

PRÉFACE

Avant d'entrer dans l'exposition de mon sujet, je dois faire quelques observations préalables sur certains points qui me séparent des écoles économiques actuelles ou qui me semblent exiger quelques éclaircissements dans l'intérêt même de ce qui va suivre.

En premier lieu, une réflexion s'impose : Dans le présent ouvrage nous étudions la question du bien-être matériel des hommes et nous y examinons en particulier la valeur des richesses ; nous partirons de là pour rechercher ensuite les lois qui régissent dans la société actuelle le salariat, le capital et l'accumulation du capital, la rente foncière, etc.

Cependant, ce dont nous aurions besoin, au commencement de notre xx^e siècle, c'est un système entier de sociologie, qui ne se contenterait pas d'examiner les fondements économiques de la vie sociale, mais qui se préoccuperait en même temps de la constitution et de l'évolution de la vie morale, intellectuelle et politique, dont ils sont la base. Un tel système envisagerait tous les aspects de la vie sociale comme inséparablement unis par un continuel rapport.

Les économistes modernes commencent de plus en plus à le reconnaître : il est incontestable que l'aspect matériel de la vie sociale ne saurait être bien et dûment étudié à part, séparé de l'aspect moral, intellectuel et politique ; chaque pas que nous faisons sur le terrain économique nous convainc davantage que les lois économiques se rattachent comme la

partie au tout à ce complexe de lois générales à l'étude desquelles s'applique la sociologie.

La science économique nous paraît donc étroitement et inséparablement liée à différentes autres branches de la philosophie sociale et les lois du bien-être matériel des hommes ne sauraient être scientifiquement exposées, lorsque l'on ne regarde que le côté matériel de la vie sociale.

Dans le premier tome de cet ouvrage traitant de la valeur des richesses, surtout dans les pages qui examinent en particulier la valeur d'usage et dans celles qui montreront au lecteur des tendances communistes, nous verrons les richesses du genre humain se présenter à nos yeux comme *richesses historiques*, construites par le travail non seulement d'une génération humaine entière, mais même de différentes générations successives.

Est-ce que l'homme n'est pas lui-même un être historique, un être de culture, le produit de maints siècles et d'une éducation dans laquelle des influences morales, purement intellectuelles ou politiques, ont collaboré aussi bien à son développement que le bien-être matériel ?

Devant les recherches scientifiques de nos temps modernes l'accumulation des richesses humaines s'est montrée sous la dépendance de tout un complexe de lois sociales, qui dirigent ensemble l'énergie et le travail humains, lois non seulement économiques, réglant la production et la distribution des richesses, mais encore lois de la vie morale, intellectuelle et politique des hommes. Incessamment la religion, les vieux liens familiaux, ainsi que nombre de mœurs et de coutumes fondées sur des rapports politiques spéciaux — locaux ou nationaux — ont témoigné de leur influence directe sur les phénomènes économiques. La manière dont les peuples pourvoient à leurs premiers besoins d'existence, c'est-à-dire leurs rapports d'existence matériels se sont montrés intimement solidaires de toute l'histoire de notre espèce humaine.

Considérons par exemple, dans la vie sociale actuelle, l'échange des marchandises et remarquons les influences complexes qui, sur le marché moderne, collaborent à fixer leurs prix définitifs ; nous verrons aisément combien peu les lois purement économiques sauraient être séparées dans ce cas des lois générales de la constitution et du développement de la société.

Nous ne prétendons nullement par là que les lois du bien-être matériel des hommes ne puissent pas être soumises à un examen scientifique distinct, ni que la science économique, par le domaine singulièrement vaste où s'étendent ses recherches et l'importance particulière des questions qu'elle traite, ne doive pas rester nécessairement réservée à des savants spéciaux ; mais cette science ne saura être pratiquée avec succès, c'est ce que j'ai voulu démontrer, que lorsqu'elle sera tenue continuellement en rapport avec les autres branches de la philosophie sociale.

C'est à ce point de vue comme un ensemble de recherches sur un sous-domaine de la sociologie générale, que je désire voir juger cet ouvrage.

Je ne m'arrêterai pas à défendre le caractère scientifique que peuvent avoir de telles recherches. L'on a prétendu parfois que la science économique ne saurait porter le nom de science en disant qu'elle ne mène pas, comme par exemple les mathématiques, à des données certaines et exactes ; cette objection, cependant, s'appliquerait non seulement à cette grande subdivision spéciale, mais à la sociologie dans son ensemble. Je pense en outre, comme cela a déjà été dit par d'autres, que ceux qui ont défendu cette opinion ont trop peu distingué entre *certitude* et *exactitude* ou *précision mathématique*. La sociologie, ainsi que la science économique en tant que subdivision de celle-ci, peut nous donner de la certitude aussi bien que n'importe quelle autre science. Seulement celle qu'elle procure dans son domaine particulier restera toujours la certitude relative qu'on doit attribuer à toute tendance.

Si l'on appelle science la recherche des lois générales dérivées des faits particuliers et, ensuite, la confirmation et la coordination de ces lois, la science économique mérite incontestablement ce nom. Aussi la certitude que nous procurent ses recherches nous donnera-t-elle la possibilité, — c'est un des traits caractéristiques de toute science réelle, — de déduire avec justesse, jusqu'à un certain point, l'inconnu et le futur du connu et du présent.

Dans la science économique, cependant, plus peut-être que dans n'importe quelle autre science, il nous sera incessamment remis en mémoire que nous avons à compter avec des lois tendantielles. Précisément à cause de la complexité de la vie sociale et de l'action simultanée de différentes tendances, les phénomènes sociaux et économiques nous paraîtront parfois moins faciles à déterminer que ceux qui sont étudiés dans d'autres branches de science.

Si, néanmoins, la sociologie doit véritablement être considérée comme une science, et même, à mon avis, comme une des plus importantes et des plus étendues, — celle de l'évolution humaine dans son ensemble — la branche particulière de cette science générale qui s'occupe des lois du bien-être matériel des hommes est, sans contredit, de la plus grande importance parmi les sciences sœurs.

Je partage la conception matérialiste de l'histoire en me plaçant au point de vue évolutionniste qui, depuis le xviii^e siècle, pénètre de plus en plus dans les esprits; je pense donc que les conditions d'existence matérielle du genre humain forment les bases réelles de toute la vie morale, intellectuelle et politique des peuples et que celle-ci, de son côté, réagit sur les premières. Or, la branche de la science qui s'applique à rechercher les lois de cette existence matérielle se place, à mon avis, dans les premiers rangs, s'il est vrai que l'on puisse parler de rangs parmi les sciences.

Je puis donc résumer ainsi mon opinion : La science générale de la sociologie étudie de tous côtés les phénomènes

de l'existence sociale des hommes ; chaque division de sa tâche de géant doit être attribuée à une branche spéciale. Une de ces branches de science s'applique à l'étude du bien-être matériel des hommes : étude de la constitution et du développement des rapports de production et de distribution. Cette science spéciale puise dans toutes les autres branches de la sociologie, comme celles-ci puisent en elle et l'étude de cette science spéciale ne saurait donc être séparée de celle des sciences-sœurs. Au contraire, ce sont précisément les rapports réciproques entre toutes ces branches de science générale qui doivent nous éclairer sur les questions sociales les plus importantes.

L'espoir que je fonde sur l'économie ne s'appuie pas sur la méthode suivie jusqu'à nos jours par la plupart de ses représentants et qui ne méritait guère le qualificatif de scientifique. Aussi cette méthode sera-t-elle critiquée spécialement dans le présent ouvrage.

Pour les deux grands groupes d'économistes qui, de nos jours, se disputent le premier rang : la *théorie de la valeur de travail*, — doctrine objectiviste, — et la *théorie « utilitaire »*, — courant subjectiviste, — la science économique a été trop une science d'abstractions et de métaphysique. Leurs représentants ne sont que trop partis de certaines causes premières et générales pour nous expliquer par elles les phénomènes sociaux. Ayant hâte, en outre, de transformer les résultats de leurs recherches en système complet, ils nous ont dressé une philosophie sociale qui, naturellement, devait se perdre dans l'abstraction.

Examinons d'abord le courant objectiviste dans la science économique, ce courant, comme on l'a dit, qui part de Quesnay et, en passant par Ricardo et Rodbertus, s'écoule dans le système économique complet de Karl Marx. Est-ce que ce n'est pas trop une doctrine d'abstractions malgré les capacités extraordinaires d'analyse des conditions réelles de la vie dont fait surtout preuve Marx ?

Du marché des marchandises Marx exclut la concurrence et toutes les conditions qui précisément font le marché (1) ; il nous pose une valeur abstraite à la place de la valeur d'échange que les denrées montrent posséder en réalité. Il juge que la valeur d'échange des denrées consiste dans le travail « socialement nécessaire » à leur production (ou reproduction) et qu'elle est mesurée par la durée de celui-ci (2). C'est d'après cette valeur de travail que les marchandises s'échangent comme « équivalentes » au marché métaphysique inventé par Marx. Il est vrai que des marchandises peuvent être vendues à des prix qui s'écartent de cette valeur, mais, dit Marx, « cet écart apparaît comme une infraction de la loi de l'échange » (3). Dans la détermination de cette valeur, du reste, Marx n'agit pas autrement que son maître Ricardo ; celui-ci, en effet, ne s'occupe jamais de l'étude de la valeur d'échange réellement existante et continuellement variable des denrées, valeur qu'il désigne par le nom de « prix courant », mais de la détermination de ce qu'il appelle, par opposition à la première, « le prix naturel » des denrées (4).

La théorie de la valeur exposée et élaborée par Karl Marx d'après l'école classique de Smith-Ricardo, comme toute la théorie de la *plus-value* qui repose sur elle, et comme l'expli-

(1) « Si nous en avons agi ainsi, c'est parce que le mouvement effectif de la concurrence ne rentre pas dans le cadre de notre étude, qui n'a pour but que d'analyser l'organisation interne de la production capitaliste, pour ainsi dire dans sa moyenne idéale. » (KARL MARX, *Das Kapital*, tome III, deuxième partie, ch. XLVIII, trad. fr., Paris 1902, p. 432).

(2) Voir KARL MARX, *Das Kapital*, tome I, ch. 1, trad. fr. de M. J. Roy, p. 15, col. 1.

(3) KARL MARX, *loc. cit.*, trad. franç., p. 67, col. 2.

(4) Ricardo finit par aboutir à la conséquence suivante : « 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. » DAVID RICARDO, *Principles of Political Economy and Taxation*, chap. IV, trad. franç., de MM. Constancio et Alc. Fonteyraud, éd. Paris, 1882, p. 58.

cation qu'il donne du salaire, du profit du capitaliste, de l'intérêt et de la rente foncière, etc., nous paraissent, dès le premier coup d'œil, être devenues dans ses mains une théorie d'abstractions métaphysiques, clairement contredite çà et là par les rapports sociaux réels ; c'est si net qu'à la fin, dans le troisième volume de son *Capital*, Marx oppose lui-même à sa vieille théorie de la valeur de travail une théorie de l'échange, selon laquelle les denrées ne se vendent pas au marché moderne relativement au travail socialement indispensable à leur production ou reproduction, mais selon leurs *prix de production*, consistant dans leurs frais de confection, plus une quote-part de profit moyenne et proportionnelle pour le fabricant.

Cependant, pour nous borner à la théorie de la valeur dont l'exposition remplit le premier tome de cet ouvrage, est-ce qu'il en est autrement de la *théorie utilitaire* de nos jours, cette doctrine moderne de la science économique qui cherche dans des motifs subjectifs et psychologiques les lois des phénomènes économiques ? Dans l'exposition de ces motifs psychologiques ses représentants sont tombés dans des abstractions menant nécessairement à des conclusions aussi fausses et aussi opposées à la vie réelle que les conclusions les plus abstraites de l'école de Ricardo-Marx. Aussi bien que l'école marxiste par exemple, ces autres économistes nous conduisent à un marché chimérique, où acheteurs et vendeurs viennent échanger leurs marchandises relativement à l'*utilité limitative* (le « *Grenznutzen* » de M. Böhm-Bawerk) qu'ils attribuent, chacun d'eux, à leurs denrées. Naturellement, ces denrées mêmes sont encore des denrées métaphysiques, montrant toutes, comme nous le verrons, les mêmes qualités intrinsèques : Pour ceux qui se présentent en acheteurs à ce marché, tout cheval, par exemple, est « un cheval », une livre de tout bœuf est « une livre de bœuf » et rien de plus.

C'est bien naturel du reste. Comment serait-il possible autrement à nos économistes *utilitaristes* de nous exposer leur

« loi » de l'*utilité limitative* des biens et de nous dresser ces formules fixes et ces schèmes mathématiques pour les évaluations psychologiques personnelles et l'échange final entre les individus, — formules et schèmes si chers aux représentants de cette doctrine dans la science économique !

Supposons, cependant, que la science économique se soit plus décidément appliquée qu'elle ne l'a fait jusqu'à nos jours à étudier et à analyser les phénomènes réels de la vie sociale et à construire d'après eux, par la voie inductive, les lois générales qu'elle aurait eues à vérifier et à coordonner ensuite, en se tenant toujours en correspondance avec cette vie réelle, dont elle est partie ; on peut admettre que ses recherches auraient pu nous apporter plus de science positive qu'elles ne l'ont fait jusqu'ici, tout en prêtant moins à une critique par trop justifiée.

La méthode déductive n'est point exclue par là ; cela serait impossible, vu la complexité des phénomènes que nous offre précisément la vie sociale. La connaissance générale que nous possédons de la nature humaine et des lois qui gouvernent le monde extérieur peut nous apporter un secours des plus utiles et nous est même parfois indispensable à l'éclaircissement de certains phénomènes sociaux. En l'appliquant, nous raisonnons par la voie déductive, en concluant du général au particulier.

Pourtant, c'est justement à cause de cette extrême complexité de la vie sociale et de la coexistence de plusieurs tendances différentes que nous devons appliquer cette méthode avec le plus grand scrupule et l'hésitation la plus marquée ; car, si nous nous engageons dans la voie des abstractions, nous courons le risque, — la science économique nous le prouve par trop jusqu'à nos jours, — de perdre toute correspondance avec les rapports réels de la vie. Raisonnant comme si le phénomène social étudié était gouverné par la seule tendance spéciale qui nous occupe, nous aboutirons aisément à des conclusions tombant en dehors des sphères

réelles de la vie sociale, dans l'air bleu, si même elles ne nous paraissent pas en contradiction évidente avec la vie réelle des hommes.

En général la méthode déductive aurait dû rester, dans la science économique, le corollaire de la méthode principale et inductive. Pourtant le plus souvent son rôle fut autre, — comme dans la doctrine objectiviste de Ricardo-Marx, dans toute la doctrine de la *valeur-de travail* (où, cependant, nous avons à faire une exception, quant à la méthode, pour son fondateur, Adam Smith) et comme dans la moderne doctrine subjectiviste de Jevons et Menger-Böhm. La méthode déductive aurait dû rester précisément la méthode de vérification et de contrôle des résultats acquis par la voie inductive.

Que l'on nous comprenne bien pourtant. Nous ne souhaiterions pas, tombant dans l'autre extrême, voir établir les lois de la constitution et du développement économique de la société par l'observation seule ; ce serait non moins impossible. Il ne faut pas que la science économique devienne ce qu'un représentant de la doctrine subjectiviste moderne a appelé dédaigneusement « un plat et stérile empirisme » (1). Seulement, nous nous opposons à la composition d'un système économique où la méthode déductive prédomine tellement que la théorie doit être jugée à bon droit, — et ce reproche ne s'applique que trop bien à toute notre science d'économie moderne, — construite sur des abstractions et des hypothèses et perdant incessamment tout contact avec la vie réelle.

Quelques mots encore sur les tendances communistes que l'on trouvera dans le présent ouvrage et qui, pour moi, sont les conséquences d'un raisonnement rigoureusement logique déduit des rapports sociaux réels.

(1) Voir LÉON WALRAS : « Mais je dois déclarer qu'elle (cette idée) est la mienne, tout opposée qu'elle soit à l'absence totale de philosophie de la science et de science pure qui se décore en ce moment du titre de méthode expérimentale et qui n'est, à mes yeux, qu'un plat et stérile empirisme. » (*Théorie de la Monnaie*, Lausanne, 1886, préface XI).

Nous avons à considérer la science économique, non seulement comme l'étude de la *constitution* économique de la société, mais également comme celle de son *évolution*, parce que les phénomènes sociaux et économiques, comme tous les autres, nous montrent un double aspect, statique et dynamique, en qualité de phénomènes d'*équilibre* ou de *mouvement*.

De même que la biologie étudie chez les êtres vivants aussi bien les caractères anatomiques que le processus psychologique et le développement embryogénique, l'économie embrasse et la théorie de la constitution économique de la société et celle de son développement. Lorsque donc l'économiste, soutenu dans ses recherches par le résultat des sciences-sœurs de la sociologie, croit devoir tirer de son étude du développement des forces sociales productives actuelles, certaines conséquences concernant la constitution future de la société, il appartient essentiellement à sa tâche de pousser ses recherches aussi loin qu'il estime pouvoir *prévoir*. C'est même là ce que nous avons appelé un trait caractéristique de toute science réelle.

C'est sur ce point encore que, en général, les économistes de nos jours ont laissé voir de graves faiblesses. En étudiant les œuvres de l'économie moderne, le lecteur exempt de préjugés aura sans doute l'impression continuelle que les économistes que j'appellerai ici « officiels » n'ont pas osé, pour des motifs secondaires et politiques, tirer les conséquences immédiates de leurs propres théories. Je vise ici surtout les représentants de la *doctrine utilitaire*, mais cela pourrait se dire encore de beaucoup d'autres.

Lorsque ces faiblesses nous tomberont sous les yeux, nous n'hésiterons pas à les mettre en évidence, comme, d'autre part, nous reconnaitrons les mérites de chaque école de science économique. Il faut, avant tout, que l'on finisse d'épargner certains intérêts de classes dans les œuvres qui prétendent ne se réclamer que de l'esprit scientifique.

Ce n'est pas sans raison, en effet, que particulièrement les représentants de la *doctrine utilitaire* sont désignés souvent sous le nom d' « économistes bourgeois ». Par trop souvent leurs théories nous semblent confectionnées expressément pour servir à l'instruction universitaire moderne, pour défendre les bases de la vie sociale et politique actuelle et cacher sous des mots les iniquités sociales de nos jours.

THÉORIE DE LA VALEUR

DÉFINITIONS

J'appelle *valeur d'usage* d'une chose la signification que cette chose peut avoir dans la consommation pour un homme quelconque ou bien pour une collectivité d'hommes en tant qu'elle peut satisfaire certains besoins ou désirs humains ; en d'autres termes, c'est ce qui correspond, au point de vue du consommateur, à l'utilité de cette chose ou, du moins, aux propriétés et qualités qui la font servir à l'usage des hommes.

J'appelle cette valeur : *valeur d'usage personnelle* quand il est question de l'utilité ou de l'usage d'une chose pour la personne d'un consommateur défini. Je l'appelle : *valeur d'usage sociale* quand je vise l'utilité ou l'usage que les choses ont pour les hommes en général.

Je distingue ensuite la *valeur d'usage totale* et l'*utilité totale* d'une quantité quelconque de choses de la *valeur d'usage* et de l'*utilité* d'une certaine fraction de cette quantité.

J'appelle *valeur de production* d'une richesse son rapport à d'autres richesses relativement au coût de leur production.

Je distingue entre la *valeur de production subjective* ou *individuelle* qui se base sur le coût de production personnel du producteur et la *valeur de production objective* ou *sociale* qui

est basée sur le coût socialement nécessaire à la production des richesses suivant le développement des forces productives.

La valeur de production est *valeur-de-travail* lorsque le coût de production se réduit au *coût de travail* ; elle se distingue alors en *valeur de travail subjective et objective*.

Elle est *valeur de production capitaliste* pour des catégories de richesses telles et dans des conditions de production telles que les frais se réduisent pour le producteur non au coût de travail, mais à une dépense de capital.

J'appelle *valeur d'échange* d'une marchandise son rapport à d'autres marchandises relativement aux quantités dans lesquelles, au marché, elles sont considérées comme équivalentes et proportionnellement auxquelles elles sont échangées.

J'appelle cette valeur : *valeur d'échange subjective ou personnelle* quand elle est déterminée par les évaluations personnelles d'acheteurs et de vendeurs définis et *valeur d'échange objective ou sociale* quand elle est déterminée par la valeur de production sociale d'une part et les besoins sociaux de l'autre.

ANALYSE DE LA NOTION DE « VALEUR »

Le mot *valeur*, — comme l'ont déjà remarqué plusieurs économistes, — exprime une idée de *grandeur comparative* et non de *grandeur absolue*.

Ce caractère de *relativité* est communément fort mal défini par la science économique. Les économistes l'ont indiqué pour démontrer l'impossibilité de mesurer d'une façon absolue la valeur des choses ; mais ils se sont généralement contentés de faire observer qu'il en est de la valeur des choses comme de la pesanteur, la longueur, la surface ou la chaleur des objets ; pour en parler il faut comparer un objet quelconque à un autre qui possède également une certaine pesanteur, longueur, surface ou chaleur. Même ceux qui ont poussé le plus loin l'analyse n'ont vu dans la valeur qu'un rapport entre différentes choses, comparées les unes aux autres relativement à une qualité qui leur est commune (1).

Pour les simples transactions entre les hommes, étant donnée surtout la confusion qui règne entre les diverses acceptions de l'idée de « valeur », cette conclusion paraissait suffisamment approfondie.

Lorsque nous exprimons dans la vie journalière la valeur d'un objet quelconque en la comparant immédiatement à celle d'un autre objet, quand nous l'égalons par exemple à X onces d'or, ou Y francs, la vérité de l'assertion mentionnée est évidente.

(1) Voir par exemple J. B. SAY dans son : *Cours complet d'économie politique pratique*, première partie, ch. II : *De la valeur qu'ont les choses*. Ses théories sur ce point ont fait le tour de la science économique internationale.

L'équation ne saurait avoir un autre sens que celui-ci : le rapport entre l'objet susdit et une once d'or ou bien un franc (en ce qui concerne leur « valeur » respective) est le même que le rapport de $X : 1$ ou de $Y : 1$. C'est donc une proportion pareille à celle que nous exprimons en disant qu'un arbre quelconque a une longueur de cinq mètres ce qui signifie simplement : au point de vue de la longueur, l'arbre est à un mètre ce que 5 est à 1.

Cependant, il suffit d'approfondir un peu plus l'idée même de *valeur*, pour reconnaître qu'elle n'est ni aussi simple ni aussi claire que celle de *longueur*. D'abord le mot de *valeur* peut avoir plusieurs acceptions ; ensuite, — et c'est ce que nous montrerons en premier lieu, — quel que soit le sens donné à ce mot, nous ne trouverons jamais une unité propre à exprimer la valeur des choses comme nous en avons pour la mesure des distances.

Les distances ou longueurs peuvent être *mesurées* dans le sens strict du mot ; leur grandeur, en effet, s'exprime à l'aide d'une autre distance, d'une autre longueur, qui est prise comme unité de mesure. Cela se peut, puisque, — comme le fait très bien remarquer Rodbertus, — « une mesure n'est autre chose qu'une part concrète prise sur *la grandeur mesurée même* à laquelle elle s'applique et proclamée unité » (1).

Or, c'est justement à cet égard qu'il existe une différence essentielle entre la *valeur* des objets et par exemple leur *longueur*. Un arbre a une certaine longueur indépendante de son milieu ; il a la même longueur ici que dans le centre de l'Afrique. Il en est autrement de la *valeur* : le charbon enfoui dans le sol de l'Afrique ne saurait représenter une certaine valeur que lorsqu'il est mis en rapport avec les hommes ; et sa valeur même n'est pas autre chose que ce rapport.

Ce fait que la *valeur* des choses suppose toujours un rapport entre elles et un être humain quelconque ou le genre

(1) RODBERTUS-JAGETZOW, *Zur Erkenntniss unsrer staatswirthschaftlichen Zustände*, Neubrandenburg, 1842, p. 34. Rodbertus a, plus soigneusement qu'on ne l'a fait d'ordinaire, examiné la « valeur » comme une notion comparative, seulement il n'a pas suffisamment fait attention aux rapports existant entre les choses évaluées et l'homme qui évalue.

humain en général, se trouve bien superficiellement noté ça et là dans la science économique ; mais, communément, on ne l'a pas suffisamment mis en lumière dans l'analyse de l'idée de valeur, et c'est même là une des principales causes de la confusion de cette idée.

En France, par exemple, Condillac pose en principe que notre besoin d'une chose, *s'exprimant dans l'opinion personnelle que nous avons de sa rareté ou de son abondance*, décide de sa valeur, — l'utilité de cette chose restant la même (1). D'autre part, d'après J. B. Say, cette utilité qui fonde la valeur est une qualité essentielle aux choses mêmes : « C'est la faculté d'acheter, qui fait que les choses sont des richesses ; or, cette faculté, cette qualité qu'on appelle *leur valeur*, est dans l'objet qu'on évalue, indépendamment de l'objet qui sert à faire cette évaluation (2). »

L'une et l'autre conception de l'idée de valeur ont trouvé depuis, dans la science économique, leurs partisans qui, plus ou moins catégoriquement, ont mis au premier plan, les uns les propriétés et qualités intrinsèques des choses, les autres les besoins humains et nos évaluations personnelles. Or, il est évident que les deux opinions contiennent chacune une part

(1) « Si la valeur des choses est fondée sur leur utilité, leur plus ou moins de valeur est donc fondé, l'utilité restant la même, sur leur rareté ou sur leur abondance, ou plutôt sur l'opinion que nous avons de leur rareté et de leur abondance. » CONDILLAC, *Le Commerce et le Gouvernement*, 1^{re} partie, chap. 1, édit. Amst. 1776, p. 14.

« Car la valeur est moins dans la chose que dans l'estime que nous en faisons, et cette estime est relative à notre besoin : elle croit et diminue, comme notre besoin croit et diminue lui-même. » (*Ibidem*, p. 15.)

(2) L'italique est de l'auteur : J. B. SAY, *Cours complet d'économie politique pratique*, première partie, chap. II, p. 37. Cette opinion-ci, cependant, ne l'a pas empêché de déclarer nettement au commencement du même chapitre : « La seconde circonstance à remarquer relativement à la valeur des choses, est l'impossibilité d'apprécier sa grandeur absolue. Elle n'est jamais que comparative » (*loc. cit.*, p. 34). Aussi le fait que Say cherche l'origine, de la valeur dans les objets mêmes qu'on évalue ne l'empêche-t-elle pas davantage de désigner ailleurs dans ses œuvres les besoins des hommes comme la cause des prix des choses. Voir par exemple son *Traité d'économie politique*, Livre II, chap. IX, § 1. 6^e édition, p. 228 : «..... ce qui nous ramène à ce principe déjà établi, que les frais de production ne sont pas la cause du prix des choses, mais que cette cause est dans les besoins que les produits peuvent satisfaire. »

de la vérité, qui doit s'exprimer ainsi : la valeur que nous attribuons aux choses, provient de la collaboration de deux causes, d'une part de notre désir de les posséder, désir dépendant de plusieurs facteurs subjectifs que nous aurons à analyser et parmi lesquels trouvera place notre opinion de la rareté ou de l'abondance des choses et d'autre part des choses mêmes et de leurs qualités intrinsèques.

Pour que la valeur d'un objet pût être *mesurée* dans le sens rigoureux du mot, il faudrait donc pouvoir l'appliquer sur une autre valeur, ce qui signifie toujours, en dernière analyse, sur un autre rapport d'un objet à un homme, à un groupe d'hommes, ou au genre humain en général, rapport toujours subjectivement évalué par un individu quelconque.

La difficulté de ce processus est évidente. En réalité, les différentes quantités des choses sont bien comparées les unes aux autres relativement à leur valeur ; mais il n'y a pas lieu, cependant, de parler d'une *mesure* de celle-ci au sens propre du mot, mesure au moyen d'une *unité* conventionnelle comme pour les distances, les surfaces, etc. De là cette remarque de Rodbertus qu'en réalité ce n'est pas une *Mesure de la valeur*, mais plutôt un *Indicateur de la valeur* que les hommes cherchent à se procurer (1).

(1) « On ne veut donc pas, à proprement parler, une *mesure* de la valeur, mais un *indicateur* de la valeur. Ce que l'on veut (la monnaie) est donc absolument comparable au Thermomètre qui devrait être appelé plutôt Thermoscope. De même que nous n'apprenons nullement par le thermomètre la quantité de la chaleur même, mais seulement les variations relatives de la dilatation du mercure, desquelles nous inférons les variations relatives de la chaleur ; ainsi nous n'apprenons pas par la monnaie la quantité de la valeur même, mais seulement les quantités relatives d'argent ou de travail, qui nous font connaître la grandeur relative de la valeur. » (RODBERTUS, *Zur Erkenntniss*, etc., note de la page 45).

La comparaison de l'expression de la valeur à celle de la chaleur par le thermomètre, n'appartient pas à Rodbertus ; nous la trouvons déjà chez J. B. Say et ensuite chez P. J. Proudhon, bien que ceux-ci n'aient pas une conception claire de la relativité de l'idée de valeur. Voir JEAN-BAPTISTE SAY, *Cours complet*, prem. partie, ch. II, p. 34-35 et P. J. PROUDHON, *Système des Contradictions économiques*, tome I, édition 1850, p. 81-82. « L'argent est à la valeur, dit Proudhon, ce que le thermomètre est à la chaleur. »

La notion de valeur nous paraît donc comparative en deux sens ; premièrement, en ce qu'elle exprime un rapport des choses entre elles ; deuxièmement, en ce qu'elle exprime aussi un rapport entre les choses évaluées et l'homme. Nous pouvons choisir entre divers points de départ pour notre analyse de la valeur : examiner, par exemple, l'utilité des choses pour un homme quelconque, un groupe d'hommes, ou bien pour le genre humain en entier ; nous pouvons encore nous demander combien de travail ou de capital coûte la production des richesses, ou rechercher enfin dans quelles quantités elles s'échangent au marché les unes contre les autres. Quel que soit, cependant, notre point de vue, que nous parlions de *valeur d'usage*, de *valeur de production* ou de *valeur d'échange*, la notion de valeur présentera toujours le même caractère de relativité à un double chef.

En ce qui concerne le rapport des choses entre elles, cette nature relative saute immédiatement aux yeux pour la *valeur d'usage* et la *valeur d'échange* : la valeur, sous ces deux formes, s'exprime toujours par une comparaison directe entre les objets en question et la monnaie, l'or, l'argent ou d'autres « objets de valeur ».

La *valeur d'usage* des choses, — bien qu'elle soit déterminée en fin de compte par le plaisir ou l'avantage qu'elles procurent, ne s'exprime pourtant jamais en quantités de plaisir ou d'avantage. Nous disons bien, en langage figuré, que l'acquisition d'un objet quelconque vaudrait « la perte d'un de nos membres » ou « tant d'années de notre vie » ; mais dans ces locutions le mot « valoir » s'emploie en un sens qui le met déjà en dehors de la terminologie économique et on peut ajouter sans doute qu'il n'est pas question ici d'une mesure directe du plaisir ou de l'avantage.

La *valeur de production* laisse voir parfois d'une façon aussi évidente son caractère de relativité. Il en est ainsi lorsque nous comparons directement les choses les unes aux autres par rapport au travail qu'exige leur production ou reproduction ; si nous attribuons à deux objets une valeur égale parce qu'ils ont exigé chacun 1 000 heures de travail d'un ouvrier déterminé, la comparaison est encore manifeste.

Il en est autrement lorsque la valeur de production d'un objet est exprimée directement en heures de travail et par exemple estimée équivalente à 1 000 heures de travail (travail d'un ouvrier déterminé). Ici le caractère de relativité est plus ou moins effacé et la valeur nous paraît, au premier aspect, être une *grandeur absolue*. En analysant de plus près, cependant, la matière de cette valeur, on voit aisément que la dernière équation ne diffère essentiellement de la première qu'en un point : c'est qu'un second objet qui, dans la première, était expressément nommé, ne figure qu'implicitement contenu dans la dernière.

Il en est ici de la valeur des choses comme de la force motrice quand elle s'exprime en kilogrammètres ou en chevaux-vapeur.

Lorsque nous parlons de 1 000 kilogrammètres, nous entendons parler d'une force 1 000 fois plus grande que la force exigée pour lever un kilogramme à la hauteur d'un mètre. De même, lorsque nous estimons la valeur d'un objet égale à 1 000 heures de travail d'un ouvrier déterminé, nous la considérons simplement comme 1 000 fois plus grande que celle qui peut être produite par le travail de ce même ouvrier en une heure. Les objets que cet ouvrier pourrait produire dans cette heure sont implicitement mis à l'arrière-plan ; ils n'ont pas plus d'importance ici que n'en a, pour la quantité de force motrice, la nature de la force capable d'élever un kilogramme à la hauteur d'un mètre,

La valeur de 1000 heures de travail n'est donc pas dans ce cas une valeur absolue, mais réside en toutes sortes de choses pouvant être produites dans 1 000 heures de travail déterminées.

L'usage de la langue donne le plus souvent au mot *valeur* un sens absolu, mais c'est évidemment la pauvreté du vocabulaire qui nous fournit ici des expressions defectueuses et nous met dans l'impossibilité de faire toujours les distinctions nécessaires en termes propres et sans périphrases. Dans toutes les expressions de cette sorte on peut donc retrouver au fond le caractère comparatif de la notion de valeur, même

lorsque les objets qui ont servi de terme de comparaison ne sont pas mentionnés.

Nous prendrons encore comme exemple la mesure d'une force motrice pour éclaircir une autre équivoque : Lorsqu'une force motrice est évaluée égale à 1 000 kilogrammètres, on ne s'inquiète pas de savoir si, en réalité, l'effort s'opère ou non dans une direction verticale. Il ne s'agit, dans cette expression, que d'une équation ou d'une évaluation ; 1 000 kilogrammètres est donc, tout bien considéré, non pas l'effort donné lui-même, mais la *forme d'expression* de cet effort. De même, le nombre d'unités de durée et d'intensité de travail qu'exprime la valeur de production (valeur-de-travail), c'est-à-dire la quantité de travail qu'une chose coûte lors de sa production est, tout bien considéré, non pas sa valeur-de-travail, mais seulement la *forme d'expression de cette valeur* ; c'est la *forme sous laquelle la valeur de production, comme valeur-de-travail, se manifeste à nos yeux*.

Bien que la *valeur de production* s'incorpore dans les richesses humaines par le travail, elle n'est pas la quantité même de ce travail ; elle ne saurait s'identifier avec celle-ci, pas même sous sa forme primitive de « valeur-de-travail » pure, lorsque les frais du producteur sont évalués immédiatement en travail et ne se réduisent pas encore à une dépense de capital. De même, la *valeur d'usage* des choses dépend bien de leur utilité ou, du moins, des qualités qui rendent leur emploi possible ; mais elle ne peut nullement se confondre avec ces qualités mêmes, pas plus qu'elle ne se confond avec le plaisir ou l'avantage procuré par les choses.

Il'en est de même de la *valeur d'échange*. John Stuart Mill nous a donné la définition suivante de cette valeur : « Lorsqu'on dit la valeur d'une chose, on entend la quantité de quelque autre chose ou des choses en général contre laquelle la première s'échange » (1). Cette définition doit être critiquée dès maintenant, parce que la valeur ne peut pas être identifiée avec une quantité d'objets, bien que celle-ci lui serve

(1) JOHN STUART MILL, *Principles of Political Economy*, livre III, ch. vi, § 1, I, trad. fr. de MM. Dussard et Courcelle-Seneuil, Ed. 1861, t. I, p. 535.

d'expression. Stanley Jevons a parfaitement raison en prétendant que cette définition de Mill qui fait de la valeur « une chose » est aussi inexacte, philosophiquement parlant, que le serait la proposition : « Ascension verticale signifie la planète Mars, ou planètes en général. (1) »

Jevons, lui-même, cependant, tout en comprenant avec raison la valeur comme une notion comparative, est tombé dans l'autre extrême. Dans sa théorie de l'échange, il admet bien que des substances comme l'or ou le fer peuvent avoir certaines *qualités* « qui en influencent la valeur », mais pour le reste, la valeur d'une substance n'exprime pour lui, comme il dit, que : « *le fait de son échange dans une certaine proportion contre une autre substance quelconque.* » Aussi se laisse-t-il porter à déclarer textuellement : « Lorsqu'une tonne de fonte s'échange sur un marché contre une once d'or au titre, ni le fer ni l'or ne sont valeur ; aussi n'y a-t-il de valeur ni dans le fer ni dans l'or. La notion de valeur ne comprend que le fait ou la circonstance que l'un s'échange contre l'autre. (2) »

Il faut remarquer, pourtant, que ce « fait » ou cette « circonstance » de l'échange, ont un fondement, et que non seulement l'or et le fer nous montrent certaines qualités « qui en influencent la valeur », mais que c'est sur ces qualités mêmes que la valeur repose, en ce sens que c'est simultanément à ces qualités que la valeur se maintient ou tombe. Il est incontestable que la *valeur d'échange* ne se réalise qu'au moment de l'échange et que les circonstances de celui-ci peuvent influencer directement sur la valeur. Mais il est non moins incontestable qu'une rigoureuse distinction doit être faite entre cette manifestation de la valeur et la valeur elle-même.

J'ai insisté ici sur la différence entre la valeur et sa forme de manifestation parce que ces deux notions ont été trop souvent confondues par les économistes ; maintes fois certains d'entre eux ont cru avoir à faire à deux formes de manifestation différentes de la même valeur, lorsque, en réalité,

(1) W. STANLEY JEVONS, *The Theory of Political Economy*, préface pour la deuxième édition, 1879, XI.

(2) *Loc. cit.*, chap. IV, 3^e édition, 1888, p. 77-78.

ils avaient devant eux deux formes de valeur différentes.

Telle est l'origine de la fausse détermination que, par exemple, l'école classique de Smith-Ricardo et les doctrines modernes de Rodbertus et de Karl Marx qui en proviennent, nous ont donnée de la *valeur d'échange* des marchandises ; dans leur analyse ces économistes n'ont en vérité visé, comme nous le verrons encore, que la *valeur de production*.

D'autre part, la confusion de la *valeur d'usage* avec la *valeur d'échange*, — confusion si générale dans la science économique jusqu'à nos jours et que l'on peut observer plus ou moins chez tous les représentants de la *théorie utilitaire* de notre époque, — a pour cause une équivoque analogue.

C'est en vue d'éviter toutes ces confusions beaucoup trop regrettables que j'ai voulu apporter sur ce point les distinctions nécessaires, comme on a pu le remarquer déjà par les définitions qui ouvrent ce chapitre.

En distinguant trois formes différentes de la valeur, *valeur d'usage*, *valeur de production*, *valeur d'échange*, je m'écarte de toutes les théories courantes de la science économique, reprochant précisément aux principaux représentants de cette science d'avoir introduit sur ce point la confusion de notions la plus redoutable ; il m'a paru que cela m'engageait à rechercher dans le présent ouvrage la plus grande clarté d'exposition et le discernement le plus rigoureux possible des différentes notions.

Dans le processus de la production sociale, le travail humain se montrera à nous comme l'élément créateur de la valeur de production ; c'est pour cette raison que souvent le travail humain a pu servir de base aux transactions entre les hommes, la *valeur d'échange* des richesses manifestant alors une tendance essentielle à coïncider avec la *valeur de production* fondée sur le travail humain dépensé.

Nous étudierons spécialement, en son lieu et place, le fait que, de son côté, la *valeur d'usage* des biens influe aussi sur leur *valeur d'échange*, de sorte que celle-ci se compose en définitive sous la double influence de la *valeur d'usage* et de la *valeur de production*.