

CHAPITRE III

LES BASES DE LA VALEUR OBJECTIVE

Après la critique précédente, que nous avons cru devoir exposer aussi amplement que possible, nos conclusions sur la valeur objective sont faciles à deviner.

Si l'on demande à la *théorie utilitaire* quelles sont les bases et la grandeur de la valeur objective (valeur d'échange), elle répond que cette valeur dépend de « l'utilité limitative » que possèdent les richesses pour leurs consommateurs, c'est-à-dire de leur application future. La *théorie moderne de la valeur-de-travail*, au contraire, répond que cette valeur dépend du travail socialement indispensable que les richesses représentent, c'est-à-dire, des conditions dans lesquelles elles sont produites.

La vérité entière est que le « coût » de production ou de reproduction des richesses, ainsi que leur aptitude à être utilisées par les consommateurs, contiennent de part et d'autre les facteurs qui décident des quantités dans lesquelles au marché elles seront évaluées équivalentes.

Nous distinguons dans l'échange des marchandises deux tendances différentes qui, parfois même, s'opposent catégoriquement l'une à l'autre : la tendance de la valeur d'échange à coïncider d'une part avec la valeur de production, d'autre part encore avec la valeur d'usage.

Nous savons que la première de ces tendances se manifeste à nous à chaque pas.

Vu la multiplicité et l'expansibilité indéfiniment grande de nos besoins et désirs, les richesses que nous voudrions posséder sont, pour la plupart, limitées en quantité. Si même la nature nous procurait abondamment les matières premières et si elle se montrait vraiment inépuisable, ce qui n'est vrai que pour de rares cas, l'appropriation des diverses espèces d'articles, ainsi que leur adaptation à l'usage humain, nous coûteraient encore des efforts que nous avons l'habitude de considérer comme le « coût » indispensable de leur acquisition.

Nous ne pouvons pas nous procurer tous les articles de consommation aussi facilement que l'air que nous respirons et, cependant, cet air, comme le disait Hegel, nous avons à le chauffer dans notre poitrine, c'est-à-dire à le gagner par notre effort. La matière est rebelle et ne nous est pas absolument soumise ; les matières élémentaires doivent être appropriées, manipulées et transformées généralement, avant de pouvoir être utilisées par l'homme sous une forme quelconque. Ce n'est que par le travail que les matières élémentaires obtiennent de la valeur d'usage et avec celle-ci de la valeur d'échange.

La tendance à évaluer les denrées d'après leur valeur de production, c'est-à-dire d'après leur coût d'acquisition, devait donc nécessairement naître parmi les hommes. Le travail comme coût d'acquisition est l'élément réel avec lequel l'homme collabore, lui-même, à la création des richesses et il est évident que, dans la plupart des cas, cet élément aura une influence décisive sur l'échange objectif des richesses.

Cependant, bien que le travail soit le seul élément que l'homme puisse apporter dans la création des richesses et que, par suite, — ce travail étant considéré généralement comme un sacrifice de force vitale et de liberté, — les hommes soient enclins à baser la valeur d'échange des richesses sur la valeur de production, il est non moins clair que la valeur de production et la valeur d'échange ne doivent pas être identifiées, purement et simplement,

En définitive, nous n'attachons une valeur à un article de consommation quelconque que parce que cet article pourra servir à la satisfaction de nos besoins et désirs ; c'est pour

cette raison seulement que nous donnerons notre travail pour nous le procurer.

Si donc deux différentes richesses ou, — ce qui est plus évident encore, — deux quantités d'une même richesse sont nécessairement produites avec le même coût de travail ou de capital, nous serons seulement enclins à les traiter dans l'échange comme équivalentes, lorsque nous les considérons de même comme équivalentes au point de vue de la consommation directe. D'autre part, lorsque deux produits dans des quantités quelconques nous semblent posséder la même valeur d'usage, nous éprouverons encore une tendance à les considérer dans l'échange comme équivalents, malgré la différence éventuelle qui pourrait exister dans leur coût de production.

Cette vérité nous a sauté aux yeux lorsque nous avons parlé des vins du Rhin ou de Champagne comparés au vin ordinaire et qui, malgré des frais de production sensiblement égaux, pouvaient avoir une valeur d'échange très différente ; la même idée s'est encore vérifiée dans le cas où deux quantités égales de blé, produites sur des terres de différente fertilité, c'est-à-dire avec une dépense différente de capital et de travail, avaient cependant une valeur d'échange sensiblement égale.

Nous n'aurons donc plus à nous occuper de cette hypothèse de l'école marxiste que *des quantités égales de travail indispensables à la production de différentes richesses créent nécessairement des valeurs égales, pourvu seulement que les choses créées soient « utiles » en un sens quelconque et possèdent une « valeur d'usage » quelconque*. A ce point de vue, la théorie de la valeur-de-travail, poussée à de telles conséquences, est condamnée par les faits de la vie pratique.

Comment et dans quelle proportion collaborent la valeur de production et la valeur d'usage à la création de la valeur d'échange des richesses, telle est la question capitale qui se pose tout d'abord.

En cherchant la solution de ce problème, nous constaterons une fois de plus la difficulté de trouver pour la vie sociale des formules générales ou des schèmes nettement tracés et appli-

cables à tout cas particulier et à toute quantité spéciale d'une marchandise. Comme tout à l'heure, lors de notre analyse de la valeur subjective, nous devons donc nous contenter de tracer les grandes lignes d'une théorie de la valeur.

De prime abord il faut faire observer que rarement le travail humain seul, c'est-à-dire ce que l'on dépense à produire ou à atteindre un bien, suffit à fixer la valeur objective de ce bien, et que pour nul produit la valeur d'échange ne tend exclusivement à coïncider avec la valeur de production sans que la valeur d'usage exerce une influence quelconque.

Nous trouverons des produits dont la valeur d'échange se présentera à nous comme dépendant essentiellement du coût de leur production, de sorte qu'en apparence, elle ne nous semble fixée que par ce coût ; mais nous verrons, sur l'arrière-plan, se maintenir toujours la valeur d'usage. Pour ces catégories de produits la valeur d'usage nous indiquera, par exemple, quelles quantités spéciales seront de préférence mises de côté et perdront partiellement ou entièrement leur valeur par suite d'une surabondance relative ; ou, au contraire, quels exemplaires ou quantités spéciales du produit augmenteront de valeur de préférence à d'autres dans le cas accidentel d'une provision insuffisante. Même pour les produits les plus simples et les plus uniformes, comme des clous ou des crampons fabriqués mécaniquement, un objet pourra mieux servir à un but déterminé qu'un autre et atteindre, par suite, une plus haute valeur que cet autre. En outre, dans toutes les sphères de la production sans exception, un objet ou une quantité déterminée d'un produit peut toujours avoir une plus haute valeur d'après les besoins momentanés du consommateur, abstraction faite des frais de la production.

La vie journalière nous montre que la valeur d'échange de certaines marchandises peut même varier tous les jours et à toutes les heures de la journée en s'élevant au-dessus ou en tombant au-dessous du coût de leur production.

Les fraises apportées le matin au marché peuvent s'élever non seulement à une plus haute valeur d'usage, mais aussi à une plus haute valeur d'échange au fur et à mesure que le soleil s'élève ; lorsque, vers le soir, la chaleur d'été diminue

tandis que, de leur côté, les fruits commencent lentement à perdre la fraîcheur, alors la valeur d'usage et en même temps la valeur d'échange des fraises baisseront successivement.

Il nous serait fort difficile, d'autre part, de trouver des richesses dont les évaluations objectives se font dans l'échange exclusivement d'après leur valeur d'usage et complètement en dehors de l'influence du coût de leur production ou reproduction.

La valeur de certains produits, comme le vin du Rhin ou de Champagne, particulièrement favorisés par la nature, peut s'élever, il est vrai, bien au-dessus du niveau de celle que le vin ordinaire atteint difficilement et qui se rapproche sensiblement du coût de la production. Ce coût, cependant, ne cesse pas d'être, dans un cas comme dans l'autre, un élément essentiel de la valeur d'échange du produit. Même dans le cas où la production des richesses est extrêmement secondée par la nature, le coût de la production constitue le premier élément déterminant de la valeur d'échange et des prix de marché qui, tout en s'appuyant sur eux, se modifient et se développent ultérieurement suivant les circonstances.

Lors de notre examen de la valeur subjective nous avons observé que la pensée du coût social de la production des richesses, ou éventuellement du travail personnel que le consommateur doit se donner pour les acquérir, peut essentiellement influencer sur les évaluations personnelles de leur valeur d'usage. Au marché, cependant, ce n'est pas exclusivement le consommateur, mais encore et surtout le producteur qui se fait valoir pour fixer la valeur et le prix ; le producteur, nous le savons déjà, est poussé, par son propre intérêt, à interrompre la production d'un article, aussitôt que les frais de la production ne sont plus couverts. Au marché il est donc impossible de ne pas compter avec la valeur de production comme l'élément essentiel qui se fait sentir dans toutes les transactions entre les hommes.

C'est seulement lorsqu'il s'agit de certaines richesses qu'on ne peut pas reproduire, telles que les chefs-d'œuvre des maîtres antiques, les vieilles monnaies, ou certains objets historiques,

que la valeur d'usage se présente à nos yeux comme l'élément prédominant ou même exclusivement déterminant de la valeur d'échange.

Ricardo divisait, comme l'on sait, en deux catégories, les biens qui, dans leur ensemble, composent les richesses humaines : En premier lieu des richesses telles que « 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 », — choses dont la valeur ne risque point de baisser par suite d'une plus grande abondance.

Contrairement à la vérité il considérait la valeur de ces espèces de choses comme ne dépendant que de leur « rareté » et comme « entièrement indépendante de la quantité de travail qui a été nécessaire à leur production première ».

A côté de cette catégorie de richesses ne contenant qu'une très petite partie des marchandises que l'on échange journellement, Ricardo plaçait ensuite le plus grand nombre des richesses : « 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 » (1).

Nous n'avons pas à nous arrêter longtemps ici à la vieille théorie développée par Ricardo concernant la valeur des deux catégories de biens qu'il distingue. Dans notre analyse de la valeur de production nous examinerons encore de près sa théorie de la valeur des biens de la deuxième classe. En ce qui regarde les biens de la première catégorie, nous faisons remarquer de prime abord que relativement à quelques-unes des richesses que Ricardo vise ici, le coût de la production peut incontestablement constituer un élément réel et même important de la valeur d'échange. Que la « rareté » de ces richesses ne soit pas le seul facteur dont dépende leur

(1) Voir RICARDO, *Principles of Political Economy and Taxation*, chap. 1, sect. 1, trad. franç., p. 3.

valeur objective, ce fait résulte déjà de ce que des œuvres également rares n'ont pas toutes la même valeur.

En effet, si la théorie de Ricardo était exacte, — tous les manuscrits ou toutes les estampes dont il reste un exemplaire unique *devraient posséder la même valeur*. Il est évident que le mot de *rareté* n'exprime que très défectueusement l'idée que Ricardo a voulu exprimer.

Pour le moment, cependant, nous n'avons pas à faire la critique de la définition de Ricardo, mais de la classification des richesses. Il est évident que Ricardo en formulant sa théorie de la division des richesses en deux classes, a eu le grand mérite d'avoir cherché le premier à séparer les divers articles de consommation selon l'aspect différent de leur valeur, mais sa théorie est incomplète et peu satisfaisante pour la science économique moderne.

Il y a assurément des catégories de richesses autres que celles que Ricardo nous a indiquées. On peut même dire qu'une classification des richesses humaines d'après la constitution de leur valeur objective ne saurait jamais être complète. Il n'existe pas de classes nettement séparées des richesses et dès qu'on s'occupe de les séparer les unes des autres, l'on trouve toujours de nouvelles nuances dans leur composition ; les proportions dans lesquelles les éléments composants collaborent diffèrent jusqu'à l'infini, de sorte que nous pouvons distinguer toujours de nouvelles catégories entre lesquelles les transitions sont insensibles.

L'économie de l'école de Ricardo, bien qu'empruntant d'une façon générale au maître classique la division des richesses en deux catégories, était bien obligée de constater que cette division était insuffisante.

John Stuart Mill comprenait déjà « les produits agricoles » et en général « tous les produits bruts de la terre » (*all the rude produce of the earth*) comme une classe intermédiaire entre les deux catégories distinguées par Ricardo. Ces marchandises peuvent être multipliées à l'infini, moyennant travail et dépense, dit Mill, mais « non pas au prix d'une quantité fixe de travail et de dépense (1) ».

(1) JOHN STUART MILL, *Principles of Political Economy*, livre III, chap. II, § 2, trad. franç., t. I, p. 495.

Même après l'intercalation de cette classe intermédiaire, la division ne saurait nous satisfaire. Il en sera ainsi de toute division, d'autant plus que nous avons affaire ici non pas à des grandeurs concrètes et bien limitées, mais à des tendances économiques générales.

Voici le phénomène qui, caractérisé à grands traits, se révèle à nous : La *valeur d'usage* et la *valeur de production*, — toutes deux composées de divers éléments, comme nous le savons déjà pour la première de ces formes de valeur, — collaborent à la constitution de la valeur d'échange objective des richesses dans les proportions les plus diverses dont le jeu nous paraît même parfois d'une nature capricieuse.

En tête de la série, pour ce qui regarde l'action de la valeur d'usage, nous trouvons quelques-unes des richesses, que Ricardo a rangées dans la première de ses deux catégories : richesses sur la valeur desquelles certaines particularités spéciales, telles qu'une beauté extraordinaire, un intérêt historique, une haute rareté, etc., exercent une influence prédominante. Ces richesses ne peuvent pas être reproduites ou bien, — si l'on admet que des choses aussi semblables que l'on voudra puissent être reproduites, — le coût de leur production ne formerait qu'une fraction secondaire de la valeur totale qu'elles représentent.

Les richesses de cette sorte : statues et tableaux antiques, vieilles monnaies et autres objets historiques, obtiennent pour ainsi dire, en outre de la valeur d'échange d'autres objets de la même espèce, un prix de monopole, dont la grandeur dépend de plusieurs circonstances accessoires, de préférences et de caprices personnels, circonstances qui les soustraient entièrement à nos recherches sur la valeur objective des biens.

Si la théorie de Ricardo sur le rôle exclusif de la « rareté » dans la valeur de ces objets doit être considérée comme incomplète et contraire à la vérité, l'édition corrigée de sa théorie, telle qu'elle nous est donnée par John Stuart Mill, ne soutient pas d'avantage l'examen. D'après Mill, la valeur des choses dont la quantité est absolument limitée, comme les statues et les tableaux antiques, « dépend de l'offre et de la demande »,

c'est-à-dire du « rapport entre la quantité demandée et la quantité offerte » (*the ratio between the quantity demanded and the quantity supplied*) (1). Attendu que l'offre est ici invariable et déterminée d'avance, c'est la *demande* seule, — la « demande effective » (*effectual demand*), que nous connaissons par le chapitre traitant de la valeur d'usage sociale, — qui décide de la valeur. Cette théorie, du reste, est parfaitement d'accord avec l'opinion de Ricardo, que la valeur de ces choses « dépend uniquement de la fortune, des goûts et du caprice de ceux qui ont envie de posséder de tels objets ».

Cependant, nous connaissons déjà, dans toute sa futilité, la formule suivant laquelle la valeur de certains articles de consommation dépend « du rapport entre l'offre et la demande » ou, selon l'expression de Mill, du fait que « l'offre et la demande, la quantité offerte et la quantité demandée » sont « égalisées ». Supposons qu'à un moment donné la quantité demandée et la quantité offerte soient rendues égales et que le rapport entre la demande et l'offre soit celui de 1 : 1. Que signifie alors ce rapport particulier ?

En réalité, la définition formulée par Stuart Mill *n'indique pas de quel élément se compose la demande dont il est question ici* ; sa théorie ne donne pas une base réelle à la valeur de ces objets rares.

Cette base, à notre avis, est la *valeur d'usage* de ces choses et l'influence de cette forme de valeur est ici tellement prédominante et met si bien au dernier plan l'action de la valeur de production, qu'il n'y est même plus question, à proprement parler, d'une valeur objective de ces richesses. Nous avons donc à considérer les choses de la nature des tableaux et des statues antiques, des objets d'un intérêt historique, etc., comme appartenant entièrement au domaine de la valeur subjective et nous pouvons formuler ce principe général, *que la valeur d'usage (personnelle ou sociale) de ces choses indique en même temps leur valeur d'échange objective*.

Immédiatement après cette catégorie d'articles de con-

(1) JOHN STUART MILL, *loc. cit.*, livre III, chap. II, § 3, voir trad. franç., t. I, p. 496-497.

sommation nous rencontrons une série d'autres articles que Ricardo, à en juger d'après les exemples qu'il nous donne, a encore classés dans la première de ses catégories : des vins rares, des plantes précieuses dont la culture exige un sol particulier et l'aide exceptionnelle des conditions atmosphériques, des chevaux de course bénéficiant de qualités particulièrement heureuses, etc. Le coût de production de ces richesses constitue une partie intégrante de leur valeur d'échange, sans que, pourtant, la valeur d'usage (personnelle ou sociale) cesse d'être l'élément prédominant.

Parmi les produits qui constituent ensemble la totalité des richesses de l'humanité, à l'autre extrémité de la série, se trouvent de vastes catégories de marchandises, en général des articles d'industrie, qui peuvent être multipliés indéfiniment aux mêmes frais par le travail humain, et dont la production est donc sous le contrôle complet de l'homme. La plus grande partie des produits de l'agriculture et de l'industrie agricole, les métaux et les autres minéraux servant de matières premières aux diverses industries, n'appartiennent pas à cette catégorie de produits.

Les marchandises que l'on peut reproduire à volonté aux mêmes frais sont celles qui manifestent la tendance la plus prononcée de la valeur d'échange à coïncider avec la valeur de production. Nous ne nous préoccupons pas ici de savoir si leur production se fait ou non sous le régime de la libre concurrence, condition considérée comme indispensable par Ricardo et que nous aurons à étudier ultérieurement. Pour toutes ces marchandises la valeur d'usage ne reste pas cependant sans une certaine influence. Tout en pouvant être multipliés indéfiniment, ces articles ne sont reproduits en réalité sous un rapport rationnel entre la production et la consommation sociale que tant qu'ils pourvoient aux besoins des consommateurs. Dans la société capitaliste, comme nous le savons, la totalité de ces besoins est déterminée non pas par la demande générale de tous ceux qui manquent de ces articles, mais par la « demande effective » de ceux qui, au point de vue capitaliste, sont comptés comme consommateurs.

La limite extrême qui borne ici la production est que, pour

ces consommateurs, la valeur d'usage de ces articles ne tombe pas au-dessous du coût de leur production. Dans le cas contraire, il est évident que les consommateurs remplaceront successivement ces articles de consommation moins recherchés par d'autres ; les producteurs des premiers, ne trouvant plus ainsi dans l'échange l'équivalent de leurs frais, cesseront, par suite, de les fabriquer (1).

Entre ces vastes catégories de richesses et les catégories plus restreintes que nous venons d'indiquer, il se trouve toute une série d'autres classes, nous montrant toutes sortes de nuances dans l'action des valeurs d'usage et de production sur la constitution de la valeur d'échange objective. Ces richesses différant entre elles par leur nature, ainsi que par la quantité dans laquelle elles sont disponibles par rapport à la demande effective, nous montrent dans leur ensemble une série d'échantillons des plus diverses influences.

Il nous faut mentionner ici particulièrement deux catégories spéciales de produits. Premièrement, celle dont nous avons fait mention déjà en passant, — catégorie composée de richesses qui peuvent être multipliées indéfiniment, mais à des *frais de production toujours croissants*.

(1) Von Thünen, qui sur ce point particulier a écrit quelques pages remarquables, choisit un exemple caractéristique pour élucider cette thèse ; selon lui, les marchandises pouvant être multipliées indéfiniment et *aux mêmes frais* « ne peuvent pas rester longtemps au-dessus de leur prix de revient, de combien que leur utilité puisse surpasser ce prix. »

La valeur d'usage d'une charrue, dit-il, surpasse de beaucoup son prix réglé par les frais de production. Mais il y a une limite pourtant à la multiplication des charrues, et à la question qu'il se pose, combien de charrues seront employées dans une ferme, il répond « que l'on en fournira jusqu'à ce que la dernière fournie couvrira seulement les frais de sa confection et de son entretien. »

La question posée en général, Von Thünen considère également la valeur d'usage comme la limite posée à la multiplication des richesses de cette catégorie : « Quelque peu donc, dit Von Thünen, que la valeur en usage ou l'utilité de la charrue dépasse généralement de son prix, c'est son utilité cependant qui pose une limite à sa multiplication. » (Voir Von Thünen, *Der Isolierte Staat.*, t. II, trad. franç. de Mathieu Wolkoff sous le titre : « *Le solitaire naturel et son rapport au taux de l'intérêt*, Paris, 1857, pp. 163 et 219-220.

Nous ajoutons qu'il en sera ainsi [sous toute forme de la société, — dans une société communiste comme dans la société capitaliste actuelle, avec la différence pourtant, que dans la première entrerait en scène la totalité des besoins de tous les hommes,

A cette catégorie appartiennent les produits agricoles et horticoles : blés, fruits etc., tous les produits en général dans la production desquels la nature joue un rôle important, de sorte que l'homme n'en peut augmenter la quantité qu'en cultivant des terres moins fertiles ou moins favorablement situées ou encore en soumettant les anciennes terres à une culture plus intense et plus coûteuse. Appartiennent encore à cette catégorie de richesses, comme l'a déjà remarqué Von Thünen, tous les métaux et autres minéraux. En effet, tant que l'on ne découvre pas de nouvelles mines et carrières, ce qui fait immédiatement baisser la valeur d'usage et de production ainsi que les prix de marché de ces richesses, on doit les retirer de couches toujours plus profondes, de sorte que les frais de production augmentent toujours.

Pour les richesses appartenant à cette catégorie le coût de production est encore l'élément prédominant et cette fois encore il s'agit en général du *coût de production social* et non du *coût de production personnel* de tout producteur en particulier. Cette dernière particularité se montrera clairement à nous, dans un chapitre suivant, comme le *principe régulateur général* de la valeur de production. Il faut faire observer encore que, par rapport aux produits agricoles ou horticoles, la même valeur de production est représentée dans les années peu fertiles par une moindre quantité de blés, de fruits, etc., que dans une année de surabondance relative. Pour toutes les richesses de cette espèce, la valeur d'usage influe sur la valeur d'échange dans ce sens qu'elles ne seront produites normalement, qu'à condition que leur valeur d'usage soit considérée par les consommateurs comme égalant au moins leur valeur de production ; les frais de production augmentant toujours, ces richesses peuvent à la longue cesser d'être produites, quoique leur valeur d'usage n'ait pas changé. Suivant ce principe, l'extraction des minéraux sera interrompue successivement, au fur et à mesure que les frais atteindront et surpasseront la limite tracée à leur valeur d'usage par les différents groupes de consommateurs, limite qui se reflète naturellement dans l'échange. A ce moment, les différentes catégories de consommateurs

commenceront, l'un après l'autre, à substituer dans l'usage au minéral en question un autre article satisfaisant plus ou moins convenablement les mêmes besoins. Il en est de même, en général, des produits agricoles et horticoles, partout où les besoins et les désirs des producteurs et des consommateurs peuvent se manifester librement de part et d'autre (1). Ici nous passons sous silence la monopolisation de certains articles de consommation de première nécessité ; nous nous en occuperons dans les derniers chapitres de ce tome.

Par rapport aux richesses de cette catégorie, plus encore qu'à celles de la précédente, la valeur d'usage influe ensuite sur tout exemplaire particulier ou sur toute quantité séparée ; elle hausse parfois la valeur d'échange des marchandises lorsqu'elles sont par exemple de qualité supérieure ou lorsqu'elles nous parviennent dans des conditions particulièrement favorables. Nous avons donné l'exemple des fraises vendues par une chaude après-midi d'été. La valeur d'usage fait baisser souvent dans des cas contraires la valeur d'échange au-dessous du niveau indiqué par le coût de la production.

Une autre catégorie de richesses dont nous devons faire une mention spéciale est celle des produits qui nous viennent de pays étrangers moins développés au point de vue social ; telles sont toutes les marchandises importées des colonies.

Il est évident que la valeur de production de ces marchandises reste toujours un élément essentiel pour la fixation de leur valeur de marché. Mais la difficulté est de désigner nettement, dans ce cas spécial, ce qu'il faut comprendre sous le nom de *valeur de production*. En effet, ces marchandises peuvent être créées dans des conditions de production très primitives lorsque, par exemple, la valeur de production se présente encore à nous comme simple valeur-de-travail : c'est le cas ordinaire aux Indes anglaises, en Chine et partiellement encore au Japon. Les marchandises peuvent même être pro-

(1) « Les frais de production déterminent le prix moyen d'une marchandise. » Cette proposition n'est vraie, cependant, qu'à condition que la valeur en usage ou l'utilité de la marchandise soit jugée au moins égale aux frais de sa production. » (VON THÜNEN, *loc. cit.*, t. II, § 13, trad. franç., p. 162.)

duites, sous le régime de l'esclavage plus ou moins dissimulé, par les forçats des colonies, les nègres, les coolies chinois des grandes plantations.

John Stuart Mill a proposé cette thèse que la valeur d'un article d'importation ne dépend pas de ce que coûte sa production dans le pays où on l'a produit, mais « du coût de l'article d'exportation dont le prix a servi à payer l'article importé » (1).

On voit que c'est tout autre chose que les frais de production de l'article en question lui-même. A maintes reprises on a objecté à Stuart Mill qu'en réalité il n'a pas exposé une loi unique, mais bien une double loi de la valeur, en nous donnant une théorie tout à fait spéciale pour ce qu'il a qualifié « les valeurs entre nations ».

Aussi s'est-on demandé à bon droit comment cette doctrine nous indiquera le point où l'une de ces deux lois cesse d'exercer son influence pour céder la place à l'autre (2).

Stuart Mill, lui-même, n'a pas été content de sa propre théorie ; dans la troisième édition de ses « Principes » il dit que sa doctrine de la valeur dans les échanges de nation à nation « bien que correcte en elle-même et dans les limites où elle est renfermée, ne donne pas encore une théorie complète de cette matière » (3).

Stuart Mill doit avoir senti que sa doctrine ricardienne de la valeur, reposant sur les frais de production, était défectueuse ; cette défectuosité lui est sans doute apparue en ce qui concerne la valeur des marchandises importées des pays

(1) JOHN STUART MILL, *Principles of Political Economy*, livre III, chap. XVIII, § 1, trad. franç., tome II, p. 116.

(2) Voir par exemple la critique que Macleod fait sur la doctrine de Mill : « Pour bien examiner cette doctrine il y a une distinction à faire entre les cas, des places éloignées n'étant pas nécessairement des places étrangères, ni des places étrangères des places éloignées : Londres et Melbourne sont des places *éloignées*, mais non des places *étrangères* ; Lille et Gand sont des places *étrangères*, mais non des places *éloignées*.....

« Or, si cette doctrine est vraie, il faut qu'il y ait un point précis entre Southwark et Melbourne où la loi du Coût de la Production se transforme en celle de l'Offre et de la Demande. Où est ce point ? Est-il dans les baies de la Manche ? Est-il à l'Equateur ? Est-il au Cap de Bonne-Espérance ? (H. D. MACLEOD, *The Elements of Economics*, Londres, 1881, t. I, p. 110.

(3) *Loc. cit.*, livre III, ch. XVIII, § 6, trad. franç., tome II, p. 132.

étrangers ; mais dans le cadre de sa théorie générale, il n'a pas su réparer ce qui manquait rationnellement à sa doctrine et l'interprétation qu'il a cherchée n'a pu que manifester plus clairement les défauts de l'ensemble.

En y regardant de près, nous verrons une fois encore que notre théorie générale de la valeur peut seule résoudre le problème soulevé par les marchandises en circulation dans le commerce international.

La valeur de production de ces marchandises, évidemment, se base en très grande partie, — la plus grande généralement, — sur le coût exigé par leur production dans le pays d'où elles sont exportées et selon le développement particulier des forces productives dans ce pays.

Quant au pays où les marchandises paraissent au marché, on ne saurait compter généralement avec le développement des forces productives dans ce dernier pays, que pour le travail et les frais occasionnés par le transport et la mise en vente de ces marchandises.

Nous pouvons même dire, d'une façon générale, que la possibilité de l'importation de semblables marchandises sur une grande échelle et les avantages que le commerce entre les nations a pu procurer de tout temps, reposent précisément sur le fait que les frais de production de ces marchandises à leur lieu d'origine sont relativement bas. Pour bien s'expliquer, par exemple, les frais de production modérés auxquels reviennent dans nos colonies des quantités colossales de marchandises de toutes sortes, on doit faire entrer en ligne de compte toute la violence et toute l'exploitation brutale à main armée dont, pendant tant de siècles, nos états colonisateurs se sont rendus coupables vis-à-vis des races moins civilisées des autres continents.

Bien que l'ensemble des frais de production et de circulation joue, pour cette catégorie de richesses, un rôle prédominant dans la fixation de leur valeur d'échange, cependant, dans la constitution de cette dernière, la valeur d'usage ne reste pas sans influence.

Les marchandises appartenant à cette catégorie, — telles que le café, le sucre, le thé, etc., — font ordinairement leur

apparition au marché à côté de marchandises de la même nature qui sont importées d'autres contrées du monde, — comme par exemple le café de Java à côté du café du Brésil. A côté d'elles se présentent aussi parfois des succédanés, produits dans nos pays modernes, comme la chicorée et le café artificiel à côté du véritable café. Toutes ces marchandises, naturellement, peuvent exiger des frais de production très différents.

Il peut arriver qu'une marchandise quelconque, appartenant à la catégorie que nous visons ici, pourvoie aux mêmes besoins et d'une façon aussi satisfaisante qu'une autre de la même nature ayant exigé des frais de production et de circulation beaucoup plus élevés ; la première marchandise aurait alors la même valeur d'usage que la dernière ; de même il peut arriver que la marchandise en question possède une plus grande valeur d'usage que certains produits succédanés. Dans le premier cas il est évident que cette marchandise devra obtenir au marché la même valeur d'échange, — toutes choses égales, — que la marchandise voisine avec laquelle elle rivalise, quoiqu'elle représente moins de valeur de production que cette dernière. Dans le second cas, elle pourra obtenir rationnellement une plus haute valeur d'échange que les produits succédanés inférieurs en qualité, bien qu'elle représente la même valeur de production que ces produits ou une valeur moindre.

Ces faits peuvent nous expliquer le rôle important que jouent dans la production et le commerce des marchandises étrangères certaines *influences politiques*, — telles que les droits de protection ou les conventions politiques entre différents états, — influences qui sont à même de restreindre, ou d'élargir le marché international de certaines marchandises.

En tous cas, nous avons ici sous les yeux une catégorie très spéciale de produits dont l'évaluation au marché ne se fait pas, comme l'a supposé Stuart Mill, d'après les frais de production et de circulation d'un autre article donné en échange. La valeur d'usage de ces produits collabore ici dans des proportions toutes particulières avec la valeur de produc-

tion à la constitution de leur valeur d'échange objective et à la fixation de leur prix définitif.

Enfin, une observation s'impose encore, de nature à mettre en évidence la complexité propre à la vie sociale. C'est que, communément, les produits dont la quantité ne saurait être augmentée arbitrairement et indéfiniment nous paraissent en nombre beaucoup plus limité qu'ils ne le sont en réalité.

Certains articles de consommation par exemple, dont l'élégance et le bon goût constituent une partie importante de leur valeur, — comme les articles de mode et de luxe, — appartiennent pour la plupart à ceux que l'on ne peut pas multiplier indéfiniment et à volonté.

Il est évident que la valeur d'un chapeau de dame façonné par une modiste ne correspond pas uniquement à la quantité de travail dépensé à la fabrication de cet objet, ou, si l'on veut, à son « coût de production ». Il se peut même qu'une exécution vive et légère, propre à donner à un article de mode une certaine « fraîcheur », s'accommode mal d'un travail long et appliqué. La modiste qui garnit en une demi-heure un chapeau élégant à l'aide d'un bout de ruban et de quelques fleurs, ferait diminuer peut-être la valeur de son œuvre en y dépensant plus de temps. Lorsque nous nous occuperons du travail « qualifié », nous aurons l'occasion de donner encore des exemples semblables. Pour le moment, nous avons voulu démontrer seulement ceci : on aurait grand tort, pour beaucoup d'articles d'un usage journalier, de considérer leur valeur objective comme exclusivement ou principalement déterminée par le « coût de leur production ». Nous avons donc voulu caractériser par un seul exemple l'importance que représente pour nombre de richesses la valeur d'usage.

Du reste, considérons encore les produits indiqués par nous comme les plus influencés dans leur valeur objective par le coût de leur production ; la tendance de leur valeur d'échange à coïncider avec le coût de leur production ne se réalise que partiellement et plutôt pour des périodes de production plus ou moins longues que pour chaque moment en particulier ; plutôt aussi pour la production totale d'une nation ou d'une contrée entière que pour chaque exemplaire

ou chaque quantité séparée des richesses. Nous avons vu les propriétés et qualités des marchandises ainsi que leur surabondance ou leur rareté relatives pousser incessamment leur valeur objective au-dessus ou au-dessous du niveau de leur coût de production. En outre, dans une analyse spéciale, la notion du « coût de production » se présentera à nous sous des formes très diverses.

Avant donc de pouvoir examiner la nature de la valeur d'échange elle-même, nous aurons à analyser premièrement la *valeur de production* des richesses, qui, pour la plus grande partie d'entre elles, est l'élément essentiel de la valeur d'échange.

L'examen des bases de la valeur objective dont nous nous sommes occupés ici était nécessaire pour mettre en évidence le grand principe, que la science économique n'a pas reconnu jusqu'à présent ou qu'elle n'a que vaguement senti sans jamais le développer clairement : la valeur d'échange des richesses se constitue généralement sous la double action de leur valeur d'usage et de leur valeur de production. L'examen de l'une et l'autre forme de valeur est indispensable si nous voulons comprendre les phénomènes objectifs de l'échange et il en résulte que nous ne saurions faire « abstraction » d'aucune de ces deux formes.