près de commander la même quantité de travail, que ne le seraient des quantités égales d'argent. D'une année à l'autre,

au contraire, l'argent est une meilleure mesure que le blé, parce que des quantités égales d'argent seront bien plus près de commander la même quantité de travail.

Mais, quoique la distinction entre le *prix réel* et le *prix nominal* puisse être utile dans des constitutions de rentes perpétuelles, ou même dans des baux à très longs termes, elle ne l'est nullement pour les achats et les ventes, qui sont les contrats les plus communs et les plus ordinaires de la vie.

Au même temps et au même lieu, le *prix réel* et le *prix nominal* d'une marchandise quelconque sont dans une exacte proportion l'un avec l'autre. Selon qu'une denrée quelconque vous rapportera plus ou moins d'argent au marché de Londres, par exemple, elle vous mettra aussi en état d'acheter ou de commander plus ou moins de travail au même temps et au même lieu.

Ainsi, quand il y a identité de temps et de lieu, l'argent est la mesure exacte de la *valeur échangeable* de toutes les marchandises; mais il ne l'est que dans ce cas seulement.

Quoique, à des endroits éloignés l'un de l'autre, il n'y ait pas de proportion régulière entre le prix réel des marchandises et leur prix en argent, cependant, le marchand qui les transporte de l'un de ces endroits à l'autre n'a pas autre chose à considérer que leur prix en argent, ou bien la différence entre la quantité d'argent pur qu'il donne pour les acheter, et celle qu'il pourra retirer en les vendant. Il se peut qu'une demi-once d'argent à Canton, en Chine, achète une plus grande quantité, soit de travail, soit de choses utiles ou commodées, que ne le ferait une once à Londres. Toutefois, une marchandise qui se vend une demi-once d'argent à Canton peut y être réellement plus chère, être d'une importance plus réelle pour la personne qui la possède en ce lieu, qu'une marchandise qui se vend à Londres une once ne l'est pour la personne qui la possède à Londres. Néanmoins, si un commerçant de Londres peut acheter à Canton, pour une demi-once d'argent, une marchandise qu'il revendra ensuite une once à Londres, il gagne à ce marché cent pour cent, tout comme si l'once d'argent avait exactement la même valeur à Londres et à Canton. Il ne s'embarrasse pas de savoir si une demi-once d'argent à Canton aurait mis à sa disposition plus de travail et une plus grande quantité de choses propres aux besoins et aux commodités de la vie, qu'une once ne pourrait le faire à Londres. A Londres, pour une once d'argent, il aura à sa disposition une quantité de toutes ces choses double de celle qu'il pourrait y avoir pour une demi-once, et c'est là précisément ce qui lui importe.

Comme c'est le *prix nominal*, ou le prix en argent des marchandises, qui détermine finalement, pour tous les acheteurs et les vendeurs, s'ils font une bonne ou mauvaise affaire, et qui règle par là presque tout le train des choses ordinaires de la vie dans lesquelles il est question de prix, il n'est pas étonnant qu'on ait fait beaucoup plus d'attention à ce prix qu'au prix réel.

Mais, dans un ouvrage de la nature de celui-ci, il peut quelquefois être utile de comparer les différentes valeurs réelles d'une marchandise particulière, à différentes époques et en différents lieux, ou d'évaluer les différents degrés de puissance sur le travail

d'autrui qu'elle a pu donner en différentes circonstances à celui qui la possédait. Dans ce cas, ce n'est pas tant les différentes quantités d'argent pour lesquelles elle a été communément vendue qu'il s'agit de comparer, que les différentes quantités de travail qu'auraient achetées ces différentes quantités d'argent; mais il est bien difficile de pouvoir jamais connaître avec quelque degré d'exactitude les prix courants du travail dans des temps et des lieux éloignés. Ceux du blé, quoiqu'ils n'aient été régulièrement enregistrés que dans peu d'endroits, sont en général beaucoup plus connus, et on en trouve fréquemment des indications dans les historiens et dans les autres écrivains. Il faut donc, en général, nous contenter de ces prix, non pas comme étant toujours exactement dans les mêmes proportions que les prix courants du travail, mais comme étant l'approximation la meilleure que l'on puisse obtenir communément pour trouver à peu près ces proportions. J'aurai occasion par la suite de faire quelques comparaisons et rapprochements de ce genre.

[...]

Chapitre VI

Des parties constituantes du prix des marchandises

Dans ce premier état informe de la société, qui précède l'accumulation des capitaux et l'appropriation du sol, la seule circonstance qui puisse fournir quelque règle pour les échanges, c'est, à ce qu'il semble, la quantité de travail nécessaire pour acquérir les différents objets d'échange. Par exemple, chez un peuple de chasseurs, s'il en coûte habituellement deux fois plus de peine pour tuer un castor que pour tuer un daim, naturellement un castor s'échangera contre deux daims ou vaudra deux daims. Il est naturel que ce qui est ordinairement le produit de deux jours ou de deux heures de travail, vaille le double de ce qui est ordinairement le produit d'un jour ou d'une heure de travail.

Si une espèce de travail était plus rude que l'autre, on tiendrait naturellement compte de cette augmentation de fatigue, et le produit d'une heure de ce travail plus rude pourrait souvent s'échanger contre le produit de deux heures de l'autre espèce de travail. De même, si une espèce de travail exige un degré peu ordinaire d'habileté ou d'adresse, l'estime que les hommes ont pour ces talents ajoutera naturellement à leur produit une valeur supérieure à ce qui serait dû pour le temps employé au travail. Il est rare que de pareils talents s'acquièrent autrement que par une longue application, et la valeur supérieure qu'on attribue à leur produit n'est souvent qu'une compensation raisonnable du temps et de la peine qu'on a mis à les acquérir.

Dans l'état avancé de la société, on tient communément compte, dans les salaires du travail, de ce qui est dû à la supériorité d'adresse ou de fatigue, et il est vraisemblable qu'on en a agi à peu près de même dans la première enfance des sociétés.

Dans cet état de choses, le produit du travail appartient tout entier au travailleur, et la quantité de travail communément employée à acquérir ou à produire un objet échangeable est la seule circonstance qui puisse régler la quantité de travail que cet objet devra communément acheter, commander ou obtenir en échange.

Aussitôt qu'il y aura des capitaux accumulés dans les mains de quelques particuliers, certains d'entre eux emploieront naturellement ces capitaux à mettre en oeuvre des gens industriels, auxquels ils fourniront des matériaux et des substances, afin de faire un Profit sur la vente de leurs produits, ou sur ce que le travail de ces ouvriers ajoute de valeur aux matériaux. Quand l'ouvrage fini est échangé, ou contre de l'argent, ou contre du travail, ou contre d'autres marchandises, il faut bien qu'en outre de ce qui pourrait suffire à payer le prix des matériaux et les salaires des ouvriers, il y ait encore quelque chose de donné pour les Profits de l'entrepreneur de l'ouvrage, qui hasarde ses capitaux dans cette affaire. Ainsi, la valeur que les ouvriers ajoutent à la matière se résout alors en deux parties, dont l'une paye leurs salaires, et l'autre les profits que fait l'entrepreneur sur la somme des fonds qui lui ont servi à avancer ces salaires et la matière à travailler. Il n'aurait pas d'intérêt à employer ces ouvriers, s'il n'attendait pas de la vente de leur ouvrage quelque chose de plus que le remplacement de son capital, et il n'aurait pas d'intérêt à employer un grand capital plutôt qu'un petit, si ses profits n'étaient pas en rapport avec l'étendue du capital employé.

Les Profits, dira-t-on peut-être, ne sont autre chose qu'un nom différent donné aux salaires d'une espèce particulière de travail, le travail d'inspection et de direction. Ils sont cependant d'une nature absolument différente des salaires; ils se règlent sur des principes entièrement différents, et ne sont nullement en rapport avec la quantité et la nature de ce prétendu travail d'inspection et de direction. Ils se règlent en entier sur la valeur du capital employé, et ils sont plus ou moins forts, à proportion de l'étendue de ce capital. Supposons, par exemple, que dans une certaine localité où les profits des fonds employés dans les manufactures sont communément de dix pour cent par an, il y ait deux manufactures différentes, chacune desquelles emploie vingt ouvriers à raison de 15 livres par an chacun, soit une dépense de 300 livres par an pour chaque atelier; supposons encore que la matière première de peu de valeur, employée annuellement dans l'une, coûte seulement 700 livres, tandis que dans l'autre on emploie des matières plus précieuses qui coûtent 7 000 livres; le capital employé annuellement dans l'une sera, dans ce cas, de 1000 livres seulement, tandis que celui employé dans l'autre s'élèvera à 7 000 livres. Or, au taux de 10 pour cent, l'entrepreneur de l'une comptera sur un profit annuel d'environ 100 livres seulement, tandis que l'entrepreneur de l'autre s'attendra à un bénéfice d'environ 730 livres. Mais, malgré cette différence énorme dans leurs profits, il se peut

que leur travail d'inspection et de direction soit tout à fait le même ou à peu près l'équivalent. Dans beaucoup de grandes fabriques, souvent presque tout le travail de ce genre est confié à un premier commis. Ses appointements expriment réellement la valeur de ce travail d'inspection et de direction. Quoique, en fixant ce salaire, on ait communément quelque égard, non seulement à son travail et à son degré d'intelligence, mais encore au degré de confiance que son emploi exige, cependant ses appointements ne sont jamais en proportion réglée avec le capital dont il surveille la régie; et le propriétaire de ce capital, bien qu'il se trouve par là débarrassé de presque tout le travail, n'en compte pas moins que ses profits seront en proportion réglée avec son capital. Ainsi, dans le prix des marchandises, les profits des fonds ou capitaux sont une part constituante dans la valeur, entièrement différente des salaires du travail, et réglée sur des principes tout à fait différents.

Dans cet état de choses, le produit du travail n'appartient pas toujours tout entier à l'ouvrier. Il faut, le plus souvent, que celui-ci le partage avec le propriétaire du capital qui le fait travailler. Ce n'est plus alors la quantité de travail communément dépensée pour acquérir ou pour produire une marchandise, qui est la seule circonstance sur laquelle on doit régler la quantité de travail que cette marchandise pourra communément acheter, commander ou obtenir en échange. Il est clair qu'il sera encore dû une quantité additionnelle pour le profit du capital qui a avancé les salaires de ce travail et qui en a fourni les matériaux.

Dès l'instant que le sol d'un pays est devenu propriété privée, les propriétaires, comme tous les autres hommes, aiment à recueillir où ils n'ont pas semé, et ils demandent une Rente, même pour le produit naturel de la terre. Il s'établit un prix additionnel sur le bois des forêts, sur l'herbe des champs et sur tous les fruits naturels de la terre, qui, lorsqu'elle était possédée en commun, ne coûtaient à l'ouvrier que la peine de les cueillir, et lui coûtent maintenant davantage. Il faut qu'il paye pour avoir la permission de les recueillir, et il faut qu'il cède au propriétaire du sol une portion de ce qu'il recueille ou de ce qu'il produit par son travail. Cette portion ou, ce qui revient au même, le prix de cette portion constitue la Rente *de la terre* (*rent of land*) et dans le prix de la plupart des marchandises, elle forme une troisième partie constituante.

Il faut observer que la valeur réelle de toutes les différentes parties constituantes du prix se mesure par la quantité du travail que chacune d'elles peut acheter ou commander. Le travail mesure la valeur, non seulement de cette partie du prix qui se résout en *travail*, mais encore de celle qui se résout en *rente*, et de celle qui se résout en *profit*.

Dans toute société, le prix de chaque marchandise se résout définitivement en quelqu'une de ces trois parties ou en toutes trois, et dans les sociétés civilisées, ces parties entrent toutes trois, plus ou moins, dans le prix de la plupart des marchandises, comme parties constituantes de ce prix.

Dans le prix du blé, par exemple, une partie paye la rente du propriétaire, une autre paye les salaires ou l'entretien des ouvriers, ainsi que des bêtes de labour et de charroi employées à produire le blé, et la troisième paye le profit du fermier.

Ces trois parties semblent constituer immédiatement ou en définitive la totalité du prix du blé. On pourrait peut-être penser qu'il faut y ajouter une quatrième partie, nécessaire pour remplacer le capital du fermier ou pour compenser le dépérissement de ses chevaux de labour et autres instruments d'agriculture. Mais il faut considérer que le prix de tout instrument de labourage, tel qu'un cheval de charrue, est lui-même formé de ces mêmes trois parties : la rente de la terre sur laquelle il a été élevé, le travail de ceux qui l'ont nourri et soigné, et les profits d'un fermier qui a fait les avances, tant de cette rente que des salaires de ce travail. Ainsi, quoique le prix du blé doive payer aussi bien le prix du cheval que son entretien, la totalité du prix de ce blé se résout toujours, soit immédiatement, soit en dernière analyse, dans ces mêmes trois parties, *rente, travail et profit*.

Dans le prix de la farine, il faut ajouter au prix du blé les profits du meunier et les salaires de ses ouvriers ; dans le prix du pain, les profits du boulanger et les salaires de ses garçons, et dans les prix de l'un et de l'autre, le travail de transporter le blé de la maison du fermier à celle du meunier, et de celle du meunier à celle du boulanger, ainsi que les profits de ceux qui avancent les salaires de ce travail.

Le prix du lin se résout dans les mêmes trois parties constituantes que celui du blé. Dans le prix de la toile, il faut comprendre le salaire de ceux qui sérancent le lin, de ceux qui le filent, du tisserand, du blanchisseur, etc., et à tout cela ajouter les profits de ceux qui mettent en oeuvre ces différents ouvriers.

A mesure qu'une marchandise particulière vient à être plus manufacturée, cette partie du prix qui se résout en *salaires* et en *profits* devient plus grande à proportion de la partie qui se résout en *rente*. A chaque transformation nouvelle d'un produit, non seulement le nombre des profits augmente, mais chaque profit subséquent est plus grand que le précédent, parce que le capital d'où il procède est nécessairement toujours plus grand. Le capital qui met en oeuvre les tisserands, par exemple, est nécessairement plus grand que celui qui fait travailler les fileurs, parce que non seulement il remplace ce dernier capital avec ses profits, mais il paye encore, en outre, les salaires des tisserands; et, comme nous l'avons vu, il faut toujours que les profits soient en certaine proportion avec le capital.

Néanmoins, dans les sociétés les plus avancées, il y a toujours quelques marchandises, mais en petit nombre, dont le prix se résout en deux parties seulement, les salaires du travail et le profit du capital ; et d'autres, en beaucoup plus petit nombre encore, dont le prix consiste uniquement en salaires de travail. Dans le prix du poisson de mer, par exemple, une partie paye le travail des pêcheurs, et l'autre les profits du capital placé dans la pêcherie. Il est rare que la *rente* fasse partie de ce prix, quoique cela arrive quelquefois, comme je le ferai voir par la suite. Il en est autrement, au moins dans la plus

grande partie de l'Europe, quant aux pêches de rivière. Une pêcherie de saumon paye une *rente*, et cette *rente*, quoiqu'on ne puisse pas trop l'appeler *rente de terre*, fait une des parties du prix du saumon, tout aussi bien que les salaires et les profits. Dans quelques endroits de l'Écosse, il y a de pauvres gens qui font métier de chercher le long des bords de la mer ces petites pierres tachetées, connues vulgairement sous le nom de cailloux d'Écosse. Le prix que leur paye le lapidaire est en entier le salaire de leur travail ; il n'y entre ni rente ni profit.

Mais la totalité du prix de chaque marchandise doit toujours, en dernière analyse, se résoudre en quelqu'une de ces parties ou en toutes trois, attendu que, quelque partie de ce prix qui reste après le payement de la rente de la terre et le prix de tout le travail employé à la faire croître, à la manufacturer et à la conduire au marché, il faut de toute nécessité que cette partie soit le profit de quelqu'un.

De même que le prix ou la valeur échangeable de chaque marchandise prise séparément, se résout en l'une ou l'autre de ces parties constituantes ou en toutes trois, de même le prix de toutes les marchandises qui composent la somme totale du produit annuel de chaque pays, prises collectivement et en masse, se résout nécessairement en ces mêmes trois parties, et doit se distribuer entre les différents habitants du pays, soit comme salaire de leur travail, soit comme profit de leurs capitaux, soit comme rente de leurs terres. La masse totale de ce que chaque société recueille ou produit annuellement par son travail, ou, ce qui revient au même, le prix entier de cette masse, est primitivement distribué de cette manière entre les différents membres de la société.

Salaire, profit et rente sont les trois sources primitives de tout revenu, aussi bien que de toute valeur échangeable. Tout autre revenu dérive, en dernière analyse, de l'une ou de l'autre de ces trois sources.

Quiconque subsiste d'un revenu qui lui appartient en propre, doit tirer ce revenu ou de son travail, ou d'un capital qui est à lui, ou d'une terre qu'il possède. Le revenu qui procède du travail se nomme *salaire*. Celui qu'une personne retire d'un capital qu'elle dirige ou qu'elle emploie, est appelé *profit*. Celui qu'en retire une personne qui n'emploie pas elle-même ce capital, mais qui le prête à une autre, se nomme *intérêt*. C'est une compensation que l'emprunteur paye au prêteur, pour le profit que l'usage de l'argent lui donne occasion de faire. Naturellement, une partie de ce profit appartient à l'emprunteur, qui court les risques de l'emploi et qui en a la peine, et une partie au prêteur, qui facilite au premier les moyens de faire ce profit. L'intérêt de l'argent est toujours un revenu secondaire qui, s'il ne se rend pas sur le profit que procure l'usage de l'argent, doit être payé par quelque autre source de revenu, à moins que l'emprunteur ne soit un dissipateur qui contracte une seconde dette pour payer l'intérêt de la première. Le revenu qui procède entièrement de la terre est appelé *rente* (rent), et appartient au propriétaire. Le revenu du fermier provient en partie de son travail, et en partie de son capital. La terre n'est pour lui que l'instrument qui le met à portée de gagner les salaires de ce travail et de faire profiter

ce capital. Tous les impôts et tous les revenus qui en proviennent, les appointements, pensions et annuités de toutes sortes, sont, en dernière analyse, dérivés de l'une ou de l'autre de ces trois sources primitives de revenu, et sont pavés, soit immédiatement, soit médiatement, ou avec des salaires de travail, ou avec des profits de capitaux, ou avec des rentes de terre.

Quand ces trois différentes sortes de revenus appartiennent à différentes personnes, on les distingue facilement; mais quand ils appartiennent à la même personne, on les confond quelquefois l'un avec l'autre, au moins dans le langage ordinaire.

Un propriétaire (*gentleman*) qui exploite une partie de son domaine, devra gagner, après le paiement des frais de culture, et la rente du propriétaire et le profit du fermier. Cependant, tout ce qu'il gagne de cette manière, il est porté à le nommer *profit*, et il confond ainsi la rente dans le profit, au moins dans le langage ordinaire. C'est le cas de la plupart de nos planteurs de l'Amérique septentrionale et des Indes occidentales; la plupart d'entre eux exploitent leurs propres terres et, en conséquence, on nous parle souvent des *profits* d'une plantation, mais rarement de la *rente* qu'elle rapporte.

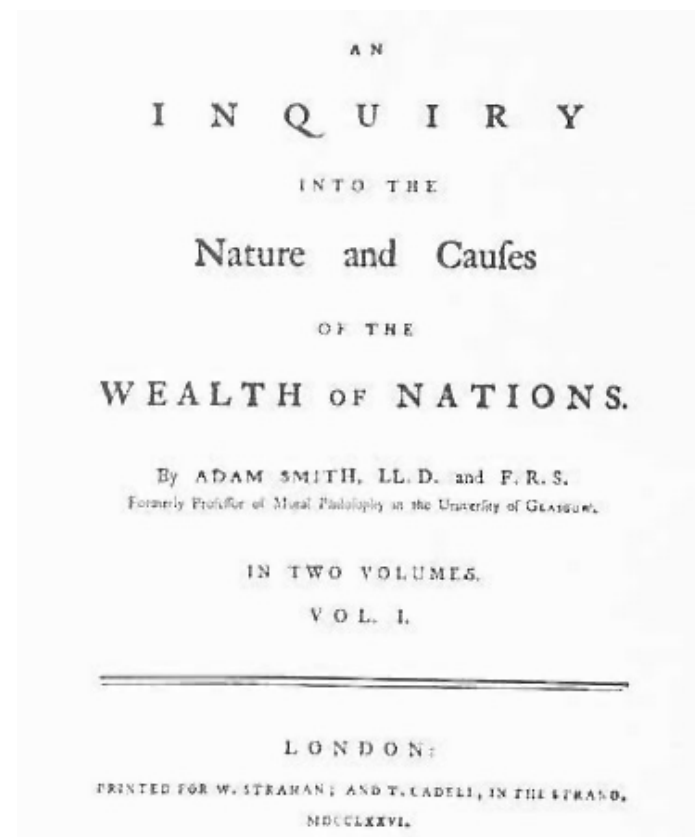
Il est rare que de petits fermiers emploient un inspecteur pour diriger les principales opérations de leur ferme. Ils travaillent eux-mêmes, en général, une bonne partie du temps, et mettent la main à la charrue, à la herse, etc. Ce qui reste de la récolte, la rente payée, doit remplacer, non seulement le capital qu'ils ont mis dans la culture avec ses profits ordinaires, mais encore leur payer les salaires qui leur sont dus, tant comme ouvriers que comme inspecteurs. Cependant ils appellent *profit* ce qui reste après la rente payée et le capital remplacé, quoique les salaires y entrent évidemment pour une partie. Le fermier, en épargnant la dépense de ces salaires, les gagne nécessairement pour lui-même. Aussi, dans ce cas, les salaires se confondent avec le profit.

Un ouvrier indépendant qui a un petit capital suffisant pour acheter des matières et pour subsister jusqu'à ce qu'il puisse porter son ouvrage au marché, gagnera à la fois et les salaires du journalier qui travaille sous un maître, et le profit que ferait le maître sur l'ouvrage de celui-ci. Cependant, la totalité de ce que gagne cet ouvrier se nomme profit, et les salaires sont encore ici confondus avec le profit.

Un jardinier qui cultive de ses propres mains son jardin, réunit à la fois dans sa personne les trois différents caractères de propriétaire, de fermier et d'ouvrier. Ainsi, le produit de son jardin doit lui payer la rente du premier, le profit du second et le salaire du troisième. Néanmoins, le tout est regardé communément comme le fruit de son travail. Ici la rente et le profit se confondent avec le salaire.

Comme dans un pays civilisé il n'y a que très peu de marchandises dont toute la valeur échangeable procède du travail seulement, et que, pour la très grande partie d'entre elles, la rente et le profit y contribuent pour de fortes portions, il en résulte que le produit annuel du travail de ce pays suffira toujours pour acheter et commander une quantité de travail beaucoup plus grande que celle qu'il a fallu employer pour faire croître ce produit,

le préparer et l'amener au marché. Si la société employait annuellement tout le travail qu'elle est en état d'acheter annuellement, comme la quantité de ce travail augmenterait considérablement chaque année, il s'ensuivrait que le produit de chacune des années suivantes serait d'une valeur incomparablement plus grande que celui de l'année précédente. Mais il n'y a aucun pays dont tout le produit annuel soit employé à entretenir des travailleurs. Partout les oisifs en consomment une grande partie; et selon les différentes proportions dans lesquelles ce produit se partage entre ces deux différentes classes, les travailleurs et les oisifs, sa valeur ordinaire ou moyenne doit nécessairement ou augmenter, ou décroître, ou demeurer la même, d'une année à l'autre.



Livre II : De la nature des fonds ou capitaux, de leur accumulation et de leur emploi

Chapitre 3

Du travail productif et du travail non productif, de l'accumulation du capital

Il y a une sorte de travail qui ajoute à la valeur de l'objet sur lequel il s'exerce; il y en a un autre qui n'a pas le même effet. Le premier, produisant une valeur, peut être appelé travail productif ; le dernier, travail non productif.

Ainsi, le travail d'un ouvrier de manufacture ajoute, en général, à la valeur de la matière sur laquelle travaille cet ouvrier, la valeur de sa subsistance et du profit de son maître. Le travail d'un domestique, au contraire, n'ajoute à la valeur de rien. Quoique le premier reçoive des salaires que son maître lui avance, il ne lui coûte, dans le fait, aucune dépense, la valeur de ces salaires se retrouvant en général avec un profit de plus dans l'augmentation de valeur du sujet auquel ce travail a été appliqué. Mais la subsistance consommée par le domestique ne se trouve nulle part. Un particulier s'enrichit à employer une multitude d'ouvriers fabricants; il s'appauvrit à entretenir une multitude de domestiques. Le travail de ceux-ci a néanmoins sa valeur, et mérite sa récompense aussi bien que celui des autres. Mais le travail de l'ouvrier se fixe et se réalise sur un sujet quelconque, ou sur une chose vénale qui dure au moins quelque temps après que le travail a cessé. C'est, pour ainsi dire, une quantité de travail amassé et mis en réserve, pour être employé, s'il est nécessaire, dans quelque autre occasion. Cet objet, ou ce qui est la même chose, le prix de cet objet peut ensuite, s'il en est besoin, mettre en activité une quantité de travail égale à celle qui l'a produit originairement. Le travail du domestique, au contraire, ne se fixe ou ne se réalise sur aucun objet, sur aucune chose qu'on puisse vendre ensuite. En général, ses services périssent à l'instant même où il les rend, et ne laissent presque jamais après eux aucune trace ou aucune valeur qui puisse servir par la suite à procurer une pareille quantité de services.

Le travail de quelques-unes des classes les plus respectables de la société, de même que celui des domestiques, ne produit aucune valeur; il ne se fixe ni ne se réalise sur aucun objet ou chose qui puisse se vendre, qui subsiste après la cessation du travail et qui puisse servir à procurer par la suite une pareille quantité de travail. Le souverain, par exemple, ainsi que tous les autres magistrats civils et militaires qui servent sous lui, toute l'armée, toute la flotte, sont autant de travailleurs non productifs. Ils sont les serviteurs de l'État, et ils sont entretenus avec une partie du produit annuel de l'industrie d'autrui. Leur service, tout honorable, tout utile, tout nécessaire qu'il est, ne produit rien avec quoi on puisse ensuite se procurer une pareille quantité de services. La protection, la tranquillité, la défense de la chose publique, qui sont le résultat du travail d'une année, ne peuvent

servir à acheter la protection, la tranquillité, la défense qu'il faut pour l'année suivante. Quelques-unes des professions les plus graves et les plus importantes, quelques-unes des plus frivoles, doivent être rangées dans cette même classe : les ecclésiastiques, les gens de loi, les médecins et les gens de lettres de toute espèce, ainsi que les comédiens, les farceurs, les musiciens, les chanteurs, les danseurs d'Opéra, etc. Le travail de la plus vile de ces professions a sa valeur qui se règle sur les mêmes principes que toute autre sorte de travail; et la plus noble et la plus utile ne produit par son travail rien avec quoi on puisse ensuite acheter ou faire une pareille quantité de travail. Leur ouvrage à tous, tel que la déclamation de l'acteur, le débit de l'orateur ou les accords du musicien, s'évanouit au moment même qu'il est produit.

Les travailleurs productifs et les non productifs, et ceux qui ne travaillent pas du tout, sont tous également entretenus par le produit annuel de la terre et du travail du pays. Ce produit, quelque grand qu'il puisse être, ne saurait être infini, et a nécessairement ses bornes. Suivant donc que, dans une année, une portion plus ou moins grande de ce produit est employée à entretenir des gens non productifs, plus ou moins grande sera la portion qui restera pour les gens productifs, et plus ou moins grand sera, par conséquent, le produit de l'année suivante; la totalité du produit annuel, à l'exception des productions spontanées de la terre, étant le fruit du travail productif.

[...]

Toute partie de ses fonds qu'un homme emploie comme capital, il s'attend toujours qu'elle lui rentrera avec un profit. Il ne l'emploie donc qu'à entretenir des salariés productifs; et, après avoir fait, à son égard, office de capital, cette même partie de fonds forme un revenu à ces travailleurs. Toutes les fois qu'il emploie une partie de ces mêmes fonds à entretenir des salariés non productifs, de quelque espèce que ce soit, dès ce moment cette partie se trouve retirée de son capital et versée dans le fonds réservé pour servir immédiatement à sa consommation.

[...]

La rente de la terre et les profits des capitaux sont [...] partout les principales sources où les salariés non productifs puisent leur subsistance. Ce sont les deux sortes de revenu qui donnent à leurs maîtres le plus de matière à faire des épargnes. L'un et l'autre de ces revenus peuvent indifféremment entretenir des salariés productifs et des salariés non productifs; ils semblent pourtant avoir toujours pour les derniers quelque prédilection. La dépense d'un grand seigneur fait vivre, en général, plus de gens oisifs que de gens laborieux. Quoique le riche commerçant n'emploie son capital qu'à entretenir des gens

laborieux seulement, néanmoins sa dépense, c'est-à-dire l'emploi de son revenu, nourrit ordinairement des gens de la même espèce que ceux que nourrit le grand seigneur.

Ainsi, ce qui contribue beaucoup à déterminer dans tout pays la proportion entre les gens productifs et les gens non productifs, c'est principalement la proportion qui s'y trouve entre cette partie du produit annuel, qui, au sortir même de la terre ou des mains des ouvriers qui l'ont produite, est destinée à remplacer un capital, et cette autre partie qui est destinée à former un revenu soit comme rente, soit comme profit. Or, cette proportion est très différente, dans les pays riches, de ce qu'elle est dans les pays pauvres.

C'est donc la proportion existante entre la somme des capitaux et celle des revenus qui détermine partout la proportion dans laquelle se trouveront l'industrie et la fainéantise ; partout où les capitaux l'emportent, c'est l'industrie qui domine; partout où ce sont les revenus, la fainéantise prévaut. Ainsi, toute augmentation ou diminution dans la masse des capitaux tend naturellement à augmenter ou à diminuer réellement la somme de l'industrie, le nombre des gens productifs et, par conséquent, la valeur échangeable du produit annuel des terres et du travail du pays, la richesse et le revenu réel de tous ses habitants.

Les capitaux augmentent par l'économie; ils diminuent par la prodigalité et la mauvaise conduite.

[...]

La cause immédiate de l'augmentation du capital, c'est l'économie, et non l'industrie. A la vérité, l'industrie fournit la matière des épargnes que fait l'économie; mais, quelques gains que fasse l'industrie, sans l'économie qui les épargne et les amasse, le capital ne serait jamais plus grand.

L'économie, en augmentant le fonds destiné à l'entretien des salariés productifs, tend à augmenter le nombre de ces salariés, dont le travail ajoute à la valeur du sujet auquel il est appliqué; elle tend donc à augmenter la valeur échangeable du produit annuel de la terre et du travail du pays; elle met en activité une quantité additionnelle d'industrie, qui donne un accroissement de valeur au produit annuel.

Ce qui est annuellement épargné est aussi régulièrement consommé que ce qui est annuellement dépensé, et il l'est aussi presque dans le même temps; mais il est consommé par une autre classe de gens. Cette portion de son revenu qu'un homme riche dépense annuellement, est le plus souvent consommée par des bouches inutiles et par des domestiques, qui ne laissent rien après eux en retour de leur consommation. La portion qu'il épargne annuellement, quand il l'emploie immédiatement en capital pour en tirer un profit, est consommée de même et presque en même temps que l'autre, mais elle l'est par une classe de gens différente, par des ouvriers, des fabricants et artisans qui reproduisent avec profit

Livre IV : des systèmes d'économie politique

Chapitre II

Des entraves à l'importation seulement des marchandises qui sont de nature à être produites par l'industrie

En gênant, par de forts droits ou par une prohibition absolue, l'importation de ces sortes de marchandises qui peuvent être produites dans le pays, on assure plus ou moins à l'industrie nationale qui s'emploie à les produire, un monopole dans le marché intérieur.

Ainsi, la prohibition d'importer ou du bétail en vie, ou des viandes salées de l'étranger, assure aux nourrisseurs de bestiaux, en Angleterre, le monopole du marché intérieur pour la viande de boucherie. Les droits élevés mis sur l'importation du blé, lesquels, dans les temps d'une abondance moyenne, équivalent à une prohibition, donnent un pareil avantage aux producteurs de cette denrée. La prohibition d'importer des lainages étrangers est également favorable à nos fabricants de lainages. La fabrique de soieries, quoiqu'elle travaille sur des matières tirées de l'étranger, vient d'obtenir dernièrement le même avantage. Les manufactures de toiles ne l'ont pas encore obtenu, mais elles font de grands efforts pour y arriver. Beaucoup d'autres classes de fabricants ont obtenu de la même manière, dans la Grande-Bretagne, un monopole complet, ou à peu près, au détriment de leurs compatriotes. La multitude de marchandises diverses dont l'importation en Angleterre est prohibée, d'une manière absolue, ou avec des modifications, est fort au-delà de tout ce que pourraient s'imaginer ceux qui ne sont pas bien au fait des règlements de douanes.

Il n'y a pas de doute que ce monopole dans le marché intérieur ne donne souvent un grand encouragement à l'espèce particulière d'industrie qui en jouit, et que souvent il ne tourne vers ce genre d'emploi une portion du travail et des capitaux du pays, plus grande que celle qui y aurait été employée sans cela. - Mais ce qui n'est peut-être pas tout à fait aussi évident, c'est de savoir s'il tend à augmenter l'industrie générale de la société, ou à lui donner la direction la plus avantageuse.

L'industrie générale de la société ne peut jamais aller au-delà de ce que peut en employer le capital de la société. - De même que le nombre d'ouvriers que peut occuper un particulier doit être dans une proportion quelconque avec son capital, - de même le nombre de ceux que peuvent aussi constamment tenir occupés tous les membres qui composent une grande société, doit être dans une proportion quelconque avec la masse totale des capitaux de cette société, et ne peut jamais excéder cette proportion. Il n'y a pas de règlement de commerce qui soit capable d'augmenter l'industrie d'un pays au-delà de ce que le capital de ce pays en peut entretenir; tout ce qu'il peut faire, c'est de faire prendre à une portion de cette industrie une direction autre que celle qu'elle aurait prise

sans cela, et il n'est pas certain que cette direction artificielle promette d'être plus avantageuse à la société que celle que l'industrie aurait suivie de son plein gré.

Chaque individu met sans cesse tous ses efforts à chercher, pour tout le capital dont il peut disposer, l'emploi le plus avantageux; il est bien vrai que c'est son propre bénéfice qu'il a en vue, et non celui de la société; mais les soins qu'il se donne pour trouver son avantage personnel le conduisent naturellement, ou plutôt nécessairement, à préférer précisément ce genre d'emploi même qui se trouve être le plus avantageux à la société.

Premièrement, chaque individu tâche d'employer son capital aussi près de lui qu'il le peut et, par conséquent, autant qu'il le peut, il tâche de faire valoir l'industrie nationale, pourvu qu'il puisse gagner par là les profits ordinaires que rendent les capitaux, ou guère moins.

Ainsi, à égalité de profits ou à peu près, tout marchand en gros préférera naturellement le commerce intérieur au commerce étranger de consommation, et le commerce étranger de consommation au commerce de transport. Dans le commerce intérieur, il ne perd jamais aussi longtemps son capital de vue que cela lui arrive fréquemment dans le commerce étranger de consommation; il est bien plus à portée de connaître le caractère des personnes auxquelles il a à se confier, ainsi que l'état de leurs affaires; et s'il lui arrive d'avoir mal placé sa confiance, il connaît mieux les lois auxquelles il est obligé de recourir. Dans le commerce de transport, le capital du marchand est, pour ainsi dire, partagé entre deux pays étrangers, et il n'y en a aucune partie qui soit dans la nécessité de revenir dans le sien, ni qui soit immédiatement sous ses yeux et à son commandement. Le capital qu'un négociant d'Amsterdam emploie à transporter du blé de Königsberg à Lisbonne, et des fruits et des vins de Lisbonne à Königsberg, doit, en général, demeurer moitié à Königsberg et moitié à Lisbonne: il n'y en a aucune partie qui ait jamais besoin de venir à Amsterdam. La résidence naturelle de ce négociant devrait être à Königsberg ou à Lisbonne, et il ne peut y avoir que des circonstances particulières qui lui fassent préférer le séjour d'Amsterdam; en outre, le désagrément qu'il trouve à se voir toujours si éloigné de son capital le détermine, en général, à faire venir à Amsterdam une partie, tant des marchandises de Königsberg destinées pour le marché de Lisbonne, que de celles de Lisbonne qu'il destine pour le marché de Königsberg; et quoique cette marche l'assujettisse nécessairement à un double embarras de chargement et de déchargement, ainsi qu'au paiement de quelques droits et à quelques visites de douanes, cependant c'est une charge extraordinaire à laquelle il se résigne volontiers, pour l'avantage seulement d'avoir toujours quelque partie de son capital sous ses yeux et sous sa main; et c'est ainsi que tout pays qui a une part considérable au commerce de transport devient toujours l'entrepôt ou le marché général des marchandises de tous les différents pays entre lesquels se fait son commerce. Pour éviter les frais d'un second chargement et déchargement, le marchand cherche toujours à vendre, dans le marché intérieur, le plus qu'il peut de marchandises de tous ces différents pays; et ainsi, autant qu'il le peut, il convertit son

commerce de transport en commerce étranger de consommation. De même, un marchand qui fait le commerce étranger de consommation, et qui rassemble des marchandises qu'il destine aux marchés étrangers, se trouvera toujours bien aise, à égalité de profits ou à peu près, d'avoir occasion de vendre autant de ces marchandises qu'il pourra dans le marché intérieur; il s'épargne d'autant par là les risques et la peine de l'exportation, et ainsi il convertit, autant qu'il est en lui, son commerce étranger de consommation en commerce intérieur. Le marché intérieur est donc, si je puis m'exprimer ainsi, le centre autour duquel les capitaux des habitants du pays vont toujours circulant, et vers lequel ils tendent sans cesse, quoique des causes particulières puissent quelquefois les en écarter et les repousser vers des emplois plus éloignés. Or, comme on l'a déjà fait voir, un capital employé dans le commerce intérieur met nécessairement en activité une plus grande quantité d'industrie nationale, et fournit de l'occupation et du revenu à un plus grand nombre d'habitants du pays qu'un pareil capital employé au commerce étranger de consommation, et un capital employé dans ce dernier genre de commerce a les mêmes avantages sur un pareil capital placé dans le commerce de transport. Par conséquent, à égalité ou presque égalité de profits, chaque individu incline naturellement à employer son capital de la manière qui promet de donner le plus d'appui à l'industrie nationale, et de fournir de l'occupation et du revenu à un plus grand nombre d'habitants du pays.

En second lieu, chaque individu qui emploie son capital à faire valoir l'industrie nationale, tâche nécessairement de diriger cette industrie de manière que le produit qu'elle donne ait la plus grande valeur possible.

Le produit de l'industrie est ce qu'elle ajoute au sujet ou à la matière à laquelle elle s'applique. Suivant que la valeur de ce produit sera plus grande ou plus petite, les produits de celui qui met l'industrie en œuvre seront aussi plus grands ou plus petits. Or, ce n'est que dans la vue du profit qu'un homme emploie son capital à faire valoir l'industrie et, par conséquent, il tâchera toujours d'employer son capital à faire valoir le genre d'industrie dont le produit promettra la plus grande valeur, ou dont on pourra espérer le plus d'argent ou d'autres marchandises en échange.

Mais le revenu annuel de toute société est toujours précisément égal à la valeur échangeable de tout le produit annuel de son industrie, ou plutôt c'est précisément la même chose que cette valeur échangeable. Par conséquent, puisque chaque individu tâche, le plus qu'il peut, 1° d'employer son capital à faire valoir l'industrie nationale, et - 2° de diriger cette industrie de manière à lui faire produire la plus grande valeur possible, chaque individu travaille nécessairement à rendre aussi grand que possible le revenu annuel de la société. A la vérité, son intention, en général, n'est pas en cela de servir l'intérêt public, et il ne sait même pas jusqu'à quel point il peut être utile à la société. En préférant le succès de l'industrie nationale à celui de l'industrie étrangère, il ne pense qu'à se donner personnellement une plus grande sûreté; et en dirigeant cette industrie de manière à ce que son produit ait le plus de valeur possible, il ne pense qu'à son propre

gain; en cela, comme dans beaucoup d'autres cas, il est conduit par une main invisible à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions; et ce n'est pas toujours ce qu'il y a de plus mal pour la société, que cette fin n'entre pour rien dans ses intentions. Tout en ne cherchant que son intérêt personnel, il travaille souvent d'une manière bien plus efficace pour l'intérêt de la société, que s'il avait réellement pour but d'y travailler. Je n'ai jamais vu que ceux qui aspiraient, dans leurs entreprises de commerce, à travailler pour le bien général, aient fait beaucoup de bonnes choses. Il est vrai que cette belle passion n'est pas très commune parmi les marchands, et qu'il ne faudrait pas de longs discours pour les en guérir.

Quant à la question de savoir quelle est l'espèce d'industrie nationale que son capital peut mettre en œuvre, et de laquelle le produit promet de valoir davantage, il est évident que chaque individu, dans sa position particulière, est beaucoup mieux à même d'en juger qu'aucun homme d'État ou législateur ne pourra le faire pour lui. L'homme d'État qui chercherait à diriger les particuliers dans la route qu'ils ont à tenir pour l'emploi de leurs capitaux, non seulement s'embarrasserait du soin le plus inutile, mais encore il s'arrogerait une autorité qu'il ne serait pas sage de confier, je ne dis pas à un individu, mais à un conseil ou à un sénat, quel qu'il pût être; autorité qui ne pourrait jamais être plus dangereusement placée que dans les mains de l'homme assez insensé et assez présomptueux pour se croire capable de l'exercer.

[...]

Chapitre IX

Des systèmes agricoles ou de ces systèmes d'économie politique qui représentent le produit de la terre soit comme la seule, soit comme la principale source du revenu et de la richesse nationale

[...]

C'est ainsi que tout système qui cherche ou, par des encouragements extraordinaires, à attirer vers une espèce particulière d'industrie une plus forte portion du capital de la société que celle qui s'y porterait naturellement, ou, par des entraves extraordinaires, à détourner forcément une partie de ce capital d'une espèce particulière d'industrie vers laquelle elle irait sans cela chercher un emploi, est un système réellement subversif de l'objet même qu'il se propose comme son principal et dernier terme. Bien loin de les accélérer, il retarde les progrès de la société vers l'opulence et l'agrandissement réels; bien loin de l'accroître, il diminue la valeur réelle du produit annuel des terres et du travail de la société.

Ainsi, en écartant entièrement tous ces systèmes ou de préférence ou d'entraves, le système simple et facile de la liberté naturelle vient se présenter de lui-même et se trouve tout établi. Tout homme, tant qu'il n'enfreint pas les lois de la justice, demeure en pleine liberté de suivre la route que lui montre son intérêt, et de porter où il lui plaît son industrie et son capital, concurremment avec ceux de toute autre classe d'hommes. Le souverain se trouve entièrement débarrassé d'une charge qu'il ne pourrait essayer de remplir sans s'exposer infailliblement à se voir sans cesse trompé de mille manières, et pour l'accomplissement convenable de laquelle il n'y a aucune sagesse humaine ni connaissance qui puissent suffire, la charge d'être le surintendant de l'industrie des particuliers, de la diriger vers les emplois les mieux assortis à l'intérêt général de la société.

Dans le système de la liberté naturelle, le souverain n'a que trois devoirs à remplir; trois devoirs, à la vérité, d'une haute importance, mais clairs, simples et à la portée d'une intelligence ordinaire. - Le premier, c'est le devoir de défendre la société de tout acte de violence ou d'invasion de la part des autres sociétés indépendantes. - Le second, c'est le devoir de protéger, autant qu'il est possible, chaque membre de la société contre l'injustice ou l'oppression de tout autre membre, ou bien le devoir d'établir une administration exacte de la justice. - Et le troisième, c'est le devoir d'ériger et d'entretenir certains ouvrages publics et certaines institutions que l'intérêt privé d'un particulier ou de quelques particuliers ne pourrait jamais les porter à ériger ou à entretenir, parce que jamais le profit n'en rembourserait la dépense à un particulier ou à quelques particuliers,

quoiqu'à l'égard d'une grande société ce profit fasse beaucoup plus que rembourser les dépenses.

Ces différents devoirs du souverain supposent nécessairement, pour les remplir convenablement, une certaine dépense; et cette dépense aussi exige nécessairement un certain revenu pour la soutenir. Ainsi, dans le livre suivant, je tâcherai d'exposer, - premièrement, quelles sont les dépenses nécessaires du souverain ou de la république; quelles de ces dépenses doivent être défrayées par une contribution générale de la société entière, et quelles autres doivent l'être par la contribution d'une partie seulement de la société ou de quelques-uns de ses membres en particulier. - Secondement, quelles sont les différentes méthodes de faire contribuer la société entière à l'acquit des dépenses qui sont à la charge de la société entière, et quels sont les principaux avantages et inconvénients de chacune de ces méthodes. - Et troisièmement, quels sont les motifs et les causes qui ont amené presque tous les gouvernements modernes à aliéner et hypothéquer quelque partie de ce revenu ou à contracter des dettes, et quels ont été les effets de ces dettes sur la richesse réelle de la société, sur le produit annuel de ses terres et de son travail.

Ainsi, le livre suivant se divisera naturellement en trois chapitres.

[...]

Livre V : Du revenu du souverain ou de la république

Chapitre 1

Des dépenses à la charge du souverain ou de la république

Section 3. - Des dépenses qu'exigent les Travaux et Établissements publics

Art. 2. - Des dépenses qu'exigent les institutions pour l'éducation de la jeunesse

[...]

L'État ne devrait-il donc s'occuper en aucune manière, va-t-on me demander, de l'éducation du peuple ? Ou s'il doit s'en occuper, quelles sont les différentes parties de l'éducation auxquelles il devrait donner des soins dans les différentes classes du peuple ? Et de quelle manière doit-il donner ces soins ?

Dans certaines circonstances, l'état de la société est tel qu'il place nécessairement la plus grande partie des individus dans des situations propres à former naturellement en eux, sans aucuns soins de la part du gouvernement, presque toutes les vertus et les talents qu'exige ou que peut comporter peut-être cet état de société. Dans d'autres circonstances, l'état de la société est tel qu'il ne place pas la plupart des individus dans de pareilles situations, et il est indispensable que le gouvernement prenne quelques soins pour empêcher la dégénération et la corruption presque totale du corps de la nation.

Dans les progrès que fait la division du travail, l'occupation de la très majeure partie de ceux qui vivent de travail, c'est-à-dire de la masse du peuple, se borne à un très petit nombre d'opérations simples, très souvent à une ou deux. Or, l'intelligence de la plupart des hommes se forme nécessairement par leurs occupations ordinaires. Un homme qui passe toute sa vie à remplir un petit nombre d'opérations simples, dont les effets sont aussi peut-être toujours les mêmes ou très approchant les mêmes, n'a pas lieu de développer son intelligence ni d'exercer son imagination à chercher des expédients pour écarter des difficultés qui ne se rencontrent jamais; il perd donc naturellement l'habitude de déployer ou d'exercer ces facultés et devient, en général, aussi stupide et aussi ignorant qu'il soit possible à une créature humaine de le devenir; l'engourdissement de ses facultés morales le rend non seulement incapable de goûter aucune conversation raisonnable ni d'y prendre part, mais même d'éprouver aucune affection noble, généreuse ou tendre et, par conséquent, de former aucun jugement un peu juste sur la plupart des devoirs même les plus ordinaires de la vie privée. Quant aux grands intérêts, aux grandes affaires de son pays, il est totalement hors d'état d'en juger, et à moins qu'on n'ait pris quelques peines très particulières pour l'y préparer, il est également inhabile à défendre son pays à la guerre; l'uniformité de sa vie sédentaire corrompt naturellement et abat son courage, et lui fait envisager avec une aversion mêlée d'effroi la vie variée, incertaine et hasardeuse d'un soldat; elle affaiblit même l'activité de son corps, et le rend incapable de déployer sa force avec quelque vigueur et quelque constance, dans tout autre emploi que celui pour lequel il l'a été élevé. Ainsi, sa dextérité dans son métier particulier est une qualité qu'il semble avoir acquise aux dépens de ses qualités intellectuelles, de ses vertus sociales et de ses dispositions guerrières. Or, cet état est celui dans lequel l'ouvrier pauvre, c'est-à-dire la masse du peuple, doit tomber nécessairement dans toute société civilisée et avancée en industrie, à moins que le gouvernement ne prenne des précautions pour prévenir ce mal.

[...]

David RICARDO (1772-1823)

Des Principes de l'économie politique et de l'impôt (1817)

Traduction de F. Solano Constancio et A. Fonteyraud, à partir de la 3^e édition anglaise de 1821.



Préface de l'auteur

Les produits de la terre, c'est-à-dire tout ce que l'on retire de sa surface par les efforts combinés du travail, des machines et des capitaux, se partagent entre les trois classes suivantes de la communauté ; savoir : les propriétaires fonciers, - les possesseurs des fonds ou des capitaux nécessaires pour la culture de la terre, - les travailleurs qui la cultivent.

Chacune de ces classes aura cependant, selon l'état de la civilisation, une part très différente du produit total de la terre sous le nom de rente, de profits du capital et de salaires, et cette part dépendra, à chaque époque, de la fertilité des terres, de l'accroissement du capital et de la population, du talent, de l'habileté de cultivateurs, enfin des instruments employés dans l'agriculture.

Déterminer les lois qui règlent cette distribution, voilà le principal problème en économie politique.

[...]

Chapitre I

De la valeur

Section I

La valeur d'une marchandise, ou la quantité de toute autre marchandise contre laquelle elle s'échange, dépend de la quantité relative de travail nécessaire pour la produire et non de la rémunération plus ou moins forte accordée à l'ouvrier.

Adam Smith a remarqué que le mot Valeur a deux significations différentes, et exprime, tantôt l'utilité d'un objet quelconque, tantôt la faculté que cet objet transmet à celui qui le possède, d'acheter d'autres marchandises. Dans un cas la valeur prend le nom de valeur en usage ou d'utilité : dans l'autre celui de valeur en échange. "Les choses, dit encore Adam Smith, qui ont le plus de valeur d'utilité n'ont souvent que fort peu ou point de valeur échangeable ; tandis que celles qui ont le plus de valeur échangeable ont fort peu ou point de valeur d'utilité." L'eau et l'air, dont l'utilité est si grande, et qui sont même indispensables à l'existence de l'homme, ne peuvent cependant, dans les cas ordinaires, être donnés en échange pour d'autres objets. L'or, au contraire, si peu utile en comparaison de l'air ou de l'eau, peut être échangé contre une grande quantité de marchandises.

Ce n'est donc pas l'utilité qui est la mesure de la valeur échangeable, quoiqu'elle lui soit absolument essentielle. Si un objet n'était d'aucune utilité, ou, en d'autres termes, si

nous ne pouvions le faire servir à nos jouissances, ou en tirer quelque avantage, il ne posséderait aucune valeur échangeable, quelle que fut d'ailleurs sa rareté, ou quantité de travail nécessaire pour l'acquérir.

Les choses, une fois qu'elles sont reconnues utiles par elles-mêmes, tirent leur valeur échangeable de deux sources, de leur rareté, et de la quantité de travail nécessaire pour les acquérir.

Il y a des choses dont la valeur ne dépend que de leur rareté. Nul travail ne pouvant en augmenter la quantité, leur valeur ne peut baisser par suite d'une plus grande abondance. Tels sont les tableaux précieux, les statues, les livres et les médailles rares, les vins d'une qualité exquise, qu'on ne peut tirer que de certains terroirs très peu étendus, et dont il n'y a par conséquent qu'une quantité très bornée, enfin, une foule d'autres objets de même nature, dont la valeur est entièrement indépendante de la quantité de travail qui a été nécessaire à leur production première. Cette valeur dépend uniquement de la fortune, des goûts et du caprice de ceux qui ont envie de posséder de tels objets.

Ils ne forment cependant qu'une très petite partie des marchandises qu'on échange journellement. Le plus grand nombre des objets que l'on désire posséder étant le fruit de l'industrie, on peut les multiplier, non seulement dans un pays, mais dans plusieurs, à un degré auquel il est presque impossible d'assigner des bornes, toutes les fois qu'on voudra y consacrer l'industrie nécessaire pour les créer.

Quand donc nous parlons des marchandises, de leur valeur échangeable, et des principes qui règlent leurs prix relatifs, nous n'avons en vue que celles de ces marchandises dont la quantité peut s'accroître par l'industrie de l'homme, dont la production est encouragée par la concurrence, et n'est contrariée par aucune entrave.

Dans l'enfance des sociétés la valeur échangeable des choses, ou la règle qui fixe la quantité que l'on doit donner d'un objet pour un autre, ne dépend que de la quantité comparative de travail qui a été employée à la production de chacun d'eux.

« Le prix réel de chaque chose, dit Adam Smith, ce qu'elle coûte réellement à la personne qui a besoin de l'acquérir, est l'équivalent de la peine et de l'embarras qu'il a fallu pour l'acquérir. Ce que chaque chose vaut réellement pour celui qui l'a acquise, et qui cherche à en disposer, ou à l'échanger pour quelque autre objet, c'est la peine et l'embarras que cette chose peut lui épargner, et qu'elle a le pouvoir de rejeter sur d'autres personnes. Le travail a été le premier prix, la monnaie primitive avec laquelle tout a été payé ». Et dans un autre endroit il ajoute : "Dans cet état grossier des sociétés naissantes, qui précède l'accumulation des capitaux, et l'appropriation des terres, le rapport entre la quantité de travail nécessaire pour acquérir chaque objet paraît la seule donnée qui puisse conduire à poser une règle pour l'échange des uns contre les autres. Par exemple, si dans une nation de chasseurs il en coûte ordinairement deux fois autant de travail pour tuer un castor que pour tuer un daim, on donnera naturellement deux daims pour un castor, ou, en d'autres termes, un castor vaudra deux daims. Il est tout simple que ce qui est d'ordinaire

le produit de deux journées ou de deux heures de travail, vaille le double de ce qui n'exige ordinairement qu'un jour ou une heure de travail². »

Il importe essentiellement en économie politique de savoir si telle est en réalité la base de la valeur échangeable de toutes les choses, excepté de celles que l'industrie des hommes ne peut multiplier à volonté ; car il n'est point de source d'où aient découlé autant d'erreurs, autant d'opinions diverses, que du sens vague et peu précis qu'on attache au mot valeur.

Si c'est la quantité de travail fixée dans une chose, qui règle sa valeur échangeable, il s'ensuit que toute augmentation dans la quantité de ce travail doit nécessairement augmenter la valeur de l'objet auquel il a été employé ; et de même que toute diminution du même travail doit en diminuer le prix.

Adam Smith, après avoir défini avec tant de précision la source primitive de toute valeur échangeable, aurait dû, pour être conséquent, soutenir que tous les objets acquerraient plus ou moins de valeur selon que leur production coûtait plus ou moins de travail. Il a pourtant créé lui-même une autre mesure de la valeur, et il parle de choses qui ont plus ou moins de valeur selon qu'on peut les échanger contre plus ou moins de cette mesure. Tantôt il dit que c'est la valeur du blé, et tantôt il assure que c'est celle du travail ; non pas du travail dépensé dans la production d'une chose, mais de celui que cette chose peut acheter ; - comme si c'étaient là deux expressions équivalentes, et comme si parce que le travail d'un homme est devenu deux fois plus productif, et qu'il peut créer une quantité double d'un objet quelconque, il s'ensuivait qu'il doit obtenir en échange une double rétribution.

Si cela était vrai, si la rétribution du travailleur était toujours proportionnée à sa production, il serait en effet exact de dire que la quantité de travail fixée dans la production d'une chose, et la quantité de travail que cet objet peut acheter, sont égales ; et l'une ou l'autre indifféremment pourrait servir de mesure exacte pour les fluctuations des autres objets. Mais ces deux quantités ne sont point égales : la première est en effet très-souvent une mesure fixe qui indique exactement la variation des prix des autres objets ; la seconde, au contraire, éprouve autant de variations que les marchandises ou denrées avec lesquelles on peut la comparer. C'est ainsi qu'Adam Smith, après avoir, avec beaucoup de sagacité, démontré combien une mesure variable, telle que l'or et l'argent, était insuffisante pour servir à déterminer le prix variable des autres objets, a lui-même adopté une mesure tout aussi variable, en choisissant pour cela le blé ou le travail.

L'or et l'argent sont sans doute sujets à des fluctuations de valeur par la découverte de mines nouvelles et plus riches, mais ces découvertes sont rares, et leurs effets, quoique importants, se bornent à des époques d'une durée comparativement courte. Leur valeur peut aussi éprouver des variations par l'effet des améliorations introduites dans

² Richesse des Nations, Livre I, chapitre 5.

l'exploitation des mines et dans les machines qui y sont employées, ces améliorations produisant avec le même travail plus de métal. Enfin l'épuisement graduel des mines qui fournissent les métaux précieux, peut encore déterminer certaines fluctuations sur les marchés. Mais est-il une seule de ces causes de fluctuation à laquelle le blé ne soit également sujet ? Sa valeur ne varie-t-elle pas par les améliorations dans l'agriculture, dans les instruments aratoires, par le perfectionnement des machines, ainsi que par la découverte de nouveaux terrains fertiles, qui, livrés à la culture dans d'autres pays, ne peuvent manquer d'influer sur le prix des grains dans tout marché où l'importation sera libre ? D'ailleurs, le blé n'est-il pas sujet à hausser, par les prohibitions, par l'accroissement des richesses et de la population, et par la difficulté plus grande d'extraire un plus fort approvisionnement de blé des mauvais terrains dont la culture exige beaucoup plus de travail ?

La valeur du travail n'est-elle pas également variable ; et n'est-elle pas modifiée, ainsi que toutes choses, par le rapport entre l'offre et la demande, rapport qui varie sans cesse avec la situation du pays ? N'est-elle pas encore affectée par le prix variable des subsistances et des objets de première nécessité, à l'achat desquels l'ouvrier dépense son salaire ?

Dans un même pays, pour produire une quantité déterminée d'aliments ou d'objets de première nécessité, il faut peut-être dans un temps le double du travail qui aurait suffi dans une autre époque éloignée ; et il se peut néanmoins que les salaires des ouvriers ne soient que fort peu diminués. Si l'ouvrier recevait pour ses gages, à la première époque, une certaine quantité de nourriture et de denrées, il n'aurait probablement pu subsister si on la lui avait diminuée. Les substances alimentaires et les objets de première nécessité auraient, dans ce cas, haussé de cent pour cent, en estimant leur valeur par la *quantité* de travail nécessaire à leur production, tandis que cette valeur aurait à peine augmenté si on l'eût mesurée par la quantité de travail contre laquelle s'échangeraient ces substances.

On peut faire la même remarque à l'égard de deux ou de plusieurs pays. L'on sait qu'en Amérique et en Pologne, sur les dernières terres mises en culture, le travail d'une année donne plus de blé qu'en Angleterre. Or, en supposant que toutes les autres denrées soient dans les trois pays à aussi bon marché, ne serait-ce pas une grande erreur de conclure que la quantité de blé payée à l'ouvrier doit être dans chaque pays proportionnée à la facilité de la production.

Si la chaussure et les vêtements de l'ouvrier pouvaient être fabriqués par des procédés nouveaux et perfectionnés, et exiger seulement le quart du travail que leur fabrication demande actuellement, ils devraient baisser probablement de soixante-quinze pour cent ; mais loin de pouvoir dire que par là l'ouvrier au lieu d'un habit et d'une paire de souliers, en aura quatre, il est au contraire certain que son salaire, réglé par les effets de la concurrence et par l'accroissement de la population, se proportionnerait à la nouvelle valeur des denrées à acheter. Si de semblables perfectionnements s'étendaient à tous les

objets de consommation de l'ouvrier, son aisance se trouverait probablement augmentée, quoique la valeur échangeable de ces objets, comparée à celle des objets dont la fabrication n'aurait éprouvé aucun perfectionnement remarquable, se trouvât considérablement réduite, et qu'on les obtint par une quantité bien moindre de travail.

Il n'est donc pas exact de dire avec Adam Smith ; "que puisque le même travail peut quelquefois *acheter* une plus grande, et quelquefois une plus petite quantité de marchandises, c'est la valeur des marchandises qui change, et non celle du travail." Et par conséquent, "que la valeur du travail étant la seule qui soit invariable, elle seule peut servir de mesure fondamentale et exacte au moyen de laquelle on puisse en tout temps et en tout lieu estimer et comparer la valeur de toutes les denrées ou marchandises." Il est cependant exact de dire, ainsi que Smith l'avait avancé auparavant, "que les quantités proportionnelles de travail nécessaires pour obtenir chaque objet, paraissant offrir la seule donnée qui puisse conduire à poser une règle pour l'échange des uns contre les autres ;" ou, en d'autres mots, que c'est la quantité comparative de denrées que le travail peut produire, qui détermine leur valeur relative présente ou passée, et non les quantités comparatives de denrées qu'on donne à l'ouvrier en échange, ou en paiement de son travail.

Deux marchandises varient, je suppose, dans leur valeur relative, et nous désirons savoir celle qui a subi cette variation, cette transformation. En comparant l'une d'elles avec des souliers, des bas, des chapeaux, du fer, du sucre et toutes les autres marchandises, on trouve que sa valeur échangeable est restée la même ; en comparant l'autre avec les mêmes objets nous trouvons, au contraire, que sa valeur échangeable a varié ; cela seul nous autorise suffisamment à dire que la variation porte sur cette marchandise déterminée et non sur tous les autres objets avec lesquels on l'a comparée. Si, en pénétrant plus avant dans toutes les circonstances relatives à la production de ces différents objets, nous reconnaissons qu'il faut la même quantité de travail et de capital pour produire des souliers, des bas, des chapeaux, du fer, du sucre, etc. ; mais que la production de telle marchandise désignée est devenue moins coûteuse et moins lente, la probabilité se change en certitude. On peut dire alors hardiment que la variation de valeur retombe uniquement sur cette marchandise, et on découvre ainsi la cause de cette variation.

Si je trouve qu'une once d'or s'échange pour une quantité moindre de marchandise, et que, cependant, la découverte de mines nouvelles et plus fertiles ou l'emploi de machines plus parfaites permet d'obtenir une quantité déterminée d'or avec moins de travail, je suis autorisé à dire que les causes des variations de la valeur de l'or, relativement à celle des autres marchandises, sont, à la fois, une économie de main d'œuvre et un travail plus facile, plus rapide. De même, si le travail venait à baisser considérablement de valeur relativement aux autres objets, si l'on reconnaissait que cette baisse vient d'une abondance extrême de blé, de sucre, de bas, abondance résultant de moyens de

production plus actifs, il serait exact de dire que le blé et les autres objets nécessaires à l'existence ont perdu de leur valeur par suite d'une diminution dans la quantité de travail consacré à les produire, et que ce que l'ouvrier gagne en se procurant plus facilement les moyens d'existence, il le perd par la baisse que subit bientôt le prix de son travail. "Non, non, s'écrient aussitôt Adam Smith et M. Malthus : vous aviez sans doute raison de dire, en parlant de l'or, que ses fluctuations se traduisent en réalité par un abaissement de valeur, parce que ni le blé ni le travail n'avaient encore varié ; et de plus, comme l'or achèterait une moins grande quantité de denrées, on pouvait en conclure hardiment que toutes les denrées étaient restées invariables, et que l'or seul avait changé. Mais, lorsque le blé et le travail, - les deux choses que nous avons adoptées comme mesure des valeurs, malgré toutes les variations auxquelles nous les reconnaissons assujetties, - lorsque, dis-je, le blé et le travail baissent, on aurait tort d'en tirer les mêmes conclusions : pour être dans le vrai, il faudrait dire alors que le travail et le blé sont restés stationnaires en face du renchérissement des autres choses.

Or, c'est précisément contre ce langage que je proteste. Je crois que la cause des variations survenues entre le blé et les autres objets, se trouve, comme pour l'or, dans une économie de main d'œuvre : aussi suis-je logiquement entraîné à considérer ces variations comme le résultat d'une baisse dans la valeur du travail et du blé, et non comme un renchérissement des choses contre lesquelles on les échange. Supposons que je loue pour une semaine le travail d'un ouvrier, et qu'au lieu de dix schillings je lui en donne seulement huit ; si, d'ailleurs, il n'est survenu aucune variation dans la valeur de l'argent, il se pourra que cet ouvrier obtienne avec son salaire réduit plus d'aliments et de vêtements qu'auparavant : mais ceci, il faut l'attribuer à un abaissement dans la valeur des objets de consommation de l'ouvrier, et non, comme l'ont avancé Adam Smith et M. Malthus, à une hausse réelle dans la valeur de son salaire. Et pourtant, c'est pour avoir caractérisé ce fait, en disant qu'il constitue, au fond, une baisse dans la valeur du travail, qu'on m'accuse d'avoir adopté un langage nouveau, inusité, et qu'on ne saurait concilier avec les véritables principes de la science. Quant à moi, je crois que les termes inusités sont précisément ceux dont se servent mes adversaires.

Admettons qu'un ouvrier reçoive par semaine un boisseau de blé à une époque où le prix du blé est de 80 sch. par quarter (2 h. 90 l), et que le prix descendant à 40 sch., on lui en donne un boisseau et un quart. Admettons encore qu'il consomme chaque semaine, dans sa famille, un demi-boisseau de blé, et qu'il échange le surplus contre d'autres objets, tels que le combustible, le savon, la chandelle, le thé, le sucre, le sel, etc., etc. ; si les trois quarts de boisseau qui lui resteront dans ce cas ne peuvent lui procurer autant de jouissances et de bien-être que le demi-boisseau dont il disposait autrement, dira-t-on encore que son travail a haussé de valeur ? Adam Smith insiste sur cette hausse, parce que son critérium est le blé, et que l'ouvrier reçoit plus de blé par semaine : mais Adam Smith eût dû y voir, au contraire, une baisse, "parce que la valeur d'une chose dépend de la

faculté que transmet cette chose d'acheter les autres marchandises," et que, dans l'hypothèse supposée, le travail a perdu de cette faculté.

Section II

La rémunération accordée à l'ouvrier varie suivant la nature du travail ; mais ce n'est pas là une des causes qui font varier la valeur relative des différentes marchandises.

Cependant, quoique je considère le travail comme la source de toute valeur, et sa quantité relative comme la mesure qui règle presque exclusivement la valeur relative des marchandises, il ne faut pas croire que je n'aie pas fait attention aux différentes espèces de travail et à la difficulté de comparer celui d'une heure ou d'un jour consacré à un certain genre d'industrie, avec un travail de la même durée consacré à une autre production. La valeur de chaque espèce de travail est bientôt fixée, et elle l'est avec assez de précision pour satisfaire aux nécessités de la pratique : elle dépend beaucoup de la dextérité comparative de l'ouvrier, et de l'activité avec laquelle il a travaillé. L'échelle comparative une fois établie, elle n'est sujette qu'à peu de variations. Si la journée d'un ouvrier en bijouterie vaut plus que celle d'un ouvrier ordinaire, cette proportion reconnue et déterminée depuis longtemps conserve sa place dans l'échelle des valeurs

En comparant donc la valeur d'un même objet à des époques différentes, on peut se dispenser d'avoir égard à l'habileté et à l'activité comparative de l'ouvrier, car elles influent également aux deux époques. Des travaux de la même nature exécutés dans différents temps se comparent entre eux ; et si un dixième, un cinquième ou un quart a été ajouté ou ôté à leur prix, il en résultera un effet proportionné dans la valeur relative de l'objet. Si une pièce de drap valant actuellement deux pièces de toile, venait à valoir dans dix ans quatre pièces de toile, nous serions fondés à conclure en toute sécurité qu'il faut plus de travail pour fabriquer le drap, ou qu'il en faut moins pour faire de la toile, ou même que ces deux causes ont agi en même temps.

Les recherches sur lesquelles je voudrais porter l'attention du lecteur, ayant pour objet l'effet produit par les variations survenues dans la valeur relative des marchandises, et non dans leur valeur absolue, il est peu important de comparer les prix qu'on accorde aux différentes espèces de travail. Nous pouvons présumer que le rapport entre les différents prix reste à peu près le même d'une génération à l'autre, ou au moins que les variations qu'ils éprouvent d'une année à l'autre sont peu sensibles, quelque inégalité qui ait pu s'y trouver dans l'origine, et quels que soient la capacité, l'adresse ou le temps nécessaires pour acquérir la dextérité manuelle dans les différentes branches de l'industrie. Ces légères variations ne sauraient donc avoir, à des époques rapprochées, aucun effet notable sur la valeur relative des choses.

"Le rapport entre les taux différents des salaires et des profits dans les différents emplois du travail et des capitaux, ne paraît pas être modifié d'une manière sensible, ainsi que nous l'avons déjà remarqué, par la richesse ou la misère, ni par les progrès ou la décadence des sociétés. De telles révolutions dans l'État doivent, en effet, influencer sur le taux général des salaires et des profits, mais elles finissent par modifier également les uns et les autres dans tous leurs différents emplois. Leurs rapports mutuels doivent donc rester les mêmes, et peuvent à peine subir une grande variation tant soit peu durable, par la suite de semblables révolutions³."

Section III

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

Même dans cet état primitif des sociétés dont il est question dans Adam Smith, le chasseur sauvage a besoin d'un capital quelconque, créé peut-être par lui-même et qui lui permette de tuer le gibier. S'il n'avait aucune espèce d'arme offensive, comment tuerait-il un castor ou un daim ? La valeur de ces animaux se composerait donc d'abord du temps et du travail employés à leur destruction, et ensuite du temps et du travail nécessaires au chasseur pour acquérir son capital, c'est-à-dire l'arme dont il s'est servi.

Supposons que l'arme propre à tuer le castor exige, pour sa fabrication, beaucoup plus de travail que celle qui suffit pour tuer le daim, en raison de la difficulté plus grande d'approcher du premier de ces animaux, et de la nécessité d'être par conséquent muni d'une arme propre à porter un coup assuré. Dans ce cas, il est probable qu'un castor vaudra plus que deux daims, précisément parce que, tout considéré, il faudra plus de travail pour tuer le premier.

Tous les instruments nécessaires pour tuer les castors et les daims pourraient aussi n'appartenir qu'à une seule classe d'hommes, une autre classe se chargeant du travail de la chasse ; mais leur prix comparatif serait toujours proportionné au travail employé, soit pour se procurer le capital, soit pour tuer ces animaux. Que les capitaux fussent abondants ou rares par rapport au travail ; qu'il y eût abondance ou disette des aliments et autres objets de première nécessité, les personnes qui auraient consacré une valeur égale de capital à un de ces deux emplois, pourraient retirer une moitié, un quart, ou un huitième du produit, le reste servant de salaire à ceux qui auraient fourni leur travail. Mais cette division d'intérêts ne saurait affecter la valeur réelle des produits ; en effet, soit que les profits du capital s'élèvent à cinquante, à vingt, ou à dix pour cent, soit que les salaires

des ouvriers s'élèvent ou s'abaissent, l'effet en sera le même dans les deux emplois différents.

Qu'on suppose les occupations de la société plus étendues, en sorte que les uns fournissent les canots, les filets et les appareils nécessaires à la pêche ; et les autres, les semences et les instruments grossiers dont on se sert en commençant une culture : il sera toujours vrai de dire cependant que la valeur échangeable des objets produits est proportionnée au travail employé à leur production, et je ne dis pas seulement à leur production immédiate, mais encore à la fabrication des instruments et machines nécessaires à l'industrie qui les produit.

Si nous envisageons un état de société encore plus avancé, où les arts et le commerce fleurissent, nous verrons que c'est toujours le même principe qui détermine les variations dans la valeur des marchandises. En estimant, par exemple, la valeur échangeable des bas de coton, nous verrons qu'elle dépend de la totalité du travail nécessaire pour les fabriquer et les porter au marché. Il y a d'abord le travail nécessaire à la culture de la terre où l'on a récolté le coton brut ; puis celui qui a servi à le transporter dans le pays où l'on doit fabriquer les bas, - ce qui comprend une partie du travail employé à la construction du navire qui doit porter le coton, et qui est payé dans le fret des marchandises. Puis, vient le travail du fileur et du tisserand, et une partie de celui de l'ingénieur, du serrurier, du charpentier, qui a construit les bâtiments et les machines ; enfin les services du détaillant et de plusieurs autres personnes qu'il serait inutile d'énumérer. La somme totale de toutes ces sortes de travaux détermine la quantité des divers objets qui doit être échangée contre ces bas ; et une pareille estimation de tout le travail employé à la production de ces objets eux-mêmes, réglera également la quantité qui doit en être donnée pour les bas.

Pour nous convaincre que c'est là le fondement réel de toute valeur échangeable, supposons qu'il ait été fait un perfectionnement qui abrège le travail dans une des différentes opérations que le coton brut doit subir, avant que des bas de coton puissent être apportés au marché pour être échangés contre d'autres objets ; et observons quels en seraient les effets. S'il fallait effectivement moins de bras pour cultiver le coton et pour le récolter ; si l'on employait moins de matelots pour manœuvrer, ou moins de charpentiers pour construire le navire qui doit nous le porter ; si moins de personnes étaient employées à construire les bâtiments et les machines ; ou si après leur construction on en augmentait la puissance, les bas baisseraient infailliblement de prix, et par conséquent on ne pourrait plus les échanger que pour une moindre quantité d'autres objets. Ils baisseraient de prix, parce qu'une moindre portion de travail suffirait pour les produire, et ils ne pourraient plus être donnés en échange que pour une quantité moindre d'articles dans la fabrication desquels il ne se serait point opéré une pareille économie de main d'œuvre.

Une économie dans le travail ne manque jamais de faire baisser la valeur relative d'une marchandise, - que cette économie porte sur le travail nécessaire à la fabrication de

³ *Richesse des Nations*, liv. I, chap. 10.

l'objet même, ou bien sur le travail nécessaire à la formation du capital employé dans cette production. Qu'il y ait moins de blanchisseurs, de fileurs et de tisserands directement employés à la fabrication des bas, ou moins de matelots, de charretiers, d'ingénieurs, de forgerons occupés indirectement à la même production : dans l'un et l'autre cas, le prix devra baisser.

Supposons que dans un état de société peu avancé les arcs et les flèches du chasseur aient une valeur et une durée pareilles à celles du canot et des instruments du pêcheur, - les uns et les autres étant, d'ailleurs, le produit de la même quantité de travail. Dans un tel état de choses, la valeur du gibier, produit de la journée de travail du chasseur, sera exactement la même que celle du poisson pris par le pêcheur dans sa journée. Le rapport entre la valeur du poisson et celle du gibier se trouvera entièrement déterminé par la quantité de travail dépensé pour se procurer l'un et l'autre, quelle que soit la quantité de chacun des produits, et indépendamment du taux plus ou moins élevé des salaires ou des profits en général. Si, par exemple le pêcheur avait un canot et des instruments de pêche pouvant durer dix ans, et ayant une valeur de 100 liv. st. ; s'il employait dix hommes dont le salaire serait de 100 liv. st. et dont le travail donnerait chaque jour vingt saumons ; si, d'un autre côté, le chasseur, possédant des armes d'une égale valeur et d'une égale durée, employait aussi dix hommes dont le salaire serait de 100 liv. st. et dont le travail lui procurerait dix daims par jour, le prix naturel d'un daim devrait être de deux saumons, - que la portion du produit total accordée aux travailleurs qui l'ont pris fût, d'ailleurs, grande ou petite. La proportion de ce qui a pu être payé comme salaire est de la plus haute importance pour la question des profits ; car il est évident qu'ils doivent être forts ou faibles selon que les salaires sont élevés ou à bas prix ; mais cela ne peut nullement affecter la valeur relative du poisson et du gibier, le prix des journées devant être au même taux dans les deux genres d'industrie. Dans le cas où le chasseur voudrait exiger que le pêcheur lui donnât plus de poisson pour chaque pièce de gibier, en alléguant qu'il a dépensé une plus grande partie de sa chasse, ou de ce que vaut sa chasse, pour payer les journées de ses chasseurs, le pêcheur lui répondrait qu'il se trouve précisément dans le même cas. Par conséquent tant qu'une journée de travail continuera à donner à l'un la même quantité de poisson, à l'autre la même quantité de gibier, le taux naturel de l'échange sera de un daim pour deux saumons, quelles que soient d'ailleurs les variations de salaires et de profits et l'accumulation du capital.

Si avec le même travail on obtenait moins de poisson ou plus de gibier, la valeur du premier hausserait par rapport à celle du second. Si, au contraire, on prenait avec le même travail moins de gibier ou plus de poisson, le gibier renchérirait par rapport au poisson.

S'il existait quelque autre objet d'échange dont la valeur fût invariable, et que l'on pût se procurer dans tous les temps et dans toutes les circonstances avec la même quantité de travail, nous pourrions, en comparant à cette valeur celle du poisson et du gibier, déterminer avec précision quelle portion de cette inégalité doit être attribuée à la cause

qui change la valeur du poisson, et quelle portion à la cause qui change la valeur du gibier.

Supposons que l'argent soit cette mesure invariable. Si un saumon vaut une livre sterling, et un daim deux livres, un daim vaudra deux saumons ; mais un daim pourra acquérir la valeur de trois saumons, 1° dans le cas où il faudrait plus de travail pour se rendre maître des daims ; 2° dans le cas où il faudrait moins de travail pour pêcher du saumon ; 3° dans le cas où ces deux causes agiraient simultanément. Si une pareille mesure, invariable, fidèle, existait, on pourrait aisément évaluer l'effet de chacune de ces causes. Si le saumon continuait à se vendre au prix d'une livre sterling, tandis que le daim en vaudrait trois, nous pourrions conclure qu'il faut plus de travail pour se procurer des daims. Si les daims restaient au prix de 2 liv. st. pendant que le saumon aurait baissé à 13 s. 4 d., il faudrait certainement en conclure que moins de travail est nécessaire pour avoir du saumon ; et si le prix des daims haussait à 2 liv. 10 s., le saumon baissant 16 s. 8 d., nous devrions en conclure que les deux causes ont opéré conjointement pour produire ce changement dans la valeur relative de ces deux objets.

Il n'est pas de variations dans les salaires de l'ouvrier qui puissent influencer sur la valeur relative des marchandises, car, en supposant même qu'ils s'élèvent, il ne s'ensuit pas que ces objets doivent exiger plus de travail. Seulement, ce travail se paiera plus cher, et les mêmes motifs qui ont engagé le chasseur et le pêcheur à hausser le prix du gibier et du poisson, détermineront le propriétaire d'une mine à élever la valeur de son or. Ces motifs agissant avec la même force sur tous les trois, et la situation relative des trois personnes étant la même avant et après l'augmentation des salaires, la valeur relative du gibier, du poisson et de l'or n'auront éprouvé aucun changement. Les salaires pourraient monter de 20 pour cent, les profits diminuant par conséquent dans une proportion plus ou moins grande, sans causer le moindre changement dans la valeur relative de ces marchandises.

Supposons maintenant qu'avec le même travail et le même capital on pût avoir plus de poisson, mais non pas plus d'or ou de gibier ; dans ce cas, la valeur relative du poisson tomberait par rapport à celle de l'or ou du gibier. Si, au lieu de vingt saumons le travail d'un jour en rapportait vingt-cinq, le prix d'un saumon serait de 16 shillings au lieu de 1 livre sterling, et deux saumons et demi, au lieu de deux, seraient donnés en échange contre un daim ; mais le prix des daims se maintiendrait toujours à 2 liv. comme auparavant. Pareillement, si avec le même capital et le même travail on n'obtenait plus autant de poisson, sa valeur comparative hausserait alors, et le poisson augmenterait ou diminuerait de valeur échangeable, en raison seulement du plus ou moins de travail nécessaire pour en avoir une quantité déterminée ; mais jamais cette hausse ou cette baisse ne pourrait dépasser le rapport de l'augmentation ou de la diminution du travail nécessaire.

Si nous possédions une mesure fixe, au moyen de laquelle on pût estimer les variations dans les prix des marchandises, nous verrions que la dernière limite de la hausse est en raison de la quantité additionnelle de travail nécessaire à leur production ; et que cette hausse ne peut provenir que d'une production qui exige plus de travail. Une hausse dans les salaires n'augmenterait point le prix des marchandises en argent, ni même leur prix relativement à ces marchandises, dont la production n'exigerait pas une augmentation de travail, ou de capital fixe et circulant. Si la production d'un de ces objets exigeait plus ou moins de travail, nous avons déjà montré que cela causerait à l'instant un changement dans sa valeur relative ; mais ce changement serait dû à la variation survenue dans la quantité de travail nécessaire, et non à la hausse des salaires.

Section IV

L'emploi des machines et des capitaux fixes modifie considérablement le principe qui veut que la quantité de travail consacrée à la production des marchandises détermine leur valeur relative.

Dans la précédente section, nous avons admis que les instruments et les armes nécessaires pour tuer le daim et le saumon avaient une durée égale, et étaient le résultat de la même quantité de travail. Nous avons reconnu en même temps que les variations dans la valeur relative du daim et du saumon dépendaient uniquement des différentes quantités de travail consacrées à les obtenir ; mais à tous les âges de la société les instruments, les outils, les bâtiments, les machines employés dans différentes industries peuvent varier quant à leur durée et aux différentes portions de travail consacrées à les produire. De même les proportions dans lesquelles peuvent être mélangés les capitaux qui paient le travail, et ceux engagés sous forme d'outils, de machines, de bâtiments, varient à l'infini. Cette différence dans le degré de persistance des capitaux fixes, et cette variété dans les proportions, où ils peuvent être combinés avec les capitaux engagés, font apparaître ici une nouvelle cause propre à déterminer les variations survenues dans la valeur relative des marchandises. Cette cause, qui se joint à la somme de travail consacrée à la production des marchandises, est l'abaissement ou l'élévation de la valeur du travail.

La nourriture et les vêtements qui servent à l'ouvrier, les bâtiments dans lesquels il travaille, les outils qui facilitent son travail sont tous d'une nature périssable. Et cependant il existe des différences énormes dans le degré de permanence de ces divers capitaux. Une machine à vapeur durera plus longtemps qu'un vaisseau, un vaisseau plus que les vêtements d'un ouvrier, ces vêtements eux-mêmes auront une durée considérable, relativement à celle de la nourriture qu'il consomme.

Suivant que le capital disparaît rapidement et exige un renouvellement perpétuel, ou qu'il se consomme lentement, on le divise en deux catégories qui sont : le capital fixe et

le capital circulant⁴. Un brasseur dont les bâtiments et les machines ont une valeur et une durée notables, est considéré comme employant une grande quantité de capital fixe. Au contraire, un cordonnier dont le capital se dissipe principalement en salaires qui servent à procurer à l'ouvrier sa nourriture, son logement et d'autres marchandises moins durables que les bâtiments et les machines, ce cordonnier est considéré comme employant une grande partie de ses capitaux sous forme de capital circulant.

Il faut encore observer que le capital non engagé peut rester plus ou moins longtemps dans la circulation, avant de rentrer aux mains du chef d'industrie. Ainsi, le blé que le fermier achète pour semer ses champs est un capital fixe, comparativement au blé qu'achète le boulanger pour faire son pain. Le premier le dépose dans la terre, et ne l'en retire qu'au bout d'un an ; le second peut le faire moudre, le vendre aux consommateurs sous forme de pain, retrouver tout entier son capital au bout d'une semaine, et le consacrer à d'autres productions.

Il peut donc arriver que deux industries emploient la même somme de capital ; mais ce capital peut aussi se diviser d'une manière très différente sous le rapport de la portion engagée et de la portion qui circule. Dans une de ces industries, on peut n'employer qu'une faible fraction de capital sous forme de salaire, c'est-à-dire comme fonds circulant : le reste peut avoir été converti en machines, instruments, bâtiments, toutes choses qui constituent un capital comparativement fixe et durable. Dans une autre industrie, au contraire, la plus grande partie du capital sera peut-être consacrée à défrayer le travail, le reste servant à l'achat des bâtiments, des instruments et des machines. Il est évident, dès lors, qu'une hausse dans les salaires influera d'une manière bien différente sur les marchandises, selon qu'elles auront été produites sous telles et telles conditions.

Il y a plus. Deux manufacturiers peuvent employer la même somme de capital fixe et de capital circulant, et cependant avoir un capital fixe d'une durée très inégale. L'un peut avoir des machines à vapeur coûtant 10,000 liv. st. l'autre des vaisseaux de la même valeur.

Si les hommes, privés de machines, produisaient par le seul effort de leur travail, et consacraient à la création des marchandises qu'ils jettent sur le marché, le même temps, les mêmes efforts, la valeur échangeable de ces marchandises serait précisément en proportion de la quantité de travail employée.

De même, s'ils employaient un capital fixe de même valeur et de même durée, le prix des marchandises produites serait le même, et varierait seulement en raison de la somme de travail plus ou moins grande consacrée à leur production.

Tout ceci est parfaitement démontré pour les marchandises produites dans des circonstances semblables. Celles-ci ne varieront, relativement les unes aux autres, que dans le rapport de l'accroissement ou de la diminution du travail nécessaire pour les

⁴ Division peu essentielle et qu'il est d'ailleurs difficile d'établir d'une manière bien nette.

produire. Mais, si on les compare avec d'autres marchandises qui n'auraient pas été créées avec la même somme de capital fixe, on voit qu'elles subissent l'influence de l'autre cause que j'ai énoncée, et qui est une hausse dans la valeur du travail : et cela, alors même que l'on aurait consacré à leur production la même somme d'efforts. L'orge et l'avoine continueront, quelles que soient les variations survenues dans les salaires, à conserver entre elles les mêmes rapports. Il en sera de même pour les étoffes de coton et de laine, si elles ont été produites dans des circonstances identiques ; mais une hausse ou une baisse des salaires survenant, l'orge pourra valoir plus ou moins, relativement aux étoffes de coton, et l'avoine, relativement aux draps.

Supposons que deux individus emploient chacun annuellement cent hommes à construire deux machines, et qu'un troisième individu emploie le même nombre d'ouvriers à cultiver du blé : chacune des deux machines vaudra, au bout de l'année, autant que le blé récolté, parce que chacune aura été produite par la même quantité de travail. Supposons maintenant que le propriétaire d'une des machines l'emploie, avec le secours de cent ouvriers, à fabriquer du drap, et que le propriétaire de l'autre machine l'applique, avec le même nombre de bras, à la production de cotonnades ; le fermier continuant de son côté à faire cultiver du blé à ses cent ouvriers. A la seconde année il se trouvera qu'ils auront tous utilisé la même somme de travail : mais les marchandises et les machines du fabricant de cotons et du fabricant de draps seront le résultat du travail de deux cents hommes pendant un an ou de cent hommes pendant deux ans. Le blé, au contraire, n'aura exigé que les efforts de cent ouvriers pendant un an ; de sorte que, si le blé a une valeur de 500 liv. st., les machines et les produits créés par les deux manufacturiers devront avoir une valeur double. Cette valeur sera même de plus du double, car le fabricant de cotonnades et le fabricant de draps auront tous deux ajouté à leur capital les profits de la première année, tandis que le fermier aura consommé les siens. Il arrivera donc, qu'à raison de la durée plus ou moins grande des capitaux, ou, ce qui revient au même, en raison du temps qui doit s'écouler avant que les différentes espèces de marchandises puissent être amenées sur le marché, leur valeur ne sera pas exactement proportionnelle à la quantité de travail qui aura servi à les produire. Cette valeur dépassera un peu le rapport de deux à un, afin de compenser ainsi le surcroît de temps qui doit s'écouler avant que le produit le plus cher puisse être mis en vente.

Supposons que le travail de chaque ouvrier coûte annuellement 50 liv. st., ou que le capital engagé soit de 500 liv. st., et les profits de 10 pour cent, la valeur de chacune des machines, ainsi que celle du blé, sera au bout de l'année de 5,500 liv. st. La seconde année, les manufacturiers et le fabricant emploieront encore 500 liv. st. chacun en salaires, et vendront par conséquent encore leurs marchandises au prix de 5,500 liv. st. Mais, pour être de pair avec le fermier, les fabricants ne devaient pas seulement obtenir 5,500 liv. st. en retour des 5,000 liv. st. employées à rémunérer du travail : il leur faudra recueillir de plus une somme de 550 liv. st., à titre d'intérêts, sur les 5,500 liv. st. qu'ils

ont dépensées en machines, et leurs marchandises devront donc leur rapporter 6,050 liv. st. On voit donc ainsi que des capitalistes peuvent consacrer annuellement la même quantité de travail à produire des marchandises, sans que ces mêmes marchandises aient la même valeur, et cela, en raison des différentes quantités de capitaux fixes et de travail, accumulés dans chacune d'elles. Le drap et les cotonnades ont la même valeur, parce qu'ils résultent d'une même somme de travail et de capital engagé. Le blé diffère de valeur, parce qu'il a été produit dans des conditions autres.

Mais, dira-t-on, comment une hausse dans les salaires pourra-t-elle influencer sur leur valeur relative ? Il est évident que le rapport entre le drap et les cotonnades ne variera pas, car, dans l'hypothèse admise, ce qui atteint l'un atteint également l'autre. De même, la valeur relative du blé et de l'or ne changera pas, parce que ces deux denrées sont produites dans des conditions identiques, sous le double rapport du capital fixe et du capital circulant : mais le rapport qui existe entre le blé et le drap ou les cotonnades devra nécessairement se modifier sous l'influence d'une hausse dans le prix du travail.

Toute augmentation de salaire entraîne nécessairement une baisse dans les profits. Ainsi, si le blé doit être réparti entre le fermier et l'ouvrier, plus grande sera la portion de celui-ci, plus petite sera celle du premier. De même, si le drap ou les étoffes de coton se divisent entre l'ouvrier et le capitaliste, la part du dernier ne s'accroîtra qu'aux dépens de celle du premier. Supposons, dès lors, que, grâce à une augmentation de salaires, les profits tombent de 10 à 9 pour cent ; au lieu d'ajouter au prix moyen de leurs marchandises, et, pour les profits de leur capital fixe, une somme de 556 liv. st., les manufacturiers y ajouteront 495 liv. st. seulement, ce qui portera le prix de vente à 5,995 liv. st., au lieu de 6,050 liv. st. Mais comme le prix du blé resterait à 5,500 liv. st., les produits manufacturés, où il entre une plus grande somme de capitaux fixes, baisseraient relativement au blé ou à toute autre denrée. L'importance des variations qui surviennent dans la valeur relative des marchandises par suite d'une augmentation de salaires, dépendrait alors de la proportion qui existerait entre le capital fixe et la totalité des frais de production. Toutes les marchandises produites au moyen de machines perfectionnées, dans des bâtiments coûteux et habilement construits, toutes celles, en d'autres termes, qui exigent beaucoup de temps et d'efforts avant de pouvoir être livrées sur le marché, perdraient de leur valeur relative, tandis que celles qui, produites uniquement, ou principalement, avec du travail, peuvent être rapidement jetées dans la circulation, augmenteraient de valeur.

Le lecteur remarquera cependant que cette cause n'a qu'une faible influence sur les marchandises. Une augmentation de salaires qui entraînerait une baisse de 1 pour cent dans les profits, ne déterminerait, dans la valeur relative des produits, qu'une variation de 1 pour cent : cette valeur descendrait donc de 6,050 liv. st. à 5,995 liv. st. L'effet le plus sensible qui pût être produit par un accroissement de salaires sur le prix des marchandises, ne dépasserait pas 6 ou 7 pour cent, car on ne saurait admettre que les

profits, dans quelque circonstance que ce soit, pussent subir d'une manière générale et permanente une dépression plus forte.

Il n'en est pas de même de cette autre cause modificative de la valeur, que nous avons reconnue être l'augmentation ou la diminution de la quantité de travail nécessaire pour créer des marchandises. S'il fallait pour produire du blé quatre-vingts hommes au lieu de cent, la valeur du blé descendrait de 5,500 liv. st. à 4,400 liv. st., c'est-à-dire de 20 pour cent : dans la même hypothèse, le prix du drap s'abaisserait de 6,050 liv. st. à 4,950 liv. st. De plus, toute altération profonde et permanente dans le taux des profits, dépend d'une série de causes qui n'agissent qu'à la longue, tandis que les variations qui surviennent dans la quantité de travail nécessaire pour créer des marchandises, sont des phénomènes de chaque jour. Chaque progrès dans les machines, les outils, les bâtiments, la production des matières premières épargne du travail, permet de créer une marchandise avec plus de facilité, et tend, par conséquent, à en réduire la valeur. En énumérant donc ici toutes les causes qui font varier la valeur des marchandises, on aurait tort, sans doute, de négliger l'influence réservée au mouvement des salaires ; mais on aurait tort aussi d'y attacher une trop grande importance. C'est pourquoi, tout en tenant compte de cette influence dans le cours de cet ouvrage, je considérerai cependant les grandes oscillations qu'éprouve la valeur relative des marchandises, comme résultant de la quantité de travail plus ou moins grande nécessaire à leur production.

Je crois à peine utile d'ajouter que les marchandises dont la production à coûté la même somme d'efforts, différeront néanmoins de valeur échangeable si on ne peut les amener sur le marché dans le même espace de temps.

Supposons que pendant un an je consacre 1,000 liv. st. à rétribuer le travail de vingt hommes occupés à créer une marchandise. Supposons encore que l'année suivante j'emploie vingt hommes à terminer, perfectionner le même produit pour des salaires égaux. Si les profits sont de 10 pour cent, ma marchandise livrée sur le marché au bout de ces deux années devra se vendre 2,310 liv. st. ; car j'y ai consacré la première année un capital de 1,000 liv. st., et la seconde année un capital de 2,100 liv. st. Un autre individu emploie la même quantité de travail, mais dans une seule année : il paie 2,000 liv. st. de salaires à quarante ouvriers. A la fin de l'année, le prix de la marchandise, y compris 10 pour cent de profits, ne dépassera pas 2,200 liv. st. Voilà donc deux marchandises produites par une quantité égale de travail et dont l'une se vend 2,310 liv. st., l'autre 2,200 liv. st.

Ce dernier cas semble différer du précédent, mais au fond il est parfaitement le même. Ainsi on y reconnaît, comme toujours, que l'accroissement de valeur d'une marchandise naît du temps plus ou moins considérable que nécessitent sa production et son transport sur le marché. Dans notre première hypothèse, les machines et le drap ont valu plus de deux fois ce que vaut le blé, quoiqu'ils eussent seulement exigé le double de travail ; dans le second cas, la somme de travail reste la même, et cependant il y a accroissement de

valeur. Cette différence dans la valeur des marchandises naît de ce que, dans les deux cas, les profits se sont joints au capital et réclament, conséquemment, une compensation équitable.

De tout ceci, il résulte que les différentes proportions de capital fixe et de capital circulant employés dans les diverses branches de l'industrie, modifient considérablement la règle qui s'applique aux époques où la production n'exige que du travail. Cette règle générale voulait que la valeur des marchandises fût dans le rapport du travail consacré à les produire ; les considérations présentées dans cette section démontrent que sans variations aucunes dans la quantité de travail employée, la hausse des salaires suffit pour déterminer une baisse dans la valeur échangeable des marchandises dont la production exige une certaine somme de capital fixe : plus grand sera le montant du capital engagé, plus importante sera la baisse.

Chapitre II

De la rente de la terre

Il reste à considérer si l'appropriation des terres et la création subséquente de la rente, peuvent causer quelque variation dans la valeur relative des denrées, abstraction faite de la quantité de travail nécessaire pour les produire. Pour bien comprendre cette partie de notre sujet il faut étudier la nature de la rente et rechercher quels sont les principes qui en règlent la hausse et la baisse.

La rente est cette portion du produit de la terre que l'on paie au propriétaire pour avoir le droit d'exploiter les facultés productives et impérissables du sol. Cependant on confond souvent la rente avec l'intérêt et le profit du capital, et dans le langage vulgaire on donne le nom de rente à tout ce que le fermier paie annuellement au propriétaire.

Supposons deux fermes contiguës, ayant une même étendue, et un sol d'une égale fertilité, mais dont l'une, pourvue de tous les bâtiments et instruments utiles à l'agriculture, est de plus bien entretenue, bien fumée, et convenablement entourée de haies, de clôtures et de murs, tandis que tout cela manque à l'autre. Il est clair que l'une s'affermira plus cher que l'autre ; mais dans les deux cas on appellera rente la rémunération payée au propriétaire. Il est cependant évident qu'une portion seulement de l'argent serait payée pour exploiter les propriétés naturelles et indestructibles du sol, le reste représenterait l'intérêt du capital consacré à amender le terrain et à ériger les constructions nécessaires pour assurer et conserver le produit. Adam Smith donne parfois au mot rente le sens rigoureux dans lequel je cherche à le restreindre, mais le plus souvent il l'emploie dans le sens vulgairement usité. Ainsi il dit que les demandes toujours croissantes de bois de construction dans les pays méridionaux de l'Europe, faisant hausser les prix, furent cause que l'on commença à affermer des forêts en Norvège, qui auparavant ne produisaient pas de rente. N'est-il pas clair cependant que celui qui consentit à payer ce qu'il appelle rente, n'avait d'autre but que d'acquérir les arbres précieux qui couvraient le terrain, afin d'obtenir par leur vente le remboursement de son argent, plus des bénéfices ? Si après la coupe et l'enlèvement du bois on continuait à payer au propriétaire une rétribution pour la faculté de cultiver le terrain, soit pour y planter de nouveaux arbres, soit dans tout autre but, on pourrait alors en effet l'appeler rente, parce qu'elle serait payée pour la jouissance des facultés productives du sol ; mais dans le cas cité par Adam Smith, cette rétribution était payée pour avoir la liberté d'enlever et de vendre le bois, et nullement pour la faculté de planter de nouveaux arbres.

En parlant aussi de la rente perçue pour les mines de charbon et les carrières de pierre, auxquelles s'appliquent les mêmes observations, il dit que la rémunération payée pour les mines ou les carrières représente la valeur du charbon ou des pierres qui en ont été extraits, et n'a aucun rapport avec les facultés naturelles et indestructibles du sol. Cette

distinction est d'une grande importance dans toute recherche relative à la rente et aux profits ; car on verra que les causes qui influent sur la hausse de la rente sont entièrement différentes de celles qui déterminent l'augmentation des profits, et qu'elles agissent rarement dans le même sens. Dans tous les pays avancés en civilisation, la rétribution qu'on paie annuellement au propriétaire foncier, participant à la fois de la nature de la rente et de celle des profits, reste parfois stationnaire, et parfois augmente ou diminue selon que prédominent telles ou telles causes. C'est pourquoi quand je parlerai de rente dans la suite de cet ouvrage, je ne désignerai sous ce mot que ce que le fermier paie au propriétaire pour le droit d'exploiter les facultés primitives et indestructibles du sol.

Lorsque des hommes font un premier établissement dans une contrée riche et fertile, dont il suffit de cultiver une très petite étendue pour nourrir la population, ou dont la culture n'exige pas plus de capital que n'en possèdent les colons, il n'y a point de rente ; car qui songerait à acheter le droit de cultiver un terrain, alors que tant de terres restent sans maître, et sont par conséquent la disposition de quiconque voudrait les cultiver ?

Par les principes ordinaires de l'offre et de la demande, il ne pourrait être payé de rente pour la terre, par la même raison qu'on n'achète point le droit de jouir de l'air, de l'eau, ou de tous ces autres biens qui existent dans la nature en quantités illimitées. Moyennant quelques matériaux, et à l'aide de la pression de l'atmosphère et de l'élasticité de la vapeur, on peut mettre en mouvement des machines qui abrègent considérablement le travail de l'homme ; mais personne n'achète le droit de jouir de ces agents naturels qui sont inépuisables et que tout le monde peut employer. De même, le brasseur, le distillateur, le teinturier, emploient continuellement l'air et l'eau dans la fabrication de leurs produits ; mais comme la source de ces agents est inépuisable, ils n'ont point de prix. Si la terre jouissait partout des mêmes propriétés, si son étendue était sans bornes, et sa qualité uniforme, on ne pourrait rien exiger pour le droit de la cultiver, à moins que ce ne fût là où elle devrait à sa situation quelques avantages particuliers. C'est donc uniquement parce que la terre varie dans sa force productive, et parce que, dans le progrès de la population, les terrains d'une qualité inférieure, ou moins bien situés, sont défrichés, qu'on en vient à payer une rente pour avoir la faculté de les exploiter. Dès que par suite des progrès de la société on se livre à la culture des terrains de fertilité secondaire, la rente commence pour ceux des premiers, et le taux de cette rente dépend de la différence dans la qualité respective des deux espèces de terre.

Dès que l'on commence à cultiver des terrains de troisième qualité, la rente s'établit aussitôt pour ceux de la seconde, et est réglée de même par la différence dans leurs facultés productives. La rente des terrains de première qualité hausse en même temps, car elle doit se maintenir toujours au-dessus de celle de la seconde qualité, et cela en raison de la différence de produits que rendent ces terrains avec une quantité donnée de travail et de capital. A chaque accroissement de population qui force un peuple à cultiver des

terrains d'une qualité inférieure pour en tirer des subsistances, le loyer des terrains supérieurs haussera.

Supposons que des terrains n^{os} 1, 2, 3, rendent, moyennant l'emploi d'un même capital, un produit net de 100, 90 et 80 quarters (2 h. 907) de blé. Dans un pays neuf, où il y a quantité de terrains fertiles, par rapport à la population, et où par conséquent il suffit de cultiver le n^o 1, tout le produit net restera au cultivateur, et sera le profit du capital qu'il a avancé. Aussitôt que l'augmentation de population sera devenue telle qu'on soit obligé de cultiver le n^o 2, qui ne rend que 90 quarters, les salaires des laboureurs déduits, la rente commencera pour les terres n^o 1 ; car il faut, ou qu'il y ait deux taux de profits du capital agricole, ou que l'on enlève dix *quarters* de blé, ou leur équivalent, du produit n^o 1 pour les consacrer à un autre emploi. Que ce soit le propriétaire ou une autre personne qui cultive le terrain n^o 1, ces dix quarters en constitueront toujours la rente, puisque le cultivateur du n^o 2 obtiendrait le même résultat avec son capital, soit qu'il cultivât le n^o 1, en payant dix quarters de blé de rente, soit qu'il continuât à cultiver le n^o 2 sans payer de loyer. De même, il est clair que lorsqu'on aura commencé à défricher les terrains n^o 3, la rente du n^o 2 devra être de dix quarters de blé ou de leur valeur, tandis que la rente du n^o 1 devra atteindre vingt quarters ; le cultivateur du n^o 3 ayant le même profit, soit qu'il cultive le terrain n^o 1 en payant vingt quarters de rente, soit qu'il cultive le n^o 2 en en payant dix, soit enfin qu'il cultive le n^o 3 sans payer de rente.

Il arrive assez souvent qu'avant de défricher les n^{os} 2, 3, 4, ou les terrains de qualité inférieure, on peut employer les capitaux d'une manière plus productive dans les terres déjà cultivées. Il peut arriver qu'en doublant le capital primitif employé dans le n^o 1, le produit, quoiqu'il ne soit pas double ou augmenté de cent quarters, augmente cependant de quatre-vingt-cinq quarters, quantité qui surpasse ce que pourrait rendre ce capital additionnel, si on le consacrait à la culture du terrain n^o 3.

Dans ce cas, le capital sera employé de préférence sur le vieux terrain, et constituera également une rente : - la rente étant toujours la différence entre les produits obtenus par l'emploi de deux quantités égales de capital et de travail. Si avec un capital de 1000 livres sterling un fermier retirait de sa terre cent quarters de blé, et que par l'emploi d'un second capital de 1000 l. st. il eût un surcroît de produits de 85 quarters, son propriétaire serait en droit, à l'expiration du bail, d'exiger de lui quinze quarters, ou une valeur équivalente, à titre d'augmentation de rente ; car il ne peut pas y avoir deux taux différents pour les profits. Si le fermier consent à payer quinze quarters de blé en raison de l'augmentation de produits obtenue par l'addition de 1000 l. st. de capital, c'est parce qu'il ne saurait en faire un emploi plus profitable. Ce serait là le taux courant proportionnel des profits ; et si l'ancien fermier n'acceptait pas la condition, un autre se présenterait bientôt, prêt à payer au propriétaire un excédant de rente proportionné au profit additionnel qu'il pourrait retirer de sa terre.

Dans ce cas, comme dans le précédent, le dernier capital employé ne donne pas de rente. Le fermier paie, à la vérité, quinze quarters de rente, eu égard à l'augmentation du pouvoir productif des premières 1000 l. st. ; mais pour l'emploi des secondes 1000 l. st. il ne paie pas de rente. S'il venait à employer sur la même terre un troisième capital de 1000 l. st. produisant en retour soixante-quinze quarters de plus, il paierait alors, pour le second capital de 1000 l. st., une rente qui serait égale à la différence entre le produit des deux capitaux, c'est-à-dire à dix quarters ; la rente des premières 1000 l. st. hausserait de quinze à vingt-cinq quarters ; et les dernières 1000 l. st. ne paieraient point de rente.

S'il y avait donc beaucoup plus de terres fertiles qu'il n'en faut pour fournir les subsistances nécessaires à une population croissante, ou s'il était possible d'augmenter le capital employé à la culture des vieux terrains sans qu'il y eût aucune diminution de produits, la hausse des rentes deviendrait impossible, la rente étant l'effet constant de l'emploi d'une plus grande quantité de travail donnant moins de produits.

Les terres les plus fertiles et les mieux situées seraient les premières cultivées, et la valeur échangeable de leurs produits serait réglée, comme celle des autres denrées, par la somme de travail nécessaire à leur production et à leur transport jusqu'au lieu de la vente.

La valeur échangeable d'une denrée quelconque, qu'elle soit le produit d'une manufacture, d'une mine, ou de la terre, n'est jamais réglée par la plus petite somme de travail nécessaire pour sa production dans des circonstances extrêmement favorables, et qui constituent une sorte de privilèges. Cette valeur dépend au contraire de la plus grande quantité de travail industriel que sont forcés d'employer ceux qui n'ont point de pareilles facilités, et ceux qui, pour produire, ont à lutter contre les circonstances les plus défavorables. Nous entendons par circonstances les plus défavorables, celles sous l'influence desquelles il est plus difficile d'obtenir la quantité nécessaire de produits.

C'est ainsi que dans un établissement de bienfaisance où l'on fait travailler les pauvres au moyen de dotations, le prix des objets qui y sont fabriqués sera, en général, réglé, non d'après les avantages particuliers accordés à cette sorte d'ouvriers, mais d'après les difficultés ordinaires et naturelles que tout autre ouvrier aura à surmonter. Le fabricant qui ne jouirait d'aucun de ces avantages pourrait, à la vérité, n'être plus en état de soutenir la concurrence, si ces ouvriers favorisés pouvaient suppléer tous les besoins de la société ; mais s'il se décidait à continuer son industrie, ce ne serait qu'autant qu'il retirerait toujours de son capital les profits ordinaires, ce qui ne pourrait arriver s'il ne vendait ses articles à un prix proportionné à la quantité de travail industriel consacré à leur production.

A la vérité, les meilleurs terrains auraient toujours continué à donner le même produit avec le même travail qu'auparavant, mais leur valeur aurait haussé par suite des produits comparativement moindres obtenus par ceux qui auraient consacré un travail additionnel, ou de nouveaux capitaux à des terrains moins fertiles. Et quoique les avantages d'un terrain fertile sur un autre moins productif ne soient jamais perdus, et ne fassent que

passer des mains du cultivateur et du consommateur dans celles du propriétaire, comme il faut employer plus de travail à la culture des terrains inférieurs, ces terres, seules, pouvant fournir l'approvisionnement additionnel de produits, la valeur comparative de ces produits se maintiendra constamment au-dessus de son ancien niveau, et s'échangera contre plus de chapeaux, de draps, de souliers, *etc., etc.*, toutes choses dont la production n'exigera point une augmentation de travail.

Ce qui fait donc hausser la valeur comparative des produits naturels, c'est l'excédant de travail consacré aux dernières cultures, et non la rente qu'on paie au propriétaire. La valeur du blé se règle d'après la quantité de travail employée à le produire sur les dernières qualités de terrains ou d'après cette portion de capital qui ne paie pas de rente. Le blé ne renchérit pas, parce qu'on paie une rente ; mais c'est au contraire parce que le blé est cher que l'on paie une rente ; et l'on a remarqué, avec raison, que le blé ne baisserait pas, lors même que les propriétaires feraient l'entier abandon de leurs rentes. Cela n'aurait d'autre effet que de mettre quelques fermiers dans le cas de vivre en seigneurs, mais ne diminuerait nullement la quantité de travail nécessaire pour faire venir des produits bruts sur les terrains cultivés les moins productifs.

Chapitre IV

Du prix naturel, et du prix courant

Nous avons regardé le travail comme le fondement de la valeur des choses, et la quantité de travail nécessaire à leur production, comme la règle qui détermine les quantités respectives des marchandises qu'on doit donner en échange pour d'autres ; mais nous n'avons pas prétendu nier qu'il n'y eût dans le prix courant des marchandises quelque déviation accidentelle et passagère de ce prix primitif et naturel.

Dans le cours ordinaire des événements, il n'y a pas de denrées dont l'approvisionnement continue pendant un certain temps à être précisément aussi abondant que l'exigeraient les besoins et les désirs des hommes, et par conséquent il n'y en a pas qui n'éprouvent des variations de prix accidentelles et momentanées.

Ce n'est qu'en raison de pareilles variations que des capitaux sont consacrés précisément dans la proportion requise, et non au delà, à la production des différentes marchandises pour lesquelles il y a demande. Par la hausse ou la baisse du prix, les profits s'élèvent au-dessous de leur niveau général, et par là les capitaux se rapprochent ou s'éloignent des industries qui viennent d'éprouver l'une ou l'autre de ces variations.

Chacun étant libre d'employer son capital comme il lui plaît, il est naturel qu'il cherche à le placer de la manière la plus avantageuse ; il ne se contentera pas d'un profit de 10 pour cent, si, par un autre emploi, il peut en tirer 15 pour cent. Ce désir inquiet, qu'a tout capitaliste, d'abandonner un placement moins lucratif pour un autre qui le soit davantage, tend singulièrement à établir l'égalité dans le taux de tous les profits, ou à en fixer les proportions de telle sorte que les individus intéressés puissent estimer et compenser entre elles tout avantage que l'un aurait ou paraîtrait avoir sur l'autre. Il est peut-être assez difficile de retracer la marche par laquelle ce changement s'est opéré ; cela tient probablement à ce qu'un manufacturier ne change pas absolument l'emploi de son capital, et se borne à en retrancher une portion. Dans tous les pays riches, il y a un certain nombre d'hommes qu'on appelle capitalistes ; ils ne font aucun commerce, et ils vivent de l'intérêt de leur argent, qui est employé à escompter des effets de commerce, ou qui est prêté à la classe la plus industrielle de l'État. Les banquiers consacrent aussi une grande partie de leurs capitaux aux mêmes opérations. Ces fonds, ainsi employés, forment un capital circulant très considérable, qui est employé en quantités plus ou moins grandes dans tous les genres d'industrie. Il n'est peut-être pas de manufacturier, quelque riche qu'il soit, qui circoncrive ses opérations dans le cercle que ses propres fonds lui permettent. Il a toujours une certaine portion de capital flottant dont la somme augmente ou diminue, selon que la demande pour ses produits est plus ou moins active. Quand il y a grande demande de soieries, celle des draps diminuant, le fabricant de draps ne détourne pas son capital vers le commerce de la soierie ; il renvoie quelques-uns de ses

ouvriers, et cesse d'emprunter de l'argent aux banquiers et aux capitalistes. Le fabricant de soieries se trouve dans une situation tout opposée ; et a besoin d'employer plus d'ouvriers, et par conséquent le besoin d'argent s'accroît pour lui ; il en emprunte en effet davantage, et le capital est ainsi détourné d'un emploi vers un autre, sans qu'un seul manufacturier soit forcé de suspendre ses travaux ordinaires. Si nous portons les yeux sur les marchés des grandes villes, nous verrons avec quelle régularité ils sont pourvus de toutes sortes de denrées nationales et étrangères dans la quantité requise. Quelque variable qu'en soit même la demande par l'effet du caprice, du goût, ou des variations survenues dans la population, il arrive rarement qu'on ait à signaler soit un engorgement par un approvisionnement surabondant, soit une cherté excessive, par la faiblesse de l'approvisionnement comparée à la demande. On doit donc convenir que le principe qui distribue le capital à chaque branche d'industrie, dans des proportions exactement convenables, est plus puissant qu'on ne le suppose en général.

Le capitaliste qui cherche un emploi plus profitable pour ses fonds, doit naturellement peser tous les avantages qu'un genre d'industrie peut avoir sur un autre. Par cette raison, il pourrait renoncer à un emploi plus profitable de son argent, pour un autre emploi qui lui offrirait plus de sûreté, de propriété, de commodité, ou tout autre avantage réel ou imaginaire.

Si, par de telles considérations, les profits des capitaux étaient réglés de manière à ce que dans un genre d'industrie ils fussent de 20, dans un autre de 25, et dans un troisième de 30 pour cent, ils continueraient toujours à présenter cette même différence relative, qui ne saurait augmenter : car si, par une cause quelconque, les profits d'un de ces genres d'industrie venaient à hausser de 10 pour cent, cette hausse serait momentanée, et ils reviendraient promptement à leur taux ordinaire, ou les profits des autres commerces s'élèveraient dans la même proportion.

Supposons que toutes les marchandises soient à leur prix naturel, et par conséquent que le taux des profits du capital reste le même dans toutes les industries ; ou bien supposons que les profits ne diffèrent que parce que ces marchandises ont, dans l'esprit des parties intéressées, quelque avantage réel ou imaginaire dont on jouit ou auquel on renonce. Supposons ensuite qu'un changement dans la mode augmente la demande des soieries et diminue celle des étoffes de laine : leur prix naturel restera le même, car la quantité de travail nécessaire à leur production n'aura pas changé ; mais le prix courant des soieries haussera, et celui des étoffes de laine baissera. Par conséquent les profits du fabricant de soieries se trouveront au-dessus, et ceux du fabricant d'étoffes de laine, au-dessous du taux ordinaire des profits ; et ce changement survenu dans les profits s'étendra au salaire des ouvriers. Cependant la demande extraordinaire des soieries serait bientôt satisfaite, au moyen des capitaux et de l'industrie détournés des manufactures de draps vers celles de soieries ; et alors les prix courants des étoffes de soie et de laine se

rapprocheraient de nouveau de leurs prix naturels, et chacune de ces branches de manufactures ne donnerait plus que les profits ordinaires.

C'est donc l'envie qu'a tout capitaliste de détourner ses fonds d'un emploi déterminé vers un autre plus lucratif, qui empêche le prix courant des marchandises de rester longtemps beaucoup au-dessus ou beaucoup au-dessous de leur prix naturel. C'est cette concurrence qui établit la valeur échangeable des marchandises, de telle sorte qu'après le paiement des salaires pour le travail nécessaire à leur production, et après les autres dépenses indispensables pour donner au capital engagé toute sa faculté de production, l'excédant de valeur est dans chaque espèce de manufacture en raison de la valeur du capital employé.

Dans le premier chapitre de la *Richesse des Nations*, tout ce qui a rapport à cette question est traité avec beaucoup de sagacité. Quant à nous, après avoir pleinement reconnu les effets qui, dans certains emplois du capital, peuvent modifier accidentellement le prix des denrées, celui des salaires et les profits des fonds sans avoir aucune influence sur le prix général des denrées, des salaires ou des profits ; après avoir, dis-je, reconnu ces effets qui se font également sentir à toutes les époques de la société, nous pouvons les négliger entièrement en traitant des lois qui règlent les prix naturels, les salaires naturels et les profits naturels, toutes choses indépendantes de ces causes accidentelles. En parlant donc de la valeur échangeable des choses, ou du pouvoir qu'elles ont d'en acheter d'autres, j'entends toujours parler de cette faculté qui constitue leur prix naturel, toutes les fois qu'elle n'est point dérangée par quelque cause momentanée ou accidentelle.

Chapitre V

Des salaires

Le travail, ainsi que toutes choses que l'on peut acheter ou vendre, et dont la quantité peut augmenter ou diminuer, a un prix naturel et un prix courant. Le prix naturel du travail est celui qui fournit aux ouvriers, en général, les moyens de subsister et de perpétuer leur espèce sans accroissement ni diminution. Les ressources qu'a l'ouvrier pour subvenir à son entretien et à celui de la famille nécessaire pour maintenir le nombre des travailleurs, ne tiennent pas à la quantité d'argent qu'il reçoit pour son salaire, mais à la quantité de subsistances et d'autres objets nécessaires ou utiles dont l'habitude lui a fait un besoin, et qu'il peut acheter avec l'argent de ses gages. Le prix naturel du travail dépend donc du prix des subsistances et de celui des choses nécessaires ou utiles à l'entretien de l'ouvrier et de sa famille. Une hausse dans les prix de ces objets fera hausser le prix naturel du travail, lequel baissera par la baisse des prix.

Plus la société fait de progrès, plus le prix naturel tend à hausser, parce qu'une des principales denrées qui règlent le prix naturel tend à renchérir, en raison de la plus grande difficulté de l'acquérir. Néanmoins ; les améliorations dans l'agriculture, la découverte de nouveaux marchés d'où l'on peut tirer des subsistances, peuvent, pendant un certain temps, s'opposer à la hausse du prix des denrées, et peuvent même faire baisser leur prix naturel. Les mêmes causes produiront un semblable effet sur le prix naturel du travail.

Le prix naturel de toute denrée, - les matières primitives et le travail exceptés, - tend à baisser, par suite de l'accroissement des richesses et de la population ; car quoique, d'un côté, leur valeur réelle augmente par la hausse du prix naturel des matières premières, ce renchérissement est plus que compensé par le perfectionnement des machines, par une meilleure division et distribution du travail, et par l'habileté toujours croissante des producteurs dans les sciences et dans les arts.

Le prix courant du travail est le prix que reçoit réellement l'ouvrier, d'après les rapports de l'offre et la demande, le travail étant cher quand les bras sont rares, et à bon marché lorsqu'ils abondent. Quelque grande que puisse être la déviation du prix courant relativement au prix naturel du travail, il tend, ainsi que toutes les denrées, à s'en rapprocher. C'est lorsque le prix courant du travail s'élève au-dessus de son prix naturel que le sort de l'ouvrier est réellement prospère et heureux, qu'il peut se procurer en plus grande quantité tout ce qui est utile ou agréable à la vie, et par conséquent élever et maintenir une famille robuste et nombreuse. Quand, au contraire, le nombre des ouvriers s'accroît par le haut prix du travail, les salaires descendent de nouveau à leur prix naturel, et quelquefois même l'effet de la réaction est tel, qu'ils tombent encore plus bas.

Quand le prix. courant du travail est au-dessous de son prix naturel, le sort des ouvriers est déplorable, la pauvreté ne leur permettant plus de se procurer les objets que

l'habitude leur a rendu absolument nécessaires. Ce n'est que lorsqu'à force de privations le nombre des ouvriers se trouve réduit, ou que la demande de bras s'accroît, que le prix courant du travail remonte de nouveau à son prix naturel. L'ouvrier peut alors se procurer encore une fois les jouissances modérées qui faisaient son bonheur.

Malgré la tendance qu'ont les salaires à revenir à leur taux naturel, leur prix courant peut cependant, dans la marche de la civilisation, et pendant un temps indéterminé, se maintenir constamment plus haut ; car à peine l'impulsion, donnée par une augmentation de capital, a-t-elle augmenté la demande d'ouvriers, qu'une nouvelle augmentation peut produire le même effet. Et si cet accroissement de capital est graduel et constant, le besoin de bras continuera à servir d'encouragement à la population.

Le capital est cette partie de la richesse d'une nation qui est employée à la production. Il se compose des matières alimentaires, des vêtements, des instruments et ustensiles, des machines, des matières premières, etc., nécessaires pour rendre le travail productif.

Le capital peut augmenter à la fois en quantité et en valeur. Une nation peut avoir plus de subsistances et de vêtements, et demander peut-être plus de travail encore qu'auparavant pour produire cette quantité additionnelle. Dans ce cas, le capital ne sera pas seulement plus considérable, il aura plus de valeur.

Le capital peut augmenter en quantité sans augmenter de valeur ; il peut même s'accroître pendant que sa valeur éprouve une baisse. Ainsi une nation peut posséder plus de subsistances et de vêtements ; mais cette augmentation peut provenir de l'emploi des machines, sans qu'il y ait aucune augmentation, et même avec diminution réelle dans la quantité proportionnelle de travail nécessaire à leur production. La masse de capital peut s'accroître sans qu'il augmente de valeur, soit dans sa totalité, soit dans une de ses parties.

Dans le premier cas, le prix naturel des salaires haussera ; car il est toujours réglé par le prix de la nourriture, de l'habillement et des autres objets nécessaires. Dans le second, il restera stationnaire, ou il baissera : mais, dans l'un comme dans l'autre cas, le prix courant des salaires doit monter ; car la demande des bras augmentera en raison de l'augmentation du capital. Plus il y aura d'ouvrage à faire, plus on aura besoin d'ouvriers.

Dans les deux cas, le prix courant du travail montera même au-dessus de son prix naturel, ou tendra à s'en rapprocher ; mais c'est surtout dans le premier que se manifestera cet accord des deux prix. Le sort de l'ouvrier sera amélioré, mais faiblement ; car la cherté des vivres et des autres objets de nécessité absorbera une grande partie de son salaire, quoiqu'il soit plus fort. Par conséquent le manque de travail ou une légère augmentation de la population auront l'effet de réduire bientôt le prix courant du travail au taux naturel, momentanément élevé.

Dans le second cas, le sort de l'ouvrier s'améliorera singulièrement ; il recevra un bien plus fort salaire en argent, tandis qu'il pourra acheter les objets dont il a besoin pour lui et pour sa famille aux mêmes conditions, et peut-être même à plus bas prix ; et il

faudra qu'il y ait un grand surcroît de population pour ramener de nouveau le prix courant du travail à son prix naturel déprécié.

C'est donc ainsi que toute amélioration dans la société, et toute augmentation de capital feront hausser le prix courant des salaires ; mais la permanence de cette hausse dépendra d'un accroissement simultané dans le taux naturel, et cette hausse tient à son tour à celle qui survient dans le prix naturel des denrées à l'achat desquelles l'ouvrier emploie son salaire.

On aurait tort de croire que le prix naturel des salaires est absolument fixe et constant, même en les estimant en vivres et autres articles de première nécessité; il varie à différentes époques dans un même pays, et il est très différent dans des pays divers. Cela tient essentiellement aux mœurs et aux habitudes du peuple. L'ouvrier anglais regarderait son salaire comme au-dessous du taux naturel, et insuffisant pour maintenir sa famille, s'il ne lui permettait d'acheter d'autre nourriture que des pommes de terre, et d'avoir pour demeure qu'une misérable hutte de terre ; et néanmoins cela paraît suffisant aux habitants des contrées où "la vie est à bon marché," et où l'homme n'a que des besoins aussi modérés que faciles à satisfaire.

Il y a bien des choses qui constituent aujourd'hui le bien-être du paysan anglais, et qu'on aurait regardées comme des objets de luxe à des époques reculées de notre histoire.

Les progrès de la société faisant toujours baisser le prix des articles manufacturés, et hausser celui des matières premières, il s'opère à la longue une telle disproportion dans leur valeur relative, que, dans les pays riches, un ouvrier peut, moyennant le sacrifice d'une petite quantité de sa nourriture, satisfaire amplement tous ses autres besoins.

Indépendamment des variations dans la valeur de l'argent, qui influent nécessairement sur les salaires, mais dont nous avons négligé les effets, - ayant supposé que la valeur de l'argent était invariable, - les salaires peuvent hausser ou baisser par les deux causes suivantes :

1° L'offre et la demande de travail;

2° Le prix des denrées à l'achat desquelles l'ouvrier consacre son salaire.

A des époques différentes de la société, l'accumulation des capitaux ou des moyens de payer le travail, est plus ou moins rapide, et dépend toujours de la puissance plus ou moins productive du travail. Le travail est, en général, le plus productif, lorsqu'il y a abondance de terrains fertiles. A ces époques l'accumulation est souvent si rapide, que le capital ne saurait trouver assez de bras à employer.

On a calculé que, dans des circonstances favorables, la population pouvait doubler dans vingt-cinq ans. Mais, dans des circonstances tout aussi favorables, le capital national pourrait fort bien avoir doublé en moins de temps. Dans ce cas, les salaires, pendant toute

cette époque, tendront à hausser, parce que le nombre des bras sera toujours insuffisant pour le besoin qu'on en aura.

Dans des colonies nouvelles où l'on introduit les arts et les connaissances des pays plus avancés en civilisation, il est probable que les capitaux tendent à s'accroître plus vite que l'espèce humaine ; et si des pays plus peuplés ne suppléaient au manque de bras, cette tendance élèverait considérablement le prix du travail. A mesure que ces établissements deviennent plus peuplés, et que l'on commence à défricher des terrains de mauvaise qualité, les capitaux n'augmentent plus si rapidement ; car l'excédant des produits sur les besoins de la population doit nécessairement être proportionné à la facilité de la production, c'est-à-dire au petit nombre de personnes qui y sont employées. Quoiqu'il soit donc probable que, dans les circonstances les plus favorables, la production devance la population, cela ne saurait continuer longtemps ; car, l'étendue du sol étant bornée, et ses qualités étant différentes, à chaque nouvel emploi de capital, le taux de la production diminuera, tandis que les progrès de la population resteront toujours les mêmes.

Dans les pays où il y a des terres fertiles en abondance, mais où les habitants sont exposés, par leur ignorance, leur paresse et leur barbarie, à toutes les horreurs de la disette et de la famine, et où on a pu dire que la population se dispute les moyens d'alimentation, il faudrait y remédier autrement que dans les États depuis longtemps civilisés, et où la diminution des subsistances entraîne tous les maux d'une population excessive. Dans le premier cas, le mal vient d'un mauvais gouvernement, de l'instabilité de la propriété, de l'ignorance générale. Pour rendre ces populations plus heureuses, il suffirait d'améliorer le gouvernement, d'étendre l'instruction ; on verrait alors l'augmentation du capital dépasser nécessairement l'accroissement de la population, et les moyens de production iraient au delà des besoins de la nation. Dans l'autre cas, la population grandit plus vite que le fonds nécessaire à son entretien : et il arrivera que chaque nouvel effort de l'industrie, à moins d'être suivi d'une diminution dans les rangs du pays, ne fera qu'ajouter au mal : - la production ne pouvant, marcher aussi rapidement que les naissances.

[...]

Voilà donc les lois qui règlent les salaires et qui régissent le bonheur de l'immense majorité de toute société. Ainsi que tout autre contrat, les salaires doivent être livrés à la concurrence franche et libre du marché, et n'être jamais entravés par l'intervention du Gouverneur.

La tendance manifeste et directe de la législation anglaise sur les indigents est diamétralement en opposition avec ces principes, qui sont de toute évidence. Ces lois, bien loin de répondre au vœu bienfaisant du législateur, qui ne voulait qu'améliorer la condition des pauvres, n'ont d'autre effet que d'empirer à la fois et celle du pauvre et

celle du riche ; - au lieu d'enrichir les pauvres, elles ne tendent qu'à appauvrir les riches. Tant que nos lois actuelles sur les pauvres seront en vigueur, il est dans l'ordre naturel des choses que les fonds destinés à l'entretien des indigents s'accroissent progressivement, jusqu'à ce qu'ils aient absorbé tout le revenu net du pays, ou au moins tout ce que le Gouvernement pourra nous en laisser après qu'il aura satisfait ses demandes perpétuelles de fonds pour les dépenses publiques.

La tendance funeste de ces lois n'est plus un mystère depuis qu'elle a été dévoilée par la plume habile de M. Malthus, et tous les amis des pauvres devraient désirer ardemment de les voir abolies. Par malheur, elles sont établies depuis si longtemps, et les pauvres ont contracté de telles habitudes sous leur influence, qu'il faudrait beaucoup de précautions et d'adresse pour pouvoir les extirper sans danger de notre système politique. Ceux même qui sont le plus résolus à abolir ces lois, conviennent qu'il faut opérer lentement, graduellement, si l'on veut empêcher ceux en faveur de qui ces lois furent faites mal à propos, d'être accablés par la misère.

C'est une vérité incontestable, que l'aisance et le bien-être des pauvres ne sauraient être assurés, à moins qu'ils ne cherchent eux-mêmes, ou que la législature ne les conduise à diminuer la fréquence des mariages entre des individus jeunes et imprévoyants. Le système de la législation sur les pauvres a agi dans un sens tout à fait opposé. Il a rendu toute contrainte superflue ; et l'on a séduit la jeunesse imprudente en lui offrant une portion des récompenses dues à la prévoyance et à l'industrie.

La nature du mal en indique le remède. En circonscrivant graduellement les lois des pauvres, et en cherchant à faire sentir aux indigents le prix de l'indépendance, en leur montrant qu'ils ne doivent plus compter sur les secours d'une bienfaisance systématique ou casuelle, et qu'ils n'ont d'autre ressource que celle de leur travail ; en leur prouvant enfin que la prudence est nécessaire et la prévoyance utile, on marchera par degrés vers un état de choses plus stable et plus salubre.

Toute modification des lois sur les pauvres, qui n'aurait pas pour but leur abolition, ne mérite aucune attention ; et celui-là sera le meilleur ami des pauvres et de l'humanité qui pourra indiquer les moyens d'y parvenir de la manière à la fois la plus sûre et la moins violente.

[...]

Chapitre VI

Des profits

Ayant déjà montré que les profits des capitaux dans les différentes branches de la production, gardent toujours entre eux une même proportion, et tendent tous à éprouver des variations dans le même degré et dans un même sens, il nous reste à rechercher la cause des variations permanentes dans le taux des profits, et les modifications qui en résultent toujours dans le taux de l'intérêt.

Nous avons vu que le prix du blé⁵ se règle par la quantité de travail nécessaire pour le produire, au moyen de cette portion du capital qui ne paie pas de rente. Nous avons vu aussi que tous les articles manufacturés haussent et baissent de prix à mesure qu'il faut, pour les produire, plus ou moins de travail. Ni le fermier qui cultive cette espace de terres dont la qualité règle les prix courants, ni le manufacturier qui fabrique des marchandises, ne réservent aucune portion du produit pour la rente. La valeur entière de leurs articles se partage en deux seules portions, dont l'une constitue les profits du capital, et l'autre est consacrée au salaire des ouvriers.

En supposant que le blé et les objets manufacturés se vendent toujours au même prix, les profits seront toujours élevés ou réduits, selon la hausse ou la baisse des salaires. Mais si le prix du blé hausse, parce que sa production exige plus de travail, cette cause ne fera point hausser le prix des objets manufacturés dont la fabrication n'exige point de travail additionnel. Dans ce cas, si les salaires restent les mêmes, les profits ne changeront pas ; mais comme il est indubitable que les salaires montent par la hausse du blé, les profits alors doivent nécessairement baisser.

Si un fabricant donnait toujours ses marchandises pour la même somme d'argent, pour 1,000 liv. st., par exemple, ses profits dépendraient du prix du travail nécessaire pour leur fabrication. Ils seraient moindres avec des salaires de 800 livres qu'avec d'autres de 600 livres. A mesure donc que les salaires hausseraient, les profits diminueraient. Mais si le prix des produits agricoles augmente, l'on pourrait demander si du moins le fermier n'aura pas les mêmes profits, quoiqu'il paie de plus forts salaires. Certainement non ; car non-seulement il aura, ainsi que le manufacturier, à payer plus de gages à chacun des ouvriers qu'il emploie, mais il sera obligé de payer une rente, ou d'employer un plus grand nombre d'ouvriers, pour obtenir le même produit. La hausse des produits agricoles ne

⁵ Le lecteur est prié de se rappeler que dans le but d'être plus clair, j'ai considéré l'argent, ou la monnaie, comme invariable dans sa valeur ; et par conséquent toute variation de prix comme l'effet d'un changement dans la valeur de la marchandise seulement. *(Note de l'Auteur.)*

sera que proportionnée à cette rente ou au nombre additionnel des ouvriers employés, et elle ne saurait le dédommager de la hausse des salaires.

[...]

Les marchandises haussent toujours parce qu'il faut plus de travail pour leur production, et jamais en raison de la cherté du travail qu'elles exigent. Les ouvrages de bijouterie, de fer, d'argenterie et de cuivre, n'éprouveront pas de hausse, attendu qu'il n'entre dans leur composition aucun produit brut provenant de la culture de la terre.

On dira peut-être que j'ai posé en principe que les salaires en argent doivent hausser par la cherté des produits bruts du sol, sans qu'il y ait là une conséquence nécessaire ; car l'ouvrier peut se contenter d'une moindre aisance. Il faut convenir que les salaires peuvent arriver d'abord à un taux élevé, pour subir ensuite quelque diminution. Dans ce cas, il n'y aura pas réduction des profits ; mais il est impossible de concevoir comment le prix en argent des salaires pourrait baisser ou rester stationnaire pendant que celui des objets de première nécessité hausserait graduellement. On peut donc regarder comme une chose démontrée que dans les cas ordinaires il n'arrive point de hausse permanente dans le prix des articles de première nécessité qui ne cause une hausse des salaires, ou qui ne soit l'effet d'une hausse survenue auparavant.

L'effet qu'éprouveront les profits sera le même, ou à peu près, s'il y a une hausse quelconque dans les prix des autres articles de première nécessité que l'ouvrier achète avec ses salaires, - les aliments exceptés. La nécessité où il se trouverait de les payer plus cher le forcerait à exiger une plus forte rémunération ; et tout ce qui augmente les salaires réduit les profits. Mais supposons que le prix des soieries, des velours, des meubles, ou de tout autre article dont l'ouvrier n'a pas besoin, vienne à hausser par suite de l'excédant de travail nécessaire à la fabrication de ces objets, les profits ne s'en ressentiraient-ils pas ? Non assurément ; car rien ne modifie les profits, si ce n'est la hausse des salaires ; et les soieries, les velours n'étant point consommés par l'ouvrier, le renchérissement de ces articles ne saurait faire hausser les salaires.

[...]

Chapitre XXI

Des effets de l'accumulation sur les profits et sur l'intérêt des capitaux

D'après la manière dont nous avons considéré les profits des capitaux, il semblerait qu'aucune accumulation de capital ne peut faire baisser les profits d'une manière permanente, à moins qu'il n'y ait quelque cause, également permanente, qui détermine la hausse des salaires. Si les fonds pour le paiement du travail étaient doublés, triplés ou quadruplés, il ne serait pas difficile de se procurer bientôt la quantité de bras nécessaires pour l'emploi de ces fonds ; mais en raison de la difficulté croissante d'augmenter constamment la quantité de subsistances, la même valeur en capital ne pourrait probablement pas faire subsister la même quantité d'ouvriers. S'il était possible d'augmenter continuellement, et avec la même facilité, les objets nécessaires à l'ouvrier, il ne pourrait y avoir de changement dans le taux des profits et des salaires, quel que fût le montant du capital accumulé. Cependant Adam Smith attribue toujours la baisse des profits à l'accumulation des capitaux et à la concurrence qui en est la suite, sans jamais faire attention à la difficulté croissante d'obtenir des subsistances pour le nombre croissant d'ouvriers que le capital additionnel emploie. « L'accroissement des capitaux, dit-il, qui fait hausser les salaires, tend à abaisser les profits. Quand les capitaux d'un grand nombre de riches commerçants sont versés dans la même branche de commerce, leur concurrence mutuelle tend naturellement à en faire baisser les profits ; et quand les capitaux se sont pareillement grossis dans tous les différents commerces établis dans la société, la même concurrence doit produire le même effet dans tous. »

Adam Smith parle ici d'une hausse des salaires, mais c'est d'une hausse momentanée, provenant de l'accroissement des fonds avant qu'il y ait accroissement de population ; et il paraît ne pas s'être aperçu qu'à mesure que le capital grossit, l'ouvrage que ce capital doit faire exécuter augmente dans la même proportion. Cependant M. Say a prouvé de la manière la plus satisfaisante, qu'il n'y a point de capital, quelque considérable qu'il soit, qui ne puisse être employé dans un pays, parce que la demande des produits n'est bornée que par la production. Personne ne produit que dans l'intention de consommer ou de vendre la chose produite, et on ne vend jamais que pour acheter quelque autre produit qui puisse être d'une utilité immédiate, ou contribuer à la production future. Le producteur devient donc consommateur de ses propres produits, ou acheteur et consommateur des produits de quelque autre personne. Il n'est pas présumable qu'il reste longtemps mal informé sur ce qu'il lui est plus avantageux de produire pour atteindre le but qu'il se propose, c'est-à-dire, pour acquérir d'autres produits. Il n'est donc pas vraisemblable qu'il continue à produire des choses pour lesquelles il n'y aurait pas de demande.

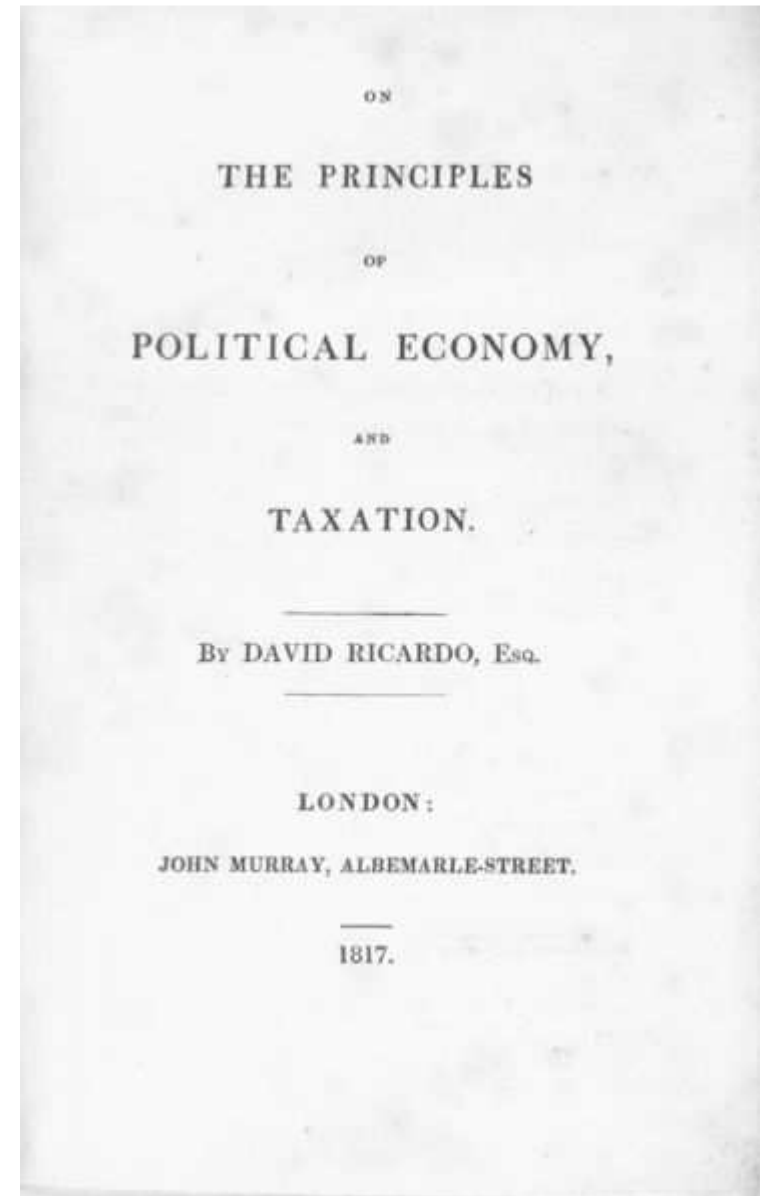
Il ne saurait donc y avoir dans un pays de capital accumulé, quel qu'en soit le montant, qui ne puisse être employé productivement, jusqu'au moment où les salaires

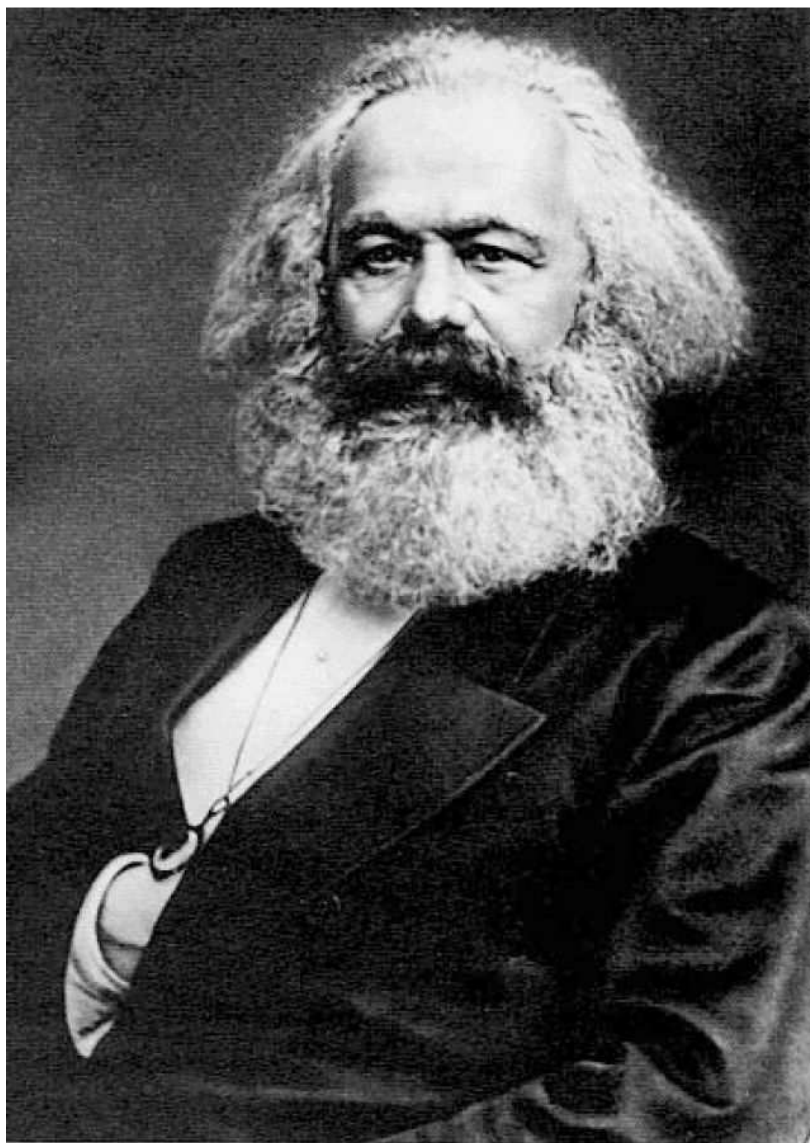
auront tellement haussé par l'effet du renchérissement des choses de nécessité, qu'il ne reste plus qu'une part très faible pour les profits du capital, et que, par là, il n'y ait plus de motif pour accumuler. Tant que les profits des capitaux seront élevés, les particuliers auront un motif pour accumuler. Tant qu'un individu éprouvera le désir de satisfaire une certaine jouissance, il aura besoin de plus de marchandises, et la demande sera effective dès qu'il aura une nouvelle valeur quelconque à offrir en échange pour ces marchandises.

[....]

On n'achète des produits qu'avec des produits, et le numéraire n'est que l'agent au moyen duquel l'échange s'effectue. Il peut être produit une trop grande quantité d'une certaine denrée, et il peut en résulter une surabondance telle dans le marché, qu'on ne puisse en retirer ce qu'elle a coûté ; mais ce trop plein ne saurait avoir lieu pour toutes les denrées. La demande de blé est bornée par le nombre de bouches qui doivent le manger ; celle des souliers et des habits, par le nombre des personnes qui doivent les porter ; mais quoique une société, ou partie d'une société, puisse avoir autant de blé et autant de chapeaux et de souliers qu'elle peut ou qu'elle veut en consommer, on ne saurait en dire autant de tout produit de la nature ou de l'art. Bien des personnes consommeraient plus de vin, si elles avaient le moyen de s'en procurer. D'autres, ayant assez de vin pour leur consommation, voudraient augmenter la quantité de leurs meubles, ou en avoir de plus beaux. D'autres pourraient vouloir embellir leurs campagnes, ou donner plus de splendeur à leurs maisons. Le désir de ces jouissances est inné dans l'homme ; il ne faut qu'en avoir les moyens ; et un accroissement de production peut, seul, fournir ces moyens. Avec des subsistances et des denrées de première nécessité à ma disposition, je ne manquerai pas longtemps d'ouvriers dont le travail puisse me procurer les objets qui pourront m'être plus utiles ou plus désirables.

La baisse ou la hausse de profits, que cet accroissement de production et la demande qui en est la suite pourront occasionner, dépend uniquement de la hausse des salaires ; et la hausse des salaires, excepté pendant un temps limité, tient à la facilité de produire les subsistances et les choses nécessaires à l'ouvrier. J'ai dit, pendant un temps limité, car il n'y a rien de mieux établi que ce principe, suivant lequel la quantité des ouvriers doit toujours, en dernière analyse, se proportionner aux moyens de les payer.





Karl MARX (1818 – 1883)

Le Capital. Critique de l'économie politique (1867)

Livre premier: Le développement de la production capitaliste

Traduction française de Joseph Roy entièrement revue par Karl Marx

Première section : Marchandise et monnaie

Chapitre premier : La marchandise

1 - Les deux facteurs de la marchandise : valeur d'usage et valeur d'échange ou valeur proprement dite. (Substance de la valeur, Grandeur de la valeur.)

La richesse des sociétés dans lesquelles règne le mode de production capitaliste s'annonce comme une « immense accumulation de marchandises⁶ ». L'analyse de la marchandise, forme élémentaire de cette richesse, sera par conséquent le point de départ de nos recherches.

La marchandise est d'abord un objet extérieur, une chose qui par ses propriétés satisfait des besoins humains de n'importe quelle espèce. Que ces besoins aient pour origine l'estomac ou la fantaisie, leur nature ne change rien à l'affaire⁷. Il ne s'agit pas non plus ici de savoir comment ces besoins sont satisfaits, soit immédiatement, si l'objet est un moyen de subsistance, soit par une voie détournée, si c'est un moyen de production.

Chaque chose utile, comme le fer, le papier, etc., peut être considérée sous un double point de vue, celui de la qualité et celui de la quantité. Chacune est un ensemble de propriétés diverses et peut, par conséquent, être utile par différents côtés. Découvrir ces côtés divers et, en même temps, les divers usages des choses est une œuvre de l'histoire⁸. Telle est la découverte de mesures sociales pour la quantité des choses utiles. La diversité de ces mesures des marchandises a pour origine en partie la nature variée des objets à mesurer, en partie la convention.

⁶ Karl MARX, *Contribution à la critique de l'économie politique*, Berlin, 1859, p. 3.

⁷ « Le désir implique le besoin ; c'est l'appétit de l'esprit, lequel lui est aussi naturel que la faim l'est au corps. C'est de là que la plupart des choses tirent leur valeur. » (Nicholas BARBON, *A Discourse concerning coining the new money lighter, in answer to Mr Locke's Considerations*, etc., London, 1696, p. 2 et 3.)

⁸ « Les choses ont une vertu intrinsèque (*virtue*, telle est chez Barbon la désignation spécifique pour valeur d'usage) qui en tout lieu ont la même qualité comme l'aimant, par exemple, attire le fer » (*ibid.*, p. 6). La propriété qu'a l'aimant d'attirer le fer ne devint utile que lorsque, par son moyen, on eut découvert la polarité magnétique.

L'utilité d'une chose fait de cette chose une valeur d'usage⁹. Mais cette utilité n'a rien de vague et d'indécis. Déterminée par les propriétés du corps de la marchandise, elle n'existe point sans lui. Ce corps lui-même, tel que fer, froment, diamant, etc., est conséquemment une valeur d'usage, et ce n'est pas le plus ou moins de travail qu'il faut à l'homme pour s'approprier les qualités utiles qui lui donne ce caractère. Quand il est question de valeurs d'usage, on sous-entend toujours une quantité déterminée, comme une douzaine de montres, un mètre de toile, une tonne de fer, etc. Les valeurs d'usage des marchandises fournissent le fonds d'un savoir particulier, de la science et de la routine commerciales¹⁰. Les valeurs d'usage ne se réalisent que dans l'usage ou la consommation. Elles forment *la matière de la richesse*, quelle que soit la forme sociale de cette richesse. Dans la société que nous avons à examiner, elles sont en même temps les soutiens matériels de la valeur d'échange.

La valeur d'échange apparaît d'abord comme le rapport *quantitatif*, comme la proportion dans laquelle des valeurs d'usage d'espèce différente s'échangent l'une contre l'autre¹¹, rapport qui change constamment avec le temps et le lieu. La valeur d'échange semble donc quelque chose d'arbitraire et de purement relatif ; une valeur d'échange intrinsèque, immanente à la marchandise, paraît être, comme dit l'école, une *contradictio in adjecto*¹². Considérons la chose de plus près.

Une marchandise particulière, un quarteron de froment, par exemple, s'échange dans les proportions les plus diverses avec d'autres articles. Cependant, sa valeur d'échange reste immuable, de quelque manière qu'on l'exprime, en *x* cirage, *y* soie, *z* or, et ainsi de suite. Elle doit donc avoir un contenu distinct de ces expressions diverses.

Prenons encore deux marchandises, soit du froment et du fer. Quel que soit leur rapport d'échange, il peut toujours être représenté par une équation dans laquelle une quantité donnée de froment est réputée égale à une quantité quelconque de fer, par

⁹ « Ce qui fait la valeur naturelle d'une chose, c'est la propriété qu'elle a de satisfaire les besoins ou les convenances de la vie humaine. » (John LOCKE, *Some Considerations on the Consequences of the Lowering of Interest*, 1691 ; in *Works*, Londres, 1777, t. II, p. 28.) Au XVII^e siècle on trouve encore souvent chez les écrivains anglais le mot *Worth* pour valeur d'usage et le mot *Value* pour valeur d'échange, suivant l'esprit d'une langue qui aime à exprimer la chose *immédiate* en termes germaniques et la chose réfléchie en termes romans.

¹⁰ Dans la société bourgeoise « nul n'est censé ignorer la loi ». — En vertu d'une *fiction juris* [fiction juridique] économique, tout acheteur est censé posséder une connaissance encyclopédique des marchandises.

¹¹ « La valeur consiste dans le *rapport d'échange* qui se trouve entre telle chose et telle autre, entre telle mesure d'une production et telle mesure des autres. » (LE TROSNE, *De l'intérêt social*, in *Physiocrates*, Ed. Daire, Paris, 1846, t. XII, p. 889.)

¹² « Rien ne peut avoir une valeur intrinsèque. » (N. BARBON, *op. cit.*, p. 6) ; ou, comme dit Butler : *The value of a thing is just as much as it will bring.*

exemple : 1 quarteron de froment = *a* kilogramme de fer. Que signifie cette équation ? C'est que dans deux objets différents, dans 1 quarteron de froment et dans *a* kilogramme de fer, il existe quelque chose de commun. Les deux objets sont donc égaux à un *troisième* qui, par lui-même, n'est ni l'un ni l'autre. Chacun des deux doit, en tant que valeur d'échange, être réductible au troisième, indépendamment de l'autre.

Un exemple emprunté à la géométrie élémentaire va nous mettre cela sous les yeux. Pour mesurer et comparer les surfaces de toutes les figures rectilignes, on les décompose en triangles. On ramène le triangle lui-même à une expression tout à fait différente de son aspect visible : au demi-produit de sa base par sa hauteur. De même, les valeurs d'échange des marchandises doivent être ramenées à quelque chose qui leur est commun et dont elles représentent un plus ou un moins.

Ce quelque chose de commun ne peut être une propriété naturelle quelconque, géométrique, physique, chimique, etc., des marchandises. Leurs qualités naturelles n'entrent en considération qu'autant qu'elles leur donnent une utilité qui en fait des valeurs d'usage. Mais, d'un autre côté, il est évident que l'on fait abstraction de la valeur d'usage des marchandises quand on les échange et que tout rapport d'échange est même caractérisé par cette abstraction. Dans l'échange, une valeur d'utilité vaut précisément autant que toute autre, pourvu qu'elle se trouve en proportion convenable. Ou bien, comme dit le vieux Barbon : « Une espèce de marchandise est aussi bonne qu'une autre quand sa valeur d'échange est égale ; il n'y a aucune différence, aucune distinction dans les choses chez lesquelles cette valeur est la même¹³. » Comme valeurs d'usage, les marchandises sont avant tout de qualité différente ; comme valeurs d'échange, elles ne peuvent être que de différente quantité.

La valeur d'usage des marchandises une fois mise de côté, il ne leur reste plus qu'une qualité, celle d'être des produits du travail. Mais déjà le produit du travail lui-même est métamorphosé à notre insu. Si nous faisons abstraction de sa valeur d'usage, tous les éléments matériels et formels qui lui donnaient cette valeur disparaissent à la fois. Ce n'est plus, par exemple, une table, ou une maison, ou du fil, ou un objet utile quelconque ; ce n'est pas non plus le produit du travail du tourneur, du maçon, de n'importe quel travail productif déterminé. Avec les caractères utiles particuliers des produits du travail disparaissent en même temps, et le caractère utile des travaux qui y sont contenus, et les formes concrètes diverses qui distinguent une espèce de travail d'une autre espèce. Il ne reste donc plus que le caractère commun de ces travaux ; ils sont tous ramenés au même travail humain, à une dépense de force humaine de travail sans égard à la forme particulière sous laquelle cette force a été dépensée.

¹³ « *One sort of wares are as good as another, if the value be equal ... There is no difference or distinction in things of equal value.* » Barbon ajoute : « Cent livres sterling en plomb ou en fer ont autant de valeur que cent livres sterling en argent ou en or. » (N. BARBON, *op. cit.*, p. 53 et 7.)

Considérons maintenant le résidu des produits du travail. Chacun d'eux ressemble complètement à l'autre. Ils ont tous une même réalité fantomatique. Métamorphosés en *sublimés* identiques, échantillons du même travail indistinct, tous ces objets ne manifestent plus qu'une chose, c'est que dans leur production une force de travail humaine a été dépensée, que du travail humain y est accumulé. En tant que cristaux de cette substance sociale commune, ils sont réputés valeurs.

Le quelque chose de commun qui se montre dans le rapport d'échange ou dans la valeur d'échange des marchandises est par conséquent leur valeur ; et une valeur d'usage, ou un article quelconque, n'a une valeur qu'autant que du travail humain est matérialisé en elle.

Comment mesurer maintenant la grandeur de sa valeur ? Par le *quantum* de la substance « créatrice de valeur » contenue en lui, du travail. La quantité de travail elle-même a pour mesure sa durée dans le temps, et le temps de travail possède de nouveau sa mesure, dans des parties du temps telles que l'heure, le jour, etc.

On pourrait s'imaginer que si la valeur d'une marchandise est déterminée par le *quantum* de travail dépensé pendant sa production plus un homme est paresseux ou inhabile, plus sa marchandise a de valeur, parce qu'il emploie plus de temps à sa fabrication. Mais le travail qui forme la substance de la valeur des marchandises est du travail égal et indistinct une dépense de la même force. La force de travail de la société tout entière, laquelle se manifeste dans l'ensemble des valeurs, ne compte par conséquent que comme force unique, bien qu'elle se compose de forces individuelles innombrables. Chaque force de travail individuelle est égale à toute autre, en tant qu'elle possède le caractère d'une force sociale moyenne et fonctionne comme telle, c'est-à-dire n'emploie dans la production d'une marchandise que le temps de travail nécessaire en moyenne ou le temps de travail nécessaire socialement.

Le temps socialement nécessaire à la production des marchandises est celui qu'exige tout travail, exécuté avec le degré moyen d'habileté et d'intensité et dans des conditions qui, par rapport au milieu social donné, sont normales. Après l'introduction en Angleterre du tissage à la vapeur, il fallut peut-être moitié moins de travail qu'auparavant pour transformer en tissu une certaine quantité de fil. Le tisserand anglais, lui, eut toujours besoin du même temps pour opérer cette transformation ; mais dès lors le produit de son heure de travail individuelle ne représenta plus que la moitié d'une heure sociale de travail et ne donna plus que la moitié de la valeur première.

C'est donc seulement le *quantum* de travail, ou le temps de travail nécessaire, dans une société donnée, à la production d'un article qui en détermine la quantité de valeur¹⁴.

¹⁴ « Dans les échanges, la valeur des choses utiles est réglée par la quantité de travail nécessairement exigée et ordinairement employée pour leur production. » (*Some Thoughts on the*

Chaque marchandise particulière compte en général comme un exemplaire moyen de son espèce¹⁵. Les marchandises dans lesquelles sont contenues d'égales quantités de travail, ou qui peuvent être produites dans le même temps, ont, par conséquent, une valeur égale. La valeur d'une marchandise est à la valeur de toute autre marchandise, dans le même rapport que le temps de travail nécessaire à la production de l'une est au temps de travail nécessaire à la production de l'autre.

La quantité de valeur d'une marchandise resterait évidemment constante si le temps nécessaire à sa production restait aussi constant. Mais ce denier varie avec chaque modification de la force productive du travail, qui, de son côté, dépend de circonstances diverses, entre autres de l'habileté moyenne des travailleurs ; du développement de la science et du degré de son application technologique des combinaisons sociales de la production ; de l'étendue et de l'efficacité des moyens de produire et des conditions purement naturelles. La même quantité de travail est représentée, par exemple, par 8 boisseaux de froment si la saison est favorable, par 4 boisseaux seulement dans le cas contraire. La même quantité de travail fournit une plus forte masse de métal dans les mines riches que dans les mines pauvres, etc. Les diamants ne se présentent que rarement dans la couche supérieure de l'écorce terrestre ; aussi faut-il pour les trouver un temps considérable en moyenne, de sorte qu'ils représentent beaucoup de travail sous un petit volume. Il est douteux que l'or ait jamais payé complètement sa valeur. Cela est encore plus vrai du diamant. D'après *Eschwege*, le produit entier de l'exploitation des mines de diamants du Brésil, pendant 80 ans, n'avait pas encore atteint en 1823 le prix du produit moyen d'une année et demie dans les plantations de sucre ou de café du même pays, bien qu'il représentât beaucoup plus de travail et, par conséquent plus de valeur. Avec des mines plus riches, la même quantité de travail se réaliserait dans une plus grande quantité de diamants dont la valeur baisserait. 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. En général, plus est grande la force productive du travail, plus est court le temps nécessaire à la production d'un article, et plus est petite la masse de travail cristallisée en lui, plus est petite sa valeur. Inversement, plus est petite la force productive du travail, plus est grand le temps nécessaire à la production d'un article, et plus est grande sa valeur. La quantité de valeur d'une marchandise varie donc en raison directe du *quantum* et en raison inverse de la force productive du travail qui se réalise en elle.

Interest of Money in general, and particularly in the Public Funds, etc., London, p. 36.) Ce remarquable écrit anonyme du siècle dernier ne porte aucune date. D'après son contenu, il est évident qu'il a paru sous George II, vers 1739 ou 1740. [Note à la deuxième édition]

¹⁵ « Toutes les productions d'un même genre ne forment proprement qu'une masse, dont le prix se détermine en général et sans égard aux circonstances particulières. » (*Le Trosne, op. cit.*, p. 893.)

de la valeur : c'est le travail. Nous
du travail.

re une valeur. Il suffit pour cela qu'elle
on travail. Tels sont l'air des prairies
utile et produit du travail humain, sans
sfait ses propres besoins ne crée qu'une
marchandises, il doit non seulement
usage pour d'autres, des valeurs d'usage
aleur s'il n'est une chose utile. S'il est
ement et conséquemment ne crée pas

la marchandise.

oparue comme quelque chose à double
ous avons vu que tous les caractères qui
disparaissent dès qu'il s'exprime dans la
relief ce double caractère du travail
nie politique pivote autour de ce point,
Prenons deux marchandises, un habit,
la première ait deux fois la valeur de la
bit = 2 x. L'habit est une valeur d'usage
genre particulier «activité productive,
son objet, ses moyens et son résultat.
aleur d'usage de son produit, nous le
nt de vue, il est toujours considéré par

es utiles différentes, de même le travail
u tisserand, qui fait de la toile. Si ces
diverse et, par conséquent, des produits

Moyen Age produisait la redevance en blé
Mais ni le blé de la redevance, ni le blé de
ts pour d'autres. Pour devenir marchandise,

de travaux utiles de diverse qualité, ils ne pourraient se faire vis-à-vis comme
marchandises. L'habit ne s'échange pas contre l'habit, une valeur d'usage contre la même
valeur d'usage.

A l'ensemble des valeurs d'usage de toutes sortes correspond un ensemble de travaux
utiles également variés, distincts de genre, d'espèce, de famille — une division sociale du
travail. Sans elle pas de production de marchandises, bien que la production des
marchandises ne soit point réciproquement indispensable à la division sociale du travail.
Dans la vieille communauté indienne, le travail est socialement divisé sans que les
produits deviennent pour cela marchandises. Ou, pour prendre un exemple plus familier,
dans chaque fabrique le travail est soumis à une division systématique ; mais cette
division ne provient pas de ce que les travailleurs échangent réciproquement leurs
produits individuels. Il n'y a que les produits de travaux privés et indépendants les uns
des autres qui se présentent comme marchandises réciproquement échangeables.

C'est donc entendu : la valeur d'usage de chaque marchandise recèle un travail utile
spécial ou une activité productive qui répond à un but particulier. Des valeurs d'usage ne
peuvent se faire face comme marchandises que si elles contiennent des travaux utiles de
qualité différente. Dans une société dont les produits prennent en général la forme
marchandise, c'est-à-dire dans une société où tout producteur doit être marchand, la
différence entre les genres divers des travaux utiles qui s'exécutent indépendamment les
uns des autres pour le compte privé de producteurs libres se développe en un système
fortement ramifié, en une division sociale du travail.

Il est d'ailleurs fort indifférent à l'habit qu'il soit porté par le tailleur ou par ses
pratiques. Dans les deux cas, il sert de valeur d'usage. De même le rapport entre l'habit et
le travail qui le produit n'est pas le moins du monde changé parce que sa fabrication
constitue une profession particulière, et qu'il devient un anneau de la division sociale du
travail. Dès que le besoin de se vêtir l'y a forcé, pendant des milliers d'années, l'homme
s'est taillé des vêtements sans qu'un seul homme devînt pour cela un tailleur. Mais toile
ou habit, n'importe quel élément de la richesse matérielle non fourni par la nature, a
toujours dû son existence à un travail productif spécial ayant pour but d'approprier des
matières naturelles à des besoins humains. En tant qu'il produit des valeurs d'usage, qu'il
est utile, le travail, indépendamment de toute forme de société, est la condition
indispensable de l'existence de l'homme, une nécessité éternelle, le médiateur de la
circulation matérielle entre la nature et l'homme.

Les valeurs d'usage, toile, habit, etc., c'est à dire les corps des marchandises, sont

L'homme ne peut point procéder autrement que la nature elle-même, c'est-à-dire il ne fait que changer la forme des matières¹⁸. Bien plus, dans cette œuvre de simple transformation, il est encore constamment soutenu par des forces naturelles. Le travail n'est donc pas l'unique source des valeurs d'usage qu'il produit, de la richesse matérielle. Il en est le père, et la terre, la mère, comme dit *William Petty*.

Laissons maintenant la marchandise en tant qu'objet d'utilité et revenons à sa valeur.

D'après notre supposition, l'habit vaut deux fois la toile. Ce n'est là cependant qu'une différence *quantitative* qui ne nous intéresse pas encore. Aussi observons-nous que si un habit est égal à deux fois 10 mètres de toile, 20 mètres de toile sont égaux à un habit. En tant que valeurs, l'habit et la toile sont des choses de même substance, des expressions objectives d'un travail identique. Mais la confection des habits et le tissage sont des travaux différents. Il y a cependant des états sociaux dans lesquels le même homme est tour à tour tailleur et tisserand, où par conséquent ces deux espèces de travaux sont de simples modifications du travail d'un même individu, au lieu d'être des fonctions fixes d'individus différents, de même que l'habit que notre tailleur fait aujourd'hui et le pantalon qu'il fera demain ne sont que des variations de son travail individuel. On voit encore au premier coup d'œil que dans notre société capitaliste, suivant la direction variable de la demande du travail, une portion donnée de travail humain doit s'offrir tantôt sous la forme de confection de vêtements, tantôt sous celle de tissage. Quel que soit le frottement causé par ces mutations de forme du travail, elles s'exécutent quand même.

En fin de compte, toute activité productive, abstraction faite de son caractère utile, est une dépense de force humaine. La confection des vêtements et le tissage, malgré leur différence, sont tous deux une dépense productive du cerveau, des muscles, des nerfs, de la main de l'homme, et en ce sens du travail humain au même titre. La force, humaine de travail, dont le mouvement ne fait que changer de forme dans les diverses activités productives, doit assurément être plus ou moins développée pour pouvoir être dépensée sous telle ou telle forme. Mais la valeur des marchandises représente purement et simplement le travail de l'homme, une dépense de force humaine en général. Or, de même

¹⁸ « Tous les phénomènes de l'univers, qu'ils émanent de l'homme ou des lois générales de la nature, ne nous donnent pas l'idée de création réelle, mais seulement d'une modification de la matière. Réunir et séparer — voilà les seuls éléments que l'esprit humain saisisse en analysant l'idée de la reproduction. C'est aussi bien une reproduction de valeur (*valeur d'usage*, bien qu'ici Verri, dans sa polémique contre les physiocrates, ne sache pas lui-même de quelle sorte de valeur il parle) et de richesse, que la terre, l'air et l'eau se transforment en grain, ou que la main de l'homme convertisse la glutine d'un insecte en soie, ou lorsque des pièces de métal s'organisent par un arrangement de leurs atomes. » (Pietro VERRI, *Meditazioni sulla Economia politica*, imprimé pour la première fois en 1773, Edition des économistes italiens de Custodi, *Parte moderna*, 1804, t. xv, p. 21-22.)

que dans la société civile un général ou un banquier joue un grand rôle, tandis que l'homme pur et simple fait triste figure, de même en est-il du travail humain. C'est une dépense de la force simple que tout homme ordinaire, sans développement spécial, possède dans l'organisme de son corps. Le travail simple moyen change, il est vrai, de caractère dans différents pays et suivant les époques ; mais il est toujours déterminé dans une société donnée. Le travail complexe (*skilled labour*, travail qualifié) n'est qu'une puissance du travail simple, ou plutôt n'est que le travail simple multiplié, de sorte qu'une quantité donnée de travail complexe correspond à une quantité plus grande de travail simple. L'expérience montre que cette réduction se fait constamment. Lors même qu'une marchandise est le produit du travail le plus complexe, sa valeur la ramène, dans une proportion quelconque, au produit d'un travail simple, dont elle ne représente par conséquent qu'une quantité déterminée¹⁹. Les proportions diverses, suivant lesquelles différentes espèces de travail sont réduites au travail simple comme à leur unité de mesure, s'établissent dans la société à l'insu des producteurs et leur paraissent des conventions traditionnelles. Il s'ensuit que, dans l'analyse de la valeur, on doit traiter chaque variété de force de travail comme une force de travail simple.

De même donc que dans les valeurs toile et habit la différence de leurs valeurs d'usage est éliminée, de même, disparaît dans le travail que ces valeurs représentent la différence de ses formes utiles taille de vêtements et tissage. De même que les valeurs d'usage toile et habit sont des combinaisons d'activités productives spéciales avec le fil et le drap, tandis que les valeurs de ces choses sont de pures cristallisations d'un travail identique, de même, les travaux fixés dans ces valeurs n'ont plus de rapport productif avec le fil et le drap, mais expriment simplement une dépense de la même force humaine. Le tissage et la taille forment la toile et l'habit, précisément parce qu'ils ont des qualités différentes ; mais ils n'en forment les valeurs que par leur qualité commune de travail humain.

L'habit et la toile ne sont pas seulement des valeurs en général mais des valeurs d'une grandeur déterminée ; et, d'après notre supposition, l'habit vaut deux fois autant que 10 mètres de toile. D'où vient cette différence ? De ce que la toile contient moitié moins de travail que l'habit, de sorte que pour la production de ce dernier la force de travail doit être dépensée pendant le double du temps qu'exige la production de la première.

Si donc, quant à la valeur d'usage, le travail contenu dans la marchandise ne vaut que qualitativement, par rapport à la grandeur de la valeur, à ne compte que quantitativement. Là, il s'agit de savoir comment le travail se fait et ce qu'il produit ; ici, combien de temps

¹⁹ Le lecteur doit remarquer qu'il ne s'agit pas ici du salaire ou de la valeur que l'ouvrier reçoit pour une journée de travail, mais de la *valeur* de la marchandise dans laquelle se réalise cette journée de travail. Aussi bien la catégorie du salaire n'existe pas encore au point où nous en sommes de notre exposition.

il dure. Comme la grandeur de valeur d'une marchandise ne représente que le *quantum* de travail contenu en elle, il s'ensuit que toutes les marchandises, dans une certaine proportion, doivent être des valeurs égales.

La force productive de tous les travaux utiles qu'exige la confection d'un habit reste-t-elle constante, la quantité de la valeur des habits augmente avec leur nombre. Si un habit représente x journées de travail, deux habits représentent $2x$, et ainsi de suite. Mais, admettons que la durée du travail nécessaire à la production d'un habit augmente ou diminue de moitié ; dans le premier cas un habit a autant de valeur qu'en avaient deux auparavant, dans le second deux habits n'ont pas plus de valeur que n'en avait précédemment un seul, bien que, dans les deux cas, l'habit rende après comme avant les mêmes services et que le travail utile dont il provient soit toujours de même qualité. Mais le *quantum* de travail dépensé dans sa production n'est pas resté le même.

Une quantité plus considérable de valeurs d'usage forme évidemment une plus grande *richesse matérielle* ; avec deux habits on peut habiller deux hommes, avec un habit on n'en peut habiller qu'un, seul, et ainsi de suite. Cependant, à une masse croissante de la richesse matérielle peut correspondre un décroissement simultané de sa valeur. Ce mouvement contradictoire provient du double caractère du travail. L'efficacité, dans un temps donné, d'un travail utile dépend de sa force productive. Le travail utile devient donc une source plus ou moins abondante de produits en raison directe de l'accroissement ou de la diminution de sa force productive. Par contre, une variation de cette dernière force n'atteint jamais directement le travail représenté dans la valeur. Comme la force productive appartient au travail concret et utile, elle ne saurait plus toucher le travail dès qu'on fait abstraction de sa forme utile. Quelles que soient les variations de sa force productive, le même travail, fonctionnant durant le même temps, se fixe toujours dans la même valeur. Mais il fournit dans un temps déterminé plus de valeurs d'usage, si sa force productive augmente, moins, si elle diminue. Tout changement dans la force productive, qui augmente la fécondité du travail et par conséquent la masse des valeurs d'usage livrées par lui, diminue la valeur de cette masse ainsi augmentée, s'il raccourcit le temps total de travail nécessaire à sa production, et il en est de même inversement.

Il résulte de ce qui précède que s'il n'y a pas, à proprement parler, deux sortes de travail dans la marchandise, cependant le même travail y est opposé à lui-même, suivant qu'on le rapporte à la valeur d'usage de la marchandise comme à son produit, ou à la valeur de cette marchandise comme à sa pure expression objective. Tout travail est d'un côté dépense, dans le sens physiologique, de force humaine, et, à ce titre de travail humain égal, il forme la valeur des marchandises. De l'autre côté, tout travail est dépense de la force humaine sous telle ou telle forme productive, déterminée par un but particulier, et à ce titre de travail concret et utile, il produit des valeurs d'usage ou utilités. De même que la marchandise doit avant tout être une utilité pour être une valeur, de

même, le travail doit être avant tout utile, pour être censé dépense de force humaine, travail humain, dans le sens abstrait du mot²⁰.

La substance de la valeur et la grandeur de valeur sont maintenant déterminées. Reste à analyser la forme de la valeur.

[...]

²⁰ Pour démontrer que « le travail ... est la seule mesure réelle et définitive qui puisse servir dans tous les temps et dans tous les lieux à apprécier et à comparer la valeur de toutes les marchandises », A. Smith dit : « Des quantités égales de travail doivent nécessairement, dans tous les temps et dans tous les lieux, être d'une valeur égale pour celui qui travaille. Dans son état habituel de santé, de force et d'activité, et d'après le degré ordinaire d'habileté ou de dextérité qu'il peut avoir, il faut toujours qu'il donne la même portion de son repos, de sa liberté, de son bonheur. » (*Wealth of nations*, l. 1, ch. v.) D'un côté, A. Smith confond ici (ce qu'il ne fait pas toujours) la détermination de la valeur de la marchandise par le *quantum de travail* dépensé dans sa production, avec la détermination de sa *valeur* par la *valeur du travail*, et cherche, par conséquent, à prouver que d'égales quantités de travail ont toujours la même valeur. D'un autre côté, il pressent, il est vrai, que tout travail n'est qu'une *dépense de force humaine de travail*, en tant qu'il se représente dans la valeur de la marchandise; mais il comprend cette dépense exclusivement comme abnégation, comme sacrifice de repos, de liberté et de bonheur, et non, en même temps, comme affirmation normale de la vie. Il est vrai aussi qu'il a en vue le travailleur salarié moderne. Un des prédécesseurs de A. Smith, cité déjà par nous, dit avec beaucoup plus de justesse : « Un homme s'est occupé pendant une semaine à fournir une chose nécessaire à la vie... et celui qui lui en donne une autre en échange ne peut pas mieux estimer ce qui en est l'équivalent qu'en calculant ce que lui a coûté exactement le même travail et le même temps. Ce n'est en effet que l'échange du travail d'un homme dans une chose durant un certain temps contre le travail d'un autre homme dans une autre chose durant le même temps. » (*Some Thoughts on the interest of money in general*, etc., p. 39.) [Note à la deuxième édition]

La langue anglaise a l'avantage d'avoir deux mots différents pour ces différents aspects du travail. Le travail qui crée des valeurs d'usage et qui est déterminé qualitativement s'appelle *work*, par opposition à *labour*; le travail qui crée de la valeur et qui n'est mesuré que quantitativement s'appelle *labour*, par opposition à *work*. Voyez la note de la traduction anglaise, p. 14. (F. E.) [Note d'Engels à la quatrième édition]

Section II : Transformation de l'argent en capital

Chapitre IV : La formule générale du capital

La circulation des marchandises est le point de départ du capital. Il n'apparaît que là où la production marchande et le commerce ont déjà atteint un certain degré de développement. L'histoire moderne du capital date de la création du commerce et du marché des deux mondes au XVI^e siècle.

Si nous faisons abstraction de l'échange des valeurs d'usage, c'est-à-dire du côté matériel de la circulation des marchandises, pour ne considérer que les formes économiques qu'elle engendre, nous trouvons pour dernier résultat l'argent. Ce produit final de la circulation est la première forme d'apparition du capital.

Lorsqu'on étudie le capital historiquement, dans ses origines, on le voit partout se poser en face de la propriété foncière sous forme d'argent, soit comme fortune monétaire, soit comme capital commercial et comme capital usuraire²¹. Mais nous n'avons pas besoin de regarder dans le passé, il nous suffira d'observer ce qui se passe aujourd'hui même sous nos yeux. Aujourd'hui comme jadis, chaque capital nouveau entre en scène, c'est-à-dire sur le marché — marché des produits, marché du travail, marché de la monnaie — sous forme d'argent, d'argent qui par des procédés spéciaux doit se transformer en capital.

L'argent en tant qu'argent et l'argent en tant que capital ne se distinguent de prime abord que par leurs *différentes formes de circulation*.

La forme immédiate de la circulation des marchandises est M—A—M, transformation de la marchandise en argent et retransformation de l'argent en marchandise, vendre pour acheter. Mais, à côté de cette forme, nous en trouvons une autre, tout à fait distincte, la forme A—M—A (argent—marchandise—argent), transformation de l'argent en marchandise et retransformation de la marchandise en argent, *acheter pour vendre*. Tout argent qui dans son mouvement décrit ce dernier cercle se transforme en capital, devient capital et est déjà par destination capital.

Considérons de plus près la circulation A—M—A. Comme la circulation simple, elle parcourt deux phases opposées. Dans la première phase A—M, achat, l'argent est transformé en marchandise. Dans la seconde M—A, vente, la marchandise est

transformée en argent. L'ensemble de ces deux phases s'exprime par le mouvement qui échange monnaie contre marchandise et de nouveau la même marchandise contre de la monnaie, achète pour vendre, ou bien, si on néglige les différences formelles d'achat et de vente, achète avec de l'argent la marchandise et avec la marchandise l'argent²².

Ce mouvement aboutit à l'échange d'argent contre argent, A—A. Si j'achète pour 100 l. st. 2000 livres de coton, et qu'ensuite je vende ces 2000 livres de coton pour 110 l. st., j'ai en définitive échangé 100 l. st. contre 110 liv. st., monnaie contre monnaie.

Il va sans dire que la circulation A—M—A serait un procédé bizarre, si l'on voulait par un semblable détour échanger des sommes d'argent équivalentes, 100 l. st., par exemple, contre 100 l. st. Mieux vaudrait encore la méthode du thésauriseur qui garde solidement ses 100 l. st. au lieu de les exposer aux risques de la circulation. Mais, d'un autre côté, que le marchand revende pour 110 l. st. le coton qu'il a acheté avec 100 l. st. ou qu'il soit obligé de le livrer à 100 et même à 50 l. st. dans tous ces cas son argent décrit toujours un mouvement particulier et original, tout à fait différent de celui que parcourt par exemple l'argent du fermier qui vend du froment et achète un habit. Il nous faut donc tout d'abord constater les différences caractéristiques entre les deux formes de circulation A—M—A et M—A—M. Nous verrons en même temps quelle différence réelle gît sous cette différence formelle.

Considérons en premier lieu ce que les deux formes ont de commun.

Les deux mouvements se décomposent dans les deux mêmes phases opposées, M—A, vente, et A—M, achat. Dans chacune des deux phases les deux mêmes éléments matériels se font face, marchandise et argent, ainsi que deux personnes sous les mêmes masques économiques, acheteur et vendeur. Chaque mouvement est l'unité des mêmes phases opposées, de l'achat et de la vente, et chaque fois il s'accomplit par l'intervention de trois contractants dont l'un ne fait que vendre, l'autre qu'acheter, tandis que le troisième achète et vend tour à tour.

Ce qui distingue cependant tout d'abord les mouvements M—A—M et A—M—A, c'est l'ordre inverse des mêmes phases opposées. La circulation simple commence par la vente et finit par l'achat; la circulation de l'argent comme capital commence par l'achat et finit par la vente. Là, c'est la marchandise qui forme le point de départ et le point de retour; ici, c'est l'argent. Dans la première forme, c'est l'argent qui sert d'intermédiaire; dans la seconde, c'est la marchandise.

Dans la circulation M—A—M, l'argent est enfin converti en marchandise qui sert de valeur d'usage; il est donc définitivement — *dépensé*. Dans la forme inverse A—M—A,

²¹ L'opposition qui existe entre la puissance de la propriété foncière basée sur des rapports personnels de domination et de dépendance et la puissance impersonnelle de l'argent se trouve clairement exprimée dans les deux dictons français « Nulle terre sans seigneur. » « L'argent n'a pas de maître ».

²² « Avec de l'argent on achète des marchandises, et avec des marchandises, on achète de l'argent. » (MERCIER DE LA RIVIERE, *L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*, op. cit., p. 543.)

l'acheteur donne son argent pour le reprendre comme vendeur. Par l'achat de la marchandise, il jette dans la circulation de l'argent, qu'il en retire ensuite par la vente de la même marchandise. S'il le laisse partir, c'est seulement avec l'arrière-pensée perfide de le rattraper. Cet argent est donc simplement *avancé*²³.

Dans la forme M—A—M, la même pièce de monnaie change deux fois de place. Le vendeur la reçoit de l'acheteur et la fait passer à un autre vendeur. Le mouvement commence par une recette d'argent pour marchandise et finit par une livraison d'argent pour marchandise. Le contraire a lieu dans la forme A—M—A. Ce n'est pas la même pièce de monnaie, mais la même marchandise qui change ici deux fois de place. L'acheteur la reçoit de la main du vendeur et la transmet à un autre acheteur. De même que, dans la circulation simple, le changement de place par deux fois de la même pièce de monnaie a pour résultat son passage définitif d'une main dans l'autre, de même ici *le changement de place par deux fois de la même marchandise a pour résultat le reflux de l'argent à son premier point de départ*.

Le reflux de l'argent à son point de départ ne dépend pas de ce que la marchandise est vendue plus cher qu'elle a été achetée. Cette circonstance n'influe que sur la grandeur de la somme qui revient. Le phénomène du reflux lui-même a lieu dès que la marchandise achetée est de nouveau vendue, c'est-à-dire dès que le cercle A—M—A est complètement décrit. C'est là une différence palpable entre la circulation de l'argent comme capital et sa circulation comme simple monnaie.

Le cercle M—A—M est complètement parcouru dès que la vente d'une marchandise apporte de l'argent que remporte l'achat d'une autre marchandise. Si, néanmoins, un reflux d'argent a lieu ensuite, ce ne peut-être que parce que le parcours tout entier du cercle est de nouveau décrit. Si je vends un quart de froment pour 3 l. st. et que j'achète des habits avec cet argent, les 3 l. st. sont pour moi définitivement dépensées. Elles ne me regardent plus; le marchand d'habits les a dans sa poche. J'ai beau vendre un second quart de froment, l'argent que je reçois ne provient pas de la première transaction, mais de son renouvellement, il s'éloigne encore de moi si je mène à terme la seconde transaction et que j'achète de nouveau. Dans la circulation M—A—M, la dépense de l'argent n'a donc rien de commun avec son retour. C'est tout le contraire dans la circulation A—M—A. Là, si l'argent ne reflue pas, l'opération est manquée; le mouvement est interrompu ou inachevé, parce que sa seconde phase, c'est-à-dire la vente qui complète l'achat, fait défaut.

²³ « Quand une chose est achetée pour être vendue ensuite, la somme employée à l'achat est dite monnaie avancée ; si elle n'est pas achetée pour être vendue, la somme peut être dite dépensée » (James STEUART, *Works*, etc., edited by General sir James Steuart, his son, London, 1805, v. 1, p. 274.)

Le cercle M—A—M a pour point initial une marchandise et pour point final une autre marchandise qui ne circule plus et tombe dans la consommation. La satisfaction d'un besoin, une valeur d'usage, tel est donc son but définitif. Le cercle A—M—A, au contraire, a pour point de départ l'argent et y revient ; son motif, son but déterminant est donc la valeur d'échange.

Dans la circulation simple, les deux termes extrêmes ont la même forme économique ; ils sont tous deux marchandise. Ils sont aussi des marchandises de même valeur. Mais ils sont en même temps des valeurs d'usage de qualité différente, par exemple, froment et habit. Le mouvement aboutit à l'échange des produits, à la permutation des matières diverses dans lesquelles se manifeste le travail social. La circulation A—M—A, au contraire, paraît vide de sens au premier coup d'œil, parce qu'elle est tautologique. Les deux extrêmes ont la même forme économique. Ils sont tous deux argent. Ils ne se distinguent point qualitativement, comme valeurs d'usage, car l'argent est l'aspect transformé des marchandises dans lequel leurs valeurs d'usage particulières sont éteintes. Échanger 100 l. st. contre du coton et de nouveau le même coton contre 100 l. st., c'est-à-dire échanger par un détour argent contre argent, *idem* contre *idem*, une telle opération semble aussi sotte qu'inutile²⁴. Une somme d'argent, en tant qu'elle représente de la valeur, ne peut se distinguer d'une autre somme que par sa quantité. Le mouvement A—M—A ne tire sa raison d'être d'aucune différence qualitative de ses extrêmes, car ils sont argent tous deux, mais seulement de leur

²⁴ « On n'échange pas de l'argent contre de l'argent », crie Mercier de la Rivière aux mercantilistes (*op. cit.*, p. 486). Voici ce qu'on lit dans un ouvrage qui traite *ex professo* [d'un point de vue technique] du *commerce* et de la *spéculation*: « Tout commerce consiste dans l'échange de choses d'espèce différente; et le profit [pour le marchand ?] provient précisément de cette différence. Il n'y aurait aucun profit ... à échanger une livre de pain contre une livre de pain ..., c'est ce qui explique le contraste avantageux qui existe entre le *commerce* et le *jeu*, ce dernier n'étant que l'échange *d'argent contre argent*. » (Th. CORBET, *An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals ; or the Principles of Trade and Speculation explained*, London, 1841, p.5) Bien que Corbet ne voie pas que A—A, l'échange d'argent contre argent, est la forme de circulation caractéristique non seulement du *capital commercial*, mais encore de *tout* capital, il admet cependant que cette forme d'un genre de commerce particulier, de la *spéculation*, est la forme du *jeu* ; mais ensuite vient Mac Culloch, qui trouve *qu'acheter pour vendre*, c'est spéculer, et qui fait tomber ainsi toute différence entre la spéculation et le commerce : « Toute transaction dans laquelle un individu achète des produits pour les revendre est, en fait, *une* spéculation. » (Mac CULLOCH, *A Dictionary practical, etc., of Commerce*, London, 1847, p. 1009.) Bien plus naïf sans contredit est Pinto, le Pindare de la Bourse d'Amsterdam : « *Le commerce est un jeu* [proposition empruntée à Locke] ; et ce n'est pas avec des gueux qu'on peut gagner. Si l'on gagnait longtemps en tout avec tous, il faudrait rendre de bon accord les plus grandes parties du profit, pour recommencer le jeu. » (PINTO, *Traité de la circulation et du crédit*, Amsterdam, 1771, p. 231.)

différence quantitative. Finalement il est soustrait à la circulation plus d'argent qu'il n'y en a été jeté. Le coton acheté 100 l. st. est revendu 100+10 ou 110 l. st. La forme complète de ce mouvement est donc A—M—A', dans laquelle A' = A + ΔA, c'est-à-dire égale la somme primitivement avancée plus un excédent. Cet excédent ou ce surcroît, je l'appelle *plus-value* (en anglais *surplus value*). Non seulement donc la valeur avancée se conserve dans la circulation, mais elle y change encore sa grandeur, y ajoute un plus, se fait valoir davantage, et c'est ce mouvement qui la transforme en capital.

Il se peut aussi que les extrêmes M, M, de la circulation M—A—M, froment — argent — habit par exemple, soient quantitativement²⁵ de valeur inégale. Le fermier peut vendre son froment au-dessus de sa valeur ou acheter l'habit au-dessous de la sienne. A son tour, il peut être floué par le marchand d'habits. Mais l'inégalité des valeurs échangées n'est qu'un accident pour cette forme de circulation. Son caractère normal, c'est l'équivalence de ses deux extrêmes, laquelle au contraire enlèverait tout sens au mouvement A—M—A.

Le renouvellement ou la répétition de la vente de marchandises pour l'achat d'autres marchandises rencontre, en dehors de la circulation, une limite dans la consommation, dans la satisfaction de besoins déterminés. Dans l'achat pour la vente, au contraire, le commencement et la fin sont une seule et même chose, argent, valeur d'échange, et cette identité même de ses deux termes extrêmes fait que le mouvement n'a pas de fin. Il est vrai que A est devenu A + ΔA, que nous avons 100 + 10 l. st., au lieu de 100; mais, sous le rapport de la qualité, 110 l. st. sont la même chose que 100 l. st., c'est-à-dire argent, et sous le rapport de la quantité, la première somme n'est qu'une valeur limitée aussi bien que la seconde. Si les 100 l. st. sont dépensées comme argent, elles changent aussitôt de rôle et cessent de fonctionner comme capital. Si elles sont dérobées à la circulation, elles se pétrifient sous forme trésor et ne grossiront pas d'un liard quand elles dormiraient là jusqu'au jugement dernier. Dès lors que l'augmentation de la valeur forme le but final du mouvement, 110 l. st. ressentent le même besoin de s'accroître que 100 l. st.

La valeur primitivement avancée se distingue bien, il est vrai, pour un instant de la plus-value qui s'ajoute à elle dans la circulation; mais cette distinction s'évanouit aussitôt. Ce qui, finalement, sort de la circulation, ce n'est pas d'un côté la valeur première de 100 l. st., et de l'autre la plus-value de 10 l. st.; c'est une valeur de 110 l. st., laquelle se trouve dans la même forme et les mêmes conditions que les 100 premières l. st., prête à recommencer le même jeu²⁶. Le dernier terme de chaque cercle A—M—A, acheter pour

vendre, est le premier terme d'une nouvelle circulation du même genre. La circulation simple — vendre pour acheter — ne sert que de moyen d'atteindre un but situé en dehors d'elle-même, c'est-à-dire l'appropriation de valeurs d'usage, de choses propres à satisfaire des besoins déterminés. La circulation de l'argent comme capital possède au contraire son but en elle-même; car ce n'est que par ce mouvement toujours renouvelé que la valeur continue à se faire valoir. Le mouvement du capital n'a donc pas de limite²⁷.

C'est comme représentant, comme support conscient de ce mouvement que le possesseur d'argent devient capitaliste. Sa personne, ou plutôt sa poche, est le point de départ de l'argent et son point de retour. Le contenu objectif de la circulation A—M—A', c'est-à-dire la plus-value qu'enfante la valeur, tel est son but subjectif, intime. Ce n'est qu'autant que l'appropriation toujours croissante de la richesse abstraite est le seul motif déterminant de ses opérations, qu'il fonctionne comme capitaliste, ou, si l'on veut, comme capital personnifié, doué de conscience et de volonté. La valeur d'usage ne doit donc jamais être considérée comme le but immédiat du capitaliste²⁸, pas plus que le gain

²⁷ Aristote oppose l'économique à la chrématistique. La première est son point de départ. En tant qu'elle est l'art d'acquérir, elle se borne à procurer les biens nécessaires à la vie et utiles soit au foyer domestique, soit à l'État. « La vraie richesse consiste en des valeurs d'usage de ce genre, car la quantité des choses qui peuvent suffire pour rendre la vie heureuse n'est pas illimitée. Mais il est un autre art d'acquérir auquel on peut donner à juste titre le nom de *chrématistique*, qui fait qu'il semble n'y avoir aucune limite à la richesse et à la possession. Le commerce des marchandises (mot à mot : commerce de détail, (et Aristote adopte cette forme parce que la valeur d'usage y prédomine) n'appartient pas de sa nature à la chrématistique, parce que l'échange n'y a en vue que ce qui est nécessaire aux acheteurs et aux vendeurs ». Plus loin, il démontre que le troc a été la forme primitive du commerce, mais que son extension a fait naître l'argent. A partir de la découverte de l'argent, l'échange dut nécessairement se développer, devenir ou commerce de marchandises, et celui-ci, en contradiction avec sa tendance première, se transforma en chrématistique ou en art de faire de l'argent. La chrématistique se distingue de l'économique en ce sens que « pour elle la circulation est la source de la richesse et elle semble pivoter autour de l'argent, car l'argent est le commencement et la fin de ce genre d'échange. C'est pourquoi aussi la richesse, telle que l'a en vue la chrématistique, est illimitée. De même que tout art qui a son but en lui-même, peut être dit infini dans sa tendance, parce qu'il cherche toujours à s'approcher de plus en plus de ce but, à la différence des arts dont le but tout extérieur est vite atteint, de même la chrématistique est infinie de sa nature, car ce qu'elle poursuit est la richesse absolue. L'économique est limitée, la chrématistique, non... ; la première se propose autre chose que l'argent, la seconde poursuit son augmentation... C'est pour avoir confondu ces deux formes que quelques-uns ont cru à tort que l'acquisition de l'argent et son accroissement à l'infini étaient le but final de l'économique ». (ARISTOTE, *De Republica*, édit. Bekker, lib. I, chap. VIII et IX, *passim*.)

²⁸ Les marchandises (prises ici dans le sens de valeurs d'usage) ne sont pas l'objet déterminant du capitaliste qui fait des affaires... son objet déterminant, c'est l'argent. (TH. CHALMERS, *On Political Economy*, etc., 2ème éd., Glasgow, 1832, p. 165, 166.) [1ère édition]

²⁵ Le mot « quantitativement » a été rétabli d'après l'édition allemande.

²⁶ « Le capital se divise en deux parties, le capital primitif et le gain, le surcroît du capital ... Mais dans la pratique le gain est réuni de nouveau au capital et mis en circulation avec lui. » (F. ENGELS, *Umriss zu einer Kritik der Nationalökonomie* dans les *Annales franco-allemandes*, Paris, 1844, p. 99.)

isolé; mais bien le mouvement incessant du gain toujours renouvelé²⁹. Cette tendance absolue à l'enrichissement, cette chasse passionnée à la valeur d'échange³⁰ lui sont communes avec le thésauriseur. Mais, tandis que celui-ci n'est qu'un capitaliste maniaque, le capitaliste est un thésauriseur rationnel. La vie éternelle de la valeur que le thésauriseur croit s'assurer en sauvant l'argent des dangers de la circulation, plus habile, le capitaliste la gagne en lançant toujours de nouveau l'argent dans la circulation³¹.

Les formes indépendantes, c'est-à-dire les formes argent ou monnaie que revêt la valeur des marchandises dans la circulation simple, servent seulement d'intermédiaire pour l'échange des produits et disparaissent dans le résultat final du mouvement. Dans la circulation $A-M-A'$, au contraire, marchandise et argent ne fonctionnent l'une et l'autre que comme des formes différentes de la valeur elle-même, de manière que l'un en est la forme générale, l'autre la forme particulière et, pour ainsi dire, dissimulée³². La valeur passe constamment d'une forme à l'autre sans se perdre dans ce mouvement. Si l'on s'arrête soit à l'une soit à l'autre de ces formes, dans lesquelles elle se manifeste tour à tour, on arrive aux deux définitions: le capital est argent, le capital est marchandise³³ mais, en fait, la valeur se présente ici comme une substance automatique, douée d'une vie propre, qui, tout en échangeant ses formes sans cesse, change aussi de grandeur, et, spontanément, en tant que valeur mère, produit une pousse nouvelle, une plus-value, et finalement s'accroît par sa propre vertu. En un mot, la valeur semble avoir acquis la propriété occulte d'enfanter de la valeur parce qu'elle est valeur, de faire des petits, ou du moins de pondre des œufs d'or.

Comme la valeur, devenue capital, subit des changements continuels d'aspect et de grandeur, il lui faut avant tout une forme propre au moyen de laquelle son identité avec

²⁹ « Le marchand ne compte pour rien le bénéfice présent ; il a toujours en vue le bénéfice futur ». (A. GENOVESI, *Lezioni di Economia civile* (1765), édit. des Economistes italiens de Custodi, *Parte moderna*, t. VIII, p. 139.)

³⁰ « La soif insatiable du gain, l'*auri sacra fames*, caractérise toujours le capitaliste. » (Mac CULLOCH, *The Principles of Politic Econ.*, London, 1830 p. 179.) — Cet aphorisme n'empêche pas naturellement le susdit Mac Culloch et consorts, à propos de difficultés théoriques, quand il s'agit, par exemple, de traiter la question de l'encombrement du marché, de transformer le capitaliste en un bon citoyen qui ne s'intéresse qu'à la valeur d'usage, et qui même a une vraie faim d'ogre pour les œufs, le coton, les chapeaux, les bottes et une foule d'autres articles ordinaires.

³¹ « Cet infini que les choses n'atteignent pas dans la progression, elles l'atteignent dans la rotation » (GALIANI, *Della Moneta*, op. cit., p. 156.)

³² « Ce n'est pas la matière qui fait le capital, mais la valeur de cette matière. » (J.B. SAY, *Traité d'économie politique*, 3^e édit., Paris, 1817, t. II, p. 429, note.)

³³ « L'argent (*currency* !) employé dans un but de production est capital. » (Mac LEOD, *The Theory and Practice of Banking*, London, 1855, v. I, ch. I.) « Le capital est marchandise. » (James MILL, *Elements of Pol. Econ.*, London, 1821, p. 74.)

elle-même soit constatée. Et cette forme propre, elle ne la possède que dans l'argent. C'est sous la forme argent qu'elle commence, termine et recommence son procédé de génération spontanée. Elle était 100 l. st., elle est maintenant 110 l. st., et ainsi de suite. Mais l'argent lui-même n'est ici qu'une forme de la valeur, car celle-ci en a deux. Que la forme marchandise soit mise de côté et l'argent ne devient pas capital. C'est le changement de place par deux fois de la même marchandise: premièrement dans l'achat où elle remplace l'argent avancé, secondement dans la vente où l'argent est repris de nouveau ; c'est ce double déplacement seul qui occasionne le reflux de l'argent à son point de départ, et de plus d'argent qu'il n'en avait été jeté dans la circulation. L'argent n'a donc point ici une attitude hostile, vis-à-vis de la marchandise, comme c'est le cas chez le thésauriseur. Le capitaliste sait fort bien que toutes les marchandises, quelles que soient leur apparence et leur odeur, « sont dans la foi et dans la vérité » de l'argent, et de plus des instruments merveilleux pour faire de l'argent.

Nous avons vu que: dans la circulation simple, il s'accomplit une séparation formelle entre les marchandises et leur valeur, qui se pose en face d'elles sous l'aspect argent. Maintenant, la valeur se présente tout à coup comme une substance motrice d'elle-même, et pour laquelle marchandise et argent ne sont que de pures formes. Bien plus, au lieu de représenter des rapports entre marchandises, elle entre, pour ainsi dire, en rapport privé avec elle-même. Elle distingue en soi sa valeur primitive de sa plus-value, de la même façon que Dieu distingue en sa personne le père et le fils, et que tous les deux ne font qu'un et sont du même âge, car ce n'est que par la plus-value de 10 l. st. que les 100 premières l. st. avancées deviennent capital; et dès que cela est accompli, dès que le fils a été engendré par le père et réciproquement, toute différence s'évanouit et il n'y a plus qu'un seul être : 110 l. st.

La valeur devient donc valeur progressive, argent toujours bourgeonnant, poussant et, comme tel, capital. Elle sort de la circulation, y revient, s'y maintient et s'y multiplie, en sort de nouveau accrue et recommence sans cesse la même rotation³⁴. $A-A'$, argent qui pond de l'argent, monnaie qui fait des petits — *money which begets money* — telle est aussi la définition du capital dans la bouche de ses premiers interprètes, les mercantilistes.

Acheter pour vendre, ou mieux, acheter pour vendre plus cher, $A-M-A'$, voilà une forme qui ne semble propre qu'à une seule espèce de capital, au capital commercial. Mais le capital industriel est aussi de l'argent qui se transforme en marchandise et, par la vente de cette dernière, se retransforme en plus d'argent. Ce qui se passe entre l'achat et la vente, en dehors de la sphère de circulation, ne change rien à cette forme de mouvement. Enfin, par rapport au capital usuraire, la forme $A-M-A'$ est réduite à ses

³⁴ « Capital ... valeur permanente, multipliant... » (SISMONDI, *Nouveaux principes d'économie politique*, Paris, 1819, t. I, p. 89.)

deux extrêmes sans terme moyen ; elle se résume, en style lapidaire, en A—A', argent qui vaut plus d'argent, valeur qui est plus grande qu'elle-même.

A—M—A' est donc réellement la formule générale du capital, tel qu'il se montre dans la circulation.

Chapitre V : Les contradictions de la formule générale du Capital

[....]

Nous sommes ainsi arrivés à un double résultat.

La transformation de l'argent en capital doit être expliquée en prenant pour base les lois immanentes de la circulation des marchandises, de telle sorte que l'échange d'équivalents serve de point de départ³⁵. Notre possesseur d'argent, qui n'est encore capitaliste qu'à l'état de chrysalide, doit d'abord acheter des marchandises à leur juste valeur, puis les vendre ce qu'elles valent, et cependant, à la fin, retirer plus de valeur qu'il en avait avancé. La métamorphose de l'homme aux écus en capitaliste doit se passer dans la sphère de la circulation et en même temps doit ne point s'y passer. Telles sont les conditions du problème. *Hic Rhodus, hic salta !*

[...]

³⁵ D'après les explications qui précèdent, le lecteur comprend que cela veut tout simplement dire : la formation du capital doit être possible lors même que le prix des marchandises est égal à leur valeur. Elle ne peut pas être expliquée par une différence, par un écart entre ces valeurs et ces prix. Si ceux-ci diffèrent de celles-là, il faut les y ramener, c'est-à-dire faire abstraction de cette circonstance comme de quelque chose de purement accidentel, afin de pouvoir observer le phénomène de la formation du capital dans son intégrité, sur la base de l'échange des marchandises, sans être troublé par des incidents qui se font que compliquer le problème. On sait du reste que cette réduction n'est pas un procédé purement scientifique.

Les oscillations continues des prix du marché, leur baisse et leur hausse se compensent et s'annulent réciproquement et se réduisent d'elles-mêmes au prix moyen comme à leur règle intime. C'est cette règle qui dirige le marchand ou l'industriel dans toute entreprise qui exige un temps un peu considérable, il sait que si l'on envisage une période assez longue, les marchandises ne se vendent ni au-dessus ni au-dessous, mais à leur prix moyen. Si donc l'industriel avait intérêt à y voir clair, il devrait se poser le problème de la manière suivante :

Comment le capital peut-il se produire si les prix sont réglés par le prix moyen, c'est-à-dire, en dernière instance, par la valeur des marchandises ? Je dis « en dernière instance », parce que les prix moyens ne coïncident pas directement avec les valeurs des marchandises, comme le croient A. Smith, Ricardo et d'autres.

Chapitre VI : Achat et vente de la force de travail

L'accroissement de valeur par lequel l'argent doit se transformer en capital, ne peut pas provenir de cet argent lui-même. S'il sert de moyen d'achat ou de moyen de paiement, il ne fait que réaliser le prix des marchandises qu'il achète ou qu'il paye.

S'il reste tel quel, s'il conserve sa propre forme, il n'est plus, pour ainsi dire, qu'une valeur pétrifiée³⁶.

Il faut donc que le changement de valeur exprimé par A-M-A', conversion de l'argent en marchandise et reconversion de la même marchandise en plus d'argent, provienne de la marchandise. Mais il ne peut pas s'effectuer dans le deuxième acte M-A', la revente, où la marchandise passe tout simplement de sa forme naturelle à sa forme argent. Si nous envisageons maintenant le premier acte A-M, l'achat, nous trouvons qu'il y a échange entre équivalents et que, par conséquent, la marchandise n'a pas plus de valeur échangeable que l'argent converti en elle. Reste une dernière supposition, à savoir que le changement procède de la valeur d'usage de la marchandise c'est-à-dire de son usage ou sa consommation. Or, il s'agit d'un changement dans la valeur échangeable, de son accroissement. Pour pouvoir tirer une valeur échangeable de la valeur usuelle d'une marchandise, il faudrait que l'homme aux écus eût l'heureuse chance de découvrir au milieu de la circulation, sur le marché même, une marchandise dont la valeur usuelle possédât la vertu particulière d'être source de valeur échangeable, de sorte que la consommer, serait réaliser du travail et par conséquent, créer de la valeur.

Et notre homme trouve effectivement sur le marché une marchandise douée de cette vertu spécifique, elle s'appelle puissance de travail ou force de travail.

Sous ce nom il faut comprendre l'ensemble des facultés physiques et intellectuelles qui existent dans le corps d'un homme dans sa personnalité vivante, et qu'il doit mettre en mouvement pour produire des choses utiles.

Pour que le possesseur d'argent trouve sur le marché la force de travail à titre de marchandise, il faut cependant que diverses conditions soient préalablement remplies. L'échange des marchandises, par lui-même, n'entraîne pas d'autres rapports de dépendance que ceux qui découlent de sa nature. Dans ces données, la force de travail ne peut se présenter sur le marché comme marchandise, que si elle est offerte ou vendue par son propre possesseur. Celui-ci doit par conséquent pouvoir en disposer, c'est-à-dire être libre propriétaire de sa puissance de travail, de sa propre personne³⁷. Le possesseur

³⁶ « Sous forme de monnaie... le capital ne produit aucun profit. » (Ricardo, *Princ. of Pol. it. Econ.*, p.267)

³⁷ On trouve souvent chez les historiens cette affirmation aussi erronée qu'absurde, que dans l'antiquité classique le capital était complètement développé, à l'exception près que « le travailleur

d'argent et lui se rencontrent sur le marché et entrent en rapport l'un avec l'autre comme échangistes au même titre. Ils ne diffèrent qu'en ceci : l'un achète et l'autre vend, et par cela même, tous deux sont des personnes juridiquement égales.

Pour que ce rapport persiste, il faut que le propriétaire de la force de travail ne la vende jamais que pour un temps déterminé, car s'il la vend en bloc, une fois pour toutes, il se vend lui-même, et de libre qu'il était se fait esclave, de marchand, marchandise. S'il veut maintenir sa personnalité, il ne doit mettre sa force de travail que temporairement à la disposition de l'acheteur, de telle sorte qu'en l'aliénant il ne renonce pas pour cela à sa propriété sur elle³⁸.

La seconde condition essentielle pour que l'homme aux écus trouve à acheter la force de travail, c'est que le possesseur de cette dernière, au lieu de pouvoir vendre des marchandises dans lesquelles son travail s'est réalisé, soit forcé d'offrir et de mettre en vente, comme une marchandise, sa force de travail elle-même, laquelle ne réside que dans son organisme.

Quiconque veut vendre des marchandises distinctes de sa propre force de travail doit naturellement posséder des moyens de production tels que matières premières, outils, etc. Il lui est impossible, par exemple, de faire des bottes sans cuir, et de plus il a besoin de moyens de subsistance. Personne, pas même le musicien de l'avenir, ne peut vivre des produits de la postérité, ni subsister au moyen de valeurs d'usage dont la production n'est pas encore achevée; aujourd'hui, comme au premier jour de son apparition sur la scène du monde, l'homme est obligé de consommer avant de produire et pendant qu'il produit. Si

libre et le système de crédit faisaient défaut. » M. Mommsen lui aussi, dans son *Histoire romaine*, entasse de semblables quiproquos les uns sur les autres.

³⁸ Diverses législations établissent un maximum pour le contrat du travail. Tous les codes des peuples chez lesquels le travail est libre règlent les conditions de résiliation de ce contrat. Dans différents pays, notamment au Mexique, l'esclavage est dissimulé sous une forme qui porte le nom de *péonage* (Il en était ainsi dans les territoires détachés du Mexique avant la guerre civile américaine et, sinon de nom au moins de fait, dans les provinces danubiennes jusqu'au temps de Couza). Au moyen d'avances qui sont à déduire sur le travail et qui se transmettent d'une génération à l'autre, non seulement le travailleur mais encore sa famille, deviennent la propriété d'autres personnes et de leurs familles. Juárez avait aboli le péonage au Mexique. Le soi-disant empereur Maximilien le rétablit par un décret que la Chambre des représentants à Washington dénonça à juste titre comme un décret pour le rétablissement de l'esclavage au Mexique.

« Je puis aliéner à un autre, pour un temps déterminé, l'usage de mes aptitudes corporelles et intellectuelles et de mon activité possible, parce que dans cette limite elles ne conservent qu'un rapport extérieur avec la totalité et la généralité de mon être; mais l'aliénation de tout mon temps réalisé dans le travail et de la totalité de ma production ferait de ce qu'il y a là-dedans de substantiel, c'est-à-dire de mon activité générale et de ma personnalité, la propriété d'autrui. » (Hegel, *Philosophie du droit*, Berlin, 1870, p.104, § 67.)

les produits sont des marchandises, il faut qu'ils soient vendus pour pouvoir satisfaire les besoins du producteur. Au temps nécessaire à la production, s'ajoute le temps nécessaire à la vente.

La transformation de l'argent en capital exige donc que le possesseur d'argent trouve sur le marché le *travailleur libre*, et *libre* à un double point de vue. Premièrement le travailleur doit être une personne libre, disposant à son gré de sa force de travail comme de sa marchandise à lui; secondement, il doit n'avoir pas d'autre marchandise à vendre; être, pour ainsi dire, libre de tout, complètement dépourvu des choses nécessaires à la réalisation de sa puissance travailleuse.

Pourquoi ce travailleur libre se trouve-t-il dans la sphère de la circulation ? C'est là une question qui n'intéresse guère le possesseur d'argent pour lequel le marché du travail n'est qu'un embranchement particulier du marché des marchandises; et pour le moment elle ne nous intéresse pas davantage. Théoriquement nous nous en tenons au fait, comme lui pratiquement. Dans tous les cas il y a une chose bien claire : la nature ne produit pas d'un côté des possesseurs d'argent ou de marchandises et de l'autre des possesseurs de leurs propres forces de travail purement et simplement. Un tel rapport n'a aucun fondement naturel, et ce n'est pas non plus un rapport social commun à toutes les périodes de l'histoire. Il est évidemment le résultat d'un développement historique préliminaire, le produit d'un grand nombre de révolutions économiques, issu de la destruction de toute une série de vieilles formes de production sociale.

De même les catégories économiques que nous avons considérées précédemment portent un cachet historique. Certaines conditions historiques doivent être remplies pour que le produit du travail puisse se transformer en marchandise. Aussi longtemps par exemple qu'il n'est destiné qu'à satisfaire immédiatement les besoins de son producteur, il ne devient pas marchandise. Si nous avions poussé plus loin nos recherches, si nous nous étions demandé, dans quelles circonstances tous les produits ou du moins la plupart d'entre eux prennent la forme de marchandises, nous aurions trouvé que ceci n'arrive que sur la base d'un mode de production tout à fait spécial, la production capitaliste. Mais une telle étude eût été tout à fait en dehors de la simple analyse de la marchandise. La production et la circulation marchandes peuvent avoir lieu, lors même que la plus grande partie des produits, consommés par leurs producteurs mêmes, n'entrent pas dans la circulation à titre de marchandises. Dans ce cas-là, il s'en faut de beaucoup que la production sociale soit gouvernée dans toute son étendue et toute sa profondeur par la valeur d'échange. Le produit, pour devenir marchandise, exige dans la société une division du travail tellement développée que la séparation entre la valeur d'usage et la valeur d'échange, qui ne commence qu'à poindre dans le commerce en troc, soit déjà accomplie. Cependant un tel degré de développement est, comme l'histoire le prouve, compatible avec les formes économiques les plus diverses de la société.

De l'autre côté, l'échange des produits doit déjà posséder la forme de la circulation des marchandises pour que la monnaie puisse entrer en scène. Ses fonctions diverses comme simple équivalent, moyen de circulation, moyen de paiement, trésor, fonds de réserve, etc., indiquent à leur tour, par la prédominance comparative de l'une sur l'autre, des phases très diverses de la production sociale. Cependant l'expérience nous apprend qu'une circulation marchande relativement peu développée suffit pour faire éclore toutes ces formes. Il n'en est pas ainsi du capital. Les conditions historiques de son existence ne coïncident pas avec la circulation des marchandises et de la monnaie. Il ne se produit que là où le détenteur des moyens de production et de subsistance rencontre sur le marché le travailleur libre qui vient y vendre sa force de travail et cette unique condition historique recèle tout un monde nouveau. Le capital s'annonce dès l'abord comme une époque de la production sociale³⁹.

Il nous faut maintenant examiner de plus près la force de travail. Cette marchandise, de même que toute autre, possède une valeur⁴⁰. Comment la détermine-t-on ? Par le temps de travail nécessaire à sa production.

En tant que valeur, la force de travail représente le quantum de travail social réalisé en elle. Mais elle n'existe en fait que comme puissance ou faculté de l'individu vivant. L'individu étant donné, il produit sa force vitale en se reproduisant ou en se conservant lui-même. Pour son entretien ou pour sa conservation, il a besoin d'une certaine somme de moyens de subsistance. Le temps de travail nécessaire à la production de la force de travail se résout donc dans le temps de travail nécessaire à la production de ces moyens de subsistance; ou bien la force de travail a juste la valeur des moyens de subsistance nécessaires à celui qui la met en jeu.

La force de travail se réalise par sa manifestation extérieure. Elle s'affirme et se constate par le travail, lequel de son côté nécessite une certaine dépense des muscles, des nerfs, du cerveau de l'homme, dépense qui doit être compensée. Plus l'usure est grande, plus grands sont les frais de réparation⁴¹. Si le propriétaire de la force de travail a travaillé aujourd'hui, il doit pouvoir recommencer demain dans les mêmes conditions de vigueur et

³⁹ Ce qui caractérise l'époque capitaliste, c'est donc que la force de travail acquiert pour le travailleur lui-même la forme d'une marchandise qui lui appartient, et son travail, par conséquent, la forme de travail salarié. D'autre part, ce n'est qu'à partir de ce moment que la forme marchandise des produits devient la forme sociale dominante.

⁴⁰ « La valeur d'un homme est, comme celle de toutes les autres choses, son prix, c'est-à-dire autant qu'il faudrait donner pour l'usage de sa puissance. » *Th. Hobbes : Léviathan*, dans ses œuvres. édit. Molesworth. London, 1839-1844, v. III, p. 76.

⁴¹ Dans l'ancienne Rome, le *villicus*, l'économe qui était à la tête des esclaves agricoles, recevait une ration moindre que ceux-ci, parce que son travail était moins pénible. V. *Th. Mommsen : Hist. Rom.*, 1856, p.810.

de santé. Il faut donc que la somme des moyens de subsistance suffise pour l'entretenir dans son état de vie normal.

Les besoins naturels, tels que nourriture, vêtements, chauffage, habitation, etc., diffèrent suivant le climat et autres particularités physiques d'un pays. D'un autre côté le nombre même de soi-disant besoins naturels, aussi bien que le mode de les satisfaire, est un produit historique, et dépend ainsi, en grande partie, du degré de civilisation atteint. Les origines de la classe salariée dans chaque pays, le milieu historique où elle s'est formée, continuent longtemps à exercer la plus grande influence sur les habitudes, les exigences et par contrecoup les besoins qu'elle apporte dans la vie⁴². La force de travail renferme donc, au point de vue de la valeur, un élément moral et historique; ce qui la distingue des autres marchandises. Mais pour un pays et une époque donnés, la mesure nécessaire des moyens de subsistance est aussi donnée.

Les propriétaires des forces de travail sont mortels. Pour qu'on en rencontre toujours sur le marché, ainsi que le réclame la transformation continuelle de l'argent en capital, il faut qu'ils s'éternisent, « comme s'éternise chaque individu vivant, par la génération⁴³. » Les forces de travail, que l'usure et la mort viennent enlever au marché, doivent être constamment remplacées par un nombre au moins égal. La somme des moyens de subsistance nécessaires à la production de la force de travail comprend donc les moyens de subsistance des remplaçants, c'est-à-dire des enfants des travailleurs, pour que cette singulière race d'échangistes se perpétue sur le marché⁴⁴.

D'autre part, pour modifier la nature humaine de manière à lui faire acquérir aptitude, précision et célérité dans un genre de travail déterminé, c'est-à-dire pour en faire une force de travail développée dans un sens spécial, il faut une certaine éducation qui coûte elle-même une somme plus ou moins grande d'équivalents en marchandises. Cette somme varie selon le caractère plus ou moins complexe de la force de travail. Les frais d'éducation, très minimes d'ailleurs pour la force de travail simple, rentrent dans le total des marchandises nécessaires à sa production.

Comme la force de travail équivaut à une somme déterminée de moyens de subsistance, sa valeur change donc avec leur valeur, c'est-à-dire proportionnellement au temps de travail nécessaire à leur production.

⁴² Dans son écrit : *Overpopulation and its remedy*, London, 1846, W. Th. Thornton fournit à ce sujet des détails intéressants.

⁴³ *Petty*.

⁴⁴ « Le prix naturel du travail consiste en une quantité des choses nécessaires à la vie, telle que la requièrent la nature du climat et les habitudes du pays, qui puisse entretenir le travailleur et lui permettre d'élever une famille suffisante pour que le nombre des travailleurs demandés sur le marché n'éprouve pas de diminution. » *R. Torrens : An Essay on the external Corn Trade*. London, 1815, p.62 - Le mot travail est ici employé à faux pour force de travail.

Une partie des moyens de subsistance, ceux qui constituent, par exemple, la nourriture, le chauffage, etc., se détruisent tous les jours par la consommation et doivent être remplacés tous les jours. D'autres, tels que vêtements, meubles, etc., s'usent plus lentement et n'ont besoin d'être remplacés qu'à de plus longs intervalles. Certaines marchandises doivent être achetées ou payées quotidiennement, d'autres chaque semaine, chaque semestre, etc. Mais de quelque manière que puissent se distribuer ces dépenses dans le cours d'un an, leur somme doit toujours être couverte par la moyenne de la recette journalière. Posons la masse des marchandises exigée chaque jour pour la production de la force de travail = A, celle exigée chaque semaine = B, celle exigée chaque trimestre = C, et ainsi de suite, et la moyenne de ces marchandises, par jour, sera $(365 A + 52 B + 4 C)/365$, etc.

La valeur de cette masse de marchandises nécessaire pour le jour moyen ne représente que la somme de travail dépensée dans leur production, mettons six heures. Il faut alors une demi-journée de travail pour produire chaque jour la force de travail. Ce quantum de travail qu'elle exige pour sa production quotidienne détermine sa valeur quotidienne. Supposons encore que la somme d'or qu'on produit en moyenne, pendant une demi-journée de six heures, égale trois shillings ou un écu⁴⁵. Alors le prix d'un écu exprime la valeur journalière de la force de travail. Si son propriétaire la vend chaque jour pour un écu, il la vend donc à sa juste valeur, et, d'après notre hypothèse, le possesseur d'argent en train de métamorphoser ses écus en capital s'exécute et paye cette valeur.

Le prix de la force de travail atteint son minimum lorsqu'il est réduit à la valeur des moyens de subsistance physiologiquement indispensables, c'est-à-dire à la valeur d'une somme de marchandises qui ne pourrait être moindre sans exposer la vie même du travailleur. Quand il tombe à ce minimum, le prix est descendu au-dessous de la valeur de la force de travail qui alors ne fait plus que végéter. Or, la valeur de toute marchandise est déterminée par le temps de travail nécessaire pour qu'elle puisse être livrée en qualité normale.

C'est faire de la sentimentalité mal à propos et à très bon marché que de trouver grossière cette détermination de la valeur de la force de travail et de s'écrier, par exemple, avec Rossi : « Concevoir la puissance de travail en faisant abstraction des moyens de subsistance des travailleurs pendant l'œuvre de la production, c'est concevoir un être de raison. Qui dit travail, qui dit puissance de travail, dit à la fois travailleurs et moyens de subsistance, ouvrier et salaire⁴⁶. » Rien de plus faux. Qui dit puissance de travail ne dit pas encore travail, pas plus que puissance de digérer ne signifie pas digestion. Pour en arriver là, il faut, chacun le sait, quelque chose de plus qu'un bon estomac. Qui dit puissance de travail ne fait point abstraction des moyens de subsistance nécessaires à son

entretien; leur valeur est au contraire exprimée par la sienne. Mais que le travailleur ne trouve pas à la vendre, et au lieu de s'en glorifier, il sentira au contraire comme une cruelle nécessité physique que sa puissance de travail qui a déjà exigé pour sa production un certain quantum de moyens de subsistance, en exige constamment de nouveaux pour sa reproduction. Il découvrira alors avec Sismondi, que cette puissance, si elle n'est pas vendue, n'est rien⁴⁷.

Une fois le contrat passé entre acheteur et vendeur, il résulte de la nature particulière de l'article aliéné que sa valeur d'usage n'est pas encore passée réellement entre les mains de l'acheteur. Sa valeur, comme celle de tout autre article, était déjà déterminée avant qu'il entrât dans la circulation, car sa production avait exigé la dépense d'un certain quantum de travail social; mais la valeur usuelle de la force de travail consiste dans sa mise en œuvre qui naturellement n'a lieu qu'ensuite. L'aliénation de la force et sa manifestation réelle ou son service comme valeur utile, en d'autres termes sa vente et son emploi ne sont pas simultanés. Or, presque toutes les fois qu'il s'agit de marchandises de ce genre dont la valeur d'usage est formellement aliénée par la vente sans être réellement transmise en même temps à l'acheteur, l'argent de celui-ci fonctionne comme moyen de paiement, c'est-à-dire le vendeur ne le reçoit qu'à un terme plus ou moins éloigné, quand sa marchandise a déjà servi de valeur utile. Dans tous les pays où règne le mode de production capitaliste, la force de travail n'est donc payée que lorsqu'elle a déjà fonctionné pendant un certain temps fixé par le contrat, à la fin de chaque semaine, par exemple⁴⁸. Le travailleur fait donc partout au capitaliste l'avance de la valeur usuelle de sa force; il la laisse consommer par l'acheteur avant d'en obtenir le prix; en un mot il lui fait partout crédit⁴⁹. Et ce qui prouve que ce crédit n'est pas une vaine chimère, ce n'est point seulement la perte du salaire quand le capitaliste fait banqueroute, mais encore une foule d'autres conséquences moins accidentelles⁵⁰. Cependant que l'argent fonctionne

⁴⁷ Sismondi : *Nouv. Princ.*, etc., t.I, p.112.

⁴⁸ « Tout travail est payé quand il est terminé. » *An inquiry into those Principles respecting the Nature of demand*, etc., p.104. « Le crédit commercial a dû commencer au moment où l'ouvrier, premier artisan de la production, a pu, au moyen de ses économies, attendre le salaire de son travail, jusqu'à la fin de la semaine, de la quinzaine, du mois, du trimestre, etc. » (*Ch. Ganilh : Des systèmes de l'Econ. Polit.*, 2^e édit. Paris, 1821, t.I, p. 150.)

⁴⁹ « L'ouvrier prête son industrie », Mais, ajoute Storch cauteusement, « il ne risque rien, excepté de perdre son salaire... l'ouvrier ne transmet rien de matériel. » (*Storch : Cours d'Econ. Polit.* Pétersbourg, 1815, t.II, p. 37)

⁵⁰ Un exemple entre mille. Il existe à Londres deux sortes de boulangers, ceux qui vendent le pain à sa valeur réelle, les *full priced*, et ceux qui le vendent au-dessous de cette valeur, les *undersellers*. Cette dernière classe forme plus des trois quarts du nombre total des boulangers (p.XXXII dans le « Report » du commissaire du gouvernement H. S. Tremenheere sur les «Grievances complained of by the journeymen bakers », etc., London 1862). Ces *undersellers*,

⁴⁵ Un écu allemand vaut trois shillings anglais.

⁴⁶ Rossi : *Cours d'Econ. Polit.*, Bruxelles, 1842, p.370.

comme moyen d'achat ou comme moyen de paiement, cette circonstance ne change rien à la nature de l'échange des marchandises. Comme le loyer d'une maison, le prix de la force de travail est établi par contrat, bien qu'il ne soit réalisé que postérieurement. La force de travail est vendue, bien qu'elle ne soit payée qu'ensuite.

Provisoirement, nous supposons, pour éviter des complications inutiles, que le possesseur de la force de travail en reçoit, dès qu'il la vend, le prix contractuellement stipulé.

presque sans exception, vendent du pain falsifié avec des mélanges d'alun, de savon, de chaux, de plâtre et autres ingrédients semblables, aussi sains et aussi nourrissants. (V. le livre bleu cité plus haut, le rapport du « *Committee of 1855 on the adulteration of bread* » et celui du *Dr. Hassall : Adulterations detected*, 2^e édit., London, 1862.) *Sir John Gordon* déclarait devant le Comité de 1855 que « par suite de ces falsifications, le pauvre qui vit journellement de deux livres de pain, n'obtient pas maintenant le quart des éléments nutritifs qui lui seraient nécessaires, sans parler de l'influence pernicieuse qu'ont de pareils aliments sur sa santé. » Pour expliquer comment une grande partie de la classe ouvrière, bien que parfaitement au courant de ces falsifications, les endure néanmoins, *Tremenheere* donne cette raison (I.c., p.XLVII) « que c'est une nécessité pour elle de prendre le pain chez le boulanger ou dans la boutique du détaillant, tel qu'on veut bien le lui donner. » Comme les ouvriers ne sont payés qu'à la fin de la semaine, ils ne peuvent payer eux-mêmes qu'à ce terme le pain consommé pendant ce temps par leur famille, et *Tremenheere* ajoute, en se fondant sur l'affirmation de témoins oculaires : « Il est notoire que le pain préparé avec ces sortes mixtures est fait expressément pour ce genre de pratiques. » (It is notorious that bread composed of those mixtures is made expressly for sale in this manner.) « Dans beaucoup de districts agricoles en Angleterre (mais bien plus en Écosse) le salaire est payé par quinzaine et même par mois. L'ouvrier est obligé d'acheter ses marchandises à crédit en attendant sa paye. On lui vend tout à des prix très élevés, et il se trouve, en fait, lié à la boutique qui l'exploite, et le met à sec. C'est ainsi que, par exemple, à Horningsham in Wilts, où il n'est payé que par mois, la même quantité de farine (huit liv.) que partout ailleurs il a pour un shilling dix pence, lui coûte deux shillings quatre pence. » (*Sixth Report on Public Health by The Medical Officer of the Privy Council*, etc., 1864, p.264) « En 1853, les ouvriers imprimeurs de Paisley et de Kilmarnoch (ouest de l'Écosse) eurent recours à une grève pour forcer leurs patrons à les payer tous quinze jours au lieu de tous les mois. » (*Reports of The Inspectors of Factories for 31 st. Oct. 1853*, p.34.) Comme exemple de l'exploitation qui résulte pour l'ouvrier du crédit qu'il donne au capitaliste, on peut citer encore la méthode employée en Angleterre par un grand nombre d'exploiteurs de mines de charbon. Comme ils ne payent les travailleurs qu'une fois par mois, ils leur font en attendant le terme des avances, surtout en marchandises que ceux-ci sont obligés d'acheter au-dessus du prix courant (*Truck system*). « C'est une pratique usuelle chez les propriétaires de mines de houille de payer leurs ouvriers une fois par mois et de leur avancer de l'argent à la fin de chaque semaine intermédiaire. Cet argent leur est donné dans le *tommy shop*, c'est-à-dire dans la boutique de détail qui appartient au maître, de telle sorte que ce qu'ils reçoivent d'une main ils le rendent de l'autre. » (*Children's Employment Commission*. III Report, London, 1864, p.38, n.192.)

Nous connaissons maintenant le mode et la manière dont se détermine la valeur payée au propriétaire de cette marchandise originale, la force de travail. La valeur d'usage qu'il donne en échange à l'acheteur ne se montre que dans l'emploi même, c'est-à-dire dans la consommation de sa force. Toutes les choses nécessaires à l'accomplissement de cette œuvre, matières premières, etc., sont achetées sur le marché des produits par l'homme aux écus et payées à leur juste prix. La consommation de la force de travail est en même temps production de marchandises et de plus-value. Elle se fait comme la consommation de toute autre marchandise, en dehors du marché ou de la sphère de circulation. Nous allons donc, en même temps que le possesseur d'argent et le possesseur de force de travail, quitter cette sphère bruyante où tout se passe à la surface et aux regards de tous, pour les suivre tous deux dans le laboratoire secret de la production, sur le seuil duquel il est écrit : *No admittance except on business*⁵¹. Là, nous allons voir non seulement comment le capital produit, mais encore comment il est produit lui-même. La fabrication de la plus-value, ce grand secret de la société moderne, va enfin se dévoiler.

La sphère de la circulation des marchandises, où s'accomplissent la vente et l'achat de la force de travail, est en réalité un véritable Eden des droits naturels de l'homme et du citoyen. Ce qui y règne seul, c'est Liberté, Égalité, Propriété et Bentham. *Liberté !* car ni l'acheteur ni le vendeur d'une marchandise n'agissent par contrainte; au contraire ils ne sont déterminés que par leur libre arbitre. Ils passent contrat ensemble en qualité de personnes libres et possédant les mêmes droits. Le contrat est le libre produit dans lequel leurs volontés se donnent une expression juridique commune. *Égalité !* car ils n'entrent en rapport l'un avec l'autre qu'à titre de possesseurs de marchandise, et ils échangent équivalent contre équivalent. *Propriété !* car chacun ne dispose que de ce qui lui appartient. *Bentham !* car pour chacun d'eux il ne s'agit que de lui-même. La seule force qui les mette en présence et en rapport est celle de leur égoïsme, de leur profit particulier, de leurs intérêts privés. Chacun ne pense qu'à lui, personne ne s'inquiète de l'autre, et c'est précisément pour cela qu'en vertu d'une harmonie préétablie des choses, ou sous les auspices d'une providence tout ingénieuse, travaillant chacun pour soi, chacun chez soi, ils travaillent du même coup à l'utilité générale, à l'intérêt commun.

Au moment où nous sortons de cette sphère de la circulation simple qui fournit au libre-échangiste vulgaire ses notions, ses idées, sa manière de voir et le critérium de son jugement sur le capital et le salariat, nous voyons, à ce qu'il semble, s'opérer une certaine transformation dans la physionomie des personnages de notre drame. Notre ancien homme aux écus prend les devants et, en qualité de capitaliste, marche le premier; le possesseur de la force de travail le suit par-derrière comme son travailleur à lui; celui-là le regard narquois, l'air important et affairé; celui-ci timide, hésitant, rétif, comme

⁵¹ On n'entre pas ici, sauf pour affaires !

quelqu'un qui a porté sa propre peau au marché, et ne peut plus s'attendre qu'à une chose : à être tanné.

Das Kapital.

Kritik der politischen Oekonomie.

Von

Karl Marx.

Erster Band.

Buch I: Der Produktionsprozess des Kapitals.

Das Recht der Uebersetzung wird vorbehalten.

Hamburg

Verlag von Otto Meissner.

1867.

New-York: L. W. Schmidt. 24 Barclay-Street.

Section VI : Le salaire

Chapitre XIX : Transformation de la valeur ou du prix de la force de travail en salaire

A la surface de la société bourgeoise la rétribution du travailleur se représente comme le salaire du travail : tant d'argent payé pour tant de travail. Le travail lui-même est donc traité comme une marchandise dont les prix courants oscillent au-dessus ou au-dessous de sa valeur.

Mais qu'est-ce que la valeur ? La forme objective du travail social dépensé dans la production d'une marchandise. Et comment mesurer la grandeur de valeur d'une marchandise ? Par la quantité de travail qu'elle contient. Comment dès lors déterminer, par exemple, la valeur d'une journée de travail de douze heures ? Par les douze heures de travail contenues dans la journée de douze heures, ce qui est une tautologie absurde⁵².

Pour être vendu sur le marché à titre de marchandise, le travail devrait en tout cas exister auparavant. Mais si le travailleur pouvait lui donner une existence matérielle, séparée et indépendante de sa personne, il vendrait de la marchandise et non du travail⁵³.

Abstraction faite de ces contradictions, un échange direct d'argent, c'est-à-dire de travail réalisé, contre du travail vivant, ou bien supprimerait la loi de la valeur qui se développe précisément sur la base de la production capitaliste, ou bien supprimerait la production capitaliste elle-même qui est fondée précisément sur le travail salarié. La journée de travail de douze heures se réalise par exemple dans une valeur monétaire de six francs. Si l'échange se fait entre équivalents, l'ouvrier obtiendra donc six francs pour un travail de douze heures, ou le prix de son travail sera égal au prix de son produit. Dans

⁵² « M. Ricardo évite assez ingénieusement une difficulté, qui à première vue menace d'infirmier sa doctrine que la valeur dépend de la quantité de travail employée dans la production. Si l'on prend ce principe à la lettre, il en résulte que la valeur du travail dépend de la quantité de travail employée à le produire, ce qui est évidemment absurde. Par un détour adroit, M. Ricardo fait dépendre la valeur du travail de la quantité de travail requise pour produire les salaires, par quoi il entend la quantité de travail requise pour produire l'argent ou les marchandises données au travailleur. C'est comme si l'on disait que la valeur d'un habillement est estimée, non d'après la quantité de travail dépensée dans sa production, mais d'après la quantité de travail dépensée dans la production de l'argent contre lequel l'habillement est échangé. » (*Critical Dissertation on the nature, etc., of value*, p. 50, 51.)

⁵³ « Si vous appelez le travail une marchandise, ce n'est pas comme une marchandise qui est d'abord produite en vue de l'échange et portée ensuite au marché, où elle doit être échangée contre d'autres marchandises suivant les quantités de chacune qui peuvent se trouver en même temps sur le marché; le travail est créé au moment où on le porte au marché; on peut dire même qu'il est porté au marché avant d'être créé. » (*Observations on some verbal disputes, etc.*, p. 75, 76.)

ce cas il ne produirait pas un brin de plus-value pour l'acheteur de son travail, les six francs ne se métamorphoseraient pas en capital et la base de la production capitaliste disparaîtrait. Or c'est précisément sur cette base qu'il vend son travail et que son travail est travail salarié. Ou bien il obtient pour douze heures de travail moins de six francs, c'est-à-dire moins de douze heures de travail. Douze heures de travail s'échangent dans ce cas contre dix, six, etc., heures de travail. Poser ainsi comme égales des quantités inégales, ce n'est pas seulement anéantir toute détermination de la valeur. Il est même impossible de formuler comme loi une contradiction de ce genre qui se détruit elle-même⁵⁴.

Il ne sert de rien de vouloir expliquer un tel échange de plus contre moins par la différence de forme entre les travaux échangés, l'acheteur payant en travail passé ou réalisé, et le vendeur en travail actuel ou vivant⁵⁵. Mettons qu'un article représente six heures de travail. S'il survient une invention qui permette de le produire désormais en trois heures, l'article déjà produit, déjà circulant sur le marché, n'aura plus que la moitié de sa valeur primitive. Il ne représentera plus que trois heures de travail, quoiqu'il y en ait six de réalisées en lui. Cette forme de travail réalisé n'ajoute donc rien à la valeur, dont la grandeur reste au contraire toujours déterminée par le quantum de travail actuel et socialement nécessaire qu'exige la production d'une marchandise.

Ce qui sur le marché fait directement vis-à-vis au capitaliste, ce n'est pas le travail, mais le travailleur. Ce que celui-ci vend, c'est lui-même, sa force de travail. Dès qu'il commence à mettre cette force en mouvement, à travailler, or, dès que son travail existe, ce travail a déjà cessé de lui appartenir et ne peut plus désormais être vendu par lui. Le travail est la substance et la mesure inhérente des valeurs, mais il n'a lui-même aucune valeur⁵⁶.

Dans l'expression : valeur du travail, l'idée de valeur est complètement éteinte. C'est une expression irrationnelle telle que par exemple valeur de la terre. Ces expressions

⁵⁴ « Si l'on traite le travail comme une marchandise, et le capital, le produit du travail, comme une autre, alors si les valeurs de ces deux marchandises sont déterminées par d'égales quantités de travail, une somme de travail donnée s'échangera... pour la quantité de capital qui aura été produite par la même somme de travail. Du travail passé s'échangera pour la même somme de travail présent. Mais la valeur du travail par rapport aux autres marchandises n'est pas déterminée par des quantités de travail égales. » (E. G. Wakefield dans son édit. de Adam Smith. *Wealth of Nations*, v. I. *Lond.*, p. 231, note.)

⁵⁵ « Il a fallu convenir (encore une édition du « contrat social ») que toutes les fois qu'il échangerait du travail fait contre du travail à faire, le dernier (le capitaliste) aurait une valeur supérieure au premier (le travailleur). » Sismondi, *De la richesse commerciale*. Genève, 1803, t. I, p. 37.)

⁵⁶ « Le travail, la mesure exclusive de la valeur... le créateur exclusif toute richesse, n'est pas marchandise. » (Th. Hodgskin, l. c., p. 186.)

irrationnelles ont cependant leur source dans les rapports de production eux-mêmes dont elles réfléchissent les formes phénoménales. On sait d'ailleurs dans toutes les sciences, à l'économie politique près, qu'il faut distinguer entre les apparences des choses et leur réalité⁵⁷.

Ayant emprunté naïvement, sans aucune vérification préalable, à la vie ordinaire la catégorie « prix du travail », l'économie politique classique se demanda après coup comment ce prix était déterminé. Elle reconnut bientôt que pour le travail comme pour toute autre marchandise, le rapport entre l'offre et la demande n'explique rien que les oscillations du prix de marché au-dessus ou au-dessous d'une certaine grandeur. Dès que l'offre et la demande se font équilibre, les variations de prix qu'elles avaient provoquées cessent, mais là cesse aussi tout l'effet de l'offre et la demande. Dans leur état d'équilibre, le prix du travail ne dépend plus de leur action et doit donc être déterminé comme si elles n'existaient pas. Ce prix-là, ce centre de gravitation des prix de marché, se présente ainsi comme le véritable objet de l'analyse scientifique.

On arriva encore au même résultat en considérant une période de plusieurs années et en comparant les moyennes auxquelles se réduisent, par des compensations continues, les mouvements alternants de hausse et de baisse. On trouva ainsi des prix moyens, des grandeurs plus ou moins constantes qui s'affirment dans les oscillations mêmes des prix de marché et en forment les régulateurs intimes. Ce prix moyen donc, « le prix nécessaire » des physiocrates, « le prix naturel » d'Adam Smith - ne peut être pour le travail, de même que pour toute autre marchandise, que sa valeur, exprimée en argent. « La marchandise, dit Adam Smith, est alors vendue précisément ce qu'elle vaut. »

⁵⁷ Déclarer que ces expressions irrationnelles sont pure licence poétique c'est tout simplement une preuve de l'impuissance de l'analyse. Aussi ai-je relevé cette phrase de Proudhon : « Le travail est dit *valoir*, non pas en tant que marchandise lui-même, mais en vue des valeurs qu'on suppose renfermées puissanciellement en lui. La valeur du travail est une expression figurée. etc. » Il ne voit, ai-je dit, dans le travail marchandise, qui est d'une réalité effrayante qu'une ellipse grammaticale. Donc toute la société actuelle, fondée sur le travail marchandise, est désormais fondée sur une licence poétique, sur une expression figurée. La société veut-elle éliminer « tous les inconvénients » qui la travaillent, eh bien ! qu'elle élimine les termes malsonnants, qu'elle change de langage ; et pour cela elle n'a qu'à s'adresser à l'Académie, pour lui demander une nouvelle édition de son dictionnaire. » (K. Marx, *Misère de la philosophie*, p. 34, 35) Il est naturellement encore bien plus commode de n'entendre par valeur absolument rien. On peut alors faire entrer sans façon, n'importe quoi dans cette catégorie. Ainsi en est-il chez J. B. Say. Qu'est-ce que la « valeur » ? Réponse : « C'est ce qu'une chose vaut. » Et qu'est-ce que le « prix » ? Réponse : « la valeur d'une chose exprimée en monnaie. » Et pourquoi « le travail de la terre » a-t-il « une valeur » ? Parce qu'on y met un prix. Ainsi la valeur est ce qu'une chose vaut, et la terre a une « valeur » parce qu'on exprime sa valeur monnaie. Voilà en tout cas une méthode bien simple de s'expliquer le comment et le pourquoi des choses.

L'économie classique croyait avoir de cette façon remonté du prix accidentels du travail à sa valeur réelle. Puis elle détermina cette valeur par la valeur des subsistances nécessaires pour l'entretien et la reproduction du travailleur. A son insu elle changeait ainsi de terrain, en substituant à la valeur du travail, jusque-là l'objet apparent de ses recherches, la valeur de la force de travail, force qui n'existe que dans la personnalité du travailleur et se distingue de sa fonction, le travail, tout comme une machine se distingue de ses opérations. La marche de l'analyse avait donc forcément conduit non seulement des prix de marché du travail à son prix nécessaire ou sa valeur, mais avait fait résoudre la soi-disant valeur du travail en valeur de la force de travail, de sorte que celle-là ne devait être traitée désormais comme forme phénoménale de celle-ci. Le résultat auquel l'analyse aboutissait était donc, non de résoudre le problème tel qu'il se présentait au point de départ, mais d'en changer entièrement les termes.

L'économie classique ne parvint jamais à s'apercevoir de ce quiproquo, exclusivement préoccupée qu'elle était de la différence entre les prix courants du travail et sa valeur, du rapport de celle-ci avec les valeurs des marchandises, avec le taux du profit etc. Plus elle approfondit l'analyse de la valeur en général, plus la soi-disant valeur du travail l'impliqua dans des contradictions inextricables.

Le salaire est le paiement du travail à sa valeur ou à des prix qui en divergent. Il implique donc que valeur et prix accidentels de la force de travail aient déjà subi un changement de forme qui la fasse apparaître comme valeur et prix du travail lui-même. Examinons maintenant de plus près cette transformation.

Mettons que la force de travail ait une valeur journalière de trois francs⁵⁸, et que la journée de travail soit de douze heures⁵⁹. En confondant maintenant la valeur de la force avec la valeur de sa fonction, le travail qu'elle fait, on obtient cette formule : *Le travail de douze heures a une valeur de trois francs*. Si le prix de la force était au-dessous ou au-dessus de sa valeur, soit de quatre francs ou de deux, le prix courant du travail de douze heures serait également de quatre francs ou de deux. Il n'y a rien de changé que la forme. La valeur du travail ne réfléchit que la valeur de la force dont il est la fonction, et les prix de marché du travail s'écartent de sa soi-disant valeur dans la même proportion que les prix de marché de la force du travail s'écartent de sa valeur.

N'étant qu'une expression irrationnelle pour la valeur de la force ouvrière, la valeur du travail doit évidemment être toujours moindre que celle de son produit, car le

⁵⁸ Comme dans la section V, on suppose que la valeur produite en une heure de travail soit égale à un demi-franc.

⁵⁹ En déterminant la valeur journalière de la force de travail par la valeur des marchandises qu'exige, par jour moyen, l'entretien normal de l'ouvrier, il est sous-entendu que sa dépense en force soit normale, ou que la journée de travail ne dépasse pas les limites compatibles avec une certaine durée moyenne de la vie du travailleur.

capitaliste prolonge toujours le fonctionnement de cette force au-delà du temps nécessaire pour en reproduire l'équivalent. Dans notre exemple, il faut six heures par jour pour produire une valeur de trois francs, c'est-à-dire la valeur journalière de la force de travail, mais comme celle-ci fonctionne pendant douze heures, elle rapporte quotidiennement une valeur de six francs. On arrive ainsi au résultat absurde qu'un travail qui crée une valeur de six francs n'en vaut que trois⁶⁰. Mais cela n'est pas visible à l'horizon de la société capitaliste. Tout au contraire : là la valeur de trois francs, produite en six heures de travail, dans une moitié de la journée, se présente comme la valeur du travail de douze heures, de la journée tout entière. En recevant par jour un salaire de trois francs, l'ouvrier paraît donc avoir reçu toute la valeur due à son travail, et c'est précisément pourquoi l'excédent de la valeur de son produit sur celle de son salaire, prend la forme d'une plus-value de trois francs, créée par le capital et non par le travail.

La forme salaire, ou paiement direct du travail, fait donc disparaître toute trace de la division de la journée en travail nécessaire et surtravail, en travail payé et non payé, de sorte que tout le travail de l'ouvrier libre est censé être payé. Dans le servage le travail du corvéable pour lui-même et son travail forcé pour le seigneur sont nettement séparés l'un de l'autre par le temps et l'espace. Dans le système esclavagiste, la partie même de la journée où l'esclave ne fait que remplacer la valeur de ses subsistances, où il travaille donc en fait pour lui-même, ne semble être que du travail pour son propriétaire. Tout son travail revêt l'apparence de travail non payé⁶¹. C'est l'inverse chez le travail salarié : même le surtravail ou travail non payé revêt l'apparence de travail payé. Là le rapport de propriété dissimule le travail de l'esclave pour lui-même, ici le rapport monétaire dissimule le travail gratuit du salarié pour son capitaliste.

On comprend maintenant l'immense importance que possède dans la pratique ce changement de forme qui fait apparaître la rétribution de la force de travail comme salaire du travail, le prix de la force comme prix de sa fonction. Cette forme, qui n'exprime que les fausses apparences du travail salarié, rend invisible le rapport réel entre capital et travail et en montre précisément le contraire; c'est d'elle que dérivent toutes les notions juridiques du salarié et du capitaliste, toutes les mystifications de la production

⁶⁰ Comparez *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, p. 40, où j'annonce que l'étude du capital nous fournira la solution du problème suivant : Comment la production basée sur la valeur d'échange déterminée par le seul temps de travail conduit-elle à ce résultat, que la valeur d'échange du travail est plus petite que la valeur d'échange de son produit ?

⁶¹ Le *Morning Star*, organe libre-échangiste de Londres, naïf jusqu'à la sottise, ne cessait de déplorer pendant la guerre civile américaine, avec toute l'indignation morale que la nature humaine peut ressentir, que les nègres travaillaient absolument pour rien dans les États confédérés. Il aurait mieux fait de se donner la peine de comparer la nourriture journalière d'un de ces nègres avec celle par exemple de l'ouvrier libre dans l'*East End* de Londres.

capitaliste, toutes les illusions libérales et tous les faux-fuyants apologétiques de l'économie vulgaire.

S'il faut beaucoup de temps avant que l'histoire ne parvienne à déchiffrer le secret du salaire du travail, rien n'est au contraire plus facile à comprendre que la nécessité, que les raisons d'être de cette forme phénoménale.

Rien ne distingue au premier abord l'échange entre capital et travail de l'achat et de la vente de toute autre marchandise. L'acheteur donne une certaine somme d'argent, le vendeur un article qui diffère de l'argent. Au point de vue du droit, on ne reconnaît donc dans le contrat de travail d'autre différence d'avec tout autre genre de contrat que celle contenue dans les formules juridiquement équivalentes : *Do ut des, do ut facias, facio ut des et facio ut facias*. (Je donne pour que tu donnes, je donne pour que tu fasses, je fais pour que tu donnes, je fais pour que tu fasses.)

Valeur d'usage et valeur d'échange étant par leur nature des grandeurs incommensurables entre elles, les expressions « valeur travail », « prix du travail » ne semblent pas plus irrationnelles que les expressions « valeur du coton », « prix du coton ». En outre le travailleur n'est payé qu'après avoir livré son travail. Or dans sa fonction de moyen de paiement, l'argent ne fait que réaliser après coup la valeur ou le prix de l'article livré, c'est-à-dire dans notre cas la valeur ou le prix du travail exécuté. Enfin la *valeur d'usage* que l'ouvrier fournit au capitaliste, ce n'est pas en réalité sa force de travail, mais l'usage de cette force, sa fonction de travail. D'après toutes les apparences, ce que le capitaliste paye, c'est donc la valeur de l'utilité que l'ouvrier ici donne, la valeur du travail, - et non celle de la force de travail que l'ouvrier ne semble pas aliéner. La seule expérience de la vie pratique ne fait pas ressortir la double utilité du travail, la propriété de satisfaire un besoin, qu'il a de commun avec toutes les marchandises, et celle de créer de la valeur, qui le distingue à toutes les marchandises et l'exclut, comme élément formateur de la valeur, de la possibilité d'en avoir aucune.

Plaçons-nous au point de vue de l'ouvrier à qui son travail de douze heures rapporte une valeur produite en six heures, soit trois francs. Son travail de douze heures est pour lui en réalité le moyen d'achat des trois francs. Il se peut que sa rétribution tantôt s'élève à quatre francs, tantôt tombe à deux, par suite ou des changements survenus dans la valeur de sa force ou des fluctuations dans le rapport de l'offre et de la demande, - l'ouvrier n'en donne pas moins toujours douze heures de travail. Toute variation de grandeur dans l'équivalent qu'il reçoit lui apparaît donc nécessairement comme une variation dans la valeur ou le prix de ses douze heures de travail. Adam Smith qui traite la journée de travail comme une grandeur constante⁶², s'appuie au contraire sur ce fait pour soutenir

⁶² A. Smith ne fait allusion à la variation de la journée de travail qu'accidentellement, quand il lui arrive de parler du salaire aux pièces.

que le travail ne varie jamais dans sa valeur propre. « Quelle que soit la quantité de denrées, dit-il, que l'ouvrier reçoive en récompense de son travail, le prix qu'il paye est toujours le même. Ce prix, à la vérité, peut acheter tantôt une plus grande, tantôt une plus petite quantité de ces denrées : mais c'est *la valeur de celles-ci qui varie*, « non *celle du travail* qui les achète... Des quantités égales de travail sont toujours d'une valeur égale⁶³ ».

Prenons maintenant le capitaliste. Que veut celui-ci ? Obtenir le plus de travail possible pour le moins d'argent possible. Ce qui l'intéresse pratiquement ce n'est donc que la différence entre le prix de la force de travail et la valeur qu'elle crée par sa fonction. Mais il cherche à acheter de même tout autre article au meilleur marché possible et s'explique partout le profit par ce simple truc : acheter des marchandises au-dessous de leur valeur et les vendre au-dessus. Aussi n'arrive-t-il jamais à s'apercevoir que s'il existait réellement une chose telle que la valeur du travail, et qu'il eût à payer cette valeur, il n'existerait plus de capital et que son argent perdrait la qualité occulte de faire des petits.

Le mouvement réel du salaire présente en outre des phénomènes qui semblent prouver que ce n'est pas la valeur de la force de travail, mais la valeur de sa fonction, du travail lui-même, qui est payée. Ces phénomènes peuvent se ramener à deux grandes classes. Premièrement : Variations du salaire suivant les variations de la durée du travail. On pourrait tout aussi bien conclure que ce n'est pas la valeur de la machine qui est payée mais celle de ses opérations, parce qu'il coûte plus cher de louer une machine pour une semaine que pour un jour. Secondement : La différence dans les salaires individuels de travailleurs qui s'acquittent de la même fonction. On retrouve cette différence, mais sans qu'elle puisse faire illusion, dans le système de l'esclavage où, franchement et sans détours, c'est la force de travail elle-même qui est vendue. Il est vrai que si la force de travail dépasse la moyenne, c'est un avantage, et si elle lui est inférieure, c'est un préjudice, dans le système de l'esclavage pour le propriétaire d'esclaves, dans le système du salariat pour le travailleur, parce que dans le dernier cas celui-ci vend lui-même sa force de travail et que, dans le premier, elle est vendue par un tiers.

Il en est d'ailleurs de la forme « valeur et prix du travail » ou « salaire » vis-à-vis du rapport essentiel qu'elle renferme, savoir : la valeur et le prix de la force de travail, comme de toutes les formes phénoménales vis-à-vis de leur substratum. Les premières se réfléchissent spontanément, immédiatement dans l'entendement, le second doit être découvert par la science. L'économie politique classique touche de près le véritable état des choses sans jamais le formuler consciemment. Et cela lui sera impossible tant qu'elle n'aura pas dépouillé sa vieille peau bourgeoise.

⁶³ A. Smith, *Richesse des Nations*, etc., tract. par G. Garnier, Paris 1802, t.I, p. 65, 66.

Léon WALRAS (1834-1910)
Etudes d'économie sociale (1896)



Théorie générale de la société (1867-1868), Sixième leçon : « De l'individu et de l'État »

Il y a, messieurs, plusieurs manières d'expliquer le fait de la société, et il est bien certain que, suivant qu'on choisit telle ou telle explication plutôt que telle ou telle autre, on peut donner à toute la science sociale des directions très différentes. On peut notamment attribuer à la société une origine soit divine, soit humaine, soit enfin naturelle. Pour ma part, je repousse la première des ces trois explications par une fin de non-recevoir, comme contraire au principe de l'indépendance respective de la morale et de la théodicée ; des deux qui restent en présence, je combats l'une ouvertement et me range décidément à la dernière.

C'était l'idée des philosophes du XVIII^e siècle, et c'est encore celle de la plupart des écrivains de notre époque, que la société est un fait conventionnel ou libre, et non point un fait naturel ou nécessaire. A ce point de vue, l'homme est un jour sorti de l'état de nature pour entrer dans l'état social, et ainsi cet état repose sur un pacte ou sur un contrat social. Les théoriciens de cette école négligent de nous dire quel jour fut pris cet arrangement, et dans quelles archives s'en trouve le texte ; à vrai dire, ils considèrent que son adoption se perd dans la nuit des temps et que les stipulations en sont indéfiniment prorogées, comme par tacite reconduction, en vertu du consentement des générations successives qui s'y soumettent. De la sorte, leur explication se donne moins pour un fait d'observation qu'elle ne s'offre comme une hypothèse destinée à rendre compte des divers phénomènes de la vie sociale. Mais je la repousse à ce double titre, soit à titre de fait d'observation, comme fausse et démentie par l'expérience, soit à titre d'hypothèse, comme irrationnelle et contradictoire. Elle procède, en philosophie, de cet empirisme exclusif qui, se confiant à la valeur absolue du témoignage de la conscience, néglige de faire l'analyse et la critique des résultats de l'expérience intime, et elle aboutit, dans la science sociale, à cet individualisme absolu qui trouve dans l'individu la base et la fin unique des sociétés. Je l'ai déjà réfutée dans ses prémisses et ses conclusions ; mais je dois y revenir et l'écarter de nouveau au moment où je pose en quelque sorte le pied sur le seuil de la théorie de la société.

Pour cette doctrine, l'homme sent, il pense, il se résout exclusivement en raison de sa sensibilité, de son intelligence, de sa volonté individuelles. Il est par lui-même et par lui seul une personne morale ; et le jour où il veut bien consentir à devenir ou à demeurer associé avec d'autres personnes morales, il n'a plus qu'à s'imposer à lui-même le devoir de respecter les droits d'autrui, en échange du devoir qu'il exige d'autrui de respecter ses propres droits ; ce sont les avantages qu'il stipule en retour des sacrifices qu'il consent. Tel est l'enchaînement des points de vue, et telles sont les conséquences erronées d'un

point de départ inexact. La vérité est que l'homme ne sent, ne pense, ne se résout qu'en raison tout à la fois de sa sensibilité, de son intelligence, de sa volonté individuelles, et des sentiments, des idées et des mœurs de la société. La vérité est qu'il n'est une personne morale que dans la société et par la société ; qu'il y est protégé dans ses droits avant même d'être en état de remplir aucun devoir, et qu'il en reçoit d'immenses avantages alors qu'il est encore incapable de lui faire le moindre sacrifice. Il ne s'y trouve donc point comme un arbre tout venu qu'on a planté en terre, mais plutôt à la façon d'un germe qu'on a semé et qui a grandi en tirant de la terre même, avec sa sève, son tronc, ses branches et son feuillage.

Dire que la société a été un jour instituée ou est tous les jours maintenue par le consentement d'un certain nombre de personnes morales, c'est comme si on disait que l'art ou que la science ont été un jour fondés ou sont tous les jours continués par l'accord d'un certain nombre d'artistes ou d'un certain nombre de savants ; ou c'est encore comme si on disait que les bois ont été un jour créés et sont tous les jours entretenus par la plantation d'un certain nombre d'arbres en terre. Je demande où avaient déjà poussé ces arbres, sinon dans la terre elle-même. Je demande où s'étaient formés ces artistes et ces savants, s'il n'y avait point d'art et de science avant eux. Je demande enfin comment existaient ces personnes morales, sinon dans les mœurs et par les mœurs. Assurément, si on supprime tous les artistes et tous les savants, l'art et la science disparaissent ; mais la réciproque est vraie : supprimez l'art et la science, et il n'y a plus d'artistes ni de savants. Retranchez Raphaël de l'histoire de l'art, et l'art est assurément amoindri ; mais enlevez à Raphaël tout ce qui lui vient de l'art antérieur, depuis les anciens jusqu'au Pérugin, et voyez ce qui reste de l'*École d'Athènes* et de la *Dispute du Saint Sacrement*. Otez Newton de l'histoire de la science, et la science est incontestablement diminuée ; mais faites abstraction de la science depuis les premières observations astronomiques des pâtres de la Chaldée jusqu'aux trois lois de Kepler sur les révolutions des planètes, et dites-moi, je vous prie, comment s'y serait pris Newton pour formuler la loi de l'attraction universelle. Or, ce que je dis des sommités de l'art et de la science peut se dire aussi bien de toute personne morale. Qu'on supprime toutes les personnes morales, et la société disparaît ; mais supprimez la société, et il n'y a plus de personnes morales ; car si chaque personne morale est un élément essentiel de la société, la société est un élément essentiel de toute personne morale. Nous sommes donc dans l'état social comme saint Paul dit que nous sommes en Dieu : — *In eo vivimus, movemur et sumus* ; nous ne vivons, n'agissons et n'existons qu'en lui. L'enfant que sa mère amuse avec une chanson ouvre son âme aux sentiments, aux idées, aux mœurs de tous ceux qui vécurent avant lui, et ce même enfant, devenu homme, et parvenu

au terme de sa carrière, lègue à son tour en mourant le fruit de ses travaux et de ses exemples à l'art, à la science et aux mœurs de ceux qui lui survivent.

Dès lors qu'il en est ainsi, Messieurs, une double abstraction, aboutissant immédiatement à un double principe, va nous fournir la loi supérieure d'accomplissement normal des destinées humaines dans les mœurs, ou de réalisation de l'idéal moral par le développement de la personnalité de l'homme dans la propriété, dans la famille et dans le gouvernement.

Il faut appeler *individu* l'homme considéré abstraction faite de la société à laquelle il appartient, ou chaque personne morale envisagée comme accomplissant une destinée indépendante de toutes les autres.

Et il faut appeler *conditions sociales générales* la société considérée abstraction faite des hommes dont elle est formée, autrement dit, le milieu social de l'activité individuelle.

Mais il est aisé de reconnaître que ces deux premiers termes en appellent deux autres.

En effet, il faut appeler *État* l'agent naturel et nécessaire de l'institution des conditions sociales générales. Ainsi défini, l'État représentera l'ensemble de toutes les personnes morales envisagées comme accomplissant des destinées solidaires les unes des autres.

Et enfin, il faut appeler *positions personnelles particulières* le résultat naturel et nécessaire de l'activité de l'individu s'exerçant dans le milieu des conditions sociales générales.

Or, la coexistence de ces quatre éléments fournit la matière d'un double problème :

Un problème *d'ordre*, consistant à dire quand est-ce que les hommes doivent agir isolément, et quand est-ce qu'ils doivent agir en corps d'État, en vue de l'accomplissement de leur destinée, et se résolvant par l'attribution à l'initiative et à l'action de l'individu de la recherche, de l'obtention et de la conservation de sa position personnelle particulière, et par l'attribution à l'initiative et à l'action de l'État de l'établissement, du maintien et de l'amélioration des conditions sociales générales.

Et un problème de *justice*, consistant à dire quand est-ce que les hommes doivent profiter individuellement, et quand est-ce qu'ils doivent profiter en commun ou collectivement, des efforts faits en vue de l'accomplissement de leur destinée, et se résolvant par l'attribution à la jouissance individuelle de la position personnelle et particulière que l'individu s'est donnée, et à la jouissance collective ou commune des conditions sociales générales que l'État a faites.

Poursuivez scrupuleusement l'étude et l'analyse de l'accomplissement de la destinée de l'homme dans la propriété, dans la famille et dans le gouvernement, vous aboutirez

toujours à ces quatre termes : l'individu et la position personnelle qu'il se donne, les conditions sociales et l'État qui les fait. Ainsi, d'une part, un homme est propriétaire d'esclaves ou de serfs en raison de ce que la société sanctionne l'esclavage ou le servage ; il est monogame ou polygame en raison de ce que la société ordonne la monogamie ou permet la polygamie ; il est ou non citoyen d'un pays libre en raison de ce que la société pratique le régime constitutionnel ou despotique. Voilà le fait des conditions sociales où il s'est trouvé. Ces conditions, bonnes ou mauvaises, il en jouit ou les supporte comme tout le monde, et il ne peut les modifier que d'accord avec tout le monde. Mais, d'autre part, le même homme est un propriétaire plus ou moins aisé et honorable en raison du travail auquel il s'est livré et de la manière dont il a gagné sa fortune ; il est plus ou moins bon époux et bon père en raison des vertus dont il fait preuve dans sa famille ; il est un citoyen plus ou moins influent et recommandable en raison de l'activité et des talents politiques qu'il déploie. Voilà le fait de la position personnelle qu'il s'est acquise. Cette position, il l'a fondée à lui seul, et, bonne ou mauvaise, il doit en jouir ou la supporter seul. Et maintenant, examinez et critiquez avec soin et attention la constitution des mœurs sociales, et vous reconnaîtrez partout ces deux causes de désordre : les hommes agissant isolément là où ils devraient agir en corps d'État, et les hommes agissant en corps d'État là où ils devraient agir isolément ; l'individu intervenant dans l'établissement, le maintien et l'amélioration des conditions sociales générales, et l'État intervenant dans la recherche, l'obtention et la conservation des positions personnelles particulières. Partout aussi vous reconnaîtrez ces deux causes d'injustice : les hommes jouissant individuellement des résultats dont ils devraient jouir en commun ou collectivement, et les hommes jouissant en commun ou collectivement des résultats dont ils devraient jouir individuellement ; l'individu détournant à son profit les conditions sociales générales que l'État a faites, et l'État détournant à son profit la position personnelle particulière que l'individu s'est donnée. Ainsi, par conséquent, vous arriverez partout et toujours à cette loi supérieure d'accomplissement des destinées humaines dans la société morale : recherche, obtention et conservation *par l'individu*, et *au profit de l'individu*, des *positions personnelles particulières* ; établissement, maintien et amélioration *par l'État*, et *au profit de l'État*, des *conditions sociales générales*.

Messieurs, la formule générale de séparation et de conciliation des droits et des devoirs respectifs de l'individu et de l'État que je viens d'énoncer est la même qui a été fournie par la Révolution française, en deux mots où se résument à la fois toutes les idées qui inspirèrent la *Déclaration des droits* et tous les principes sur lesquels repose la *Constitution de 91*, et qui sont ceux-ci : *Liberté, Égalité*. A la vérité, bien que trois quarts

de siècle se soient écoulés depuis le jour où ces deux mots furent proclamés, je suis forcé de reconnaître que nous n'avons jamais réussi qu'à les séparer, sans être encore parvenus à les concilier ni dans la science ni dans la politique, et que tous nos systèmes sont encore ballottés de l'individualisme au communisme, comme tous nos gouvernements du libéralisme inégalitaire à la démocratie autoritaire. Mais je vois et j'espère pouvoir vous montrer la source de cette impuissance scientifique et politique dans l'insuffisance de la philosophie. Ni le triste empirisme matérialiste de la fin du siècle dernier ne permettait à nos pères de faire autre chose que d'affirmer séparément la liberté et l'égalité, ni le médiocre éclectisme spiritualiste du commencement de ce siècle ne nous a permis à nous-mêmes de les réunir dans une synthèse conciliatrice. Voilà pourquoi nous ne pouvons encore prononcer ces deux grands mots comme la réponse à une question désormais vidée, et pourquoi ils reviennent journellement se placer devant nos yeux comme une sorte d'énigme que nous pose un sphinx obstiné et impitoyable. Mais faisons luire sur eux un rayon de philosophie nouvelle, et peut-être allons-nous les voir s'illuminer de toute la clarté d'une vérité définitivement conquise à la science.

Figurez-vous, Messieurs, la société comme une armée en campagne. C'est là, je crois, l'image la plus fidèle qu'on en puisse donner, à tel point que si, au lieu de poursuivre la destruction et le massacre, l'armée en question accomplissait une œuvre de paix et d'utilité, et que si, au lieu d'obéir aveuglément aux ordres d'un général, elle nommait elle-même ses chefs et ordonnait ses propres mouvements, le rapprochement deviendrait une identité véritable ; mais une simple comparaison nous suffit. Cela posé, je rappelle d'abord que l'individu dans la société, comme le soldat dans l'armée, n'est rien par lui seul, et qu'il emprunte la moitié de sa valeur à la collectivité dont il n'est qu'un terme. Il n'y aurait pas plus de société sans individus que d'armée sans soldats ; mais l'individu ne serait pas plus en état d'accomplir sa destinée sans la société et hors de la société que le soldat ne serait capable de livrer la bataille à lui tout seul et d'enfoncer l'ennemi sans son armée. Il y a plus. Il est certain qu'une société composée d'individus sans énergie physique, intellectuelle et morale ne vaudrait pas mieux qu'une armée composée de soldats sans force et sans courage ; mais il est aussi certain que des individus, même laborieux, intelligents et sages, sans une organisation sociale satisfaisante, ne pourraient rien de plus que des soldats, même vigoureux et braves, sans une bonne organisation militaire, sans un plan déterminé et suivi, sans une tactique supérieure. Je poursuis cette comparaison et j'ajoute à présent qu'en conséquence, l'État n'est pas la collection pure et simple des individus, comme aussi l'armée n'est pas la collection pure et simple des soldats, et que l'intérêt et le droit de l'État ne sont pas purement et simplement l'intérêt et le droit de tous les individus par opposition à l'intérêt

et au droit de chaque individu, non plus que l'intérêt de l'armée n'est purement et simplement l'intérêt de tous les soldats par opposition à l'intérêt de chaque soldat. L'armée existait déjà avant que le plus ancien des soldats qui y sont y fût entré, et elle existera encore après que le plus jeune d'entre eux en sera sorti. De même, l'État a une existence qui lui est propre et qui dépasse même la somme des existences de tous les individus qui en font partie. Quand l'armée s'avance, quand elle manœuvre et quand elle combat, elle opère dans l'intérêt de tous les habitants d'un pays desquels une partie est, à la vérité, sous les drapeaux, mais desquels la plus grande partie n'y est pourtant pas. Eh bien ! je soutiens, pour ma part, que quand l'État fait des lois et les applique, quand il perce des routes et creuse des canaux, quand il ouvre des bibliothèques et des musées, il agit dans l'intérêt de tous les membres d'une société desquels les uns sont vivants, mais desquels un plus grand nombre d'autres ne sont point encore de ce monde, et, par suite, en vertu d'un droit qu'il tient non point du tout des individus dont il se compose, mais de sa nature même. C'est ainsi. Messieurs, qu'il résulte de ce que la société est un fait naturel et nécessaire, et non point conventionnel et libre, que l'individu et l'État sont deux types sociaux équivalents, et que, dans toutes les catégories sociales, le droit naturel de l'État vaut le droit naturel de l'individu.

Or, si je me place à présent à ce point de vue philosophique pour apprécier la valeur de la devise révolutionnaire, j'aperçois immédiatement que chacun des deux mots de liberté et d'égalité affirme bien un côté du droit naturel de l'individu et du droit naturel de l'État, mais qu'après de chacun d'eux aussi manque un autre mot pour affirmer également un autre côté non moins positif, non moins essentiel, du droit naturel de l'État et du droit naturel de l'individu. Je vois bien, par exemple, que le mot de *liberté* exprime un droit incontestable de l'individu ; mais il me semble que, d'autre part, le mot *d'autorité* exprimerait un droit non moins incontestable de l'État, et que dans la conciliation seule de la liberté et de l'autorité se trouverait la solution du problème de l'ordre. Je vois bien tout de même que le mot *d'égalité* répond à un droit incontestable de l'État ; mais il me semble que, d'autre part, le mot *d'inégalité* répondrait à un droit non moins incontestable de l'individu, et que dans la conciliation seule de l'égalité et de l'inégalité se rencontrerait la solution du problème de la justice. C'est pourquoi je vais revenir sur ces deux problèmes de l'ordre et de la justice et chercher la solution de chacun d'eux dans une formule de conciliation de la liberté et de l'autorité, de l'égalité et de l'inégalité.

Je m'incline devant le nom sacré de la liberté, et je déclare qu'il est souverainement contraire à l'ordre que l'État, envahissant mes attributions individuelles, s'en vienne peser, choisir et mesurer ma nourriture, mon vêtement, mon logement, surveiller et contrôler mes goûts, mes pensées, plus ridicule peut-être quand il me force à fumer son tabac et ses

cigares, mais assurément plus odieux quand il prétend m'imposer sa religion et ses croyances. Je vous prie seulement de me dire si le nom de l'autorité est moins auguste, et s'il est plus conforme à l'ordre que des individus, empiétant sur les fonctions de l'État, déclarent la paix et la guerre, ou rendent la justice entre les citoyens, prononçant sur les contestations et réclamations des uns et des autres, reprenant à Pierre ce qu'il a pour le rendre à Paul. Le premier de ces deux états s'appelle le despotisme, et le second l'anarchie ; il faut échapper à l'un et à l'autre, et, pour cela, il faut tracer la ligne de démarcation entre le champ de l'initiative ou de l'action de l'individu, qui est celui de la liberté, et le champ de l'initiative ou de l'action de l'État, qui est celui de l'autorité.

Nous allons, Messieurs, la trouver dans une distinction des plus simples. Il y a un ordre d'ensemble ou d'unité, et un ordre de détail ou de variété. L'ordre d'ensemble est celui qui veut que, dans un concert, tous les musiciens marquent la même mesure ; l'ordre de détail est celui qui veut que tous exécutent des parties différentes. Si vous soumettez les parties comme la mesure à l'ordre d'ensemble, vous tombez dans un insupportable unisson et vous détruisez toute harmonie ; mais si vous soumettez la mesure comme les parties à l'ordre de détail, vous tombez dans une détestable cacophonie et l'harmonie n'est pas moins détruite. Appliquez cette distinction au problème de l'ordre social ; nous allons y trouver tout de suite la limite du champ de la liberté et du champ de l'autorité.

L'homme est une personne morale, c'est-à-dire accomplissant librement sa destinée. Donc, il est directement contraire à l'ordre de variété, que l'État s'ingère, au lieu et place de l'individu, dans toute opération concernant la recherche, l'obtention, la conservation des positions personnelles particulières ; car il supprime ainsi la personnalité morale. Mais l'homme n'est une personne morale que dans la société et par la société, c'est-à-dire dans un certain milieu naturel d'accomplissement des destinées humaines. Donc il est directement contraire à l'ordre d'unité que l'individu se charge, au lieu et place de l'État, de toute opération relative à l'établissement, au maintien, à l'amélioration des conditions sociales générales ; car ainsi, par la suppression de son élément nécessaire et indispensable, la personnalité morale est encore supprimée. Liberté de l'individu pour ce qui touche aux positions ; autorité de l'État pour ce qui touche aux conditions ; telle est donc la formule de séparation et de conciliation des droits et des devoirs respectifs de l'individu et de l'État au point de vue de l'ordre.

Je résoudrai par la même méthode le problème de la justice.

Certes, je respecte les droits de l'égalité, et je conviens que c'est une chose tout à fait opposée à la justice, s'il s'agit par exemple de défendre l'intégrité du territoire national, que les circonstances de la naissance et de la fortune donnent aux uns le droit de commander et ne laissent aux autres que le devoir d'obéir dans les armées, ou même

donnent aux uns le droit de rester dans leurs foyers, et imposent aux autres le devoir de partir pour la frontière; ou que, devant les tribunaux, la noblesse et l'opulence soient des titres ; ou que le prolétaire contribue seul, et non le propriétaire et le capitaliste, aux dépenses publiques. Mais aussi je vous demande si l'inégalité n'a pas ses droits, et si c'est une chose moins opposée à la justice, alors que j'ai été toute ma vie un producteur actif et économe, qu'on me réduise, sur mes vieux jours, au niveau de consommation d'un fainéant et d'un dissipateur. Je vois d'un côté l'aristocratie et ses privilèges ; mais ce que je vois de l'autre n'est pas la vraie démocratie : c'est une démagogie grossière et brutale ; repoussons l'une et l'autre, et, à cette fin, déterminons la sphère de la jouissance en commun ou collective, qui est celle de l'égalité, et la sphère de la jouissance individuelle, qui est celle de l'inégalité.

Ici encore, Messieurs, nous allons y parvenir par le moyen d'une distinction très simple. Il y a une justice commutative et une justice distributive. La justice commutative est celle qui préside aux échanges et qu'on représente tenant une balance ; c'est elle qui veut que, dans une course, il soit assigné à tous les coureurs un même point de départ ; la justice distributive est celle qui préside aux concours et qu'on représente une couronne à la main ; c'est elle qui veut que les coureurs soient récompensés en raison de leur agilité, c'est-à-dire dans l'ordre suivant lequel ils ont atteint le but. C'est violer la justice, cette forme de la justice que j'appelle la justice commutative, que de donner à certains d'entre les concurrents une avance considérable, que de semer sur le chemin de certains autres des obstacles et des barrières ; mais c'est violer également la justice, cette autre forme de la justice que j'appelle la justice distributive, si tous les concurrents sont partis du même point et ont le même champ de course, que de prétendre les faire arriver tous au but en même temps, ou que de les récompenser également quel que soit l'ordre suivant lequel ils l'ont touché. Ici encore, transportons cette distinction dans le problème de la justice sociale, nous parviendrons tout de suite à discerner la sphère de l'égalité et la sphère de l'inégalité.

Tout homme est une personne morale, c'est-à-dire que tous les hommes sont également chargés d'accomplir librement leur destinée. Tous les hommes ne sont pas également sensibles, intelligents, résolus ; mais tous sont libres soit de se moraliser par l'habitude de la vertu, soit de se démoraliser par la pratique du vice. Donc, c'est une chose essentiellement opposée à la justice commutative que tous les hommes ne jouissent point, dans l'État, des mêmes conditions sociales générales ; car ainsi les uns sont favorisés et les autres sont "entravés" dans l'accomplissement de leur destinée. Mais tout homme, étant une personne morale, est par cela même responsable de l'accomplissement moral ou immoral de sa destinée. Donc, c'est une chose essentiellement opposée à la justice

distributive que tous les hommes ne jouissent point, comme individus, de positions personnelles particulières correspondant à la différence de leur mérite ou de leur démerite ; car ainsi ni les uns ni les autres ne portent la responsabilité de l'accomplissement de leur destinée. Égalité des conditions dans l'État ; inégalité des positions pour les individus : telle est donc la formule de séparation et de conciliation des droits et des devoirs respectifs de l'individu et de l'État au point de vue de la justice.

En résumé, le rôle de l'individu, c'est d'accomplir volontairement sa destinée, de sentir, de penser, d'agir, de travailler, soit seul, soit en association avec d'autres individus, d'être agriculteur, industriel, commerçant, savant, artiste, fonctionnaire public, et de se faire ainsi une position en rapport avec ses efforts et son mérite. Le rôle de l'État, c'est de former le milieu d'accomplissement des destinées individuelles, d'assurer la sécurité extérieure et intérieure, de faire, d'exécuter, d'appliquer les lois, d'ouvrir des voies de communication, de favoriser le progrès des sciences et des arts, et ainsi d'organiser les conditions d'existence de la société. Le droit des individus, c'est d'agir en liberté et d'obtenir des positions inégales. Le droit de l'État, c'est d'agir d'autorité et d'établir des conditions égales. *Liberté de l'individu ; autorité de l'État. Égalité des conditions ; inégalité des positions.* Telle est donc bien, en dernière analyse, la loi supérieure d'organisation de la société sur la base de l'ordre et de la justice.

On achèverait la science sociale en parcourant successivement toutes les catégories de la société morale : propriété, famille, gouvernement, et en appliquant à chacune d'elles cette formule de séparation et de conciliation des droits et des devoirs de l'individu et de l'État, de la liberté et de l'autorité, de l'égalité et de l'inégalité, c'est-à-dire en faisant dans chacune d'elles la part des positions personnelles particulières et celles des conditions sociales générales. Je dois m'arrêter ici, et ne point pénétrer dans chacune de ces théories spéciales. Je tirerai seulement une conclusion relative à l'une d'entre elles que mon intention est de poursuivre avec vous un jour ou l'autre, celle de la répartition de la richesse sociale entre les individus et l'État par la propriété et par l'impôt.

Ainsi que je vous l'exposais dans la première de ces leçons, la manière dont s'établit actuellement la théorie de la répartition de la richesse sociale entre les hommes en société est la suivante. On sépare les deux questions de la propriété et de l'impôt, et l'on résout la première en attribuant d'abord à l'individu seul toutes les espèces de la richesse sociale : facultés personnelles, capitale et terres ; puis, cela fait, alors seulement on songe à l'État et à lui constituer des ressources par le moyen d'un prélèvement qu'on essaye d'opérer sur les différents revenus des différents capitaux abandonnés à la propriété et à la jouissance individuelles : salaires, intérêt et fermages.

Léon WALRAS (1834-1910), *Études d'économie sociale* (1896)

THÉORIE DE LA PROPRIÉTÉ⁶⁴

1. Ayant à combler ici une lacune qui existe entre ma *Théorie générale de la société* (1867-68) et ma *Théorie mathématique du prix des terres et de leur rachat par l'État* (1880) en fournissant la *Théorie de la propriété*, et voulant le faire à la fois sommairement et correctement, je fournirai cette théorie dans la forme géométrique qui est la vraie forme de la science de la justice, si la science de la justice consiste, comme la science de l'étendue, dans la déduction analytique de rapports et de lois relatifs à des types idéaux abstraits de la réalité par définition.

2. DEFINITION. — *Le droit de propriété d'une personne sur une chose est le droit, pour cette personne, d'appliquer cette chose à la satisfaction d'un besoin, même en la consommant.*

Tout droit est un rapport moral entre personnes, c'est-à-dire un pouvoir moral pour certaines personnes auquel correspond une obligation morale pour certaines autres personnes. La personne investie du droit de propriété sur une chose aura le pouvoir moral d'appliquer cette chose à satisfaire le besoin qu'elle en éprouve, et les autres personnes auront l'obligation morale de respecter le droit des premières. Les personnes morales sont *individuelles* ou *collectives*. Les individus, les familles, les associations, d'une part, les communes, les provinces, les États, d'autre part, peuvent être les titulaires du droit de propriété.

Les choses à propos desquelles s'exerce le droit de propriété sont les choses qui sont à la fois *utiles* et *limitées dans la quantité*, les choses *rares* ou la *richesse sociale*. La richesse sociale se compose de *biens durables* qui servent plus d'une fois et de *biens fongibles* qui ne servent qu'une seule fois, autrement dit, de *capitaux* et de *revenus*, que nous classerons sous les sept chefs ci-après :

1° Les *terres*, 2° les *facultés personnelles*, 3° tous les autres capitaux existants qui ne sont ni des capitaux fonciers ni des capitaux personnels : les constructions de toute nature, les meubles, vêtements, objets d'art et de luxe, les machines, instruments, outils, et que nous nommerons les *capitaux artificiels*. Tous ces biens sont des capitaux ; ils survivent au premier usage qu'on en fait.

4° Les services journaliers des terres ou les rentes, 5° les services des facultés personnelles ou les *travaux*, 6° les services des capitaux artificiels que nous nommerons les *profits*. Tous ces services sont des revenus ; chacun d'eux périt au premier usage qu'on en fait. Parmi eux, les uns ont une utilité directe et sont utilisés comme services *consommables* ; les autres n'ont qu'une utilité indirecte et sont utilisés comme services *producteurs*.

7° Les *produits* résultant de la combinaison des services producteurs. De ces produits, les uns sont des revenus : les substances alimentaires, les combustibles, les matières premières ; les autres sont des capitaux artificiels. Nous userons, en temps et lieu, de la faculté que nous donne cette circonstance de classer les capitaux artificiels parmi les produits⁶⁵.

3. LEMME I. — *Le propriétaire d'une chose est propriétaire du service de cette chose.*

Qui peut le plus peut le moins. Celui qui a le droit de consommer une chose immédiatement a le droit de la consommer à la longue, autrement dit, d'en consommer seulement le service. Ainsi, les propriétaires des terres seront propriétaires des rentes, les propriétaires des facultés personnelles seront propriétaires des travaux, les propriétaires des capitaux artificiels seront propriétaires des profits. Nous n'avons pas à faire, en droit naturel, la théorie de la propriété des articles 4, 5 et 6 de la richesse sociale ; cette propriété résultera du droit de propriété sur les articles 1, 2, 3 et 7, tel qu'il sera établi.

4. LEMME II. — *Le propriétaire d'une chose est propriétaire du prix de cette chose.*

Celui qui a le droit de consommer une chose a le droit de la vendre. Il sera propriétaire de la chose qu'il aura achetée, ou reçue en retour de celle qu'il aura donnée, soit dans un troc en nature, soit dans un échange effectué sur le marché, conformément au mécanisme de la libre concurrence ou de l'enchère et du rabais. Il le sera, du moins, si ce mécanisme ne le favorise pas aux dépens de sa contrepartie. Il faut donc ici démontrer que la libre concurrence ne favorise pas les acheteurs au détriment des vendeurs, ou réciproquement. Quelques lecteurs penseront peut-être que cette proposition est évidente par elle-même. Je ne suis pas de cet avis : je la considère comme une des plus délicates dont l'économie mathématique permette la démonstration ; j'y vois d'ailleurs le nœud de la théorie scientifique de la propriété. Je

⁶⁵ Voir, sur cette classification de la richesse sociale et sur le mécanisme de la production, mes *Éléments d'économie politique pure*, 17^e et 18^e leçons.

⁶⁴ Revue socialiste, 15 juin et 15 juillet 1896.

dédie, en conséquence, les lignes qui vont suivre à ceux qui ne veulent pas plus d'escamotage dans les sciences morales que dans les sciences physiques, en remplacement des *prolongement de la personnalité humaine, projection de la vie sur les choses*, et autres métaphores semblables qui sont le fondement le plus solide de l'économie sociale contemporaine.

Voyons d'abord le troc. Jevons a reconnu et signalé, au Chapitre IV de sa *Théorie de l'économie politique*, dans le troc de grain contre viande entre deux individus A et B, les éléments quantitatifs essentiels de l'échange économique tel qu'il s'opère sur le marché. Je lui emprunterai son analyse du phénomène, en y faisant quelques modifications et additions nécessaires.

On essaye au hasard un *prix* du grain en viande, inverse d'un prix de la viande en grain⁶⁶. A ces prix proposés, chaque troqueur décide à la fois quelle quantité de sa marchandise il veut céder et quelle quantité de l'autre marchandise il veut acquérir. Il prend cette décision de façon à se procurer *la plus grande somme possible de satisfaction de ses besoins*. Et la mathématique montre que la condition de ce maximum est que, le troc une fois effectué, *le rapport des intensités des derniers besoins satisfaits, ou des raretés des deux marchandises soit, chez chaque troqueur, égal au prix d'une marchandise en l'autre*. Mais, généralement, le troc ne s'effectuera pas ainsi du premier coup, parce que, généralement, la quantité de chaque marchandise offerte par son propriétaire ne sera pas égale à la quantité demandée par le propriétaire de l'autre marchandise. En ce cas, on essaiera un autre prix du grain en viande, inverse d'un autre prix de la viande en grain, plus élevé si la demande effective du grain est plus forte que son offre effective, et l'offre effective de la viande plus forte que sa demande effective, et moins élevé dans le cas contraire. A ces nouveaux prix, les deux troqueurs prendront des décisions nouvelles, toujours conformément à la condition de satisfaction maxima des besoins. Et la mathématique montre qu'on arrive ainsi à l'*égalité de la demande et de l'offre des deux marchandises*. Alors le troc s'effectue. Et puisque, à ce moment, en vertu de la condition de satisfaction maxima, le rapport des "raretés" des deux marchandises, égal au prix de l'une en l'autre, est le même chez chaque troqueur, le rapport des "raretés" des deux troqueurs est aussi le même pour chaque marchandise.

Par exemple, si, pour le grain, A s'arrête à un dernier besoin satisfait d'une intensité égale à 7, et B à un dernier besoin satisfait d'une intensité égale à 3, alors, pour la viande, A s'arrêtant à un dernier besoin satisfait d'une intensité égale à 14, B s'arrêtera à un dernier besoin satisfait d'une intensité égale à 6. Et comme on aura

$$\left[\frac{7}{14} = \frac{3}{6} \right]$$

on aura aussi

$$\left[\frac{7}{3} = \frac{14}{6} \right]$$

Pour la viande comme pour le grain, A sera plus loin et B plus près de la satiété. Le troc jevonien est donc une opération par laquelle les deux troqueurs portent la satisfaction de leurs besoins au maximum compatible avec la condition que l'un offre de sa marchandise autant que l'autre en demande et demande de la marchandise de l'autre autant que celui-ci en offre, soit à un maximum relatif qui laisse subsister le droit de propriété de chaque troqueur sur sa marchandise. C'est un troc *individualiste* : il s'effectue par la volonté de l'individu cherchant en toute *liberté* son avantage, et il laisse subsister après lui l'*inégalité* de richesse et de bien-être qui résultait avant de la possession d'une quantité plus ou moins grande d'une marchandise plus ou moins utile et plus ou moins limitée en quantité. Il s'opère sur le terrain de la *justice*, aucun des deux individus ne devant rien à l'autre une fois l'opération faite.

En regard de ce mode de troc, il y en a un autre : celui dont Gossen a donné la formule aux pages 83-85 de son *Exposition des lois de l'échange*, et après lequel les deux marchandises sont réparties entre les deux troqueurs de telle sorte que *l'intensité du dernier besoin satisfait de chaque marchandise soit la même pour l'un et l'autre*. Dans ce système, le grain serait réparti entre A et B de façon à ce qu'ils s'arrêtassent tous deux à une rareté égale à 5 ; et la viande serait répartie entre eux de façon à ce qu'ils s'arrêtassent tous deux à une rareté égale à 10. Ce troc, aussi bien défini que le précédent, est donc une opération par laquelle la satisfaction des besoins des deux troqueurs pris ensemble est portée au maximum absolu et non plus relatif, aucun compte n'étant tenu des quantités de marchandises possédées, autrement dit, abstraction étant faite du droit de propriété de chaque troqueur sur sa marchandise. C'est un troc *communiste* : il n'aura lieu en toute certitude que par l'*autorité* de l'État, et il amènera l'*égalité* qui résulterait à la fois de l'égalité des besoins et de celle des moyens de les satisfaire. Il s'opère sur le terrain de la *fraternité*. Soient deux frères à la table de leur père, celui-ci leur distribuerait la nourriture de telle sorte que tous deux s'en lassent également rassasiés. Mais il est évident qu'ici les deux troqueurs ne sont plus quittes l'un envers l'autre. Pour nous en convaincre, supposons qu'il s'agit de revenir du résultat du mode jevonien à celui du mode gossenien : il faudrait reprendre du grain et de la viande

⁶⁶ Mes prix sont les inverses des *rapports d'échange* de Jevons.

à B de façon à augmenter les intensités de ses derniers besoins satisfaits de 3 à 5 et de 6 à 10, et donner ce grain et cette viande à A de façon à diminuer les intensités de ses derniers besoins satisfaits de 7 à 5 et de 14 à 10. Ainsi, dans le monde gossenien, B fait à A une concession volontaire ou forcée.

Voici l'illustration géométrique de cette double analyse :

GG_a VV_a , sont les *courbes d'utilité* du grain et de la viande pour A, rapportées à deux axes : un axe des *quantités* vertical, et un axe des *intensités des derniers besoins satisfaits*, ou plus brièvement des *raretés*, horizontal. Oa est la quantité de grain possédée par A. OG_a et aR_a sont les intensités des premier et dernier besoins de grain qui seraient satisfaits ensuite de la consommation de toute cette quantité par A. La surface OaR_aG_a est la *somme de satisfaction de besoins*, ou plus brièvement *l'utilité effective*, qui serait ainsi obtenue. GG_b , VV_b sont les courbes d'utilité du grain et de la viande pour B. Ob est la quantité de viande par lui possédée. OV_b et bR_b sont les intensités initiale et marginale de besoins satisfaits, et la surface ObR_bV_b est l'utilité effective qui correspondraient à la consommation de toute cette quantité par B.

Suivant le troc jevonien, dans ces conditions, ce serait aux prix inverses de 1/2 de grain en viande et de 2 de viande en grain qu'aurait lieu l'égalité de l'offre et de la demande effectives des deux marchandises. La quantité $ax = Ox'$ de grain s'échangerait alors contre la quantité $by = Oy'$ de viande ; et l'on aurait

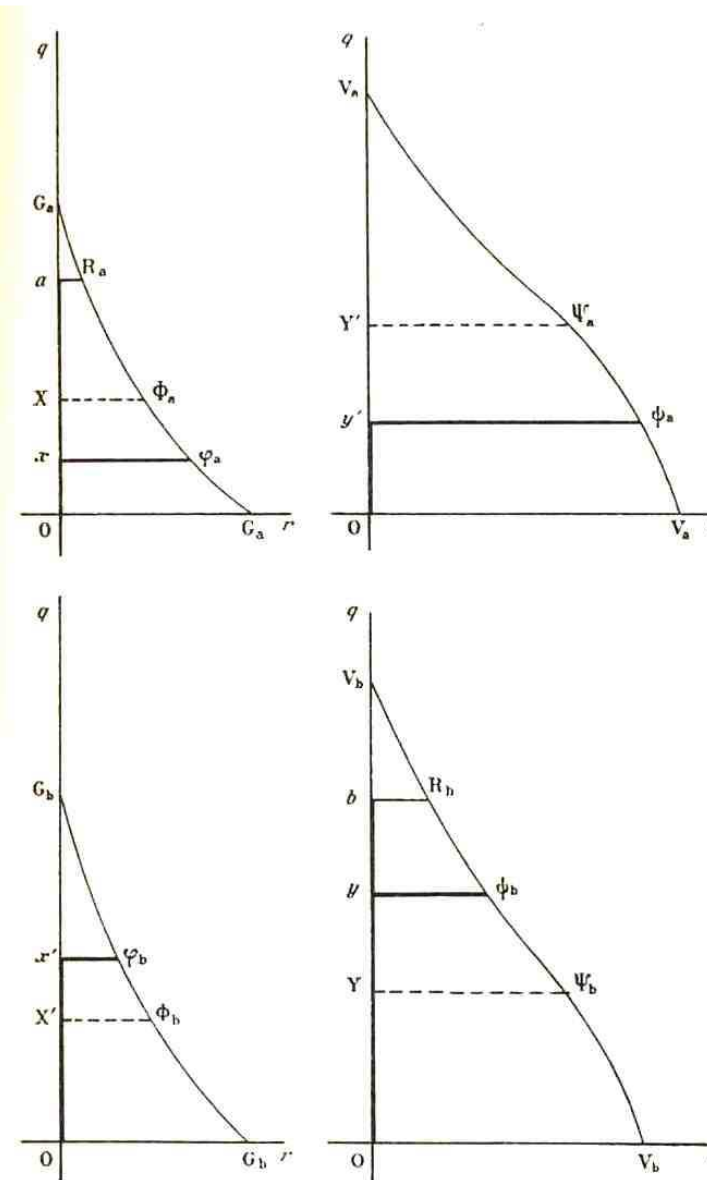
$$\frac{x\varphi_a}{y'\psi_a} = \frac{1}{2} = \frac{x'\varphi_b}{y'\psi_b},$$

soit

$$\frac{x\varphi_a}{x'\varphi_b} = \frac{y'\psi_a}{y'\psi_b}.$$

Suivant le troc gossenien, après reprise de $aX = OX'$ de grain à A pour B et de $bY = OY'$ de viande à B pour A, on aurait

$$X\Phi_a = X'\Phi_b, \quad Y\Psi_b = Y'\Psi_a.$$



Donc, pour revenir du troc jevonien au troc gossenien, il faudrait dépouiller B de la quantité $x'X' = xX$ de grain et de la quantité $yY = y'Y'$ de viande au profit de A.

On trouve donc bien ici aux prises les deux doctrines sociales qui se disputent la théorie de la propriété ; et on pourrait déjà prononcer entre elles. Je n'aborde pas encore cette question qui serait ici compliquée de la question de savoir d'où vient le grain, d'où vient la viande. Tout ce que je soutiens, pour le moment, c'est que, *si A et B ont le droit de manger l'un tout son grain, l'autre toute sa viande, ils ont le droit d'en troquer une partie selon le premier des deux systèmes en présence*. Quant au second système, je ne le réprovoie pas du tout ; j'en définis le caractère. En réalité, le troc gossenien n'est pas un troc, mais une mise en commun des deux marchandises. Voici un exemple de ce partage fraternel des biens dont j'ai gardé le souvenir. En 1846, au collège de Caen, tous les jours, au goûter de quatre heures, nous étions une trentaine de pensionnaires assis autour d'une table du petit réfectoire, ayant chacun un morceau de pain sec fourni par l'économe. Quelques-uns d'entre nous, tantôt les uns, tantôt les autres, avaient reçu des pots de provisions de leur famille. Tous les autres leur envoyaient leur morceau de pain, et ils le retournaient garni de beurre ou de confitures. Cela était de règle et se faisait à charge de revanche, mais sans compter, et en Normandie, terre de droit strict ! Ces usages doivent être encouragés chez les enfants et se perpétuer chez les jeunes gens et les grandes personnes dans bien des cas. Mais, enfin, la société n'est pas un pique-nique ; et des concessions acceptables comme une politesse, quand elles sont volontaires, devraient être repoussées comme une humiliation si elles étaient imposées par la loi. Je ne sais pourquoi on suppose assez volontiers le peuple prêt à profiter de toutes les faveurs. Pour moi, quand je parle en son nom, ma devise est toujours la même : « *Tout notre dû ; rien de moins, rien de plus.* » Et d'ailleurs il y a, dans la richesse sociale, de quoi pourvoir à la jouissance jevonienne par la propriété et à la jouissance gossenienne par la communauté.

Il s'agit à présent de passer du troc à l'échange économique en introduisant sur le marché plusieurs échangeurs concurrents, avec la condition qu'il n'y aura pour tous qu'un prix unique, en faisant intervenir la monnaie, en opérant la transformation des services producteurs en produits aux moindres frais possible, et de savoir si ces conditions ne favorisent ni les acheteurs ni les vendeurs au détriment les uns des autres.

^{1°} La condition *qu'il n'y ait qu'un seul prix courant sur le marché* est bien une condition de justice. S'il y avait, à un moment donné, plusieurs prix courants pour une même marchandise, les vendeurs auraient le droit de se transporter du point où le prix serait plus bas sur le point où il serait plus élevé, et les acheteurs, à l'inverse, du second point sur le premier ; et ces opérations auraient pour effet de niveler les prix divers. Il est parfaitement juste de proposer immédiatement le prix unique. A ce prix, quand il est

devenu prix courant, il est parfaitement juste que, si un échangeur donne 2 unités d'une marchandise contre 4 d'une autre, celui qui donne 5 reçoive 10, et ainsi de suite.

2° *L'intervention de la monnaie* ne trouble pas non plus les conditions de justice de l'échange, si la monnaie ne change pas de valeur entre le moment où on la reçoit et le moment où on la donne. La fixité ou la régularité de variation de la valeur de la monnaie d'un point à un autre au même moment, et surtout d'un moment à un autre sur un même point, est donc essentielle à l'exercice du droit de propriété.

3° La condition *que les produits soient fabriqués au meilleur marché possible* est, elle aussi, une condition conforme à la justice. Si les consommateurs fabriquaient eux-mêmes les produits, ils auraient le droit de les confectionner de manière à ce qu'ils leur coûtassent le moins cher possible et, par conséquent, d'acheter, aux prix courants, les services producteurs nécessaires pour cette confection. C'est ce que les entrepreneurs font en leur lieu et place. A supposer donc que la condition dont il s'agit diminue l'utilité effective totale en diminuant le prix de certains services producteurs, il ne faut pas plus s'arrêter à cette circonstance qu'à celle de la diminution de l'utilité effective totale, ou de la réduction du maximum absolu d'utilité au maximum relatif compatible avec la justice, qui peut résulter également de la condition d'unité de prix.

Ainsi, les propriétaires fonciers, les travailleurs, les capitalistes seront propriétaires de la monnaie qu'ils recevront, sur le marché des services, en échange de leurs rentes, de leurs travaux, de leurs profits, et propriétaires des produits qu'ils recevront, sur le marché des produits, en échange de leurs fermages, de leurs salaires, de leurs intérêts. Les entrepreneurs seront propriétaires des rentes, travaux et profits qu'ils recevront, sur le marché des services, en échange de leur monnaie, et propriétaires de la monnaie qu'ils recevront, sur le marché des produits, en échange de leurs produits et avec laquelle ils continueront leurs entreprises. Le droit de propriété de l'entrepreneur sur son bénéfice d'entreprise, corrélatif de sa perte éventuelle, est ainsi compris dans son droit de propriété sur le prix de vente de ses produits, supérieur ou inférieur au prix de revient. Nous n'avons donc pas à faire, en droit naturel, la théorie de la propriété de l'article 7 de la richesse sociale : cette propriété résultera, comme celle des articles 4, 5 et 6, du droit de propriété sur les articles 1, 2 et 3.

Mais ce n'est pas tout. Les capitaux artificiels sont des produits qui appartiennent, comme les revenus consommables, en premier lieu aux entrepreneurs qui les ont confectionnés, et en second lieu aux propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes qui les ont achetés. Donc, nous n'avons pas à faire non plus, en droit naturel, la théorie de la propriété de l'article 3 de la richesse sociale : cette propriété résultera, elle aussi, du droit

de propriété sur les articles 1 et 2. Nous n'avons à faire, en droit naturel, la théorie de la propriété que des terres et des facultés personnelles. La voici.

5. THEOREME I. — Les FACULTES PERSONNELLES sont, de droit naturel, la propriété de l'INDIVIDU.

En d'autres termes, toute personne s'appartient à elle-même, parce que toute personne, c'est-à-dire toute créature raisonnable et libre, a le droit et le devoir de poursuivre elle-même sa fin, d'accomplir elle-même sa destinée, et est responsable de cette poursuite et de cet accomplissement. Ici s'applique le principe de l'inégalité des positions qui veut que nous jouissions en proportion de nos efforts.

Au moment où s'introduisent ici les idées de personnalité, de droit et de devoir qui sont l'objet de la morale sociale, je tiens à faire remarquer que je les rattache, non à une conception métaphysique de la liberté, mais à une observation scientifique de la nature humaine, observation non seulement psychologique ou subjective, mais historique ou objective. En comparant entre eux l'animal et l'homme, j'observe que le premier vit en général à l'état d'isolement, de famille, de société-famille, tout au plus de société rudimentaire, genre de vie pour lequel l'instinct lui suffit, tandis que le second subsiste grâce à la division du travail et vit en société économique et morale, genre de vie pour lequel la sympathie et le sens esthétique, l'entendement et la raison, la conscience et la possession de soi-même lui sont nécessaires. L'aptitude à la division du travail, l'amour sympathique et esthétique, la raison, la volonté consciente et libre sont des facultés qui s'affirment et se développent dans l'industrie, l'art, la science et les mœurs, et qui s'appellent et se fortifient réciproquement. La personne morale naît et grandit dans la société, et je la définis, non telle qu'elle est, mais telle qu'elle peut et doit être, pour faire la théorie de la société idéale. Ainsi définie, elle a le droit et le devoir de poursuivre sa fin et est responsable de cette poursuite.

Or, au point de vue économique, dire que l'homme est une personne morale, ayant le droit et le devoir de poursuivre elle-même sa fin, c'est dire que les facultés personnelles appartiennent à l'individu. D'ailleurs l'individu, étant propriétaire de ses facultés personnelles, sera propriétaire de son travail (Lemme I) et propriétaire de son salaire ainsi que des produits, revenus consommables ou capitaux neufs, acquis par lui avec son salaire (Lemme II). Il travaillera quand et comme il voudra, subsistant plus ou moins bien selon qu'il aura su gagner un salaire plus ou moins élevé, devenant plus ou moins riche selon qu'il aura plus ou moins épargné et capitalisé.

Telle est la *justice* stricte. La justice n'est pas le seul principe de relations entre les hommes ; mais elle est le premier, parce qu'elle est un principe *obligatoire* et un principe

réciproque ou *bilatéral*. Tout devoir de justice répond à un droit corrélatif ; tout droit juridique appelle un devoir corrélatif. J'ai prêté à un homme une somme d'argent, j'ai le droit de la recevoir de lui et il a le devoir de me la payer à l'échéance. Si c'était lui qui me l'eût prêtée, il aurait le droit que j'ai, et j'aurais le devoir qu'il a. Ce sont les droits et devoirs de cette espèce que la loi définit et consacre.

Mais, en dehors des relations résultant de leur destinée économique et sociale, les hommes ont entre eux des relations résultant de leur destinée morale et individuelle. Un second principe qui se présente ici est celui de *l'association* et de *l'assurance*. On peut dire très exactement que la société proprement dite est une association naturelle, et que l'association est une société artificielle ; et, de cette définition, découleront les caractères de ce dernier principe. Il sera *réciproque* comme la justice, mais *facultatif* et non plus obligatoire. Il dépend de moi de m'associer ou non, de m'assurer ou non, suivant que j'y trouve ou non mon intérêt et ma convenance. Par exemple, une fois associé ou assuré, je suis sur un pied de parfaite égalité avec mes co-associés et mes co-assurés. Nous avons formé une association pour la consommation ou le crédit ; j'ai droit, comme tous les autres membres de l'association, d'acheter et d'emprunter aux conditions fixées. Ma maison brûle, la compagnie d'assurance contre l'incendie me doit une indemnité proportionnelle au montant de la prime qu'elle a reçue de moi. La maladie, le chômage m'atteignent, la société de secours mutuels me doit un subside en raison de la cotisation que j'ai payée. On aperçoit aisément toute l'importance de ce principe : il pare à une foule d'éventualités auxquelles la justice pure et simple ne saurait pourvoir. Les économistes ont toujours mis un entêtement singulier à ne pas vouloir le comprendre et l'admettre ; il est vrai que les socialistes ont eu parfois le tort de prétendre l'installer au lieu et place de la justice, ce qui est une erreur fondamentale. Le droit et le devoir d'association et d'assurance sont un droit et un devoir que ma volonté crée. Sans doute, une fois créés, ce droit et ce devoir rentrent dans les conditions ordinaires de la justice ; toujours est-il que la société, qui ne peut dépendre de ma volonté, ne saurait reposer sur un tel principe.

Enfin, il existe un troisième principe, appartenant, lui aussi, à l'ordre des relations résultant de la destinée individuelle et morale des hommes, qui est celui de la *fraternité*, du *dévouement*, de la *charité*. Celui-là est le principe complémentaire des deux autres. Il n'est ni obligatoire, ni bilatéral ; il est *facultatif* comme l'association et, de plus, il est *unilatéral*. Le devoir de dévouement, le devoir de charité, est un devoir sans nul droit corrélatif : il n'y a pas de droit au dévouement, pas de droit à la charité. Un homme tombe sous mes yeux dans la rivière ; aucune loi écrite ne peut m'obliger à me jeter à l'eau pour l'en retirer, et ce n'est pas à la justice à intervenir ici. S'il n'y a pas d'ailleurs, entre cet homme et moi, un contrat de sauvetage mutuel, ce n'est pas non plus à l'association.

Cependant, cet homme se noie ! A quel principe de le secourir ? A celui de la fraternité me faisant appel des profondeurs de la sensibilité, principe non social mais individuel, principe éternel d'ailleurs comme l'humanité même. Supposez, si vous voulez, l'idéal social réalisé de la façon la plus complète, la justice et l'ordre régnant définitivement ; supposez, avec cela, l'association et l'assurance aussi développées que possible, tous les hasards calculables calculés. Personne n'a plus rien à réclamer de la société naturelle et obligatoire, ni rien à attendre des sociétés artificielles et facultatives ; personne n'est plus malheureux que par la faute de la nature ou par sa propre faute. D'abord, nous n'en sommes pas là ; et la fraternité nous est nécessaire pour y arriver. Puis, même dans cet état idéal, il y aurait des malheureux : les infirmes, auxquels nous devons notre amour, et les coupables, auxquels nous devons notre pitié. Je dis que nous les devons, bien entendu, selon la loi morale et non selon la loi sociale, selon la conscience et non selon le code ; car la société ne doit pas plus reposer sur la fraternité que sur l'association, mais seulement sur la justice. La justice laisse les hommes sur le pied de l'égalité des droits et devoirs, la fraternité non, celle, du moins, qui se traduit par une aide pécuniaire. Il n'y a plus égalité entre l'homme qui fait la charité et celui qui la reçoit, entre le citoyen qui contribue à l'assistance et celui qui y participe. Dites qu'il y aura toujours des riches et des pauvres et que la fraternité aura toujours à s'exercer, soit ! Mais, s'il faut violer la justice pour que la fraternité s'exerce, s'il s'agit d'entretenir dans la société des riches et des pauvres pour que les uns aient l'occasion de faire la charité et les autres de la recevoir, je proteste contre l'interversion des principes. Cette charité d'ailleurs se fera-t-elle ? Vous la commanderez au besoin. En la commandant, vous la détruisez ; le communisme fraternitaire ne resterait méritoire qu'à la condition de rester libre. C'est pourquoi, bien souvent, on entend dire : « *Ce serait là l'organisation sociale à poursuivre, si la nature humaine était plus parfaite.* » On pourrait soutenir que l'homme tel que l'observation nous le montre, libre et responsable d'abord, ayant à subir, en premier lieu, au nom de la justice, les conséquences bonnes ou mauvaises de son activité ou de sa paresse, de sa vertu ou de ses vices, susceptible, en second lieu, d'amour et de sympathie, venant, au nom de la fraternité, au secours des autres hommes, est supérieur à cet idéal vague et peut-être contradictoire ; car, enfin, le premier degré du sacrifice de soi-même à autrui, ce serait de ne pas accepter le sacrifice d'autrui à soi-même. Mais, au surplus, et quoi qu'il en soit, nous avons à prendre l'homme non tel qu'il nous plaît de le rêver, mais tel qu'il nous est donné, pour en dégager le type. C'est pour celui-ci que nous organisons la société. Et voilà la personne morale, voilà l'individu propriétaire de ses facultés personnelles.

6. THEOREME II. — Les TERRES sont, de droit naturel, la propriété de l'ÉTAT.

En d'autres termes, les terres appartiennent à toutes les personnes en commun, parce que toutes les personnes raisonnables et libres ont le même droit et le même devoir de poursuivre elles-mêmes leur fin et d'accomplir elles-mêmes leur destinée, et sont au même titre responsables de cette poursuite et de cet accomplissement. Ici s'applique le principe de l'égalité des conditions qui veut que nous puissions tous profiter également des ressources que la nature nous offre pour exercer nos efforts.

Or, au point de vue économique, dire que l'homme n'est une personne morale que dans la société et par la société, que tous les hommes, dans la société, sont également des personnes morales, et doivent pouvoir profiter également des ressources naturelles qui leur sont offertes pour poursuivre leur fin et accomplir leur destinée, c'est dire que les terres appartiennent à l'État. L'État, étant propriétaire des terres, sera propriétaire des rentes (Lemme I) et propriétaire des fermages ainsi que des produits, revenus consommables ou capitaux neufs, acquis par lui avec ses fermages (Lemme II). Il subsistera au moyen de ces revenus, sans rien demander à l'individu, ni à titre d'impôt, ni à titre d'emprunt, et, en outre, laissera aux générations postérieures des capitaux, non seulement entretenus, mais agrandis, accrus et multipliés, comme les générations antérieures lui en auront laissé à lui-même. Les terres n'appartiennent pas à tous les hommes d'une génération ; elles appartiennent à l'humanité, c'est-à-dire à toutes les générations d'hommes. Si la société était un fait conventionnel et libre, les individus contractant pour l'établir pourraient décider un partage égal des terres entre eux ; mais, si elle est un fait naturel et nécessaire, toute aliénation des terres est contraire au droit naturel, parce qu'elle lèse les générations futures. En termes juridiques, l'humanité est propriétaire, et la génération présente est usufruitière des terres.

Il y a eu, jusqu'ici, pour l'espèce humaine, cinq états ou régimes économiques abstraits dont les combinaisons, s'opérant d'une façon plus ou moins régulière par superposition, constituent les états ou régimes réels : 1° l'état sauvage, qui est l'état de *chasse et de pêche* ; 2° l'état *pastoral* ; 3° l'état *agricole*, où l'on commence à cultiver la terre et dans lequel la chasse, la pêche et l'élevage des troupeaux ne sont plus que des opérations spéciales dans l'œuvre générale de l'agriculture ; 4° l'état *industriel*, dans lequel l'industrie manufacturière prend, à côté de l'industrie agricole, une place considérable, et 5° l'état *commercial*, dans lequel les diverses nations, ne se contentant plus de leurs propres produits, se procurent, par voie, d'échange, les produits les uns des autres, et qui suit de très près l'état industriel.

[...]

7. L'Etat, la province, la commune, qui sont les degrés divers de la communauté, auraient, dans ce système, la propriété des capitaux artificiels qu'ils auraient créés ou reçus en donation ou legs. Les individus, les familles, les associations, auraient, de même, la propriété des capitaux artificiels résultant de leurs épargnes ou qui leur seraient venus par dotation ou héritage. Etant, pour ma part, très individualiste, sur le terrain de l'individualisme, j'incline à considérer, autant que possible, ce droit comme absolu. Toutefois, je dois faire observer que la théorie de la famille et la théorie de l'association n'existent pas scientifiquement ; que j'ignore la limite qui sépare, dans ces catégories, le droit de l'individu du droit de l'Etat ; et que je dois réserver la question de l'intervention de l'Etat dans les donations et legs faits par l'individu à sa famille, à son église, à des particuliers ou sociétés quelconques.

Léon WALRAS (1834-1910)

Eléments d'économie politique pure (1874)

Préface de la 4^e édition (1900), extrait.

L'économie politique pure est essentiellement la théorie de la détermination des prix sous un régime hypothétique de libre concurrence absolue⁶⁷. L'ensemble de toutes les choses, matérielles ou immatérielles, qui sont susceptibles d'avoir un prix parce qu'elles sont *rare*, c'est-à-dire à la fois *utiles* et *limitées en quantité*, forme la *richesse sociale*. C'est pourquoi l'économie politique pure est aussi la *théorie de la richesse sociale*.

Parmi les choses dont se compose la richesse sociale, il faut distinguer les *capitaux*, ou *biens durables*, qui sont celles qui servent plus d'une fois, et les *revenus*, ou *biens fongibles*, qui sont celles qui ne servent qu'une seule fois. Les capitaux comprennent les *terres*, les *facultés personnelles* et les *capitaux* proprement dits. Les revenus comprennent d'abord les *objets de consommation* et les *matières premières*, qui sont le plus souvent des choses matérielles ; mais ils comprennent aussi, sous le nom de *services*, les usages successifs des capitaux, qui sont le plus souvent des choses immatérielles. Les services de capitaux qui ont une utilité directe vont se réunir aux objets de consommation sous le nom de *services consommables* ; ceux qui n'ont qu'une utilité indirecte vont se réunir aux matières premières sous le nom de *services producteurs*. Là est, à mon sens, la clef de toute l'économie politique pure. Si l'on néglige la distinction des capitaux et des revenus, et surtout si l'on refuse d'admettre les services immatériels des capitaux parmi la richesse sociale à côté des revenus matériels, on s'interdit toute théorie scientifique de la détermination des prix. Si l'on admet, au contraire, la distinction et la classification proposées, on se met en état de faire successivement : par la *théorie de l'échange*, la détermination des prix des objets de consommation et services consommables, par la *théorie de la production*, la détermination des prix des matières premières et services producteurs, par la *théorie de la capitalisation*, la détermination des prix des capitaux fixes, et par la *théorie de la circulation*, la détermination des prix des capitaux circulants. Voici comment.

Supposons d'abord un marché où se vendent et s'achètent, autrement dit où s'échangent, seulement des objets de consommation et des services consommables, la *vente du service* se faisant par la *location du capital*. Des *prix*, ou des rapports d'échange de tous ces objets ou services en l'un d'entre eux pris pour *numéraire*, étant criés au hasard, chaque échangeur *offre*, à ces prix, des objets ou services dont il estime avoir

⁶⁷ Il faut entendre un régime de libre concurrence absolue des vendeurs de services au rabais et des acheteurs de produits à l'enchère. Quant à la libre concurrence des entrepreneurs, elle n'est pas le seul moyen de ramener le prix de vente au niveau du prix de revient, comme il est expliqué au n° 188 ; et l'économie politique appliquée doit se demander si elle est toujours le meilleur.

relativement trop, et *demande* des objets ou services dont il estime n'avoir relativement pas assez 'pour sa consommation durant une certaine période de temps. Les quantités effectivement demandées et offertes de chaque objet étant ainsi déterminées, on fait la *hausse* du prix de ceux dont la demande excède l'offre et la *baisse* du prix de ceux dont l'offre excède la demande. Aux nouveaux prix ainsi criés, chaque échangeur offre et demande des quantités nouvelles. Et l'on fait encore la hausse ou la baisse des prix jusqu'à ce que la demande et l'offre de chaque objet ou service soient égales. Alors, les prix sont *prix courants d'équilibre*, et l'échange s'effectue.

On pose le problème de la production en introduisant dans le problème de l'échange la circonstance que les objets de consommation sont des produits résultant de l'association de services producteurs entre eux ou de l'application de services producteurs à des matières premières. Pour tenir compte de cette circonstance, il faut, en face des *propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes*, vendeurs de services et acheteurs de services consommables et d'objets de consommation, placer, comme vendeurs de produits et comme acheteurs de services producteurs et de matières premières, des *entrepreneurs* dont le but est de réaliser un bénéfice en opérant la transformation des services producteurs en produits c'est-à-dire en matières premières qu'ils se vendent les uns aux autres et en objets de consommation qu'ils vendent aux propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes consommateurs auxquels ils ont acheté des services producteurs. On peut ici, pour mieux saisir les phénomènes, au lieu d'un seul marché, s'en représenter deux : un *marché des services* sur lequel ces services sont offerts exclusivement par les propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes, et demandés savoir : les services consommables par ces mêmes propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes, et les services producteurs par les entrepreneurs ; et un *marché des produits* sur lequel ces produits sont offerts exclusivement par les entrepreneurs et demandés savoir : les matières premières par ces mêmes entrepreneurs, et les objets de consommation par les propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes. Sur les deux marchés, à des prix criés au hasard, les propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes consommateurs offrent des services et demandent des services consommables et des objets de consommation de façon à se procurer la plus grande somme possible d'utilité 'durant la période de temps considérée, et les entrepreneurs producteurs offrent des produits et demandent des services producteurs ou des matières premières, à livrer durant la même période, en raison de certains coefficients de fabrication des produits en services producteurs, et' en développant leur production en cas d'excédent du prix de vente des produits sur leur prix de revient en services producteurs, et en la restreignant, au contraire, en cas d'excédent du prix de revient des produits en services producteurs sur leur prix de vente. Sur chaque marché, on fait la hausse en cas d'excédent de la demande sur l'offre et la baisse en cas d'excédent de l'offre sur la demande. Et les prix courants d'équilibre sont ceux pour lesquels la demande et l'offre de chaque service ou produit sont égales et pour lesquels, en

outre, le *prix de vente* de chaque produit est égal à son *prix de revient* en services producteurs.

Pour poser le problème de la capitalisation, il faut supposer des propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes qui *épargnent*, c'est-à-dire qui, au lieu de demander des services consommables et des objets de consommation pour la valeur totale des services qu'ils offrent, demandent des *capitaux neufs* pour une partie de cette valeur. Et, en face de ces créateurs d'épargnes, il faut supposer des entrepreneurs qui, au lieu de fabriquer des matières premières ou des objets de consommation, fabriquent des capitaux neufs. Une certaine somme d'épargnes, d'une part, et certaines quantités fabriquées de capitaux neufs, d'autre part, étant données, ces épargnes et ces capitaux neufs s'échangent les uns contre les autres sur un *marché des capitaux neufs* et selon le mécanisme de l'enchère et du rabais, en proportion des prix des services consommables ou producteurs de ces derniers déterminés en vertu des théories de l'échange et de la production. De là un certain taux du revenu, et un certain prix de vente de chaque capital neuf égal au rapport du prix de son service au taux du revenu. Les entrepreneurs de capitaux neufs, comme ceux de produits, développent ou restreignent leur production selon que le prix de vente excède le prix de revient ou le prix de revient le prix de vente.

Quand on a le taux du revenu, on a non seulement le prix des capitaux fixes neufs, mais aussi le prix des capitaux fixes anciens : terres, facultés personnelles et capitaux proprement dits déjà existants, en divisant par ce taux les prix des services de ces capitaux anciens : fermages, salaires et intérêts. Il reste seulement à trouver le prix des capitaux circulants, et à savoir ce que deviennent tous ces prix quand le numéraire est en même temps monnaie. C'est l'objet du problème de la circulation et de la monnaie.

Léon WALRAS (1834-1910)

Éléments d'économie politique pure (1874), 4^e édition (1900).

2^e leçon (extrait), 3^e leçon

16. Nous avons à distinguer entre eux la science, l'art et la morale. Il s'agit, en d'autres termes, de faire une esquisse de la philosophie de la science en général en vue d'arriver à la philosophie de l'économie politique et sociale en particulier. C'est une vérité depuis longtemps mise en lumière par la philosophie platonicienne que la science étudie non les corps, mais les faits dont les corps sont le théâtre. Les corps passent ; les faits demeurent. Des faits, leurs rapports et leurs lois, tel est l'objet de toute étude scientifique. D'ailleurs, les sciences ne peuvent différer qu'en raison de la différence de leurs objets, ou des faits qu'elles étudient. Ainsi, pour différencier les sciences, il faut différencier les faits.

17. Or, tout d'abord, les faits qui se produisent dans le monde peuvent être considérés comme de deux sortes : les uns ont leur origine dans le jeu des forces de la nature qui sont des forces aveugles et fatales ; les autres prennent leur source dans l'exercice de la volonté de l'homme qui est une force clairvoyante et libre. Les faits de la première espèce ont pour théâtre la nature, et c'est pourquoi nous les appellerons faits *naturels* ; les faits de la seconde espèce ont pour théâtre l'humanité, et c'est pourquoi nous les appellerons faits *humanitaires*. A côté de tant de forces aveugles et fatales, il y a dans l'univers une force qui se connaît et qui se possède : c'est la volonté de l'homme. Peut-être cette force ne se connaît-elle et ne se possède-t-elle pas autant qu'elle le croit. C'est ce que l'étude de cette force peut seule apprendre. Pour le moment, peu importe : l'essentiel est qu'elle se connaît et se possède au moins dans certaines limites, et cela fait une différence profonde entre les effets de cette force et les effets des autres forces. Il est clair que, quant aux effets des forces naturelles, il n'y a rien autre chose à faire qu'à les reconnaître, les constater, les expliquer, et que, quant aux effets de la volonté humaine, au contraire, il y a lieu d'abord de les reconnaître, de les constater, de les expliquer, puis ensuite de les gouverner. Cela est clair puisque les forces naturelles n'ont pas même conscience d'agir, et, bien moins encore, ne peuvent agir autrement qu'elles ne font, et puisque la volonté humaine, au contraire, a conscience d'agir et peut agir de plusieurs manières. Les effets des forces naturelles seront donc l'objet d'une étude qui s'appellera la *science pure 'naturelle'* ou la *science* proprement dite. Les effets de la volonté humaine seront l'objet d'abord d'une étude qui s'appellera la *science pure morale* ou l'*histoire*, puis ensuite d'une étude qui s'appellera d'un autre nom, soit l'art, soit la morale, comme nous le verrons tout à l'heure. Ainsi se justifie déjà la distinction de Ch. Coquelin entre la science et l'art (§

10). L'art « *conseille, prescrit, dirige* » parce qu'il a pour objet les faits qui prennent leur source dans l'exercice de la volonté de l'homme, et que la volonté de l'homme étant, au moins jusqu'à un certain point, une force clairvoyante et libre, il y a lieu de la conseiller, de lui prescrire telle ou telle conduite, de la diriger. La science « *observe, expose, explique* » parce qu'elle a pour objet des faits qui ont leur origine dans le jeu des forces de la nature, et que les forces de la nature étant aveugles et fatales, il n'y a pas autre chose à faire à leur égard qu'à les observer et à en exposer et en expliquer les effets.

18. Nous retrouvons ainsi, non pas empiriquement comme Coquelin, mais méthodiquement par la considération de la clairvoyance et de la liberté de la volonté de l'homme, la distinction entre la science et l'art. Il s'agit de trouver à présent la distinction entre l'art et la morale. La même considération de la clairvoyance et de la liberté de la volonté de l'homme, ou du moins celle d'une conséquence de ce fait, va nous en fournir le principe en nous fournissant celui d'une division des faits humanitaires en deux catégories.

Le fait de la clairvoyance et de la liberté de la volonté de l'homme partage tous les êtres de l'univers en deux grandes classes : les *personnes* et les *choses*. Tout être qui ne se connaît pas et qui ne se possède pas est une chose. Tout être qui se connaît et qui se possède est une personne. L'homme se connaît, il se possède ; il est une personne. L'homme seul est une personne ; les minéraux, les plantes, les animaux sont des choses.

La fin des choses est rationnellement subordonnée à la fin des personnes. La chose ne se connaissant pas, ne se possédant pas, n'est pas responsable de la poursuite de sa fin, de l'accomplissement de sa destinée. Egalement incapable de vice et de vertu, elle est toujours entièrement innocente ; elle peut être assimilée à un pur mécanisme. Il en est, à cet égard, des animaux comme des minéraux et des végétaux : leur instinct n'est qu'une force aveugle et fatale, comme toute force naturelle. La personne, au contraire, par cela seul qu'elle se connaît et se possède, est chargée de poursuivre elle-même sa fin, elle est responsable de l'accomplissement de sa destinée, elle sera méritante si elle l'accomplit, démeritante dans le cas contraire. Elle a donc toute faculté, toute latitude de *subordonner* la fin des choses à sa propre fin. Cette faculté, cette latitude revêt un caractère particulier : c'est un pouvoir moral, c'est un droit. Tel est le fondement du droit des personnes sur les choses.

Mais si la fin de toutes les choses est subordonnée à la fin de toutes les personnes, en revanche, la fin d'une personne quelconque n'est subordonnée à la fin d'aucune autre personne. S'il n'y avait qu'un seul homme sur la terre, il serait maître de toutes les choses. Mais il n'en est pas ainsi, et tous ceux qui y sont, étant des personnes au même titre les uns que les autres, sont également responsables de la poursuite de leur fin, de l'accom-

plissement de leur destinée. Toutes ces fins, toutes ces destinées doivent se *coordonner* les unes avec les autres. Là est l'origine de la réciprocité du droit et du devoir pour les personnes entre elles.

19. D'après cela, on voit qu'il y a lieu à une distinction profonde dans les faits humanitaires. Il faut distinguer, d'une part, ceux qui résultent de la volonté, de l'activité de l'homme s'exerçant à l'endroit des forces naturelles, autrement dit les rapports entre personnes et choses. Et il faut distinguer, d'autre part, ceux qui résultent de la volonté, de l'activité de l'homme s'exerçant à l'endroit de la volonté, de l'activité des autres hommes, autrement dit les rapports de personnes à personnes. Les lois de ces deux catégories de faits sont essentiellement différentes. L'objectif de la volonté de l'homme s'exerçant à l'endroit des forces naturelles, le but des rapports entre personnes et choses, c'est la subordination de la fin des choses à la fin des personnes. L'objectif de la volonté de l'homme s'exerçant à l'endroit de la volonté des autres hommes, le but des rapports de personnes à personnes, c'est la coordination des destinées des personnes entre elles.

Consacrant donc, comme il convient, cette distinction par les définitions, j'appelle *industrie* l'ensemble des faits de la première catégorie, et j'appelle *mœurs* l'ensemble des faits de la seconde catégorie. La théorie de l'industrie s'appellera la *science appliquée* ou l'*art* ; la théorie des mœurs s'appellera la *science morale* ou la *morale*.

Pour qu'un fait, par conséquent, appartienne à la catégorie de l'industrie, et pour que la théorie de ce fait constitue un art quelconque, il faut et il suffit que ce fait, ayant son origine dans l'exercice de la volonté humaine, constitue un rapport entre personnes et choses en vue de la subordination de la fin des choses à la fin des personnes. Vous pouvez reprendre tous les exemples d'arts qui ont été cités, vous leur reconnaîtrez à tous ce caractère. Ainsi l'architecture, la construction des vaisseaux, la navigation, dont il a été parlé, indiquent le bois, la pierre, comme les éléments pour la construction des maisons, le bois, le fer pour celle des vaisseaux, le chanvre comme la matière pour la confection des cordages, la façon de tailler les voiles, de les poser, de les manœuvrer. La mer supportera les vaisseaux, le vent enflera les voiles, le ciel et les astres indiqueront la route au navigateur.

Et pour qu'un fait appartienne à la catégorie des mœurs, et pour que la théorie de ce fait soit une branche de la morale, il faut et il suffit que ce fait, prenant toujours sa source dans l'exercice de la volonté de l'homme, constitue un rapport de personnes à personnes en vue de la coordination des destinées de ces personnes entre elles. Ainsi, par exemple, en matière de mariage ou de famille, c'est la morale qui fixera le rôle et les positions du mari et de la femme, des parents et des enfants.

20. Tels sont donc la science, l'art et la morale. Leurs *critériums* respectifs sont le *vrai*, l'*utile* ou l'intérêt, et le *bien* ou la justice. Maintenant, y a-t-il, dans l'étude complète de la richesse sociale et des faits qui s'y rapportent, de la matière pour un seul ou pour deux de ces genres de recherches intellectuelles, ou pour tous les trois ? C'est ce que nous verrons dans la prochaine leçon en analysant l'idée de richesse ?

3^e LEÇON

*De la richesse sociale. Triple conséquence de la rareté.
Du fait de la valeur d'échange et de l'économie politique pure.*

SOMMAIRE : - 21. *Richesse sociale*, ensemble des choses *rares*, c'est-à-dire 1^o *utiles* et 2^o *limitées en quantité*. - 22. Rareté scientifique. - 23, 24, 25. Les choses rares seules et toutes les choses rares sont : 1^o *appropriables*, 2^o *valables et échangeables*, 3^o *industriellement productibles ou multipliables*. - 26. Economie politique et sociale : théorie de la valeur d'échange, théorie de l'industrie, théorie de la propriété.

27. Fait de la *valeur d'échange*. Se produit sur le marché. - 28. « Le blé vaut 24 F l'hectolitre. » Fait naturel. - 29. Fait mathématique. Equation $5 v_b = 600 v_a$. - 30. Valeur d'échange, grandeur appréciable ; théorie de la valeur d'échange et de l'échange ou de la richesse sociale, science *physico-mathématique*. Méthode rationnelle. Langage algébrique.

21. J'appelle *richesse sociale* l'ensemble des choses matérielles ou immatérielles (car la matérialité ou l'immatérialité des choses n'importe ici en aucune manière) qui sont *rares*, c'est-à-dire qui, d'une part, nous sont *utiles*, et qui, d'autre part, n'existent à notre disposition qu'en *quantité limitée*.

Cette définition est importante ; j'en vais préciser les termes.

Je dis que les choses sont utiles dès qu'elles peuvent servir à un usage quelconque, dès qu'elles répondent à un besoin quelconque et en permettent la satisfaction. Ainsi, il n'y a pas à s'occuper ici des nuances par lesquelles on classe, dans le langage de la conversation courante, l'utile à côté de l'agréable entre le nécessaire et le superflu. Nécessaire, utile, agréable, et superflu, tout cela, pour nous, est seulement plus ou moins utile. Il n'y a pas davantage à tenir compte ici de la moralité ou de l'immoralité du besoin auquel répond la chose utile et qu'elle permet de satisfaire. Qu'une substance soit recherchée par un médecin pour guérir un malade, ou par un assassin pour empoisonner sa famille, c'est une question très importante à d'autres points de vue, mais tout à fait

indifférente au nôtre. La substance est utile, pour nous, dans les deux cas, et peut l'être plus dans le second que dans le premier.

Je dis que les choses n'existent à notre disposition qu'en quantité limitée du moment où elles n'existent pas en quantité telle que chacun de nous en trouve à sa portée à discrétion pour satisfaire entièrement le besoin qu'il en a. Il y a dans le monde un certain nombre d'utilités qui, lorsqu'elles ne manquent pas totalement, existent à notre disposition en quantité illimitée. Ainsi l'air atmosphérique, la lumière et la chaleur du soleil quand le soleil est levé, l'eau au bord des lacs, des fleuves et des rivières se rencontrent en telle quantité qu'il n'en peut manquer à personne, chacun en prenant même tant qu'il en veut. Ces choses, qui sont utiles, généralement ne sont pas rares et ne font pas partie de la richesse sociale ; exceptionnellement elles peuvent le devenir et faire alors partie de cette richesse.

22. On voit, d'après cela, quel est ici le sens des mots *rare* et *rareté*. C'est un sens scientifique, comme celui des mots de *vitesse* en mécanique et de *chaleur* en physique. Pour le mathématicien et le physicien, la vitesse ne s'oppose pas à la lenteur, ni la chaleur au froid, comme cela a lieu dans la langue vulgaire : la lenteur n'est pour l'un qu'une vitesse moindre, le froid n'est pour l'autre qu'une moindre chaleur. Un corps, dans le langage de la science, a de la vitesse dès qu'il se meut, et de la chaleur dès qu'il est à une température quelconque. De même ici la rareté et l'abondance ne s'opposent pas l'une à l'autre : quelque abondante qu'elle soit, une chose est rare, en économie politique, dès qu'elle est utile et limitée en quantité, exactement comme un corps a de la vitesse, en mécanique, dès qu'il parcourt un certain espace en un certain temps. Est-ce à dire que la rareté soit le rapport de l'utilité à la quantité ou l'utilité contenue dans l'unité de quantité, comme on dit que la vitesse est le rapport de l'espace parcouru au temps employé à le parcourir, ou l'espace parcouru dans l'unité de temps ? C'est un point sur lequel nous ne nous prononcerons pas pour le moment, devant plus tard y revenir. Or le fait de la limitation dans la quantité des choses utiles qui les rend rares a trois conséquences.

23. 1° Les choses utiles limitées en quantité sont *appropriables*. Les choses inutiles échappent à l'appropriation : personne ne songe à s'approprier des choses qui ne peuvent servir à aucun usage. Les choses utiles mais qui existent en quantité illimitée ne sont pas davantage appropriables. D'abord elles ne sont pas coercibles ou saisissables ; on voudrait les retirer du domaine commun qu'en raison de leur quantité même, on ne le pourrait pas. Et quant à en mettre une petite fraction de côté, sauf à en laisser la plus grande partie à la disposition de chacun, à quoi bon ? Pour en tirer parti ? Mais qui en demandera puisque tout le monde en pourra toujours avoir ? Pour en user soi-même ? Mais que sert d'en faire provision si l'on est sûr d'en trouver toujours à discrétion ? Pourquoi faire provision d'air

atmosphérique (j'entends dans les circonstances ordinaires) puisque vous n'aurez occasion d'en donner à personne et que vous-même, lorsque vous éprouverez le besoin de respirer, n'aurez qu'à ouvrir la bouche pour le faire ? Au contraire, les choses utiles mais qui n'existent qu'en quantité limitée sont appropriables et appropriées. D'abord elles sont coercibles ou saisissables : il est matériellement possible à un certain nombre d'individus de recueillir la quantité qui en existe, de manière à n'en plus laisser dans le domaine commun. Et il y a, pour ces individus, double avantage à effectuer cette opération. En premier lieu, ils s'assurent pour eux-mêmes une provision de ces choses, ils se ménagent la possibilité de s'en servir, de les appliquer à la satisfaction de leurs propres besoins. En second lieu, ils se réservent aussi la faculté, s'ils ne veulent ou s'ils ne peuvent consommer directement qu'une partie seulement de leur approvisionnement, de se procurer, par l'échange du surplus, d'autres utilités limitées en quantité qu'ils consommeront au lieu et place des premières. Mais ceci nous amène à un fait différent. Bornons-nous à constater, pour le moment, que l'*appropriation* (et par suite la *propriété* qui n'est que l'appropriation légitime ou conforme à la justice) ne porte que sur la richesse sociale et porte sur toute la richesse sociale.

24. 2° Les choses utiles limitées en quantité sont *valables et échangeables*, comme nous venons de l'entrevoir. Les choses rares étant une fois appropriées (et celles-là seules le sont, et toutes celles-là le sont), il s'établit entre toutes ces choses un rapport consistant en ceci que, indépendamment de l'utilité directe qui lui est propre, chacune d'elles acquiert, comme une propriété spéciale, la faculté de s'échanger contre chacune des autres dans telle ou telle proportion déterminée. Si l'on possède quelqu'une de ces choses rares, on peut, en la cédant, obtenir en échange quelque autre chose rare dont on manque. Si on ne la possède pas, on ne peut l'obtenir qu'à la condition de céder en échange quelque autre chose rare dont on est pourvu. Et si on ne l'a pas, et qu'on n'ait rien à donner en échange, il faut s'en passer. Tel est le fait de la *valeur d'échange* qui, comme le fait de la propriété, ne porte que sur la richesse sociale et porte sur toute la richesse sociale.

25. 3° Les choses utiles limitées en quantité sont *industriellement productibles* ou *multipliables*. Je veux dire qu'il y a intérêt à les produire, à en multiplier le nombre le plus possible au moyen d'efforts réguliers et systématiques. Il y a, dans le monde, des choses inutiles (sans parler de celles qui même sont nuisibles), telles que de mauvaises herbes, des animaux qui ne sont bons à rien ; on n'a pas à s'en occuper autrement que pour chercher attentivement à découvrir en elles quelque propriété qui les fasse passer de la catégorie des inutilités dans la catégorie des utilités. Il y a des choses utiles mais illimitées en quantité ; on a bien à s'en occuper pour les utiliser, mais non pas

évidemment pour en augmenter la quantité. Enfin, il y a des choses utiles limitées en quantité, des choses rares ; il est clair que ces dernières seules peuvent être l'objet d'une étude et d'opérations ayant pour but d'en rendre la quantité moins limitée qu'elle ne l'est, et il est clair, en outre, que toutes ces dernières sans exception peuvent et doivent être l'objet d'une telle étude et de telles opérations. Si donc on appelle, comme nous l'avons fait, richesse sociale l'ensemble de ces choses rares, on peut énoncer encore que la *production industrielle* ou l'*industrie* ne porte, elle aussi, que sur la richesse sociale et qu'elle porte, elle aussi, sur toute la richesse sociale.

26. La *valeur d'échange*, l'*industrie*, la *propriété*, tels sont donc les trois faits généraux, les trois séries ou groupes de faits particuliers qu'engendre la limitation dans la quantité des utilités ou la rareté des choses, les trois faits dont toute la richesse sociale, dont la richesse sociale seule est le théâtre. On sent à présent combien c'est dire une chose vague, peu précise et peu philosophique, sinon inexacte, que de dire, comme Rossi, par exemple, en abordant l'économie politique, qu'on se propose d'étudier la richesse sociale. Et, en effet, à quel point de vue l'étudiez-vous ? Est-ce au point de vue de sa *valeur d'échange*, c'est-à-dire au point de vue des phénomènes de vente et d'achat auxquels elle est soumise ? Est-ce au point de vue de sa *production industrielle*, c'est-à-dire au point de vue des conditions favorables ou défavorables de l'augmentation de sa quantité ? Est-ce enfin au point de vue de la *propriété* dont elle est l'objet, c'est-à-dire au point de vue des conditions qui en rendent l'appropriation légitime ou illégitime ? Il faut nous le dire. Et il faut surtout vous garder sévèrement de l'étudier à ces trois points de vue ou à deux d'entre eux concurremment : car il n'y en a pas de plus différents, comme on va le reconnaître.

27. Nous avons vu *a priori* comment les choses rares une fois appropriées acquéraient une valeur d'échange (§ 24). Il n'y a qu'à ouvrir les yeux pour constater *a posteriori*, parmi les faits généraux, le fait de l'échange.

Tous tant que nous sommes, nous faisons journellement, comme une série d'actes spéciaux, des échanges, c'est-à-dire des ventes et des achats. Certains d'entre nous vendent des terres ou l'usage de la terre ou les fruits de la terre ; certains, des maisons ou l'usage des maisons ; certains, des produits industriels ou des marchandises qu'ils ont acquises en gros et qu'ils cèdent en détail ; certains, des consultations, des plaidoyers, des œuvres d'art, des journées ou des heures de travail. Tous, en retour, reçoivent de l'argent. Avec l'argent ainsi obtenu, on achète tantôt du pain, de la viande, du vin ; tantôt des habits : tantôt l'abri d'un logis ; tantôt des meubles, des bijoux, des chevaux, des voitures ; tantôt des matières premières ou de la main-d'œuvre ; tantôt des marchandises ; tantôt des maisons, des terres ; tantôt des actions ou obligations d'entreprises diverses.

Les échanges se font sur le marché. On considère comme marché spécial le lieu où se font certains échanges spéciaux. On dit : le marché européen, le marché français, le

marché ou la place de Paris. Le Havre est un marché pour les cotons, et Bordeaux est un marché pour les vins ; les halles sont un marché pour les fruits et légumes, pour les blés et céréales ; la Bourse est un marché pour les valeurs industrielles.

Prenons le marché au blé, et supposons qu'à un moment donné, on y voie 5 hectolitres de blé s'échanger contre 120 F ou contre 600 grammes d'argent au titre de 9/10, on dira : - « *Le blé vaut 24 F l'hectolitre.* » Voilà le fait de la valeur d'échange.

28. Le blé vaut 24 F l'hectolitre. Remarquons d'abord que ce fait a le caractère d'un fait *naturel*. Cette valeur du blé en argent, ou ce prix du blé, ne résulte ni de la volonté du vendeur, ni de la volonté de l'acheteur, ni d'un accord entre les deux. Le vendeur voudrait bien vendre plus cher ; il ne le peut, parce que le blé *ne vaut pas plus*, et que, s'il ne voulait vendre à ce prix, l'acheteur trouverait à côté de lui un certain nombre de vendeurs prêts à le faire. L'acheteur ne demanderait pas mieux que d'acheter à meilleur marché ; cela lui est impossible, parce que le blé *ne vaut pas moins*, et que, s'il ne voulait acheter à ce prix, le vendeur trouverait à côté de lui un certain nombre d'acheteurs disposés à y consentir.

Le fait de la valeur d'échange prend donc, une fois établi, le caractère d'un fait naturel, naturel dans son origine, naturel dans sa manifestation et sa manière d'être. Si le blé et si l'argent ont *de la valeur*, c'est parce qu'ils sont rares, c'est-à-dire utiles et limités en quantité, deux circonstances naturelles. Et si le blé et si l'argent ont *telle valeur* l'un par rapport à l'autre, c'est qu'ils sont respectivement plus ou moins rares, c'est-à-dire plus ou moins utiles et plus ou moins limités en quantité, encore deux circonstances naturelles, les mêmes que ci-dessus.

Cela ne veut pas dire du tout que nous n'ayons aucune action sur les prix. De ce que la pesanteur est un fait naturel, obéissant à des lois naturelles, il ne s'ensuit pas que nous n'ayons jamais qu'à la regarder faire. Nous pouvons ou lui résister ou lui donner libre carrière selon qu'il nous convient ; mais nous ne pouvons changer son caractère et ses lois. Nous ne lui commandons, comme on l'a dit, qu'en lui obéissant. De même pour la valeur. En ce qui concerne le blé, par exemple, nous pourrions en faire hausser le prix en détruisant une partie de l'approvisionnement ; nous pourrions faire baisser ce prix en mangeant, au lieu de blé, du riz, des pommes de terre ou quelque autre denrée. Nous pourrions même décréter que le blé se vendra 20 F, et non 24 F, l'hectolitre. Dans le premier cas, nous agirions sur les causes du fait de la valeur pour substituer une valeur naturelle à une autre valeur naturelle. Dans le second cas, nous agirions sur le fait lui-même pour substituer une valeur artificielle à la valeur naturelle. Nous pourrions enfin, à la rigueur, supprimer la valeur en supprimant l'échange. Mais, si nous échangeons, nous ne saurions empêcher que, certaines circonstances d'approvisionnement et de

consommation, en un mot certaines conditions de rareté, étant données, il n'en résultât ou ne tendit à en résulter naturellement une certaine valeur.

29. Le blé vaut 24 F l'hectolitre. Remarquons en outre le caractère *mathématique* de ce fait. La valeur du blé en argent, ou le prix du blé, était hier de 22 ou 23 F ; elle était tout à l'heure de 23,50 F ou 23,75 F ; elle sera un peu plus tard de 24,25 F ou 24,50 F ; elle sera demain de 25 ou 26 F ; mais aujourd'hui, et pour l'instant, elle est de 24 F, *ni plus ni moins*. Ce fait a tellement le caractère d'un fait mathématique que je vais immédiatement l'exprimer par une équation et, en cela, lui donner son expression véritable.

L'hectolitre étant admis comme unité de mesure de la quantité de blé, et le gramme comme unité de mesure de la quantité d'argent, on peut énoncer rigoureusement que, si 5 hectolitres de blé s'échangent contre 600 grammes d'argent, c'est que - « 5 hectolitres de blé équivalent à 600 grammes d'argent », ou que : -« la valeur d'échange de 5 hectolitres de blé égale la valeur d'échange de 600 grammes d'argent », ou enfin que : - « 5 fois la valeur d'échange de 1 hectolitre de blé égale 600 fois la valeur d'échange de 1 gramme d'argent ».

Soient par conséquent v_b la valeur d'échange de 1 hectolitre de blé, v_a la valeur d'échange de 1 gramme d'argent au titre de 9/10. Nous avons, en recourant aux notations ordinaires des mathématiques, l'équation

$$5 v_b = 600 v_a$$

ou, en divisant par 5 de part et d'autre,

$$[1] \quad v_b = 120 v_a$$

Si l'on est convenu, comme nous avons supposé que cela avait eu lieu sur le marché que nous avons pris pour exemple, de choisir pour unité de mesure de la valeur non pas la valeur d'échange de 1 gramme d'argent, mais la valeur d'échange de 5 grammes d'argent au titre de 9/10 sous le nom de *franc*, c'est-à-dire si l'on a posé

$$5 v_a = 1 \text{ franc},$$

alors il vient

$$[2] \quad v_b = 24 \text{ francs}.$$

Mais, sous la forme [1] ou sous la forme [2], l'équation n'en est pas moins la traduction exacte de cette phrase, et je dirai l'expression scientifique de ce fait : - « Le blé vaut 24 F l'hectolitre. »

30. La valeur d'échange est donc une grandeur et, on peut le voir dès à présent, une grandeur appréciable. Et si les mathématiques en général ont pour objet l'étude des grandeurs de ce genre, il est certain qu'il y a une branche des mathématiques oubliée jusqu'ici par les mathématiciens, et non encore élaborée, qui est la théorie de la valeur d'échange.

Je ne dis pas, on le sait déjà suffisamment, que cette science soit toute l'économie politique. Les forces, les vitesses sont, elles aussi, des grandeurs appréciables, et la théorie mathématique des forces et des vitesses n'est pas toute la mécanique. Il est toutefois certain que cette mécanique pure doit précéder la mécanique appliquée. De même il y a une *économie politique pure* qui doit précéder l'*économie politique appliquée*, et cette économie politique pure est une science tout à fait semblable aux sciences physicomathématiques. Cette assertion est neuve et paraîtra singulière ; mais je viens de la prouver déjà, et je la prouverai mieux encore par la suite.

Si l'économie politique pure, ou la théorie de la valeur d'échange et de l'échange, c'est-à-dire la théorie de la richesse sociale considérée en elle-même, est, comme la mécanique, comme l'hydraulique, une science physico-mathématique, elle ne doit pas craindre d'employer la méthode et le langage des mathématiques.

La méthode mathématique n'est pas la méthode *expérimentale*, c'est la méthode *rationnelle*. Les sciences naturelles proprement dites se bornent-elles à décrire purement et simplement la nature et ne sortent-elles pas de l'expérience ? Je laisse aux naturalistes le soin de répondre à cette question. Ce qui est sûr, c'est que les sciences physico-mathématiques, comme les sciences mathématiques proprement dites, sortent de l'expérience dès qu'elles lui ont emprunté leurs types. Elles abstraient de ces types réels des types idéaux qu'elles définissent ; et, sur la base de ces définitions, elles bâtissent *a priori* tout l'échafaudage de leurs théorèmes et de leurs démonstrations. Elles rentrent, après cela, dans l'expérience non pour confirmer, mais pour appliquer leurs conclusions. Chacun sait parfaitement, pour si peu qu'il ait fait de géométrie, que les rayons d'une circonférence ne sont égaux entre eux, et que la somme des trois angles d'un triangle n'est égale à celle de deux angles droits, que dans une circonférence et dans un triangle abstraits et idéaux. La réalité ne confirme qu'approximativement ces définitions et démonstrations ; mais elle en permet une très riche application. Pour observer cette méthode, l'économie politique pure doit emprunter à l'expérience des types d'échange, d'offre, de demande, de marché, de capitaux, de revenus, de services producteurs, de produits. De ces types réels, elle doit abstraire, par définition, des types idéaux, et raisonner sur ces derniers, pour ne revenir à la réalité que la science une fois faite et en vue des applications. Nous aurons ainsi, sur un marché idéal, des prix idéaux qui seront

dans un rapport rigoureux avec une demande et une offre idéales. Et ainsi de suite. Ces vérités pures seront-elles d'une application fréquente ? A la rigueur, ce serait le droit du savant de faire de la science pour la science, comme c'est le droit du géomètre (et il en use tous les jours) d'étudier les propriétés les plus singulières de la figure la plus bizarre, si elles sont curieuses. Mais on verra que ces vérités d'économie politique pure fourniront la solution des problèmes les plus importants, les plus débattus et les moins éclaircis d'économie politique appliquée et d'économie sociale.

Quant au langage, pourquoi s'obstiner à expliquer très péniblement et très incorrectement, comme l'a fait souvent Ricardo, comme le fait à chaque instant John Stuart Mill dans ses *Principes d'économie politique*, en se servant de la langue usuelle, des choses qui, dans la langue des mathématiques, peuvent s'énoncer en bien moins de mots, d'une façon bien plus exacte et bien plus claire ?

Léon WALRAS (1834-1910)

Eléments d'économie politique pure (1874), 4^e édition (1900)

5^e Leçon

5^e LEÇON

Du marché et de la concurrence.

Problème de l'échange de deux marchandises entre elles.

SOMMAIRE : - 40. *Richesse sociale*, ensemble des choses valables et échangeables. - 41. *Valeur d'échange*, propriété qu'ont les choses d'être obtenues et cédées en certaines proportions de quantité les unes contre les autres. *Marché*, lieu où se font les échanges. Analyse du mécanisme de la concurrence. - 42, 43. Marché de la bourse. *Demande et offre effectives*. Egalité de l'offre et de la demande, *prix courant stationnaire*. Excédent de la demande sur l'offre, *hausse*. Excédent de l'offre sur la demande, *baisse*.

44. Marchandises (A) et (B). Equation $mv_a = nv_b$. Prix p_a et p_b . - 45. Demandes et offres effectives D_a, O_a, D_b, O_b . Théorème $O_b = D_a p_a, O_a = D_b p_b$. La demande, fait principal ; l'offre, fait accessoire. - 46. Théorème $D_a / O_a = D_b / O_b$. - 47. Hypothèse de l'égalité de l'offre et de la demande, ou de l'équilibre. - 48. Hypothèse de l'inégalité de l'offre et de la demande. La hausse ou la baisse du prix fait diminuer ou augmenter la demande. *Quid* de l'offre ?

40. Dans nos considérations générales préliminaires (§ 21), nous avons défini la richesse sociale comme étant l'ensemble des choses matérielles ou immatérielles qui sont rares, c'est-à-dire qui sont à la fois utiles et limitées en quantité, et nous avons montré que toutes les choses rares, et celles-là seules, étaient valables et échangeables. Ici nous ferons autrement. Nous définirons la richesse sociale comme étant l'ensemble des choses matérielles ou immatérielles qui sont valables et échangeables, et nous montrerons que toutes les choses valables et échangeables, et celles-là seules, sont à la fois utiles et limitées dans la quantité. Nous allons, dans le premier cas, de la cause à l'effet ; nous irons, dans le second cas, de l'effet à la cause. Il est clair que, pourvu que nous établissions l'enchaînement des deux faits de la rareté et de la valeur d'échange, nous sommes libres de le faire à notre guise. Or je pense que, dans l'étude méthodique d'un fait général comme celui de la valeur d'échange, l'examen de sa nature doit précéder la recherche de son origine.

41. La *valeur d'échange* est la propriété qu'ont certaines choses de n'être pas obtenues ni cédées gratuitement, mais d'être *achetées* et *vendues*, reçues et données en certaines proportions de quantité contre d'autres choses. L'acheteur d'une chose est vendeur de

celle qu'il donne en échange. Le vendeur d'une chose est acheteur de celle qu'il reçoit en échange. En d'autres termes, tout échange de deux choses l'une contre l'autre se compose d'une double vente et d'un double achat.

Les choses valables et échangeables s'appellent aussi *marchandises*. Le *marché* est le lieu où s'échangent les marchandises. Le phénomène de la valeur d'échange se produit donc sur le marché, et c'est sur le marché qu'il faut aller pour étudier la valeur d'échange.

La valeur d'échange laissée à elle-même se produit naturellement sur le marché sous l'empire de la *concurrence*. Comme acheteurs, les échangeurs *demandent à l'enchère*, comme vendeurs, ils *offrent au rabais*, et leur concours amène ainsi une certaine valeur d'échange des marchandises tantôt ascendante, tantôt descendante et tantôt stationnaire. Selon que cette concurrence fonctionne plus ou moins bien, la valeur d'échange se produit d'une manière plus ou moins rigoureuse. Les marchés les mieux organisés sous le rapport de la concurrence sont ceux où les ventes et achats se font à la criée, par l'intermédiaire d'agents tels qu'agents de change, courtiers de commerce, crieurs, qui les centralisent, de telle sorte qu'aucun échange n'ait lieu sans que les conditions en soient annoncées et connues et sans que les vendeurs puissent aller au rabais et les acheteurs à l'enchère. Ainsi fonctionnent les bourses de fonds publics, les bourses de commerce, les marchés aux grains, au poisson, etc. A côté de ces marchés, il y en a d'autres où la concurrence, quoique moins bien réglée, fonctionne encore d'une manière assez convenable et satisfaisante : tels sont les marchés aux fruits et légumes, à la volaille. Les rues d'une ville où se trouvent des magasins et des boutiques de boulangers, de bouchers, d'épiciers, de tailleurs, de bottiers, sont des marchés d'une organisation un peu plus défectueuse sous le rapport de la concurrence, mais où cependant elle se fait très suffisamment sentir. C'est encore la concurrence incontestablement qui préside à la fixation de la valeur des consultations de médecins et d'avocats, des séances de musiciens et de chanteurs, etc. Enfin, le monde peut être considéré comme un vaste marché général composé de divers marchés spéciaux où la richesse sociale se vend et s'achète, et il s'agit pour nous de reconnaître les lois suivant lesquelles ces ventes et achats tendent d'eux-mêmes à se faire. Pour cela, nous supposerons toujours un marché parfaitement organisé sous le rapport de la concurrence, comme en mécanique pure on suppose d'abord des machines sans frottement.

42. Voyons donc comment s'exerce la concurrence sur un marché bien organisé, et, pour cela, entrons à la bourse des fonds publics d'un grand marché de capitaux tel que Paris ou Londres. Ce qu'on vend et ce qu'on achète, dans ces endroits, ce sont des parties de certaines espèces très importantes de la richesse sociale représentées par leurs titres de propriété : portions de créances sur les Etats et communes, portions de chemins de fer, canaux, usines métallurgiques, etc. Au premier abord, quand on y entre, on n'entend qu'une clameur confuse, on n'aperçoit qu'un mouvement désordonné ; mais, une fois qu'on est au courant, ce bruit et cette activité s'expliquent à merveille.

Prenons, par exemple, en les séparant de toutes les autres, les opérations sur la rente française 3 %, à la bourse de Paris.

Le 3 % est, comme on dit, à 60 F. Des agents qui ont ordre de vendre à 60 F *ou moins* offrent une certaine quantité de rente 3 %, c'est-à-dire un certain nombre de titres de 3 F de rente sur l'Etat français, au prix de 60 F. Nous appellerons *offre effective* l'offre ainsi faite d'une quantité déterminée de marchandise à un prix déterminé. Par contre, des agents qui ont ordre d'acheter à 60 F *ou plus* demandent une certaine quantité de rente 3 % au prix de 60 F. Nous appellerons *demande effective* cette demande d'une certaine quantité de marchandise à un certain prix.

Nous avons maintenant trois hypothèses à faire suivant que la demande est *égale, supérieure* ou *inférieure* à l'offre.

1^{re} Hypothèse. On demande à 60 F une quantité égale à celle qui est offerte à ce même prix. Chaque agent vendeur ou acheteur trouve exactement ce qu'on appelle sa *contrepartie* chez un autre agent acheteur ou vendeur. L'échange a lieu. Le cours de 60 F se maintient ; il y a *état stationnaire* ou *équilibre* du marché.

2^e Hypothèse. Les agents acheteurs ne trouvent plus leur contrepartie, ce qui prouve que la quantité de 3 % demandée au prix de 60 F est supérieure à la quantité offerte au même prix. Théoriquement, l'échange doit être suspendu. Les agents qui ont ordre d'acheter à 60,05 F *ou plus* demandent à ce prix. Ils vont à l'enchère.

Cette enchère produit un double résultat : 1° des acheteurs à 60 F. qui ne sont plus acheteurs à 60,05 F, se retirent ; 2° des vendeurs à 60,05 F, qui n'étaient pas vendeurs à 60 F, surviennent. Les uns et les autres donnent leurs ordres s'ils ne les ont déjà donnés. Ainsi, par un double motif, il y a réduction de l'écart existant entre la demande effective et l'offre effective. Si l'égalité est rétablie, la *hausse* s'arrête là ; dans le cas contraire, il y a enchérissement de 60,05 F à 60,10 F, de 60,10 F à 60,15 F, jusqu'au rétablissement de l'égalité entre l'offre et la demande. Il y a alors nouvel état stationnaire à un cours plus élevé.

3^e Hypothèse. Les agents vendeurs ne trouvent plus leur contrepartie, ce qui prouve que la quantité de 3 % offerte au prix de 60 F est supérieure à la quantité demandée au même prix. Suspension de l'échange. Les agents qui ont ordre de vendre à 59,95 F *ou moins* offrent à ce prix. Ils vont au rabais.

Double résultat : 1° retrait de vendeurs à 60 F qui ne sont plus vendeurs à 59,95 F ; survenue d'acheteurs à 59,95 F qui n'étaient pas acheteurs à 60 F. Réduction de l'écart entre l'offre et la demande. *Baisse*, s'il le faut, de 59,95 F à 59,90 F. de 59,90 F à 59,85 F, jusqu'au rétablissement de l'égalité. A ce moment, nouvel équilibre à un cours plus bas.

Supposez que la même opération qui se fait ainsi sur la rente française 3 % se fasse en même temps sur toutes les rentes d'Etats : anglaise, italienne, espagnole, turque, égyptienne, sur les actions et obligations des chemins de fer, ports, canaux, mines, usines à gaz et autres, banques et institutions de crédit, par variations convenues de 0,05 F. 0,25

F, 1.25 F, 5 F, 25 F sur les cours, suivant l'importance des valeurs ; qu'à côté des opérations de vente et d'achat *au comptant*, se fassent des opérations de vente et d'achat *à terme*, les unes *ferme*, les autres *à prime*, et le tumulte de la bourse devient un véritable concert où chacun fait sa partie.

43. Nous allons étudier la valeur d'échange se produisant dans ces conditions de concurrence. Les économistes ont, en général, le tort de la considérer beaucoup trop exclusivement telle qu'elle se produit dans des circonstances exceptionnelles. Ils ne nous parlent jamais que de diamants, de tableaux de Raphaël, de soirées données par des ténors et des cantatrices à la mode. M. de Quincey, cité par John Stuart Mill, suppose deux individus voyageant sur le lac Supérieur, dans un bateau à vapeur. L'un possède une boîte à musique ; l'autre, qui est « *en route pour une région inhabitée située à 800 milles de la civilisation*, » s'aperçoit tout à coup qu'en partant de Londres, il a oublié d'acheter un de ces instruments qui ont « *le pouvoir magique de calmer les agitations de son âme* » ; et il achète au premier sa boîte à musique, au moment où sonne le dernier coup de cloche, au prix de 60 guinées. Assurément, la théorie doit rendre compte de tous ces cas particuliers ; les lois générales du marché doivent s'appliquer au marché des diamants, au marché des tableaux de Raphaël, au marché des ténors et des cantatrices. Elles doivent même s'appliquer à un marché qui, comme celui de M. de Quincey, se compose d'un seul vendeur, d'un seul acheteur et d'un seul objet marchand, avec une seule minute pour faire l'échange. Mais, en bonne logique, il faut aller du cas général au cas particulier, et non du cas particulier au cas général comme un physicien qui, pour observer le ciel, choisirait avec soin un temps couvert au lieu de profiter d'un soir sans nuage.

44. Pour donner une première idée du phénomène de l'échange et du mécanisme de la concurrence, j'ai pris pour exemple les ventes et achats de titres qui se font à la bourse des fonds publics contre or et argent. Mais ces titres sont une marchandise d'une espèce toute particulière, et l'intervention de la monnaie dans les échanges est aussi un fait particulier dont l'étude aura lieu plus tard et ne doit pas être mêlée, dès le début, à celle du fait général de la valeur d'échange. Revenons donc un peu sur nos pas, et, pour donner à nos observations un caractère scientifique, prenons deux marchandises quelconques que nous pourrions supposer être l'avoine et le blé, ou que même nous désignerons plus abstraitement encore par (A) et (B). Je mets les lettres A et B entre parenthèses afin qu'on ne perde pas de vue qu'elles représentent non des *quantités*, qui sont la seule catégorie susceptible d'être mise en équations, mais bien des genres, des espèces, ou, comme on dirait en termes philosophiques, des *essences*.

Figurons-nous donc un marché sur lequel arrivent d'un côté des gens qui ont de la marchandise (A) et qui sont disposés à en donner une partie pour se procurer de la

marchandise (B), et d'un autre côté des gens qui ont de la marchandise (B) et qui sont disposés à en donner une partie pour se procurer de la marchandise (A). Comme il faut une première base à l'enchère, nous supposons qu'un agent offre de céder n unités de (B) contre m unités de (A), conformément, par exemple, au cours de clôture du marché précédent, et suivant l'équation d'échange

$$mv_a = nv_b$$

en appelant v_a la valeur d'échange d'une unité de (A) et v_b la valeur d'échange d'une unité de (B) (§ 29).

En appelant généralement *prix* les rapports des valeurs d'échange, ou les valeurs d'échange relatives, en désignant généralement par p_b , p_a les prix de (B) en (A) et de (A) en (B), en désignant spécialement par μ et $1/\mu$ les quotients des rapports m/n et n/m , on tire de cette première équation

$$v_b/v_a = p_b = m/n = \mu$$

$$v_a/v_b = p_a = n/m = 1/\mu$$

et l'on tire, en outre, de ces deux dernières

$$p_b = 1/p_a \quad , \quad p_a = 1/p_b$$

Ainsi : - *Les prix, ou les rapports des valeurs d'échange, sont égaux aux rapports inverses des quantités de marchandise échangées.*

Ils sont réciproques les uns des autres.

Si (A) était l'avoine, et que (B) fût le blé, et qu'un agent eût proposé d'échanger 5 hectolitres de blé contre 10 hectolitres d'avoine, le prix proposé du blé en avoine serait 2, et celui de l'avoine en blé serait $\frac{1}{2}$. De même qu'il y a toujours, comme nous l'avons dit, dans un échange, une double vente et un double achat, de même il y a toujours aussi un double prix. Cette perpétuelle réciprocité est la circonstance la plus importante à concevoir dans le fait de l'échange, et l'emploi des signes algébriques est surtout précieux en ce qu'il la fait apparaître aussi clairement que possible. Il a d'ailleurs, comme on le voit, le mérite de conduire à une formule nette et précise des propositions générales. C'est pourquoi nous continuerons à nous en servir.

45. Soient D_a , O_a , D_b , O_b la demande et l'offre effectives des marchandises (A) et (B) aux prix respectifs $p_a = 1/\mu$, $p_b = \mu$.

Il y a, entre ces quantités demandées et offertes et les prix, une relation essentielle qu'il faut signaler avant tout.

La demande et l'offre effectives sont, nous l'avons dit, la demande et l'offre d'une quantité déterminée de marchandise à un prix déterminé. Dire, par conséquent, qu'on demande une quantité D_a de (A) au prix de p_a , c'est dire *ipso facto* qu'on offre une quantité O_b de (B) égale à $D_a p_a$. Ainsi, dire, par exemple, qu'on demande 200 hectolitres d'avoine au prix de 1/2 en blé, c'est dire par cela même qu'on offre 100 hectolitres de blé. On a donc généralement, entre D_a , p_a et O_b , l'équation

$$O_b = D_a p_a.$$

De même, dire qu'on offre une quantité O_a de (A) au prix de p_a , c'est dire *ipso facto* qu'on demande une quantité D_b de (B) égale à $O_a p_a$. Ainsi, dire, par exemple, qu'on offre 150 hectolitres d'avoine au prix de 1/2 en blé, c'est dire par cela même qu'on demande 75 hectolitres de blé. On a donc généralement, entre O_a , p_a et D_b , l'équation

$$D_b = O_a p_a.$$

On prouverait de même qu'il y a, entre D_b , O_b , p_b , O_a et D_a , les équations

$$\begin{aligned} O_a &= D_b p_b, \\ D_a &= O_b p_b, \end{aligned}$$

si ces deux dernières ne résultaient, au surplus, des deux premières et de l'équation $p_a p_b = 1$.

Ainsi : - *La demande ou l'offre effective d'une marchandise contre une autre est égale à l'offre ou à la demande effective de cette autre multipliée par son prix en la première.*

On voit que, sur ces quatre quantités D_a , O_a , D_b , O_b , il y en a deux qui déterminent les deux autres. Nous tiendrons jusqu'à nouvel ordre que ce sont les quantités offertes O_b et O_a qui résultent des quantités demandées D_a et D_b , et non pas les quantités demandées qui résultent des quantités offertes. En effet, dans le phénomène de l'échange en nature de deux marchandises l'une contre l'autre, la demande doit être considérée comme le fait principal, et l'offre comme un fait accessoire. On n'offre pas pour offrir, on n'offre que parce qu'on ne peut pas demander sans offrir ; l'offre n'est qu'une conséquence de la demande. Nous nous contenterons donc d'abord d'une relation indirecte entre l'offre et le prix, et ne chercherons de relation directe qu'entre la demande et le prix. Aux prix p_a , p_b , on demande D_a , D_b , d'où il résulte qu'on offre $O_a = D_b p_b$, $O_b = D_a p_a$.

46. Cela dit, soit

$$D_a = \alpha O_a,$$

nous avons trois hypothèses à faire suivant que $\alpha = 1$, ou que α est $>$ ou $<$ 1. Mais, d'abord, énonçons un dernier théorème.

Si nous portons dans l'équation ci-dessus les deux valeurs de D_a et O_a fournies par les équations

$$D_a = O_b p_b,$$

$$O_a = D_b p_b,$$

il vient

$$O_b = \alpha D_b.$$

Ainsi : - Deux marchandises étant données, le rapport de la demande effective de l'une à son offre effective est égal au rapport de l'offre effective de l'autre à sa demande effective.

Ce théorème pouvait se déduire ainsi :

$$D_a = O_b p_b,$$

$$D_b = O_a p_a,$$

$$D_a D_b = O_a O_b$$

ou bien ainsi :

$$O_a = D_b p_b,$$

$$O_b = D_a p_a,$$

$$O_a O_b = D_a D_b;$$

soit, en définitive, d'une manière comme de l'autre,

$$O_a / D_b = D_a / O_a = \alpha$$

Sachons donc que si la demande et l'offre effectives de (A) sont égales, l'offre et la demande effectives de (B) le seront aussi ; que si la demande effective de (A) est supérieure à son offre effective, l'offre effective de (B) sera supérieure dans la même proportion à sa demande effective ; que si enfin l'offre effective de (A) est supérieure à sa demande effective, la demande effective de (B) sera supérieure dans la même proportion à son offre effective. Tel est le sens du théorème sus-énoncé.

47. Maintenant, supposons que $\alpha = 1$; $D_a = O_a$, $O_b = D_b$, les quantités respectivement demandées et offertes des deux marchandises (A) et (B) aux prix respectifs $p_a = 1/\mu$ et p_b

$= \mu$ sont égales : chaque acheteur ou vendeur trouve exactement sa contrepartie chez un vendeur ou acheteur. Il y a équilibre du marché. Aux prix d'équilibre $1/\mu$ et μ , la quantité $D_a = O_a$ de (A) s'échange contre la quantité $O_b = D_b$ de (B), et, le marché terminé, les porteurs des deux marchandises s'en vont chacun de leur côté.

48. Mais soient $\alpha \geq 1$, $D_a \geq O_a$, $O_b \geq D_b$. Comment alors amener l'égalité de l'offre et de la demande de chacune de ces deux marchandises ?

La première idée qui se présente est de reprendre ici purement et simplement le raisonnement que nous avons fait à la bourse à propos de la rente. Ce serait une très grosse erreur. Nous avons à la bourse des acheteurs et des vendeurs de rente, c'est-à-dire de titres dont la valeur dépend à la fois du montant de leur revenu particulier et du taux général du revenu par rapport au capital. Comme nous le verrons plus tard, une hausse dans le prix de la rente ne pouvait que diminuer la demande et augmenter l'offre ; une baisse ne pouvait qu'augmenter la demande et diminuer l'offre. Ici, nous avons des échangeurs de (A) et de (B) que nous supposons être deux marchandises d'une utilité directe, seules en présence l'une de l'autre sur le marché. Or cette circonstance modifie tout.

Sans doute, il faudra toujours faire la hausse de p_a (ou la baisse de p_b) si D_a est plus grand que O_a , ou faire au contraire la hausse de p_b (ou la baisse de p_a) si c'est D_b qui est plus grand que O_b . Sans doute aussi, pour ce qui concerne la demande, le raisonnement précédent subsistera. Lorsque le prix augmente, la demande ne peut pas augmenter, elle ne peut que diminuer. Et lorsque le prix diminue, la demande ne peut pas diminuer, elle ne peut qu'augmenter.

Supposons, en effet, que l'échangeur qui fait offrir 5 hectolitres de blé contre 10 hectolitres d'avoine, c'est-à-dire qui demande 10 hectolitres d'avoine au prix de 0,50 en blé, soit un porteur de 12 hectolitres de blé. A ce prix de 0,50 de l'avoine en blé, il pourrait acheter 24 hectolitres d'avoine ; mais son besoin de blé l'oblige à se limiter à 10. Au prix de 0,60, il ne pourrait plus acheter que 20 hectolitres d'avoine ; et l'on doit admettre que son besoin de blé l'oblige alors à se limiter à un chiffre tout au plus égal et plutôt inférieur à celui de 10 qu'il pouvait atteindre quand il était plus riche.

Ainsi, une hausse de p_a , qui sera une baisse de p_b , ne peut que faire diminuer D_a et augmenter D_b ; au contraire, une hausse de p_b , qui sera une baisse de p_a , ne peut que faire diminuer D_b et augmenter D_a . Mais que deviendront O_a et O_b ? C'est ce qu'il n'est pas possible de dire. O_a est égal au produit de D_b par p_b . Or si l'un des deux facteurs, p_b , diminue ou augmente, l'autre facteur, D_b , augmente ou diminue par cela seul. De même O_b est égal au produit de D_a par p_a . Or selon que p_a augmente ou diminue, D_a diminue ou augmente par cela même. Comment savoir, par conséquent, si l'on s'achemine vers l'équilibre ?

Léon WALRAS (1834-1910)

Éléments d'économie politique pure (1874), 4^e édition (1900)

18^e leçon : Éléments et mécanismes de la production (extrait)

183. Les revenus, par cela seul qu'ils ne subsistent plus après le premier service qu'ils rendent, ne peuvent que se *vendre* ou se *donner*. Ils ne se louent pas, du moins en nature. Comment louerait-on du pain, de la viande ? Les capitaux, au contraire, par cela seul qu'ils survivent au premier usage qu'on en fait, peuvent se *louer*, soit à titre onéreux, soit à titre gratuit. Ainsi, on peut louer une maison, un meuble. Et quelle est la raison d'être de cette opération. C'est de procurer au locataire la jouissance du service. *La location d'un capital, c'est l'aliénation du service de ce capital*. Définition fondamentale, reposant entièrement sur la distinction entre les capitaux et les revenus et sans laquelle la théorie de la production et celle du crédit sont impossibles. La location à titre onéreux d'un capital est la vente et la location à titre gratuit est la donation du service. Eh bien, c'est par la location à titre onéreux que les capitaux fonciers, personnels et mobiliers classés sous les 4^e, 5^e et 6^e chefs s'associent pour produire.

184. Appelons *propriétaire foncier* le détenteur des terres quel qu'il soit, *travailleur* le détenteur des facultés personnelles, *capitaliste* le détenteur des capitaux proprement dits. Et maintenant, appelons *entrepreneur* un quatrième personnage entièrement distinct des précédents et dont le rôle propre est de prendre à bail la terre du propriétaire foncier, les facultés personnelles du travailleur et le capital du capitaliste, et d'associer, dans l'agriculture, l'industrie ou le commerce, les trois services producteurs. Il est bien certain que, dans la réalité des choses, un même individu peut cumuler deux ou trois des rôles ci-dessus définis, ou même les cumuler tous les quatre, et que la diversité de ces combinaisons engendre la diversité des modes d'entreprise ; mais il l'est aussi qu'il remplit alors deux, trois ou quatre rôles distincts. Au point de vue scientifique, nous devons donc distinguer ces rôles, et éviter soit l'erreur des économistes anglais qui identifient l'entrepreneur et le capitaliste, soit celle d'un certain nombre d'économistes français qui font de l'entrepreneur un travailleur en le considérant comme spécialement chargé du travail de la direction de l'entreprise.

185. Cela posé, comme conséquence de cette première conception du rôle de l'entrepreneur, il nous faut concevoir deux marchés distincts.

L'un est le *marché des services*. Là se rencontrent les propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes comme vendeurs et les entrepreneurs comme acheteurs de services producteurs, c'est-à-dire de rente, de travail et de profit. A côté des entrepreneurs qui achètent la rente, le travail et le profit comme services producteurs se trouvent aussi, sur le marché des services, des propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes qui achètent la rente, le travail et le profit comme services consommables. Nous les introduirons en temps et lieu ; pour le moment, nous devons surtout étudier

l'achat des services comme services producteurs. Ces services producteurs s'échangent suivant le mécanisme de la libre concurrence avec intervention de numéraire (§ 42). On crie, pour chacun d'eux, un prix en numéraire ; si, à ce prix ainsi crié, la demande effective est supérieure à l'offre effective, les entrepreneurs vont à l'enchère, et il y a hausse ; si l'offre effective est supérieure à la demande effective, les propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes vont au rabais, et il y a baisse. Le prix courant de chaque service est celui pour lequel l'offre et la demande effectives sont égales.

Le prix courant à forfait, ainsi débattu, de la rente en numéraire s'appellera, pour nous, le *fermage*.

Le prix courant à forfait du travail en numéraire s'appellera le *salaire*.

Le prix courant à forfait du profit en numéraire s'appellera l'*intérêt*.

Voilà comment, grâce à la distinction du capital et du revenu, et à la définition de l'entrepreneur, nous avons tout à la fois des services producteurs, un marché de ces services, sur ce marché, une offre et une demande effectives, et enfin, par suite de cette offre et de cette demande, un prix courant. Nous verrons plus tard les efforts infructueux faits par les économistes français ou anglais pour déterminer le fermage, le salaire et l'intérêt, c'est-à-dire le prix des services producteurs, sans marché de ces services.

186. L'autre marché est le *marché des produits*. Là se rencontrent les entrepreneurs comme vendeurs et les propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes comme acheteurs de produits. Ces produits s'échangent, eux aussi, suivant le mécanisme de la libre concurrence avec intervention de numéraire. On crie, pour chacun d'eux, un prix en numéraire ; si, à ce prix ainsi crié, la demande effective est supérieure à l'offre effective, les propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes vont à l'enchère, et il y a hausse ; si l'offre effective est supérieure à la demande effective, les entrepreneurs vont au rabais, et il y a baisse. Le prix courant de chaque produit est celui pour lequel l'offre et la demande effectives sont égales.

Voilà comment nous avons d'autre part un marché, une offre et une demande et un prix courant des produits.

187. Ces conceptions, qu'on le remarque bien, sont rigoureusement conformes aux faits, à l'observation, à l'expérience. En fait, et grâce à l'intervention de la monnaie, les deux marchés des services et des produits sont parfaitement distincts dans la réalité des choses, comme ils le sont au regard de la science. Et, sur chacun d'eux, la vente et l'achat ont bien lieu selon le mécanisme de l'enchère et du rabais. Vous entrez chez un cordonnier pour acheter des souliers ; c'est l'entrepreneur qui donne le produit et qui reçoit la monnaie : l'opération se fait sur le marché des produits. Si les produits sont plus demandés qu'offerts, un autre consommateur enchérira sur vous ; s'ils sont plus offerts que demandés, un autre producteur ira au rabais sur le cordonnier. A côté de vous, un ouvrier fait son prix pour la façon d'une paire de chaussures ; c'est l'entrepreneur qui reçoit le service producteur et qui donne la monnaie : l'opération se fait sur le marché des

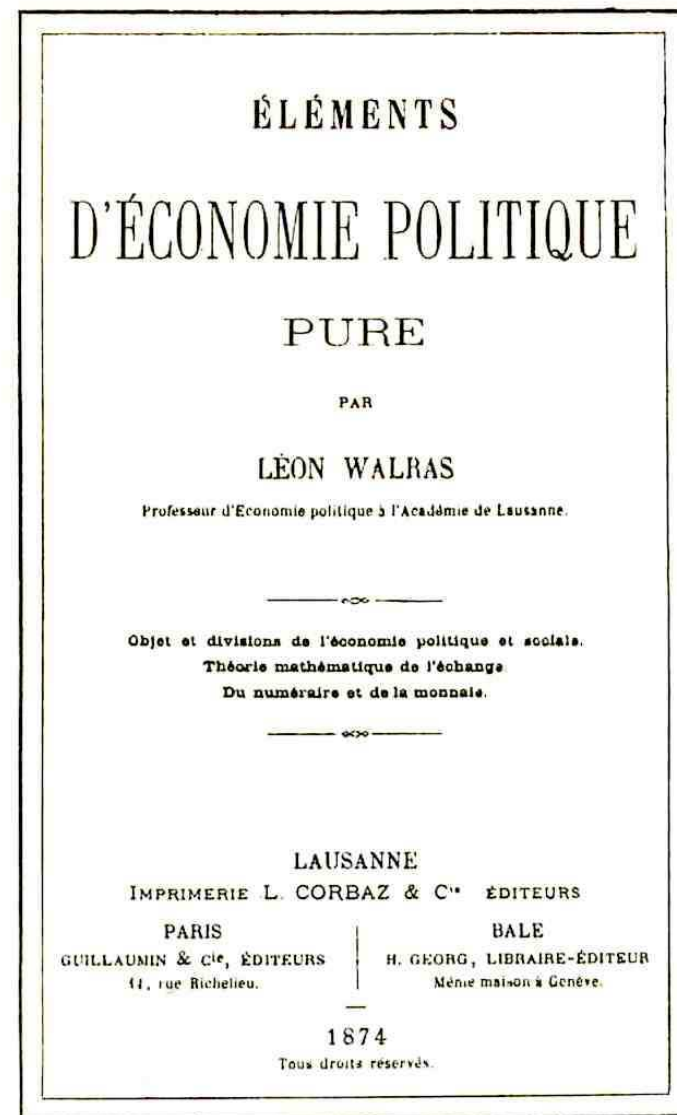
services. Si le travail est plus demandé qu'offert, un autre entrepreneur enchérira sur le cordonnier ; s'il est plus offert que demandé, un autre travailleur ira au rabais sur l'ouvrier. Toutefois, et pour être distincts, les deux marchés n'en sont pas moins étroitement reliés l'un à l'autre ; car c'est avec la monnaie qu'ils ont reçue, sur le premier, de leurs services producteurs que les propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes consommateurs vont sur le second acheter des produits ; et c'est avec la monnaie qu'ils ont reçue, sur le second, de leurs produits que les entrepreneurs producteurs vont sur le premier acheter des services producteurs.

188. L'état d'équilibre de la production, contenant implicitement l'état d'équilibre de l'échange, est à présent facile à définir. C'est celui, d'abord, où l'offre et la demande effectives des services producteurs sont égales, et où il y a prix courant stationnaire, sur le marché de ces services. C'est celui, ensuite, où l'offre et la demande effectives des produits sont égales, et où il y a prix courant stationnaire, sur le marché des produits. C'est celui, enfin, où le prix de vente des produits est égal à leur prix de revient en services producteurs. Les deux premières conditions se rapportent à l'équilibre de l'échange ; la troisième est relative à l'équilibre de la production.

Cet état d'équilibre de la production est, comme l'état d'équilibre de l'échange, un état idéal et non réel. Il n'arrive jamais que le prix de vente des produits soit absolument égal à leur prix de revient en services producteurs, pas plus qu'il n'arrive jamais que l'offre et la demande effectives des services producteurs ou des produits soient absolument égales. Mais c'est l'état normal en ce sens que c'est celui vers lequel les choses tendent d'elles-mêmes sous le régime de la libre concurrence appliqué à la production comme à l'échange. Sous ce régime, en effet, si, dans certaines entreprises, le prix de vente des produits est supérieur à leur prix de revient en services producteurs, d'où résulte un *bénéfice*, les entrepreneurs affluent ou développent leur production, ce qui augmente la quantité des produits, en fait baisser le prix et réduit l'écart ; et si, dans certaines entreprises, le prix de revient des produits en services producteurs est supérieur à leur prix de vente, d'où résulte une *perte*, les entrepreneurs se détournent ou restreignent leur production, ce qui diminue la quantité des produits, en fait hausser le prix et réduit encore l'écart. Remarquons toutefois que, si la multiplicité des entreprises amène l'équilibre de la production, elle n'est pas théoriquement le seul moyen d'atteindre ce but, et qu'un entrepreneur unique qui demanderait les services à l'enchère et offrirait les produits au rabais, et qui, en outre, restreindrait toujours sa production en cas de perte et la développerait toujours en cas de bénéfice, obtiendrait le même résultat. Remarquons encore que nous trouvons ici, dans le désir d'éviter des pertes et de faire des bénéfices, la raison déterminante de demande des services producteurs et d'offre des produits par les entrepreneurs, comme nous avons déjà, dans le désir d'obtenir la satisfaction maxima des besoins, la raison déterminante d'offre des services producteurs et de demande des produits par les propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes. Remarquons enfin qu'à

l'état d'équilibre de l'échange et de la production, on peut, comme nous l'avons dit (§ 179), faire abstraction sinon du numéraire au moins de la monnaie, les propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes recevant et les entrepreneurs donnant une certaine quantité de produits sous le nom de fermages, salaires et intérêts, en échange d'une certaine quantité de services producteurs sous le nom de rentes, travaux et profits. On peut même, à cet état, faire abstraction de l'intervention des entrepreneurs, et considérer non seulement les services producteurs comme s'échangeant contre des produits et les produits comme s'échangeant contre des services producteurs, mais considérer même les services producteurs comme s'échangeant en fin de compte les uns contre les autres. Bastiat dit bien, lui aussi, qu'en dernière analyse, on échange des services contre des services ; mais il n'entend parler que de services personnels, au lieu que nous, nous parlons de services fonciers, personnels et mobiliers.

Ainsi, à l'état d'équilibre de la production, les entrepreneurs ne font ni bénéfice, ni perte. Ils subsistent alors non comme entrepreneurs, mais comme propriétaires fonciers, travailleurs ou capitalistes dans leurs propres entreprises ou dans d'autres. J'estime que, pour tenir une comptabilité rationnelle, un entrepreneur qui est propriétaire du sol qu'il exploite ou qu'il occupe, qui participe à la direction de son entreprise, qui a des fonds engagés dans l'affaire, doit débiter ses frais généraux et se créditer lui-même d'un fermage, d'un salaire et d'un intérêt calculés aux taux du marché des services producteurs et au moyen desquels il subsiste, sans faire à la rigueur, comme entrepreneur, ni bénéfice ni perte. Et, en effet, n'est-il pas évident que s'il retire de ses propres services producteurs, dans son entreprise, un prix supérieur ou inférieur à celui qu'il en retirerait partout ailleurs, il est en bénéfice ou en perte de la différence ?





John Maynard KEYNES (1883-1946)

Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie (1936)

Traduction de Jean De Largentaye, Éditions Payot, Paris (extrait).

Chapitre 2

Les postulats de l'économie classique

La plupart des ouvrages relatifs à la théorie de la Valeur et de la Production ont surtout traité la répartition entre les divers usages d'un volume *donné* de ressources⁶⁸ employées et les conditions qui, dans l'hypothèse où cette quantité de ressources est employée, déterminent leurs rémunérations respectives et les valeurs relatives de leurs produits⁶⁹.

La question du volume des ressources *disponibles*, c'est-à-dire du chiffre de la population susceptible d'être employée, de l'importance de la richesse naturelle et du capital accumulé, a souvent été traitée, elle aussi, d'une manière descriptive. Mais la théorie pure des facteurs qui déterminent l'emploi effectif des ressources disponibles a rarement fait l'objet d'un examen approfondi. Il serait évidemment absurde de dire qu'elle n'a jamais été étudiée. Car elle a été la matière de toutes les discussions relatives aux fluctuations de l'emploi, et celles-ci ont été nombreuses. Ce que nous voulons dire, ce n'est pas que l'on a négligé le sujet, mais qu'on a jugé si simple et si évidente la théorie fondamentale sur laquelle il repose que l'on s'est borné, tout au plus, à la mentionner⁷⁰.

⁶⁸ Le lecteur trouvera en appendice un lexique où nous rappelons la définition des termes qui pourraient ne pas lui être familiers. Ces mots sont marqués d'un astérisque dans le texte (N. du T.).

⁶⁹ Cette manière de faire s'accorde avec la tradition Ricardienne. Car Ricardo se refusait expressément à reconnaître un intérêt quelconque au *montant* du revenu national considéré indépendamment de sa distribution. Ce faisant, il déterminait correctement la nature de la théorie qui lui était propre. Mais ses successeurs, moins clairvoyants, se sont servi de la théorie classique dans les controverses relatives aux causes de la richesse. Voir à ce sujet la lettre adressée par Ricardo à Malthus le 9 octobre 1820 : « L'Économie Politique est selon vous une enquête sur la nature et les causes de la richesse. J'estime au contraire qu'elle doit être définie une enquête au sujet de la distribution du produit de l'industrie entre les classes qui concourent à sa formation. On ne peut rapporter à aucune loi la quantité des richesses produites, mais on peut en assigner une assez satisfaisante à leur distribution. De jour en jour je suis plus convaincu que la première étude est vaine et décevante et que la seconde constitue l'objet propre de la science ».

⁷⁰ Le Prof. Pigou, par exemple, écrit dans ses *Economics of Welfare* (4^e édition, p. 127) (c'est nous qui mettons les italiques) : « À moins que le contraire ne soit dit expressément, nous

I

La théorie classique de l'emploi, supposée simple et évidente, a été, croyons-nous, fondée, pratiquement sans discussion, sur deux postulats fondamentaux, savoir :

I. - Le salaire est égal au produit marginal du travail.

Ceci veut dire que le salaire d'une personne employée est égal à la valeur qui serait perdue si l'emploi était réduit d'une unité (déduction faite des autres coûts que la réduction corrélative de la production épargnerait) ; avec cette restriction que l'égalité peut être contrariée, conformément à certains principes, par l'imperfection de la concurrence et des marchés.

II. - L'utilité du salaire quand un volume donné de travail est employé est égale à la désutilité marginale de ce volume d'emploi.

Ceci veut dire que le salaire réel d'une personne employée est celui qui est juste suffisant (au jugement des personnes employées elles-mêmes) pour attirer sur le marché tout le volume de travail effectivement employé ; avec cette restriction que l'égalité pour chaque unité individuelle de travail peut être contrariée par une coalition des unités disponibles, analogue aux imperfections de la concurrence qui affaiblissent le premier postulat. La désutilité doit s'entendre ici comme englobant les raisons de toute nature qui peuvent décider un homme ou un groupe d'hommes à refuser leur travail plutôt que d'accepter un salaire qui aurait pour eux une utilité inférieure à un certain minimum.

Ce postulat n'exclut pas ce qu'on peut appeler le chômage « de frottement ». Interprété dans le monde réel il se concilie en effet avec divers défauts d'ajustement qui s'opposent au maintien continu du plein emploi. Untel chômage peut être dû par exemple à une disproportion temporaire des ressources spécialisées, résultant d'un calcul erroné ou du caractère intermittent de la demande, ou aux retards consécutifs à des changements imprévus, ou encore au fait que le transfert d'un emploi à un autre ne peut être effectué sans un certain délai de telle sorte qu'il existe toujours dans une société non statique une certaine proportion de ressources inemployées à reclasser. Outre le chômage « de frottement » le Postulat admet encore le chômage « volontaire », dû au refus d'une unité de main-d'œuvre d'accepter une rémunération équivalente au produit attribuable à sa productivité marginale, refus qui peut être libre ou forcé et qui peut résulter soit de la

négligerons dans cette étude le fait qu'en général certaines ressources restent inemployées contre le gré de leurs propriétaires. Ce faisant nous simplifions l'exposé du raisonnement, *sans en altérer la substance* ». Ainsi, tandis que Ricardo se défend expressément de vouloir étudier le montant du revenu national dans son ensemble, le Professeur Pigou, dans un livre qui a spécifiquement pour objet le problème du revenu national, soutient que la même théorie s'applique aussi bien lorsqu'il y a du chômage involontaire que lorsqu'il y a plein emploi .

législation, soit des usages sociaux, soit d'une coalition au cours d'une négociation collective de salaires, soit de la lenteur des adaptations aux changements, soit enfin de la simple obstination de la nature humaine. Mais en dehors du chômage « de frottement » et du chômage « volontaire » il n'y a place pour aucune autre sorte de chômage. Les postulats classiques n'admettent pas la possibilité d'une troisième catégorie que nous définirons par la suite le chômage involontaire ».

Compte tenu des restrictions qui précèdent, le volume des ressources employées se trouve, suivant la théorie classique, convenablement déterminé par les deux postulats. Le premier nous donne la courbe de la demande de main-d'œuvre, le second la courbe de l'offre et le volume de l'emploi se fixe au point où l'utilité de la production marginale balance la désutilité de l'emploi marginal.

Il résulterait de ceci qu'il n'y aurait que quatre moyens possibles d'accroître l'emploi :

a) améliorer l'organisation ou la prévision de manière à diminuer le chômage « de frottement » ;

b) abaisser la désutilité marginale du travail telle qu'elle est exprimée par le salaire réel au-dessous duquel la main-d'œuvre cesse de s'offrir, de manière à diminuer le chômage « volontaire » ;

c) accroître la productivité physique marginale du travail dans les industries Produisant les biens de consommation ouvrière (pour user du terme approprié au moyen duquel le Professeur Pigou désigne les biens dont les prix gouvernent l'utilité des salaires nominaux) ;

d) augmenter par rapport aux prix des biens de consommation ouvrière les prix des autres catégories de richesses tout en accroissant l'importance relative de celles-ci dans les dépenses totales des non salariés.

Telle est, si nous la comprenons bien, la substance de la *Théorie du chômage* du Professeur Pigou, seul compte-rendu détaillé qui existe de la théorie classique du chômage ⁷¹.

II

Est-il exact que les deux catégories précédentes comprennent tous les cas possibles de chômage, compte tenu du fait qu'en règle générale la population trouve rarement autant d'ouvrage qu'elle le voudrait sur la base du salaire courant ? Car on ne conteste guère que, si la demande de main-d'œuvre était plus élevée, une quantité plus grande de

⁷¹ L'Appendice au Chapitre XIX contient une étude plus approfondie de la *Théorie du Chômage* du Professeur Pigou.

travail s'offrirait généralement sur le marché aux salaires nominaux existants⁷². L'école classique concilie ce fait avec son second postulat en disant que, si la demande de main-d'œuvre au salaire nominal existant se trouve satisfaite avant que les personnes désireuses de travailler à ce salaire soient toutes employées, c'est qu'il existe chez les ouvriers une volonté commune, avouée ou tacite, de ne pas travailler à un salaire moindre et que, si la main-d'œuvre dans son ensemble consentait à une réduction des salaires nominaux, une quantité plus grande d'emploi serait offerte. S'il en était ainsi, un chômage de cette nature, malgré les apparences, ne serait pas à proprement parler involontaire et devrait être rangé dans la catégorie précédente du chômage « volontaire », dû aux effets des discussions collectives de salaire, etc.

Cette explication appelle deux observations : la première, qui a trait au comportement effectif des travailleurs vis-à-vis des salaires réels et des salaires nominaux, n'a pas une importance théorique fondamentale ; la seconde est au contraire fondamentale.

Supposons, pour le moment, que la main-d'œuvre ne soit pas disposée à travailler pour un salaire d'un taux inférieur au taux existant et qu'un abaissement de ce taux conduirait à la suite de grèves ou autrement, au retrait du marché du travail d'une partie de la main-d'œuvre actuellement employée. S'ensuit-il que le niveau actuel des salaires réels mesure exactement la désutilité marginale du travail ? Ce n'est pas une conséquence nécessaire. Car, si une réduction du salaire nominal existant provoque le retrait d'une certaine quantité de travail, il ne s'ensuit pas qu'une réduction du salaire réel existant produirait le même effet si elle résultait d'une hausse du prix des biens de consommation ouvrière. En d'autres termes, il est possible que dans une certaine limite les exigences de la main-d'œuvre portent sur un minimum de salaire nominal et non sur un minimum de salaire réel. Les économistes classiques ont supposé tacitement que ce fait ne changeait pas grand chose à leur théorie, Mais ce n'est pas exact. Car, si les salaires réels ne sont pas la seule variable dont l'offre de travail dépend, leur raisonnement s'écroule tout entier et on peut se demander si l'emploi effectif n'est pas complètement indéterminé⁷³. Ces économistes semblent n'avoir pas remarqué qu'il faut que l'offre de travail soit exclusivement fonction du salaire réel pour que leur courbe de l'offre de travail ne se déplace pas tout entière à chaque variation des prix. Leur méthode est donc solidaire de leurs hypothèses très spéciales et ne peut être adaptée à l'étude du cas le plus général.

Or l'expérience courante enseigne indiscutablement qu'une situation où la main-d'œuvre stipule (dans une certaine limite) en salaires nominaux plutôt qu'en salaires réels n'est pas une simple possibilité, mais constitue le cas normal. Alors que la main-d'œuvre résiste ordinairement à la baisse des salaires nominaux, il n'est pas dans ses habitudes de réduire son travail à chaque hausse du prix des biens de consommation ouvrière. On dit

parfois qu'il serait illogique de la part de la main-d'œuvre de s'opposer à la baisse des salaires nominaux et non à celle des salaires réels. Pour les raisons indiquées ci-dessous (p. 36) ce n'est peut-être pas aussi illogique qu'on pourrait le croire à première vue ; et, comme nous le montrerons plus tard, il est heureux qu'il en soit ainsi. En tout cas, logique ou illogique, l'expérience prouve que telle est en fait l'attitude de la main-d'œuvre.

Au surplus, que le chômage caractéristique d'une période de dépression soit dû au refus de la main-d'œuvre d'accepter une baisse des salaires nominaux, c'est une thèse qui n'est pas clairement démontrée par les faits. Il n'est pas très plausible d'affirmer que le chômage aux États-Unis en 1932 ait été dû soit à une résistance opiniâtre de la main-d'œuvre à la baisse des salaires nominaux soit à sa volonté irréductible d'obtenir un salaire réel supérieur à celui que le rendement de la machine économique pouvait lui procurer. Le volume de l'emploi connaît d'amples variations, sans qu'il y ait de changements apparents ni dans les salaires réels minima exigés par la main-d'œuvre ni dans sa productivité. L'ouvrier n'est pas plus intransigeant en période de dépression qu'en période d'essor, bien au contraire. Il n'est pas vrai non plus que sa productivité physique diminue aux époques de crise. Ces faits d'observation forment donc un terrain préliminaire où l'on peut mettre en doute le bien-fondé de l'analyse classique.

Il serait intéressant de connaître les conclusions d'une enquête statistique sur le rapport qui existe dans la réalité entre les variations des salaires nominaux et celles des salaires réels. Dans le cas d'une variation n'affectant qu'une catégorie d'industries, il est probable que les salaires réels varient dans le même sens que les salaires nominaux. Mais dans le cas de variations du niveau général des salaires on constaterait, croyons-nous, que la variation des salaires réels qui accompagne une variation des salaires nominaux, loin d'être ordinairement du même sens que celle-ci, est presque toujours de sens opposé⁷⁴. Autrement dit, lorsque les salaires nominaux montent, on constaterait que les salaires réels baissent et, lorsque les salaires nominaux baissent, que les salaires réels montent. La raison en est que, dans la courte période, la baisse des salaires nominaux et la hausse des salaires réels doivent toutes deux accompagner, pour des motifs différents, la diminution de l'emploi ; la main-d'œuvre accepte plus volontiers des réductions de salaire lorsque l'emploi décline et dans les mêmes circonstances les salaires réels ont

⁷² Cf. la citation précédente du Professeur Pigou, la note de bas de page précédente.

⁷³ Ce point sera traité en détail dans l'Appendice au Chapitre XIX.

⁷⁴ Cette proposition, qui est conforme à la doctrine traditionnelle, paraît infirmée par les études statistiques de M. Dunlop et de M. Tharsis. Il s'agit là d'un point important pour la Théorie « Classique » mais qui n'a qu'un intérêt secondaire pour la Théorie Générale, où l'emploi n'est pas déterminé par le salaire réel. Dans un article consacré à cette question (Economic Journal, mars 1939), M. Keynes conclut qu'il ne faut pas trop se hâter d'abandonner la doctrine traditionnelle en cette matière (N. du T.).

tendance à croître puisque, si l'équipement reste inchangé, la productivité marginale de la main-d'œuvre augmente à mesure que l'emploi diminue.

A la vérité, s'il était exact que le salaire réel existant fût un minimum au dessous duquel il ne s'offrirait en aucun cas plus de main-d'œuvre qu'il n'en est actuellement employé, aucun chômage involontaire autre que celui de « frottement » ne pourrait exister. Mais il serait absurde de supposer qu'il en est toujours ainsi. Car en général une quantité de main-d'œuvre supérieure à celle qui est actuellement employée s'offre au salaire nominal existant, même s'il y a une hausse du prix des biens de consommation ouvrière et si par conséquent le salaire réel baisse. Dans ce cas, les biens de consommation ouvrière équivalents au salaire nominal existant ne mesurent pas exactement la désutilité marginale du travail et le second postulat se trouve en défaut.

Mais il existe une objection plus fondamentale encore. Le second postulat découle de l'idée que les salaires réels dépendent des conventions conclues entre les entrepreneurs et les ouvriers. Sans doute admet-on que dans la réalité les conventions sont libellées en unités monétaires et l'on concède même que les salaires réels jugés acceptables par la main-d'œuvre puissent, dépendre dans une certaine mesure du niveau auquel le salaire nominal correspondant se trouve établi. Néanmoins, c'est au salaire nominal fixé de la sorte qu'il incombe de déterminer le salaire réel. La théorie classique suppose donc qu'il est toujours loisible à la main-d'œuvre de réduire son salaire réel en acceptant une diminution de son salaire nominal. Le postulat d'après lequel le salaire réel et la désutilité marginale du travail tendent à être égaux exige manifestement que la main-d'œuvre soit en mesure de fixer elle-même le salaire réel en échange duquel elle travaille sinon la quantité d'emploi offerte à ce salaire. En bref, la théorie traditionnelle soutient que les *accords conclus entre les entrepreneurs et les ouvriers pour la fixation du salaire nominal déterminent aussi le salaire réel*, de telle sorte que, dans le cas d'une libre concurrence chez les employeurs et d'une absence de coalition chez les ouvriers, ceux-ci pourraient, s'ils le désiraient, faire concorder le taux de leurs salaires réels avec la désutilité marginale de la quantité d'emploi offerte par les employeurs à ce taux. Et s'il n'en est pas ainsi, il n'y a plus de raison de supposer que le salaire réel et la désutilité marginale du travail s'ajustent spontanément l'un à l'autre.

Les conclusions classiques, il ne faut pas l'oublier, sont destinées à s'appliquer à la main-d'œuvre dans son ensemble. Elles ne signifient pas simplement qu'un individu peut trouver du travail en acceptant un abaissement de salaire nominal que ses compagnons refusent. Elles sont censées être également applicables à un système fermé et à un système ouvert. Elles ne dépendent ni des caractéristiques propres d'un système ouvert ni des effets qu'une réduction des salaires nominaux dans un seul pays produit sur son commerce extérieur, lesquels n'ont pas à intervenir dans le raisonnement. Elles ne se rattachent pas davantage aux conséquences indirectes de l'action qu'une baisse de la masse globale des salaires par rapport au volume de la monnaie exerce sur le système

bancaire et l'état du crédit, conséquences qui seront examinées en détail au Chapitre XIX. Elles reposent uniquement sur l'idée que, dans un système fermé, une réduction du niveau général des salaires nominaux s'accompagne nécessairement, au moins dans la courte période et compte tenu de restrictions secondaires, d'une certaine réduction des salaires réels, laquelle n'est pas toujours proportionnelle.

Or il n'est pas évident que le niveau général des salaires réels dépende du montant du salaire nominal stipulé par les employeurs et les ouvriers. On peut s'étonner, à la vérité, que si peu d'efforts aient été consacrés à établir le bien ou le mal fondé de cette assertion, qui se concilie difficilement avec le principe général de la théorie classique. Celle-ci nous a enseigné en effet que les prix sont gouvernés par le coût premier marginal exprimé en monnaie et que ce coût premier lui-même dépend en grande partie des salaires nominaux. Il aurait donc été logique pour l'école classique de soutenir qu'en cas de variations des salaires nominaux les prix varient dans une proportion sensiblement égale, de telle sorte que le salaire réel et le niveau du chômage restent pratiquement inchangés, le gain ou la perte limités qui en résultent pour la main-d'œuvre étant imputés aux autres éléments du coût marginal qui n'ont pas été affectés par la variation⁷⁵. L'école classique semble avoir écarté cette manière de voir, partie en raison de sa ferme conviction que la main-d'œuvre est en mesure de fixer elle-même son salaire réel et partie sans doute en raison de la prédominance de l'idée que les prix dépendent de la quantité de monnaie. Et, une fois admise la proposition que la main-d'œuvre est toujours en mesure de déterminer elle-même son salaire réel, on continua à la soutenir parce qu'on la confondit avec une autre proposition, selon laquelle la main-d'œuvre est toujours en mesure de déterminer le salaire réel qui correspond au *plein* emploi, c'est-à-dire à la quantité maximum d'emploi qui est compatible avec un salaire réel donné.

En résumé, le second postulat de la théorie classique soulève deux objections - la première concerne le comportement effectif de la main-d'œuvre. Une baisse des salaires réels, due à une hausse des prix non accompagnée d'une hausse des salaires nominaux, ne fait pas baisser, en règle générale, l'offre de main-d'œuvre dont on dispose au salaire courant au-dessous de la quantité effectivement employée avant la hausse des prix. Supposer qu'une hausse des prix puisse avoir ce résultat, c'est supposer que toutes les personnes actuellement dépourvues d'emploi, quoique désireuses de travailler au salaire courant, cesseraient d'offrir leurs services en cas d'une hausse même limitée du coût de la vie. C'est sur cette étrange supposition que la *Théorie du Chômage* du Professeur Pigou⁷⁶ paraît reposer et c'est elle qu'admettent implicitement tous les membres de l'école orthodoxe.

⁷⁵ Un tel raisonnement contiendrait, à notre avis, une grande part de vérité, encore que le résultat complet soit moins simple, comme nous le verrons au Chapitre XIX.

⁷⁶ Cf. Chap. XIX. Appendice.

Mais la seconde objection, dont l'importance est fondamentale et que nous développerons dans les chapitres suivants, découle des raisons qui nous empêchent d'admettre que le niveau général des salaires réels puisse être directement déterminé par les clauses des contrats de salaire. L'école classique, en supposant que les contrats de salaire peuvent déterminer le salaire réel, a fait une hypothèse arbitraire. Car il se peut que la main-d'œuvre considérée dans son ensemble n'ait à sa disposition aucun moyen d'amener l'équivalent en biens de consommation ouvrière du niveau général des salaires nominaux à concorder avec la désutilité marginale du volume courant d'emploi. Il se peut qu'elle n'ait aucun moyen de réduire ses salaires *réels* à un chiffre donné en révisant les clauses *monétaires* des accords conclus avec les entrepreneurs. Tel est le point que nous discuterons. Nous nous efforcerons de prouver que le rôle essentiel dans la détermination du niveau général des salaires réels est joué par certains autres facteurs. Un de nos buts principaux sera d'élucider ce problème. Nous soutiendrons qu'il y a eu un malentendu fondamental au sujet des règles qui gouvernent en cette matière le fonctionnement réel de l'économie où nous vivons.

III

Bien que la compétition des individus ou des groupes d'individus autour des salaires nominaux soit souvent censée déterminer le niveau général des salaires réels, en fait cette compétition a un autre objet. Puisque la mobilité de la main-d'œuvre est imparfaite et puisque les salaires ne tendent pas à établir une exacte égalité d'avantages nets dans les divers emplois, tout individu ou groupe d'individus qui consent à une réduction de ses salaires nominaux par rapport à ceux des autres individus ou groupes d'individus subit une réduction *relative* de Salaire réel qui suffit à justifier Sa résistance. D'autre part, il est impossible de résister à toute diminution de salaire réel qui résulte d'une baisse du pouvoir d'achat de la monnaie affectant pareillement tous les travailleurs ; et en fait les réductions de salaire réel qui se réalisent de cette façon ne rencontrent généralement pas de résistance, à moins qu'elles n'atteignent une ampleur extrême. Au surplus une résistance à la baisse des salaires nominaux dans certaines industries n'oppose pas au progrès de l'emploi global le même obstacle infranchissable qu'une résistance analogue à toute réduction des salaires réels.

En d'autres termes, la compétition autour des salaires nominaux influe surtout sur la *répartition* du salaire réel global entre les groupes de travailleurs et non sur son montant moyen par unité de travail, lequel dépend, comme nous le verrons plus tard, d'une autre série de facteurs. La coalition entre les travailleurs d'un certain groupe a pour effet de protéger leur salaire réel *relatif*. Quant au niveau *général* des salaires réels, il dépend des autres forces. du système économique.

Il est donc heureux que, par instinct et d'ailleurs sans s'en rendre compte, les travailleurs se montrent des économistes plus raisonnables que les auteurs classiques, lorsqu'ils résistent aux réductions des salaires nominaux, qui n'ont jamais ou presque jamais un caractère tout à fait général, même si l'équivalent réel de ces salaires est supérieur à la désutilité marginale de l'emploi; alors que les réductions de salaires réels, qui sont associées aux progrès de l'emploi global, ne rencontrent pas chez eux de résistance, à moins qu'elles n'atteignent une ampleur telle que le salaire réel risque de tomber au-dessous de la désutilité marginale du volume d'emploi existant. Tout syndicat opposera une certaine résistance à une amputation des salaires nominaux, si faible soit-elle. Mais, puisqu'aucun syndicat ne songe à déclencher une grève chaque fois que le coût de la vie augmente, on ne peut, comme le fait l'école classique, voir dans l'action de ces organismes l'obstacle qui s'oppose dans tous les cas aux progrès de l'emploi global.

IV

Il nous faut maintenant définir la troisième catégorie de chômage, c'est-à-dire, le chômage involontaire au sens strict du mot, dont la théorie classique n'admet pas la possibilité.

Il est clair qu'un état de chômage « involontaire » ne signifie pas pour nous la simple existence d'une capacité de travail non entièrement utilisée. On ne peut pas dire qu'une journée de travail de huit heures représente du chômage parce qu'il n'est pas au-dessus de la capacité humaine de travailler dix heures. Nous ne devons pas considérer non plus comme chômage involontaire le refus de travail d'une corporation ouvrière qui n'accepte pas de travailler au-dessous d'une certaine rémunération réelle. De notre définition du chômage « involontaire », il convient aussi d'exclure le chômage « de frottement ». Cette définition sera donc la suivante: *Il existe des chômeurs involontaires si, en cas d'une légère hausse du prix des biens de consommation ouvrière par rapport aux salaires nominaux, l'offre globale de main-d'œuvre disposée à travailler aux conditions courantes de salaire et la demande globale de main-d'œuvre aux mêmes conditions s'établissent toutes deux au-dessus du niveau antérieur de l'emploi.* Une seconde définition, qui revient d'ailleurs au même, sera donnée au Chapitre suivant (p. 48).

De cette définition, Il résulte que l'égalité du salaire réel et de la désutilité marginale de l'emploi, que présuppose le second postulat, correspond lorsqu'elle est interprétée dans le monde réel à l'absence de chômage « involontaire ». C'est cet état des affaires, lequel n'exclut ni le chômage « de frottement » ni le chômage « volontaire » que nous appellerons le « plein emploi ». Ceci s'accorde, comme nous le verrons, avec les autres caractéristiques de la théorie classique, qui devrait logiquement être considérée comme une théorie de la distribution des richesses en situation de plein emploi. Aussi longtemps

que les postulats classiques restent vrais, le chômage involontaire au sens précédent du mot ne peut exister. Le chômage apparent ne peut donc. être que le résultat ou du débauchage temporaire de la main-d'œuvre « à reclasser » ou du caractère intermittent des besoins de ressources très spécialisées ou de l'effet sur l'emploi de la main-d'œuvre libre d'un « interdit » prononcé par un syndicat. Les écrivains de tradition classique, ayant méconnu l'hypothèse spéciale qui se trouvait à la base de leur théorie, ont ainsi été amenés à la conclusion inévitable et parfaitement logique dans cette hypothèse que le chômage apparent (sous réserve des exceptions admises) ne peut être dû en définitive qu'au refus des facteurs inemployés d'accepter une rémunération en rapport avec leur productivité marginale. Un économiste classique peut considérer avec sympathie le refus de la main-d'œuvre d'accepter une amputation du salaire nominal, il peut admettre qu'il soit sage de ne pas l'obliger à s'adapter à des conditions qui ont un caractère temporaire, mais la probité scientifique l'oblige à déclarer que ce refus n'en est pas moins la cause profonde du mal.

Cependant, si la théorie classique n'est applicable qu'au cas du plein emploi, il est évidemment trompeur de l'appliquer aux problèmes du chômage involontaire, à supposer qu'une pareille chose existe (et qui le niera ?). Les théoriciens de l'école classique ressemblent à des géomètres Euclidiens qui, se trouvant dans un monde non Euclidien et constatant qu'en fait les lignes droites qui semblent parallèles se coupent fréquemment, reprocheraient aux lignes leur manque de rectitude, sans voir aucun autre remède aux malencontreuses intersections qui se produisent. En vérité il n'y a pas d'autre remède que de rejeter le postulat d'Euclide et de mettre sur pied une géométrie non Euclidienne. Une opération de ce genre est aujourd'hui nécessaire dans le domaine de la science économique. Il est indispensable qu'on se débarrasse du second postulat de la doctrine classique et que l'on construise un système économique où le chômage involontaire au sens strict du mot soit possible.

V

Si nous insistons sur le point qui nous sépare de la doctrine classique, nous ne devons pas pour autant méconnaître, un point important qui nous reste commun. Car nous conservons le premier postulat comme par le passé, sous le bénéfice des mêmes restrictions que la théorie classique ; et il convient de s'arrêter un moment pour en examiner la portée. Ce postulat signifie que, dans un état donné de l'organisation, de l'équipement, et de la technique, les niveaux dit salaire réel et les volumes de la production (c'est-à-dire de l'emploi) sont liés un à un, de telle sorte qu'un accroissement de l'emploi ne peut, en général, se produire sans qu'il y ait en même temps une diminution des salaires réels. Nous ne contestons pas cette loi primordiale, qu'à juste titre les

économistes classiques ont déclarée inattaquable. Dans un état donné de l'organisation, de l'équipement et de la technique, à chaque niveau du salaire réel gagné par une unité de travail correspond, par une relation inverse, un seul volume de l'emploi. Par conséquent, si l'emploi augmente, il faut en règle générale que dans la courte période la rémunération de l'unité de travail, exprimée en biens de consommation ouvrière, diminue et que les profits augmentent⁷⁷.

Ceci n'est que le revers d'une proposition familière : pendant la courte période où l'équipement, la technique, etc. sont censés rester constants, l'industrie travaille normalement avec des rendements décroissants; par suite le volume marginal de la production dans les industries produisant les biens de consommation ouvrière (lequel gouverne les salaires réels) est obligé de diminuer à mesure que l'emploi augmente. Aussi longtemps que cette proposition restera vraie, *toute* mesure propre à augmenter l'emploi amènera inévitablement une baisse parallèle de la production marginale et partant du taux des salaires mesurés au moyen de cette production.

Mais, si on écarte le second postulat, un déclin de l'emploi, encore qu'inséparable du fait que le travail *reçoit* un salaire équivalant à une quantité plus grande de biens de consommation ouvrière, n'est plus une conséquence nécessaire du fait que le travail *demande* une quantité plus grande de ces biens ; et l'acceptation par la main-d'œuvre de salaires nominaux plus faibles n'est plus une condition nécessaire de la diminution du chômage. Toutefois la Théorie du Salaire dans son rapport avec l'Emploi, que nous sommes en train d'anticiper, ne pourra être complètement élucidée avant que nous ayons atteint le Chapitre XIX et son Appendice.

VI

Depuis J. B. Say et Ricardo les économistes classiques ont cru que l'offre crée sa propre demande, ce qui veut dire en un certain sens évocateur mais non clairement défini que la totalité des coûts de production doit nécessairement, dans la communauté entière, être dépensée directement ou indirectement pour l'achat de la production.

⁷⁷ Le raisonnement se présente comme suit : n personnes sont employées, la n ième personne ajoute un boisseau par jour à la récolte et les salaires ont un pouvoir d'achat d'un boisseau par jour. Cependant la $n + 1$ me personne n'ajouterait que 0,9 boisseau par jour à la récolte ; l'emploi ne peut donc monter à $n + 1$ personnes que si le prix du blé s'élève par rapport aux salaires jusqu'à ce que le pouvoir d'achat (lu salaire journalier baisse à 0,9 boisseau. Les salaires globaux seraient alors de 0,9 ($n + 1$) boisseaux, alors qu'ils étaient précédemment de n boisseaux. Par suite l'emploi d'une personne supplémentaire entraîne un transfert de revenu des personnes antérieurement employées aux entrepreneurs.

Dans les *Principes d'Économie Politique* de Stuart Mill cette doctrine est explicitement développée :

Les moyens de paiement des marchandises sont les marchandises elles-mêmes. Les instruments dont chacun dispose pour payer la production d'autrui sont les produits qu'il possède lui-même. Les vendeurs sont nécessairement et au sens propre du mot des acheteurs. Si l'on pouvait doubler tout à coup la capacité de production du pays on doublerait l'offre de marchandises sur tous les marchés, mais on doublerait du même coup le pouvoir d'achat. Tout le monde doublerait sa demande en même temps que son offre; chacun serait à même d'acheter deux fois plus parce que chacun aurait deux fois plus à offrir en échange ⁷⁸.

On a cru qu'un corollaire de la même doctrine était que tout acte individuel d'épargne conduisait obligatoirement et équivalait à un investissement, dans la production des biens de capital, du travail et des marchandises qui n'étaient plus nécessaires aux besoins de la consommation. Le passage suivant extrait de la *Pure Theory of Domestic Values* ⁷⁹ de Marshall illustre la thèse traditionnelle :

Le revenu de chacun est tout entier dépensé en achat de marchandises et de services. Sans doute dit-on communément qu'un homme dépense une partie de son revenu et épargne le reste. Mais c'est une vérité économique familière qu'on achète aussi bien des marchandises et du travail avec la portion de revenu que l'on épargne qu'avec celle que l'on dépense, au sens commun du mot. Lorsque quelqu'un cherche à obtenir une satisfaction immédiate au moyen des marchandises et des services qu'il achète, on dit qu'il dépense. Lorsqu'il fait affecter le travail et les marchandises qu'il achète, à la production de biens dont il espère tirer le moyen de pourvoir ultérieurement à ses satisfactions, on dit qu'il épargne.

Il est vrai qu'on pourrait difficilement citer des passages comparables dans les derniers ouvrages ⁸⁰ de Marshall ou dans ceux d'Edgeworth et du Professeur Pigou. La doctrine n'est plus énoncée aujourd'hui sous une forme aussi crue. Elle n'en est pas moins la base sur laquelle repose encore toute la doctrine classique et sans laquelle elle s'effondrerait. Des économistes contemporains qui hésiteraient à accepter la doctrine de Mill acceptent sans hésitation des conclusions qui exigent cette doctrine comme prémisse. Dans presque toute l'œuvre du Professeur Pigou par exemple, on trouve l'idée qu'en dehors des effets de frottement l'action de la monnaie n'a pas d'importance véritable

⁷⁸ *Principes d'Économie Politique*, Livre III, chap. XIV, § 2.

⁷⁹ P. 34.

⁸⁰ M. J. A. Hobson, après avoir cité dans sa *Physiology of Industry* (p. 102) le passage précédent de Mill, signale que Marshall à l'époque où il écrivait ses *Economics of Industry* commentait déjà ce passage dans les termes suivants (p. 1511). « Cependant, bien qu'on ait le pouvoir d'acheter, il est possible qu'on préfère ne pas l'utiliser ». « Mais », ajoute M. Hobson, « il ne parvient pas à saisir l'importance capitale de ce fait et semble en limiter les conséquences aux périodes de crise ». A notre avis, l'œuvre postérieure de Marshall n'enlève rien à la valeur de ce commentaire.

et que la théorie de la production et de l'emploi peut être construite tout entière (comme celle de Mill) sur la base des échanges réels, la monnaie étant introduite par acquit de conscience dans un dernier chapitre ; cette opinion est la forme moderne de la thèse classique. La pensée contemporaine est encore tout imprégnée de l'idée que, si l'argent n'est pas dépensé d'une façon, il le sera d'une autre ⁸¹. A vrai dire, les économistes d'après guerre n'ont pas souvent réussi à soutenir cette manière de voir d'une façon cohérente, car leurs idées actuelles sont trop influencées par la tendance contraire et tiennent compte de faits d'observation trop manifestement incompatibles avec leurs conceptions anciennes ⁸². Mais ils n'ont pas tiré de cet état de choses des conséquences suffisamment étendues et n'ont pas révisé leur théorie fondamentale.

Le fait qu'on ait appliqué ces conclusions au genre d'économie où nous vivons réellement s'explique à première vue par une fausse analogie avec une sorte d'économie sans échange, comme celle de Robinson Crusoé, où le revenu que les individus consomment ou épargnent en conséquence de leur activité productrice est exclusivement et réellement constitué par les produits *spécifiques* de leur activité. Mais en outre, s'il a paru très plausible que les coûts de la production fussent dans leur ensemble toujours couverts par le produit de la vente résultant de la demande, c'est parce qu'il est difficile de distinguer cette proposition d'une autre qui possède une forme analogue et qui, elle, est incontestablement vraie, c'est que dans une communauté la totalité du revenu obtenu par les membres qui participent à une activité productrice a nécessairement une valeur juste égale à la *valeur* de la production.

De même, il est naturel de penser que l'acte par lequel un individu s'enrichit sans apparemment rien prendre à autrui doit aussi enrichir la communauté tout entière, de telle sorte que (comme dans le passage de Marshall que nous venons de citer) un acte d'épargne individuelle conduirait nécessairement à un acte d'investissement. Car, ici encore, il est incontestable que la somme des accroissements nets de la richesse des individus est exactement égale à l'accroissement global net de la richesse de la communauté.

⁸¹ Cf. les *Economics of Industry* d'Alfred et Mary Marshall (p. 17) : « Il n'est pas bon pour l'industrie d'avoir des vêtements dont le drap s'use trop vite. Car, si l'on ne dépensait pas son argent à acheter des vêtements nouveaux, on l'emploierait à des dépenses fournissant de l'emploi d'une autre façon ». Le lecteur remarquera que nous citons encore du Marshall première manière. Le Marshall des *Principes* est devenu assez sceptique pour se montrer très prudent et peu affirmatif. Mais les idées anciennes n'ont jamais été répudiées ni extirpées des hypothèses fondamentales de sa théorie.

⁸² Le professeur Robbins se distingue à cet égard ; il est presque le seul qui continue à soutenir une conception cohérente, ses recommandations pratiques appartenant au même système que sa théorie.

Ceux qui ont raisonné ainsi n'en ont pas moins été victimes d'une illusion d'optique qui fait confondre deux activités essentiellement distinctes. Ils ont cru à tort qu'il existait un lien unissant les décisions de s'abstenir d'une consommation immédiate aux décisions de pourvoir à une consommation future, alors qu'il n'existe aucune relation simple entre les motifs qui déterminent les premières et ceux qui déterminent les secondes.

C'est donc l'hypothèse de l'égalité entre le prix de la demande globale des produits et le prix de leur offre globale qui doit être regardée comme le « postulatum d'Euclide » de la théorie classique. Cette hypothèse étant admise, tout le reste en découle ; les avantages sociaux de l'épargne privée et nationale, l'attitude traditionnelle vis-à-vis du taux de l'intérêt, la théorie classique du chômage, la théorie quantitative de la monnaie, les avantages illimités du *laissez-faire* dans le commerce extérieur et beaucoup d'autres choses que nous aurons à discuter.

VII

En différents endroits de ce Chapitre, nous avons successivement fait reposer la théorie classique sur l'hypothèse :

- 1° Que le salaire réel est égal à la désutilité marginale de l'emploi existant ;
- 2° Qu'il n'existe rien de pareil au chômage involontaire au sens strict du mot ;
- 3° Que l'offre crée sa propre demande en ce sens que pour tous les volumes de la production et de l'emploi le prix de la demande globale est égal au prix de l'offre globale.

Or ces trois hypothèses sont équivalentes, en ce sens qu'elles sont simultanément vraies ou fausses, chacune d'elles découlant logiquement des deux autres.

Chapitre 3

Le principe de la demande effective

I

Nous avons besoin dès le début de certains termes dont la définition précise sera donnée plus tard. Dans un état donné de la technique, des ressources et des coûts, l'emploi d'un certain volume de travail par un entrepreneur lui impose deux sortes de dépenses : en premier lieu, les sommes qu'il alloue aux facteurs de production (autres que les entrepreneurs) en échange de leurs services, sommes que nous appellerons le *coût de facteur* de l'emploi en question ; et en second lieu, les sommes qu'il paye aux autres entrepreneurs pour les choses qu'il est obligé de leur acheter jointes au sacrifice qu'il fait en utilisant son équipement au lieu de le laisser inactif, ensemble que nous appellerons le *coût d'usage* de l'emploi en question⁸³. La différence entre la valeur de la production résultant de l'emploi et la somme de son coût de facteur et de son coût d'usage est le profit ou encore, comme nous l'appellerons, le *revenu* de l'entrepreneur. Le coût de facteur n'est évidemment que le revenu des facteurs de production, considéré du point de vue de l'entrepreneur. Ainsi le coût de facteur et le profit de l'entrepreneur forment-ils conjointement ce que nous définirons le *revenu total* résultant de l'emploi fourni par l'entrepreneur. Le profit de l'entrepreneur est naturellement la quantité qu'il cherche à rendre maximum quand il fixe le volume d'emploi à offrir. Lorsque on se place au point de vue de l'entrepreneur, il est parfois commode d'appeler « produit » d'un certain volume d'emploi le revenu global qui en résulte (i. e. le coût de facteur plus le profit). Quant au prix de l'offre globale⁸⁴ de la production résultant d'un certain volume d'emploi, il est le « produit » attendu qui est juste suffisant pour qu'aux yeux des entrepreneurs il vaille la peine d'offrir ce volume d'emploi⁸⁵.

⁸³ Une définition précise du coût d'usage sera donnée au Chapitre VI.

⁸⁴ Qui ne doit pas être confondu (voir infra) avec le prix d'offre d'une unité de production au sens ordinaire du mot.

⁸⁵ Le lecteur observera que nous éliminons le coût d'usage à la fois du « produit » et du *prix de l'offre globale* d'un certain volume de production ; ces deux termes doivent donc être entendus *nets* de coût d'usage alors que les sommes globales payées par les acheteurs sont, bien entendu, brutes de coût d'usage. Les raisons pour lesquelles il convient de procéder ainsi seront données au Chapitre VI. Le point essentiel est que le « produit » global et le prix de l'offre globale nets de coût d'usage peuvent être définis d'une façon exclusive et non ambiguë. Le coût d'usage, étant évidemment fonction à la fois du degré d'intégration de l'industrie et de l'importance des achats que les entrepreneurs se font les uns aux autres, il ne peut y avoir au contraire, de définition des sommes globales payées par les acheteurs, coût d'usage compris, qui soit indépendante de ces

Il s'ensuit que, dans un état donné de la technique, des ressources et du coût de facteur par unité d'emploi, le volume de l'emploi, aussi bien dans les entreprises et industries individuelles que dans l'ensemble de l'industrie, est gouverné par le montant du « produit » que les entrepreneurs espèrent tirer du volume de production qui lui correspond ⁸⁶. Car les entrepreneurs s'efforcent de fixer le volume de l'emploi au chiffre qu'ils estiment propre à rendre maximum l'excès du « produit » sur le coût de facteur.

Soit Z le prix de l'offre globale du volume de production qui correspond à l'emploi de N personnes ; la relation entre Z et N , que nous appellerons la *Fonction ou Courbe de l'Offre Globale* ⁸⁷, étant représentée par $Z = \varphi(N)$. De même, soit D le « produit » que les entrepreneurs espèrent tirer de l'emploi de N personnes ; la relation entre D et N , que nous appellerons la *Fonction ou Courbe de la Demande Globale*, étant représentée par $D = f(N)$.

Ceci étant, si pour un certain volume de l'emploi N le « produit » attendu est supérieur au prix de l'offre globale, c'est-à-dire si D est supérieur à Z , il y aura un mobile qui incitera les entrepreneurs à accroître l'emploi et, s'il le faut, à élever les coûts en se disputant les uns aux autres les facteurs de production, jusqu'à ce que l'emploi ait atteint le volume qui rétablit l'égalité entre Z et D . Ainsi le volume de l'emploi est déterminé par le point d'intersection de la courbe de la demande globale et de la courbe de l'offre globale ; car c'est à ce point que la prévision de profit des entrepreneurs est maximum.

facteurs. La définition du prix d'offre, au sens ordinaire du mot, d'un producteur individuel soulève déjà une difficulté analogue ; et, lorsqu'il s'agit du prix de l'offre globale de la production *dans son ensemble*, il se présente du fait des doubles emplois des difficultés sérieuses, qui ont souvent été éludées. Si le terme doit être entendu brut de coût d'usage, on ne peut vaincre ces difficultés qu'au prix d'hypothèses spéciales au sujet du degré d'intégration des entreprises dans les deux groupes d'industries produisant respectivement les biens de consommation et les biens de capital, hypothèses qui sont en elles-mêmes obscures et compliquées et qui ne correspondent pas à la réalité. Si au contraire le prix de l'offre globale est défini comme ci-dessus *net de* coût d'usage, ces difficultés disparaissent. Le lecteur trouvera dans le Chapitre VI et dans son Appendice une analyse plus complète de cette question.

⁸⁶ Un entrepreneur ayant à prendre une décision pratique relative à son échelle de production ne fait pas, au sujet du « produit » éventuel de la vente de chaque volume de production, une prévision unique exempte d'incertitude, mais plusieurs prévisions incertaines plus ou moins probables et précises. Lorsque nous parlons de sa prévision de « produit », nous entendons la prévision de « produit » qui, si elle, était faite avec certitude, lui inspirerait la même attitude que le groupe de possibilités vagues et différentes qui composent en fait l'état de sa prévision lorsqu'il prend la décision.

⁸⁷ Au Chapitre XX, nous appellerons fonction de l'emploi une fonction étroitement liée à la fonction de l'offre globale.

Nous appellerons *demande effective* le montant du « produit » attendu D au point de la courbe de la demande globale où elle est coupée par celle de l'offre globale. Ceci constitue l'essentiel de la Théorie Générale de l'Emploi que nous nous proposons d'exposer. Les chapitres suivants seront donc consacrés en grande partie à l'examen des divers facteurs qui influent sur ces deux courbes.

Quant à la doctrine classique qu'on a coutume d'exprimer catégoriquement par la formule que l'« Offre crée sa propre Demande » et qui continue à supporter toute la théorie économique orthodoxe, elle implique une hypothèse spéciale au sujet de la relation qui existe entre ces deux courbes. La proposition que l'« Offre crée sa propre Demande » signifie évidemment que le prix de l'offre globale $\varphi(N)$ et le « produit » $f(N)$ sont égaux pour toutes valeurs de N , c'est-à-dire pour tous volumes de la production et de l'emploi, et que, lorsqu'il se produit un accroissement du prix de l'offre globale $Z (= \varphi(N))$ correspondant à un accroissement de l'emploi N , le « produit » $D (= f(N))$ croît nécessairement du même montant que le prix de l'offre globale Z . En d'autres termes, la théorie classique suppose que le prix de la demande globale (ou « produit ») s'ajuste toujours au prix de l'offre globale, de manière que, quel que soit le volume de l'emploi N , le « produit » D prenne une valeur égale au prix de l'offre globale Z qui correspond à N . Ceci revient à dire que la demande effective, au lieu d'avoir une seule valeur d'équilibre, comporte une série indéfinie de valeurs toutes également admissibles ; et que le volume de l'emploi est indéterminé, sauf dans la mesure où la désutilité marginale du travail lui fixe une limite supérieure.

S'il en était ainsi, la concurrence entre les entrepreneurs amènerait toujours une extension de l'emploi, jusqu'à ce que l'offre globale cessât d'être élastique, c'est-à-dire jusqu'au point où un nouvel accroissement de la demande effective ne s'accompagnerait plus d'un accroissement de la production. Il est évident qu'une telle situation ne diffère en rien de la situation de plein emploi. Dans le Chapitre précédent nous avons donné du plein emploi une définition fondée sur le comportement de la main-d'œuvre. Le second critère, d'ailleurs équivalent, auquel nous aboutissons maintenant, c'est que le plein emploi est atteint lorsque l'emploi global cesse de réagir élastiquement aux accroissements de la demande effective des produits qui en résultent. Ainsi la loi de J. B. Say qui veut que, pour tout volume de la production considérée dans son ensemble, le prix de la demande globale soit égal au prix de l'offre globale, équivaut à la proposition d'après laquelle il n'existe pas d'obstacle à l'instauration du plein emploi. Cependant si telle n'est pas la loi véritable qui lie la fonction de la demande globale et la fonction de l'offre globale, il reste à écrire un chapitre de la théorie économique dont l'importance est décisive et en l'absence duquel toute discussion au sujet du volume de l'emploi global est vaine.

II

Il sera peut-être utile à cet endroit de donner un bref résumé de la théorie de l'emploi qui sera élaborée au cours des chapitres suivants, même si ce résumé ne paraît pas encore pleinement intelligible. Les termes utilisés seront en temps voulu définis avec plus de soin. Dans ce résumé nous supposons que le salaire nominal et les autres coûts de facteurs restent constants par unité de travail employé. Cette simplification, dont nous nous affranchirons plus tard, est introduite à seule fin de faciliter l'exposé. Que le salaire nominal et les autres coûts de facteurs soient ou non sujets à variation, cela ne change rien à la nature du raisonnement.

Les grandes lignes de notre théorie peuvent être décrites comme suit. Lorsque l'emploi croît, le revenu réel global augmente. Or l'état d'esprit de la communauté est tel que, lorsque le revenu réel global croît, la consommation globale augmente, mais non du même montant que le revenu. Par suite les employeurs réaliseraient une perte, si l'emploi supplémentaire était consacré en totalité à produire des biens de consommation. Pour qu'un certain volume d'emploi soit justifié il faut donc qu'il existe un montant d'investissement courant suffisant pour, absorber l'excès de la production totale sur la fraction de la production que la communauté désire consommer lorsque l'emploi se trouve à ce niveau. Car, faute d'un tel montant d'investissement, les recettes des entrepreneurs seraient inférieures au chiffre nécessaire pour les décider à offrir ce volume d'emploi. Il s'ensuit que, pour une valeur donnée de ce que nous appellerons la propension de la communauté à consommer, c'est le montant de l'investissement courant qui détermine le niveau d'équilibre de l'emploi, i. e. le niveau où rien n'incite plus les entrepreneurs pris dans leur ensemble à développer ni à contracter l'emploi. Le montant de l'investissement courant dépend lui-même de ce que nous appellerons l'incitation à investir et nous verrons que l'incitation à investir dépend de la relation entre la courbe de l'efficacité marginale du capital et la gamme des taux d'intérêt afférents aux prêts d'échéances et de garanties diverses.

Ainsi, la propension à consommer et le montant de l'investissement nouveau étant donnés, il n'y aura qu'un seul volume de l'emploi compatible avec l'équilibre ; tout autre volume conduirait à une inégalité entre le prix de l'offre globale et le prix de la demande globale de la production considérée dans son ensemble. Ce volume ne peut être plus *grand* que le plein emploi ; en d'autres termes le salaire réel ne peut être moindre que la désutilité marginale du travail. Mais en général il n'y a pas de raison de penser qu'il doive être *égal* au plein emploi. C'est seulement dans un cas spécial que la demande effective se trouve associée au plein emploi; et pour que ce cas se réalise il faut qu'il y ait entre la propension à consommer et l'incitation à investir une relation particulière. Cette relation particulière, qui correspond aux hypothèses de la théorie classique, est, en un certain sens,

une relation optimum. Mais elle ne peut exister que si, pour des raisons fortuites ou voulues, l'investissement courant assure un montant de demande exactement égal à l'excès du prix de l'offre globale de la production résultant du plein emploi sur le montant que la communauté désire dépenser pour la consommation lorsqu'elle est employée à plein.

Cette théorie peut être résumée dans les propositions suivantes :

1° Dans un état donné de la technique, des ressources et des coûts, le revenu (tant nominal que réel) dépend du volume de l'emploi N .

2° La relation entre le revenu d'une communauté et la somme, désignée par DI , qu'on peut s'attendre à la voir dépenser pour la consommation, dépend d'une de ses caractéristiques psychologiques que nous appellerons *sa propension à consommer*. En d'autres termes, tant que la propension à consommer ne varie pas, la consommation dépend du montant du revenu global, c'est-à-dire du volume de l'emploi N .

3° La quantité de main-d'œuvre N que les entrepreneurs décident d'employer dépend de la somme (D) de deux quantités : D_1 le montant qu'on s'attend à voir la communauté dépenser pour la consommation et D_2 le montant qu'on s'attend à la voir consacrer à l'investissement nouveau. D est ce que nous avons appelé précédemment la *demande effective*.

4° Puisque $D_1 + D_2 = D = \varphi(N)$, où φ est la fonction (le l'offre globale, et puisque, nous l'avons vu. au § 2, D_1 , est une fonction de N , représentée par $x(N)$, qui dépend de la propension à consommer, il s'ensuit que $\varphi(N) - x(N) = D_2$.

5° Par suite le volume d'équilibre de l'emploi dépend: a) de la fonction de l'offre globale φ , b) de la propension à consommer x , et c) du montant de l'investissement D_2 . C'est là l'essentiel de la Théorie Générale de l'Emploi.

6° A tout volume de l'emploi N correspond un certain rendement marginal du travail dans les industries produisant les biens de consommation ouvrière; et c'est ce rendement qui détermine le salaire réel. Ainsi le cinquièmement se trouve soumis à la condition que N ne peut *dépasser* le chiffre pour lequel le salaire réel tombe au niveau de la désutilité marginale du travail. Ceci signifie que les variations de D ne sont pas toutes compatibles avec notre hypothèse temporaire que les salaires nominaux sont constants. L'exposé complet de notre théorie exige donc que nous nous libérions de cette hypothèse.

7° Selon la théorie classique d'après laquelle pour toute valeur de N la demande globale D est égale à l'offre globale [lettre grecque] (N), le volume de l'emploi est en équilibre indifférent pour toute valeur de N inférieure à sa valeur maximum; on peut donc supposer que le jeu de la concurrence entre les entrepreneurs porte le volume de l'emploi à cette valeur maximum. C'est seulement à ce point qu'il peut y avoir selon la théorie classique un équilibre stable.

8° Lorsque l'emploi augmente, la dépense de consommation D_1 augmente aussi, mais non du même montant que la demande effective D ; car, lorsque le revenu croît, la consommation croît aussi, mais dans une mesure moindre. La clé de notre problème pratique réside dans cette loi psychologique.

Il en découle que, plus le volume de l'emploi est grand, plus il y a de marge entre le prix de l'offre globale (Z) de la production qui lui correspond et la somme (D_1) que les entrepreneurs peuvent espérer voir rentrer du fait de la dépense des consommateurs. Par suite, lorsque la propension à consommer ne change pas, l'emploi ne peut croître que si la dépense d'investissement D_2 croît elle aussi, de manière à combler l'écart grandissant entre l'offre globale Z et la dépense de consommation D_1 . Si on exclut les hypothèses spéciales de la théorie, classique où, lorsque l'emploi augmente, il existe une certaine force qui oblige toujours D_2 à croître suffisamment pour combler l'écart grandissant entre Z et D_1 , le système économique peut donc se trouver en équilibre stable pour un volume de N inférieur au plein emploi et plus, précisément pour le volume de N qui correspond à l'intersection de la courbe de la demande globale et de la courbe de l'offre globale.

Ce n'est donc pas la désutilité marginale du travail, exprimée en salaires réels, qui détermine le volume de l'emploi, sauf que l'offre de main-d'œuvre disposée à travailler en échange d'un certain salaire réel fixe un maximum que l'emploi ne saurait dépasser. Ce sont la propension à consommer et le montant de l'investissement nouveau qui déterminent conjointement le volume de l'emploi et c'est le volume de l'emploi qui détermine de façon unique le niveau des salaires réels - non l'inverse. Si la propension à consommer et le montant de l'investissement nouveau engendrent une demande effective insuffisante, le volume effectif de l'emploi sera inférieur à l'offre de travail qui existe en puissance au salaire réel en vigueur et le salaire réel d'équilibre sera supérieur à la désutilité marginale du volume d'équilibre de l'emploi.

Cette analyse nous explique le paradoxe de la pauvreté au sein de l'abondance. Le seul fait qu'il existe une insuffisance de la demande effective peut arrêter et arrête souvent l'augmentation de l'emploi avant qu'il ait atteint son maximum. L'insuffisance de la demande effective met un frein au progrès de la production alors que la productivité marginale du travail est encore supérieure à sa désutilité.

Plus la communauté est riche, plus la marge tend à s'élargir entre sa production potentielle et sa production réelle ; et plus par conséquent les défauts du système économique sont apparents et choquants. Car une communauté pauvre a tendance à consommer la part de beaucoup la plus importante de sa production et un très faible montant d'investissement suffit à y assurer le plein emploi. Une communauté riche, au contraire, est obligée de découvrir des occasions d'investissement beaucoup plus nombreuses, pour pouvoir concilier la propension à épargner de ses membres les plus riches avec l'emploi de ses membres les plus pauvres. Si dans une communauté qui est

riche en puissance l'incitation à investir est faible, l'insuffisance de la demande effective l'obligera à réduire sa production jusqu'à ce que, en dépit de sa richesse potentielle, elle soit devenue assez pauvre pour que l'excès de sa production sur sa consommation tombe au niveau qui correspond à sa faible incitation à investir.

Pis encore ; non seulement dans une communauté riche la propension marginale à consommer⁸⁸ est plus faible, mais, du fait que le capital déjà accumulé est plus considérable, les occasions d'investissements supplémentaires sont moins attrayantes, sauf si le taux de l'intérêt fléchit à une cadence assez rapide. Ceci nous amène à la théorie du taux de l'intérêt et aux raisons pour lesquelles il ne baisse pas de lui-même au niveau adéquat, sujet qui occupera le Livre IV.

Ainsi dans nos connaissances actuelles l'analyse de la propension à consommer, la définition de l'efficacité marginale du capital et la théorie du taux de l'intérêt sont les trois lacunes principales qu'il importe de combler. Quand ce sera fait, il apparaîtra que la vraie place de la Théorie des Prix est en annexe de notre théorie générale. Nous constaterons d'ailleurs que, dans notre théorie du taux de l'intérêt, la monnaie joue un rôle essentiel ; et nous nous efforcerons de démêler les caractéristiques particulières qui la distinguent des autres richesses.

III

Dans l'Économie Ricardienne, qui est à la base de tout ce qui a été enseigné depuis plus d'un siècle, l'idée qu'on a le droit de négliger la fonction de la demande globale est fondamentale. A vrai dire, la thèse de Ricardo que la demande effective ne peut être insuffisante avait été vivement combattue par Malthus, mais sans succès. Car, faute d'expliquer (si ce n'est par les faits d'observation courante) comment et pourquoi la demande effective pouvait être insuffisante, Malthus n'est pas parvenu à fournir une thèse capable de remplacer celle qu'il attaquait ; et Ricardo conquiert l'Angleterre aussi complètement que la Sainte Inquisition avait conquis l'Espagne. Non seulement sa théorie fut acceptée par la Cité, les hommes d'État et l'Université, mais toute controverse s'arrêta ; l'autre conception tomba dans l'oubli le plus complet et cessa même d'être discutée. La grande énigme de la demande effective, à laquelle Malthus s'était attaqué, disparut de la littérature économique. On ne la trouve même pas mentionnée une seule fois dans toute l'œuvre de Marshall, d'Edgeworth et du Professeur Pigou, qui ont donné à la théorie classique sa forme la plus accomplie. Elle n'a pu survivre qu'à la dérobee, sous le manteau et dans la pénombre de Karl Marx, de Silvio Gesell et du Major Douglas.

⁸⁸ Définie au Chapitre X.

Une victoire aussi décisive que celle de Ricardo a quelque chose de singulier et de mystérieux. Elle ne peut s'expliquer que par un ensemble de sympathies entre sa doctrine et le milieu où elle a été lancée. Le fait qu'elle aboutissait à des conclusions tout à fait différentes de celles qu'attendait le public profane ajoutait, semble-t-il, à son prestige intellectuel. Que son enseignement, appliqué aux faits, fût austère et désagréable lui conférait de la grandeur morale. Qu'elle fût apte à supporter une superstructure logique, vaste et cohérente, lui donnait de l'éclat. Qu'elle présentât beaucoup d'injustices sociales et de cruautés apparentes comme des incidents inévitables dans la marche du progrès, et les efforts destinés à modifier cet état de choses comme de nature à faire en définitive plus de mal que de bien, la recommandait à l'autorité. Qu'elle fournit certaines justifications aux libres activités du capitaliste individuel, lui valait l'appui des forces sociales dominantes groupées derrière l'autorité.

Jusqu'à une date récente la doctrine elle-même n'a jamais été contestée par les économistes orthodoxes, mais son inaptitude remarquable à servir à la prédiction scientifique a fini par diminuer grandement le prestige de ses adeptes. Car depuis Malthus les économistes professionnels paraissent avoir été insensibles au désaccord entre les conclusions de leur théorie et les faits d'observation. Le public au contraire n'a pas manqué de relever ce désaccord et c'est ce qui explique sa répugnance à accorder aux économistes le tribut de respect qu'il alloue aux autres catégories de savants dont les conclusions théoriques sont confirmées par l'expérience, chaque fois qu'elles sont appliquées aux faits.

Quant au fameux optimisme de la théorie économique traditionnelle, optimisme en raison duquel on a fini par considérer les économistes comme des Candide qui, ayant abandonné le monde pour cultiver leur jardin, enseignent que tout est pour le mieux dans le meilleur des mondes possibles pourvu qu'on le laisse aller tout seul, il a pour origine, selon nous, la méconnaissance de l'obstacle qui peut être opposé à la prospérité par l'insuffisance de la demande effective. Dans une société qui fonctionnerait conformément aux postulats classiques, il y aurait évidemment une tendance naturelle à un emploi optimum des ressources productives. Il se peut que la théorie classique décrive la manière dont nous aimerions que notre économie se comportât. Mais supposer qu'elle se comporte réellement ainsi, c'est supposer toutes les difficultés résolues.

Chapitre XXIV

Notes finales sur la philosophie sociale à laquelle la théorie générale peut conduire

I

Les deux vices marquants du monde économique où nous vivons sont le premier que le plein emploi n'y est pas assuré, le second que la répartition de la fortune et du revenu y est arbitraire et manque d'équité. Le rapport entre la théorie qui précède et le premier de ces vices est évident. Mais il existe deux points importants où elle touche aussi le second.

Depuis la fin du XIX^e siècle la taxation directe des revenus cédulaires, des revenus globaux et des successions a permis de réaliser, surtout en Grande-Bretagne, de sérieux progrès dans la réduction des très grandes inégalités de fortune et de revenu. Certains souhaiteraient qu'on allât beaucoup plus loin dans cette voie, mais ils sont retenus par deux ordres de considérations. D'abord ils craignent de rendre les évasions fiscales trop avantageuses et aussi d'affaiblir à l'excès le motif qui incite à assumer des risques. Mais ce qui, à notre avis, les arrête surtout, c'est l'idée que le développement du capital est en relation avec la puissance du motif de l'épargne individuelle et qu'il est en grande partie fonction du montant de l'épargne que la classe riche tire de ses superfluités. Notre thèse est sans influence sur les premières considérations, mais elle conduit à envisager les secondes sous un jour bien différent. Nous avons vu en effet qu'une faible propension à consommer, loin de stimuler le développement du capital, ne fait que le contrarier tant que le plein emploi n'est pas réalisé; et qu'elle ne lui est favorable que dans une situation de plein emploi. De plus l'expérience enseigne que, dans les conditions actuelles, la politique des collectivités et le jeu des fonds d'amortissement assurent une épargne plus que suffisante; elle enseigne aussi que des mesures modifiant la répartition du revenu dans un sens favorable à la propension à consommer sont propres à accélérer grandement le développement du capital.

En cette matière il existe dans les esprits une confusion qu'illustre bien l'idée si répandue que les droits de succession sont cause d'une réduction de la richesse en capital du pays. Si le Gouvernement affecte le produit de ces droits à la couverture de ses dépenses ordinaires de manière à réduire ou à ne pas augmenter les impôts sur le revenu et sur la consommation, il est certes exact qu'une politique fiscale tendant à accroître les droits de succession renforce la propension de la communauté à consommer. Mais, puisque un accroissement de la propension habituelle à consommer contribue en général (c'est-à-dire hors le cas de plein emploi) à renforcer l'incitation à investir, la conclusion qu'on a coutume d'en tirer est l'exact contraire de la vérité.

L'analyse qui précède nous amène donc à conclure que dans les conditions contemporaines l'abstinence de la classe aisée est plus propre à contrarier qu'à favoriser le développement de la richesse. Ainsi disparaît l'une des principales justifications sociales d'une grande inégalité des fortunes. Ce n'est pas à dire que d'autres raisons indépendantes de notre thèse ne puissent justifier en certaines circonstances un certain degré d'inégalité dans les fortunes. Mais notre thèse élimine la principale des raisons pour lesquelles on a pensé jusqu'ici qu'une grande circonspection était nécessaire dans l'accomplissement des réformes. Elle influe tout particulièrement sur notre façon d'envisager les droits de succession. Car certaines considérations qui légitiment l'inégalité des revenus ne justifient pas en même temps l'inégalité des héritages.

Pour notre part, nous pensons qu'on peut justifier par des raisons sociales et psychologiques de notables inégalités de fortune, mais non des disproportions aussi marquées qu'à l'heure actuelle. Il existe des activités humaines utiles qui, pour porter tous leurs fruits, exigent l'aiguillon du lucre et le cadre de la propriété privée. Bien plus, la possibilité de gagner de l'argent et de constituer une fortune peut canaliser certains penchants dangereux de la nature humaine dans une voie où ils sont relativement inoffensifs. Faute de pouvoir se satisfaire de cette façon, ces penchants pourraient trouver une issue dans la cruauté, dans la poursuite effrénée du pouvoir personnel et de l'autorité et dans les autres formes de l'ambition personnelle. Il vaut mieux que l'homme exerce son despotisme sur son compte en banque que sur ses concitoyens; et, bien que la première sorte de tyrannie soit souvent représentée comme un moyen d'arriver à la seconde, il arrive au moins dans certains cas qu'elle s'y substitue. Mais, pour stimuler ces activités et pour satisfaire ces penchants, il n'est pas nécessaire que la partie se joue à un taux aussi élevé qu'aujourd'hui. Des taux beaucoup plus bas seraient tout aussi efficaces dès l'instant que les joueurs y seraient habitués. La transformation et la conduite de la nature humaine sont deux tâches qu'il importe de ne pas confondre. Peut-être dans la république idéale les hommes pourraient-ils avoir été habitués, inclinés ou formés à se désintéresser du jeu. Mais, tant que l'homme moyen ou même une fraction notable de la communauté sera fortement adonnée à la passion du lucre, la sagesse et la prudence commanderont sans doute aux hommes d'État d'autoriser la pratique du jeu sous certaines règles et dans certaines limites.

II

Mais il y a une seconde partie de notre analyse dont les conséquences sont beaucoup plus importantes pour l'avenir des inégalités de fortune ; c'est notre théorie du taux de l'intérêt. On justifiait jusqu'ici une certaine élévation du niveau de l'intérêt par la nécessité de fournir à l'épargne un encouragement suffisant. Mais nous avons démontré que le montant effectif de l'épargne est rigoureusement déterminé par le flux de l'investissement et que l'investissement grossit sous l'effet d'une *baisse* du taux de l'intérêt, pourvu qu'on

ne cherche pas à le porter au delà du montant qui correspond au plein emploi. La politique la plus avantageuse consiste donc à faire baisser le taux de l'intérêt par rapport à la courbe de l'efficacité marginale du capital jusqu'à ce que le plein emploi soit réalisé.

Ce critère conduira, sans aucun doute, à un taux de l'intérêt beaucoup plus faible que celui qui a régné jusqu'ici, et pour autant qu'on puisse faire des conjectures au sujet des courbes de l'efficacité marginale qui correspondent à un équipement en capital de plus en plus développé, il y a lieu de croire que le maintien plus ou moins continu d'une situation de plein emploi exigera une baisse profonde du taux de l'intérêt, sauf toutefois si dans la communauté tout entière (État compris) il se produit une forte variation de la propension à consommer.

Nous sommes convaincu que la demande de capital est strictement limitée, en ce sens qu'il ne serait pas difficile d'accroître l'équipement jusqu'à ce que son efficacité marginale tombe à un chiffre très faible. Ceci ne veut pas dire que l'usage des biens de capital ne coûterait presque plus rien, mais seulement que le revenu qu'on en tirerait aurait tout au plus à couvrir la dépréciation due à l'usure et à la désuétude, et une certaine marge destinée à rémunérer les risques ainsi que l'exercice de l'habileté et du jugement. En bref, les biens durables de même que les biens éphémères fourniraient au cours de leur existence un revenu global couvrant tout au plus le coût du travail nécessaire à les produire, augmenté des coûts de l'habileté et de la surveillance et d'une allocation correspondant aux risques.

Cet état de choses serait parfaitement compatible avec un certain degré d'individualisme. Mais il n'en impliquerait pas moins la disparition progressive du rentier et par suite la disparition progressive chez le capitaliste du pouvoir oppressif d'exploiter subsidiairement la valeur conférée au capital par sa rareté. L'intérêt ne rémunère aujourd'hui aucun sacrifice véritable non plus que la rente du sol. Le détenteur du capital peut obtenir un intérêt parce que le capital est rare, de même que le détenteur du sol peut obtenir une rente parce que le sol est rare. Mais, tandis que la rareté du sol s'explique par une raison intrinsèque, il n'y a aucune raison intrinsèque qui justifie la rareté du capital. Il n'existerait de façon durable une raison intrinsèque de cette rareté, c'est-à-dire un sacrifice véritable que l'offre d'une récompense sous forme d'intérêt pourrait seule faire accepter, que si la propension individuelle à consommer était assez forte pour que l'épargne nette en situation de plein emploi devienne nulle avant que le capital fût suffisamment abondant. Et, même dans ce cas, les Pouvoirs Publics auraient encore la ressource d'entretenir une épargne commune assez importante pour permettre au capital de se développer jusqu'à ce qu'il cessât d'être rare.

Dans l'évolution du capitalisme, la présence de rentiers nous semble marquer une phase intermédiaire qui prendra fin lorsqu'elle aura produit tous ses effets. Et la disparition du rentier entraînera bien d'autres changements radicaux dans ce régime. Le

grand avantage du programme que nous préconisons, c'est que la disparition du rentier ou du capitaliste sans profession n'aura rien de soudain, qu'elle n'exigera aucune révolution, qu'elle résultera de la simple persistance pendant un certain temps de l'évolution graduelle que la Grande-Bretagne a connue récemment.

Pratiquement on pourrait se proposer (tout ceci n'a rien d'irréalisable) d'abord d'augmenter l'équipement jusqu'à ce le capital cesse d'être rare, de manière à supprimer la prime attribuée au capitaliste sans profession; ensuite de créer un système de taxation directe obligeant les financiers, les entrepreneurs et les autres hommes d'affaires à mettre au service de la communauté à des conditions raisonnables leur intelligence, leur caractère et leurs capacités professionnelles (ces hommes d'affaires aimant certainement assez leur métier pour consentir à travailler à bien meilleur compte qu'à présent).

Il faut avouer cependant que l'expérience seule peut indiquer dans quelle mesure il convient d'orienter la volonté publique, telle qu'elle s'exprime par la politique du Gouvernement, vers le renforcement de l'incitation à investir; et dans quelle mesure il est possible d'accroître la propension moyenne à consommer sans renoncer à supprimer la rareté, du capital en l'espace d'une ou deux générations. Il se peut que la baisse du taux de l'intérêt détermine un tel accroissement de la propension à consommer qu'il suffise pour établir le plein emploi d'une légère augmentation du flux d'investissement actuel. Dans ce cas l'augmentation des taxes sur les gros revenus et sur les grosses successions pourrait avoir l'inconvénient d'abaisser le flux d'investissement correspondant au plein emploi très au-dessous du niveau qui existe en fait à l'heure actuelle. Nous ne songeons pas à nier qu'une telle conséquence soit possible, voire même probable. Il serait téméraire en ce domaine de prédire la réaction de l'homme moyen en face de circonstances nouvelles. Si l'on pouvait sans difficulté assurer approximativement le plein emploi par une légère augmentation du flux d'investissement actuel, on aurait déjà résolu un problème essentiel. Et il resterait à fixer par une décision séparée l'ampleur et les modalités des restrictions de consommation qu'il serait juste et raisonnable d'appeler la génération actuelle à consentir afin que ses successeurs puissent bénéficier le moment venu d'un état de plein investissement.

III

Les conséquences de la théorie exposée dans les chapitres précédents apparaissent à d'autres égards assez conservatrices. Bien que cette théorie montre qu'il est d'une importance vitale d'attribuer à des organes centraux certains pouvoirs de direction aujourd'hui confiés pour la plupart à l'initiative privée, elle n'en respecte pas moins un large domaine de l'activité économique. En ce qui concerne la propension à consommer, l'État sera conduit à exercer sur elle une action directrice par sa politique fiscale, par la détermination du taux de l'intérêt, et peut-être aussi par d'autres moyens. Quant au flux

d'investissement, il est peu probable que l'influence de la politique bancaire sur le taux de l'intérêt suffise à l'amener à sa valeur optimum. Aussi pensons-nous qu'une assez large socialisation de l'investissement s'avèrera le seul moyen d'assurer approximativement le plein emploi, ce qui ne veut pas dire qu'il faille exclure les compromis et les formules de toutes sortes qui permettent à l'État de coopérer avec l'initiative privée. Mais à part cela, on ne voit aucune raison évidente qui justifie un socialisme d'État embrassant la majeure partie de la vie économique de la communauté. L'État n'a pas intérêt à se charger de la propriété des moyens de production. S'il est capable de déterminer le volume global des ressources consacrées à l'augmentation de ces moyens et le taux de base de la rémunération allouées à leurs détenteurs, il aura accompli tout le nécessaire. Les mesures indispensables de socialisation peuvent d'ailleurs être appliquées d'une façon graduelle et sans bouleverser les traditions générales de la société.

Notre critique de la théorie classique admise a consisté moins à relever des erreurs logiques dans son analyse qu'à mettre en évidence le fait que ses hypothèses implicites ne sont jamais ou presque jamais vérifiées et que par suite elle se trouve incapable de résoudre les problèmes économiques du monde concret. Mais aussitôt que les organes centraux auront réussi à établir un volume de production correspondant à une situation aussi voisine que possible du plein emploi, la théorie classique reprendra tous ses droits. Si le volume de la production est pris comme donnée, c'est-à-dire si on le suppose gouverné par des forces extérieures à la conception de l'école classique, il n'y a rien à objecter à l'analyse de cette école concernant la manière dont l'intérêt individuel détermine la nature des richesses produites, les proportions dans lesquelles les facteurs de production sont associés pour les produire et la répartition entre ces facteurs de la valeur de la production obtenue. De même, si l'on a posé autrement le problème de l'épargne, il n'y a rien à objecter à la théorie classique moderne relative au degré de coïncidence de l'intérêt général et de l'intérêt particulier, tant dans un régime de concurrence parfaite que dans un régime de concurrence imparfaite. Hors la nécessité d'une direction centrale pour maintenir la correspondance entre la propension à consommer et l'incitation à investir, il n'y a pas plus de raison qu'auparavant de socialiser la vie économique.

Pour placer la question sur un plan concret, nous ne voyons pas pourquoi le système actuel ferait un très mauvais usage des facteurs de production employés. Sans doute des erreurs de prévision sont-elles commises, mais on ne les éviterait pas en centralisant les décisions. Lorsque sur dix millions d'hommes désireux et capables de travailler il y en a neuf millions employés, il n'est pas évident que le travail de ces neuf millions d'individus soit mal orienté. Il ne faut pas reprocher au système actuel d'employer ces neuf millions d'hommes aux tâches qui leur sont imparties, mais de n'avoir pas d'ouvrage disponible pour le dernier million. C'est le volume et non la direction de l'emploi que le système actuel détermine d'une façon défectueuse.

D'accord avec Gesell, nous estimons donc que la suppression des lacunes de la théorie classique ne conduit pas à abandonner le « Système de Manchester » mais simplement à indiquer la nature du cadre qu'exige le libre jeu des forces économiques pour que les possibilités de la production puissent être toutes réalisées. L'existence des organes centraux de direction nécessaires à assurer le plein emploi entraînera, bien entendu, une large extension des fonctions traditionnelles de l'État. D'ailleurs la théorie classique moderne a elle-même appelé l'attention sur les divers cas où il peut être nécessaire de modérer ou de diriger le libre jeu des forces économiques. Mais un large domaine n'en subsistera pas moins, où l'initiative et la responsabilité privées pourront encore s'exercer. Dans ce domaine les avantages traditionnels de l'individualisme garderont toute leur valeur.

Arrêtons-nous un moment pour nous les rappeler. Ils consistent d'abord dans une amélioration du rendement, résultant de la décentralisation et du jeu de l'intérêt personnel. L'amélioration du rendement due à la responsabilité individuelle et à la décentralisation des décisions est peut-être même plus importante qu'on ne l'a cru au XIXe siècle, et il se peut qu'on ait trop réagi contre l'influence de l'intérêt personnel. Mais surtout l'individualisme, s'il peut être débarrassé de ses défauts et de ses excès, est la sauvegarde de la liberté personnelle, en ce sens qu'il élargit plus que tout autre système le champ des décisions personnelles. Il est aussi la meilleure sauvegarde de la variété de l'existence, variété dont la source réside précisément dans l'ampleur du champ des décisions personnelles et dont la privation est la plus sensible de toutes celles qu'entraînent les régimes homogènes et totalitaires. La variété de l'existence préserve les traditions, qui incorporent les décisions les plus sages et les plus heureuses des générations passées ; elle colore le présent des nuances changeantes de son caprice ; servante de l'expérience et aussi de la tradition et de la fantaisie, elle est le plus puissant facteur d'amélioration du futur.

L'élargissement des fonctions de l'État, nécessaire à l'ajustement réciproque de la propension à consommer et de l'incitation à investir, semblerait à un publiciste du XIXe siècle ou à un financier américain d'aujourd'hui une horrible infraction aux principes individualistes. Cet élargissement nous apparaît au contraire et comme le seul moyen d'éviter une complète destruction des institutions économiques actuelles et comme la condition d'un heureux exercice de l'initiative individuelle.

Car, lorsque la demande effective est insuffisante, non seulement le gaspillage de ressources cause dans le public un scandale intolérable, mais encore l'individu entreprenant qui cherche à mettre ces ressources en oeuvre a trop peu de chances de son côté. Le jeu qu'il joue contient plusieurs zéros et les joueurs *dans leur ensemble* sont obligés de perdre s'ils ont assez d'énergie et de confiance pour donner toutes les cartes. L'accroissement de la richesse individuelle jusqu'à ce jour a été moindre que la somme des épargnes positives individuelles. La différence correspond aux pertes subies par les

individus dont le courage et l'initiative n'ont pas été doublés d'une chance ou d'une habileté exceptionnelles. Si la demande effective était suffisante, il suffirait au contraire pour réussir d'une chance et d'une habileté moyennes.

Les régimes autoritaires contemporains paraissent résoudre le problème du chômage aux dépens de la liberté et du rendement individuels. Il est certain que le monde ne supportera plus très longtemps l'état de chômage qui, en dehors de courts intervalles d'emballlement, est une conséquence, et à notre avis une conséquence inévitable, de l'individualisme tel qu'il apparaît dans le régime capitaliste moderne. Mais une analyse correcte du problème permet de remédier au mal sans sacrifier la liberté ni le rendement.

IV

Nous avons dit en passant que le nouveau système pourrait être plus que l'ancien favorable à la paix. Il convient de revenir et d'insister sur ce sujet.

Les causes de la guerre sont multiples. Les dictateurs et leurs semblables, à qui la guerre procure, au moins en perspective, un stimulant délectable, n'ont pas de peine à exciter le sens belliqueux de leurs peuples. Mais, ceci mis à part, leur tâche est facilitée et l'ardeur du peuple est attisée par les causes économiques de la guerre, c'est-à-dire par la poussée de la population et par la compétition autour des débouchés. Ce dernier facteur, qui a joué au XIXe siècle et jouera peut-être encore un rôle essentiel, a un rapport étroit avec notre sujet.

Nous avons signalé dans le chapitre précédent que sous un régime de laissez-faire intérieur et d'étalon-or international, comme celui qui était orthodoxe pendant la seconde moitié du XIXe siècle, le seul moyen pour les Gouvernements de soulager la détresse économique de leur pays était de lutter pour la conquête des marchés extérieurs. Les remèdes efficaces au chômage chronique ou intermittent se trouvaient tous exclus à l'exception des mesures destinées à améliorer la balance extérieure des revenus.

Les économistes avaient coutume de célébrer le système international existant parce qu'il procurait les fruits de la division internationale du travail tout en conciliant les intérêts des différentes nations ; mais ils laissaient dans l'ombre une conséquence moins bienfaisante de ce système. Et certains hommes d'État faisaient preuve de bon sens et d'une juste compréhension de l'ordre réel des choses lorsqu'ils soutenaient qu'un pays riche et ancien qui néglige la lutte pour les débouchés voit sa prospérité décliner et s'évanouir. Or, si les nations pouvaient apprendre à maintenir le plein emploi au moyen de leur seule politique intérieure (et aussi, faut-il ajouter, si leur population pouvait atteindre un niveau d'équilibre), il ne devrait plus y avoir de force économique importante capable de dresser les intérêts des divers pays les, uns contre les autres. Il y aurait encore place dans certaines circonstances pour le crédit international et pour la

division internationale du travail. Mais les pays n'auraient plus un motif pressant d'imposer leurs marchandises au voisin et de refuser ses offres, comme ils le font aujourd'hui, non parce que cette politique est nécessaire pour leur permettre de payer ce qu'ils désirent acheter à l'étranger, mais parce qu'ils cherchent ouvertement à rompre l'équilibre des paiements de manière à rendre leur balance commerciale créditrice. Le commerce international cesserait d'être un expédient désespéré pour protéger l'emploi à l'intérieur des pays par des ventes au dehors et par des restrictions d'importation ; moyen qui, lorsqu'il réussit, ne fait que transférer le problème du chômage au pays le moins bien placé dans la lutte. Il deviendrait un échange de marchandises et de services, réalisé librement et sans obstacle, en des conditions comportant des avantages réciproques.

V

Est-il chimérique d'espérer que ces idées se réaliseront ? Sont-elles trop étrangères aux motifs qui gouvernent l'évolution des sociétés organisées. Les intérêts qu'elles desservent sont-ils plus puissants et plus apparents que ceux qu'elles favorisent ?

Nous n'entreprendrons pas de répondre ici à ces questions. Pour indiquer, ne fût-ce que dans les grandes lignes, les mesures pratiques qu'on pourrait échafauder progressivement sur ces idées, il faudrait un ouvrage bien différent de celui-ci. Mais, si les idées sont justes - et il est difficile à l'auteur de faire une autre hypothèse - on aurait tort, nous le prédisons, de méconnaître l'influence qu'à la longue elles doivent acquérir. Le monde se trouve aujourd'hui dans une impatience extraordinaire d'un diagnostic mieux fondé ; plus que jamais il est prêt à l'accepter et désireux de l'éprouver, même s'il n'est que plausible. Abstraction faite de cette disposition d'esprit particulière à l'époque, les idées, justes ou fausses, des philosophes de l'économie et de la politique ont plus d'importance qu'on ne le pense généralement. A vrai dire le monde est presque exclusivement mené par elles. Les hommes d'action qui se croient parfaitement affranchis des influences doctrinales sont d'ordinaire les esclaves de quelque économiste passé. Les visionnaires influents, qui entendent des voix dans le ciel, distillent des utopies nées quelques années plus tôt dans le cerveau de quelque écrivain de Faculté. Nous sommes convaincu qu'on exagère grandement la force des intérêts constitués, par rapport à l'empire qu'acquiescent progressivement les idées. A la vérité, elles n'agissent pas d'une façon immédiate, mais seulement après un laps de temps. Dans le domaine de la philosophie économique et politique, rares sont les hommes de plus de vingt-cinq ou trente ans qui restent accessibles aux théories nouvelles. Les idées que les fonctionnaires, les hommes politiques et même les agitateurs appliquent à la vie courante ont donc peu de chance d'être les plus neuves. Mais ce sont les idées et non les intérêts constitués qui, tôt Ou tard, sont dangereuses pour le bien comme pour le mal.

THE GENERAL THEORY OF EMPLOYMENT INTEREST AND MONEY

BY
JOHN MAYNARD KEYNES
FELLOW OF KING'S COLLEGE, CAMBRIDGE

MACMILLAN AND CO., LIMITED
ST. MARTIN'S STREET, LONDON

1936

John Maynard KEYNES (1883-1946)

« *La théorie générale de l'emploi* » (1937). *Quarterly Journal of economics*, vol. 51, pp. 209-223.

Traduction de Nicolas Jabho, *Revue française d'économie*, Volume 5 N°4, 1990. pp. 141-156.

Je suis plus attaché aux idées fondamentales et relativement simples qui sous-tendent ma théorie, qu'aux formes particulières dans lesquelles je les ai incorporées; et je ne désire aucunement que celles-ci soient cristallisées en l'état actuel du débat. S'il s'avère que mes idées simples de base peuvent devenir familières et acceptables, le temps, l'expérience et la collaboration de nombreux esprits permettront de découvrir la meilleure façon de les formuler.

I

On reconnaît en général que l'analyse ricardienne se préoccupait de ce que nous appelons maintenant l'équilibre de longue période. La contribution de Marshall consista principalement à greffer sur cette analyse le principe d'utilité marginale et le principe de substitution, en même temps qu'une discussion sur le passage d'un point d'équilibre de longue période à un autre. Mais Marshall supposait, comme Ricardo, que les quantités de facteurs de production utilisées étaient données et que le problème était de déterminer la façon dont elles seraient utilisées et leurs rémunérations relatives. Edgeworth, le professeur Pigou et après eux d'autres auteurs actuels ont apporté des raffinements à cette théorie et l'ont améliorée, en prenant certains éléments en considération: quelle incidence pourraient avoir diverses formes particulières des fonctions d'offre de facteurs; ce qui arriverait dans des conditions de monopole et de concurrence imparfaite; jusqu'à quel point les avantages de la société et de l'individu coïncident; quels sont les problèmes spécifiques que soulève l'échange dans un système d'économie ouverte; et d'autres questions du même ordre. Mais ces auteurs plus récents, tout comme leurs prédécesseurs, traitaient encore d'un système dans lequel les quantités de facteurs employées étaient données et où les autres éléments importants étaient à peu près connus avec certitude. Cela ne signifie pas qu'ils traitaient d'un système d'où le changement était exclu d'emblée, ni même d'un système d'où était écarté par avance le fait que des anticipations puissent s'avérer erronées. Mais, à tout instant donné, les faits et les prévisions étaient supposés également donnés, sous une forme déterminée et calculable; et les risques, dont on ne faisait pas grand cas - bien qu'on admît leur existence-, étaient supposés mesurables avec exactitude par

le calcul actuariel. Le calcul de probabilités, bien qu'on n'y fit qu'implicitement allusion, était supposé capable de réduire l'incertitude au même état calculable que l'état de la certitude elle-même; tout comme dans le calcul benthamien des plaisirs et des peines ou des avantages et des inconvénients, par lesquels la philosophie benthamienne croyait les hommes influencés dans l'ensemble de leur comportement éthique.

En réalité, nous ne disposons pourtant, comme principe directeur, que de la plus vague idée des conséquences qu'auront nos actes, si l'on excepte leurs conséquences les plus immédiates. Parfois, nous ne nous préoccupons guère de leurs conséquences plus lointaines, même s'il est vrai que le temps et le hasard peuvent les rendre importantes. Mais il arrive que nous nous en préoccupions fortement, et parfois même plus que de leurs conséquences immédiates. Or, de toutes les activités humaines qui sont concernées par ce souci à plus long terme, il se trouve que l'une des plus importantes est de caractère économique, puisqu'il s'agit de l'accumulation de la richesse. Tout l'objet de cette accumulation est de produire des résultats, ou des résultats potentiels, à une date relativement lointaine, et parfois à une date repoussée indéfiniment dans le lointain. Ainsi, du fait que notre connaissance de l'avenir est fluctuante, vague et incertaine, il résulte que la richesse est un sujet particulièrement impropre à être étudié selon les méthodes de la théorie économique classique. Cette théorie fonctionnait sans doute pour un monde dans lequel les biens économiques étaient consommés en l'espace d'un bref intervalle à partir du moment où ils étaient produits. Mais elle réclame, selon moi, d'être considérablement modifiée, si on veut l'appliquer à un monde où l'accumulation de richesse en vue d'un avenir reporté à une date indéterminée est un facteur important; et plus le rôle relatif joué par une telle accumulation de richesse est grand, plus une telle modification devient essentielle.

Il me faut expliquer que, par l'expression de connaissance «incertaine», mon intention n'est pas simplement de distinguer ce qui est su avec certitude de ce qui est seulement probable. Le jeu de la roulette n'est pas sujet à l'incertitude, en ce sens, ni la perspective de tirer un bon numéro au loto. Ou encore, l'espérance de vie n'est soumise qu'à une légère incertitude. Même le temps qu'il fait n'est que modérément incertain. Le sens dans lequel j'utilise ce terme est celui selon lequel la perspective d'une guerre européenne était incertaine, ou encore le prix du cuivre et le taux d'intérêt dans vingt ans, ou la date d'obsolescence d'une invention nouvelle, ou la position des détenteurs de fortunes privées dans le système social de 1970. En ces matières, il n'y a pas de fondement scientifique sur lequel on puisse formuler, de façon autorisée, quelque raisonnement probabiliste que ce soit. Nous ne savons pas, tout simplement. Néanmoins, la nécessité d'agir et de décider nous oblige, en tant qu'hommes pratiques, à faire de notre mieux pour surmonter

cette réalité embarrassante et à nous conduire exactement comme nous le devrions si nous avions derrière nous un bon calcul benthamien de séries d'avantages et d'inconvénients futurs - chacun multiplié par sa probabilité propre - en attente d'être effectué.

Comment, dans de telles circonstances, arrivons-nous à nous comporter d'une façon qui nous permet de sauver la face et d'apparaître comme des hommes économiques rationnels? Nous avons inventé, à cet effet, une palette de techniques variées, dont les plus importantes sont les trois suivantes.

1. Nous admettons que le présent est un guide de l'avenir bien plus utilisable que ne le montrerait jusqu'ici un examen candide de l'expérience passée. Autrement dit, nous ignorons largement quelles sont les perspectives de changements futurs, et nous ne savons rien de la forme réelle que prendront ces changements.

2. Nous admettons que l'état actuel de l'opinion, en tant qu'il est exprimé par les prix et par la production courante, est fondé sur une sommation correcte de prévisions quant à l'avenir, de sorte que nous pouvons l'accepter comme tel à moins que et jusqu'à ce que n'apparaisse quelque chose de nouveau et d'important.

3. Sachant que notre opinion propre et individuelle est dénuée de valeur, nous nous efforçons de retomber sur l'opinion du reste du monde, qui est peut-être mieux informé. C'est-à-dire que nous nous efforçons de nous conformer au comportement de la majorité ou au comportement moyen. La psychologie d'une société d'individus où chacun s'efforce de copier les autres suscite ce que nous sommes en droit de nommer très exactement un jugement conventionnel.

Or, une théorie pratique de l'avenir fondée sur ces trois principes présente certaines caractéristiques bien marquées. En particulier, puisqu'elle repose sur des fondements si peu solides, elle est sujette à des changements soudains et violents. La pratique établie, faite de tranquillité et d'immobilité, de certitude et de sécurité, peut s'effondrer tout à coup. Des craintes et des espoirs nouveaux se mettent alors à guider la conduite des hommes. Les forces de la désillusion peuvent brusquement imposer un nouveau barème d'appréciation par convention. Toutes ces jolies techniques très raffinées, faites pour une salle de conseil d'administration richement lambrissée et pour un marché réglé à merveille, risquent de s'écrouler. En tout temps, les peurs paniques les plus vagues ainsi que les espoirs sans fondement et tout aussi vagues ne sont jamais vraiment endormis et reposent juste en dessous de la surface.

Le lecteur a peut-être l'impression que cette dissertation générale et philosophique sur le comportement de l'espèce humaine est quelque peu éloignée de la théorie économique qui fait l'objet de la discussion. Pourtant, en ce qui me concerne, je suis d'avis contraire. Bien que ce soit tout à fait selon cette théorie

que nous nous comportons sur le marché, la théorie que nous concevons en étudiant comment nous nous comportons sur le marché ne devrait pas se vouer sans rémission à l'adoration des idoles du marché. J'accuse la théorie économique classique d'être elle-même une de ces jolies techniques très raffinées qui tentent de parler du présent en faisant abstraction du fait que nous avons une connaissance limitée de l'avenir.

J'imagine qu'un économiste classique serait prêt à admettre cela. Pourtant, même dans cette éventualité, je crois qu'il laisserait échapper la nature exacte de la différence qu'établit son travail d'abstraction entre la théorie et la pratique, ainsi que le caractère propre des erreurs auxquelles il est probable qu'il soit conduit.

C'est le cas, en particulier, dans sa façon de traiter de la monnaie et de l'intérêt. Et nous commencerons par mieux tirer au clair la question des fonctions de la monnaie.

La monnaie - c'est bien connu - remplit deux fonctions principales. En tenant le rôle de monnaie de compte, elle facilite les échanges sans qu'il soit nécessaire qu'elle apparaisse jamais elle-même comme un objet substantiel. A cet égard, elle est une convention, dénuée de signification ou d'influence réelle. En second lieu, la monnaie est une réserve de richesse. On nous le dit précisément de cette manière, et sans aucune ironie. Mais dans le monde de l'économie classique, quel usage insensé c'est là lui attribuer! Car on reconnaît comme caractéristique de la monnaie en tant que réserve de richesse le fait qu'elle est stérile; alors qu'en pratique toutes les autres formes de mise en réserve de la richesse rapportent un intérêt ou un profit. En vertu de quoi quiconque - si ce n'est dans un asile de fous - serait-il amené à vouloir utiliser la monnaie comme réserve de richesse?

Parce que, pour des motifs en partie rationnels et en partie instinctifs, notre désir de détenir de la monnaie comme réserve de richesse est un baromètre de notre degré de défiance quant à nos propres calculs et conventions concernant l'avenir. Même si cette impression au sujet de la monnaie est elle-même conventionnelle ou instinctive, elle agit, pour ainsi dire, à un niveau plus profond de nos motivations. Elle prend le relais dans les moments où les conventions les plus échafaudées et les plus précaires se sont affaiblies. La possession de monnaie réelle apaise notre inquiétude; et la prime que nous requérons pour nous faire nous séparer de la monnaie est la mesure de notre degré d'inquiétude.

L'importance de cette caractéristique de la monnaie a d'habitude été négligée; et dans la mesure où l'on s'est rendu compte de cette importance, la nature essentielle du phénomène a été mal décrite. Car ce qui a attiré l'attention a été la quantité de monnaie thésaurisée; et on a attaché de l'importance à cette quantité

parce qu'on supposait qu'en affectant la vitesse de circulation, elle avait un effet direct et proportionné sur le niveau des prix. Mais la quantité de monnaie sous forme d'encaisses ne peut être modifiée que si la quantité totale de monnaie est changée ou bien si la quantité de revenu courant sous forme de monnaie (au sens large) est changée; tandis que les fluctuations du degré de confiance sont susceptibles d'avoir un effet très différent, à savoir de modifier non pas le montant qui est effectivement thésaurisé, mais le montant de la prime qui doit être offerte pour inciter les gens à ne pas thésauriser. Et des changements de la propension à thésauriser, ou de l'état de préférence pour la liquidité, comme je l'ai appelée, affectent en premier lieu, non pas les prix, mais le taux d'intérêt; car tout effet sur les prix est produit par répercussion, comme conséquence ultime d'un changement du taux d'intérêt.

Ceci est, formulée de façon très générale, ma théorie du taux d'intérêt. Le taux d'intérêt mesure évidemment - exactement comme dans les livres d'arithmétique - la prime qui doit être offerte pour inciter les gens à détenir leur richesse sous une forme autre que celle de l'encaisse monétaire. La quantité totale de monnaie et le montant de monnaie requis en circulation active pour les transactions d'affaires au jour le jour (montant qui dépend principalement du revenu monétaire) déterminent le montant disponible pour les soldes inactifs, c'est-à-dire pour les stocks monétaires. Le taux d'intérêt est le facteur qui ajuste à la marge la demande de trésorerie à l'offre de trésorerie.

A présent, passons à l'étape suivante de la discussion. Le possesseur de richesse, qui a été incité à ne pas détenir sa richesse sous la forme de monnaie thésaurisée, a encore deux options qui se présentent à lui. Il peut prêter son argent au taux d'intérêt monétaire courant ou bien il peut acheter des biens de capital sous une forme ou une autre. Il est clair qu'à l'équilibre ces deux options doivent offrir un avantage égal à l'investisseur marginal qui déciderait de placer son argent en choisissant l'une ou l'autre. Cette situation est amenée par des modifications des prix monétaires des biens de capital par rapport aux prix des prêts monétaires. Les prix des biens de capital fluctuent jusqu'à ce que, au regard de leur rendement escompté et en considération de tous ces éléments de doute et d'incertitude - les conseils intéressés et désintéressés, l'air du temps, les conventions et tout ce qu'on voudra - qui ont une influence sur ce que pense l'investisseur, ces biens offrent apparemment un avantage égal à l'investisseur marginal qui hésite entre un type d'investissement et un autre.

Ceci est alors la première répercussion du taux d'intérêt, à savoir une répercussion sur les prix des biens de capital. Cela ne signifie pas, bien sûr, que le taux d'intérêt est la seule variable fluctuante qui ait une influence sur ces prix. Les opinions quant à leur rendement futur sont elles-mêmes sujettes à des fluctuations

sensibles, précisément pour les raisons exposées plus haut, c'est-à-dire le peu de solidité, du point de vue des fondements, de la connaissance dont elles dépendent. Ce sont ces opinions, considérées conjointement au taux d'intérêt, qui fixent leurs prix.

Maintenant, voyons la troisième étape. Les biens de capital sont susceptibles, en général, d'être produits en peu de temps. L'échelle à laquelle ils sont produits dépend, bien sûr, de la relation entre leurs coûts de production et les prix qu'on peut espérer qu'ils atteindront sur le marché. Ainsi, si le niveau du taux d'intérêt, considéré conjointement aux opinions quant à leur rendement futur, élève les prix des biens de capital, le volume de l'investissement courant (ce qui veut dire aussi la valeur de la production récente de biens de capital) sera accru; tandis que si, au contraire, ces facteurs influents font baisser les prix des biens de capital, le volume de l'investissement courant sera diminué.

Il n'est pas surprenant que le volume de l'investissement courant, ainsi déterminé, puisse fluctuer sensiblement de temps en temps. Car ce volume dépend de deux séries de jugements se rapportant à l'avenir, dont aucune ne repose sur un fondement approprié ou assuré, mais sur la propension à thésauriser et sur les opinions quant au rendement futur des biens de capital. Il n'y a pas non plus de raison de supposer que les fluctuations concernant l'un de ces facteurs puissent tendre à compenser les fluctuations enregistrées à propos de l'autre. Quand on adopte un point de vue plus pessimiste au sujet des rendements futurs, on n'a pas pour autant de raison de croire qu'il devrait y avoir une propension plus faible à thésauriser. En effet, les conditions qui aggravent la situation du côté d'un facteur tendent, en règle générale, à l'aggraver aussi du côté de l'autre facteur. Car les mêmes circonstances qui conduisent à des vues pessimistes quant aux rendements futurs ont tendance à augmenter la propension à thésauriser. Le seul élément d'auto-régulation du système intervient à un stade bien plus tardif et à un degré incertain. Si un déclin de l'investissement provoque un déclin de la production totale, cela peut avoir comme résultat (pour diverses raisons) une réduction du montant de monnaie requis en circulation active, ce qui laisserait une plus grande quantité de monnaie en circulation inactive, ce qui satisferait la propension à thésauriser à un niveau moins élevé du taux d'intérêt, ce qui augmenterait l'échelle de l'investissement, ce qui restaurerait dans une certaine mesure le niveau de la production totale.

Ceci complète le premier point de la discussion, à savoir que l'échelle de l'investissement est sujette à fluctuer pour des raisons tout à fait distinctes (a) de celles qui déterminent la propension de l'individu à épargner sur un revenu donné, et (b) des conditions physiques de capacité de la technique à seconder la

production, qui jusqu'ici ont généralement été supposées constituer le facteur prépondérant qui gouverne l'efficacité marginale du capital.

En revanche, si notre connaissance du futur était calculable et non sujette à des changements soudains, on pourrait être en droit de poser conjointement la stabilité et la forte inélasticité de la courbe de préférence pour la liquidité. Dans ce cas, une légère baisse du revenu monétaire provoquerait une forte baisse du taux d'intérêt, probablement suffisante pour élever la production et l'emploi jusqu'à leur pleine capacité⁸⁹. Alors, on pourrait raisonnablement supposer que la totalité des ressources disponibles fût normalement employée ; et les conditions requises par la théorie orthodoxe seraient satisfaites

II

Le point suivant sur lequel je suis en désaccord avec les tenants de la théorie traditionnelle concerne leur apparente conviction qu'il n'est pas nécessaire d'élaborer une théorie qui combine globalement l'offre et la demande de production. Une fluctuation de l'investissement, survenant pour les raisons qui viennent d'être exposées, aura-t-elle un effet sur la demande de production considérée de façon globale et, par conséquent, sur l'échelle de la production et de l'emploi? Quelle réponse la théorie traditionnelle peut-elle apporter à cette question? Je crois qu'elle n'apporte aucune espèce de réponse, puisqu'elle n'a jamais accordé la moindre attention à ce problème; en effet, la théorie de la demande effective - c'est-à-dire la demande envisagée comme un tout - a été entièrement négligée depuis plus d'un siècle.

Ma propre réponse à cette question met en jeu des considérations nouvelles. Je dis que la demande effective est composée de deux éléments: la dépense d'investissement, déterminée de la manière que l'on vient d'expliquer, et la dépense de consommation. Or, qu'est-ce qui gouverne le montant de la dépense de consommation? Ce montant dépend principalement du niveau de revenu. La propension des gens à consommer (ainsi que je l'appelle) est influencée par de nombreux facteurs comme la distribution du revenu, leur attitude vis-à-vis de l'avenir en temps normal et - quoique probablement à un degré moindre - le taux d'intérêt. Mais, dans l'ensemble, il apparaît une loi psychologique prépondérante, à savoir que lorsque le revenu agrégé augmente, la dépense de consommation

⁸⁹ Quand le professeur Viner m'accuse d'attribuer à la préférence pour la liquidité une « importance grossièrement exagérée », il doit vouloir dire que j'exagère son instabilité et son élasticité. Mais s'il avait raison, une légère baisse du revenu monétaire provoquerait, comme il a été dit plus haut, une forte baisse du taux d'intérêt. Je prétends quant à moi que c'est souvent le contraire qui se produit.

augmente également, mais dans une mesure un peu moindre. C'est une conclusion tout à fait évidente: cela revient simplement à dire qu'une hausse de revenu sera partagée, dans une proportion ou une autre, entre la dépense et l'épargne; et que lorsque notre revenu s'accroît, il est extrêmement improbable que cela ait l'effet de nous faire soit dépenser moins, soit épargner moins qu'auparavant. Cette loi psychologique a été de la plus grande importance dans le développement de ma propre réflexion, et elle est, à mon avis, absolument fondamentale pour la théorie de la demande effective telle qu'elle est exposée dans mon livre. Mais peu de critiques ou de commentateurs y ont accordé une importance particulière jusqu'à présent.

Il suit de ce principe parfaitement évident une conséquence importante, avec laquelle pourtant nous ne sommes pas familiarisés. Les revenus sont créés par les entrepreneurs produisant en partie pour susciter l'investissement, en partie pour alimenter la consommation. Le montant qui est consommé dépend du montant du revenu ainsi constitué. D'où le fait que le volume de biens de consommation qu'il sera rentable de produire pour les entrepreneurs dépend du montant de biens d'équipement qu'ils produisent. Si, par exemple, le public a l'habitude de dépenser neuf dixièmes de son revenu en biens de consommation, il s'ensuit que, si les entrepreneurs devaient produire des biens de consommation à un coût représentant plus de neuf fois le coût des biens d'équipement qu'ils produisent, une partie de leur production ne pourrait pas être vendue à un prix qui couvre son coût de production. Car les biens de consommation auraient coûté sur le marché plus des neuf dixièmes du revenu agrégé du public et seraient par conséquent en excès par rapport à la demande de biens de consommation, qui ne représente, par hypothèse, que les neuf dixièmes du revenu. Ainsi, les entrepreneurs feront des pertes jusqu'à ce qu'ils contractent leur production de biens de consommation à un volume où celle-ci n'excède plus le niveau de neuf fois la production courante de biens d'équipement.

Bien entendu, la relation n'est pas aussi simple que dans cette illustration. La proportion de revenu que les gens choisiront de consommer ne sera pas constante, et, dans le cas le plus général, d'autres facteurs entrent également en jeu. Mais il y a toujours une relation, à peu près de ce genre, entre le volume de biens de consommation qu'il est rentable de produire et le volume de biens d'équipement produits; et je me suis intéressé, dans mon livre, à cette relation, que j'ai appelée le multiplicateur. Le fait qu'une hausse de la consommation ait tendance, en elle-même, à stimuler de la sorte un investissement accru ne fait que renforcer mon argumentation.

Que le niveau de production de biens de consommation profitable à l'entrepreneur soit lié par une relation de ce genre au montant de la production de

biens d'équipement, cela dépend d'hypothèses à caractère simple et évident. La conclusion me semble se situer bien au-delà de toute polémique. Et pourtant, les conséquences qui s'ensuivent sont à la fois insolites et de la plus haute importance.

On peut résumer la théorie en disant qu'étant donné la psychologie du public, le niveau global de la production et de l'emploi dépend du montant de l'investissement. Je présente les choses de cette manière, non pas parce que ce montant serait le seul facteur dont dépende la production agrégée, mais parce qu'il est d'usage, dans un système complexe, de considérer comme la *causa causans* le facteur qui est le plus sujet à des fluctuations soudaines et sensibles. De façon plus complète, la production agrégée dépend de la propension à thésauriser, de la politique de l'autorité monétaire en ce qu'elle affecte la quantité de monnaie, de l'état de confiance en matière de rendement futur des biens de capital, de la propension à consommer et des facteurs sociaux qui influent sur le niveau du salaire monétaire. Mais parmi ces divers facteurs, ce sont ceux qui déterminent le taux d'investissement qui sont les moins fiables, puisque ce sont eux qui subissent l'influence de nos opinions quant à cet avenir dont nous avons une connaissance si limitée.

Ainsi, ce que je propose, c'est finalement une théorie qui vise à expliquer pourquoi la production et l'emploi sont tant sujets à des fluctuations. Cette théorie n'offre pas un remède tout prêt quant à la manière d'éviter ces fluctuations et de maintenir la production à un niveau optimal et stable. Pourtant, c'est bien à proprement parler une théorie de l'emploi, car elle explique pourquoi, dans des circonstances données, l'emploi est ce qu'il est. Naturellement, je ne m'intéresse pas seulement au diagnostic, mais aussi au traitement; et de nombreuses pages de mon livre y sont consacrées. Mais je considère que mes suggestions en vue d'une guérison, qui, je l'avoue, ne sont pas complètement au point, se situent sur un plan différent de celui de mon diagnostic. Elles ne doivent pas être entendues en un sens définitif; elles sont sujettes à toutes sortes d'hypothèses spécifiques et sont nécessairement liées aux conditions particulières du moment. Cependant, les raisons principales qui me font me départir de la théorie traditionnelle vont bien plus loin que cela. Elles sont d'une portée extrêmement générale et sont conçues comme définitives.

Par conséquent, je veux récapituler dans ce qui suit les raisons principales qui m'ont décidé à abandonner cette théorie.

1. La théorie orthodoxe suppose que nous avons une connaissance de l'avenir très différente de celle dont nous disposons en réalité. Cette fausse mise en forme emprunte la voie indiquée par le calcul benthamien. L'hypothèse d'un avenir prévisible par le calcul mène à une interprétation erronée des principes de conduite

que le besoin d'agir nous oblige à adopter, et à une sous-estimation des facteurs latents que sont l'état de doute extrême, la précarité, l'espoir et la crainte. Il en a résulté une théorie erronée du taux d'intérêt. Il est vrai que la nécessité d'égaliser les avantages dans le choix entre la détention de créances ou de biens de capital requiert que le taux d'intérêt soit toujours égal à l'efficacité marginale du capital. Cependant, cela ne nous dit pas à quel niveau l'égalité sera effective. La théorie orthodoxe considère que c'est l'efficacité marginale du capital qui en fixe la mesure. Mais l'efficacité marginale du capital dépend du prix des biens de capital; et puisque ce prix détermine le taux de l'investissement nouveau, elle n'a de sens réel à l'équilibre qu'à un seul niveau donné de revenu monétaire. Ainsi l'efficacité marginale du capital n'est pas déterminée, à moins que le niveau de revenu monétaire soit donné. Dans un système où le niveau de revenu monétaire a la possibilité de fluctuer, il manque à la théorie orthodoxe une équation sans laquelle on n'a pas tout ce qui est requis pour trouver une solution. Sans aucun doute, la raison pour laquelle le système orthodoxe n'a pas réussi à découvrir cette divergence réside dans le fait qu'il a toujours tacitement considéré que le revenu est donné, à savoir que son niveau correspond à l'emploi de toutes les ressources disponibles. En d'autres termes, il considère tacitement que la politique monétaire est de nature à maintenir le taux d'intérêt au niveau qui est compatible avec le plein emploi. Il est, par conséquent, incapable de traiter du cas général, où l'emploi est susceptible de fluctuer. Ainsi, au lieu que ce soit l'efficacité marginale du capital qui détermine le taux d'intérêt, c'est plutôt, en vérité (quoique pas dans tous les cas), le taux d'intérêt qui détermine l'efficacité

2. La théorie orthodoxe aurait dorénavant découvert le défaut dont nous venons de parler, si elle n'avait pas ignoré le besoin d'une théorie globale de l'offre et de la demande de biens. Je doute que beaucoup d'économistes modernes acceptent vraiment la loi de Say, selon laquelle l'offre crée sa propre demande. Mais ils n'ont pas été conscients du fait que, tacitement, ils la supposaient vraie. Ainsi, la loi psychologique sur laquelle repose le multiplicateur est passée inaperçue. On n'a pas remarqué que le montant de biens de consommation qu'il est rentable pour les entrepreneurs de produire est fonction du montant de biens d'équipement qu'il leur est rentable de produire. Il faut, à mon avis, en chercher l'explication dans la supposition tacite selon laquelle chaque individu dépense la totalité de son revenu, soit en consommant, soit en achetant directement ou indirectement des biens de capital récemment produits. Mais, ici encore, tandis que les anciens économistes croyaient expressément en ceci, je doute que beaucoup d'économistes contemporains y croient véritablement. Ils ont laissé de côté ces vieilles idées sans en mesurer pleinement les conséquences.