

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE  
publiée sous la direction de Alfred Bonnet

# L'ÉCONOMIE PURE

ET

# L'ÉCONOMIE POLITIQUE

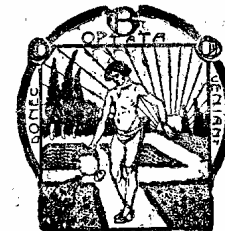
PAR  
**Franz OPPENHEIMER**

PRIVAT DOCENT A L'UNIVERSITÉ DE BERLIN

TRADUIT PAR  
**M. W. HORN et H. STELZ**

AVEC UNE PRÉFACE  
DE  
**CHARLES GIDE**  
Professeur à la Faculté de Droit de l'Université de Paris

TOME SECOND



PARIS (5<sup>e</sup>)  
**M. GIARD & É. BRIÈRE**

LIBRAIRES-ÉDITEURS

16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER

1914

DEUXIÈME PARTIE

**Economique nationale.**

L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ

CHAPITRE XI

LA MESURE DE L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ

*La Valeur.*

INTRODUCTION

**Les problèmes de l'économie de marché.**

L'économie de marché est l'ensemble de toutes les relations économiques entre les différentes personnes économiques d'une société économique développée. Elle est l'économie sociale interpersonnelle. Nous savons déjà à quel principe elle doit son origine et son existence ! Elle est le « moindre moyen » des personnes économiques pour atteindre les fins de leur économie personnelle ; elle leur assure tous les avantages de la division et de l'association du travail.

Pour remplir cette destination l'économie de marché doit résoudre certains problèmes qui sont, sur une plus grande échelle, absolument analogues à ceux de l'économie personnelle. Orientons-nous une fois de plus sur le microcosme avant d'examiner le macrocosme.

La tâche de l'économie personnelle consiste, comme nous le savons, à satisfaire le « besoin total » personnel aussi parfaitement que possible en acquérant et en administrant économiquement une « demande totale », c'est-à-dire un

stock de biens que le « besoin total » exige pour sa satisfaction, c'est-à-dire la somme de valeurs (biens et services) que la personne économique se propose d'utiliser pendant un espace de temps déterminé par l'étendue de la prévision consciente. Ce stock est limité quant à sa *quantité* par le pouvoir d'acquisition dont dispose la personne économique et fixé quant à sa *composition*, c'est-à-dire quant à l'espèce et la quantité de chaque valeur prise séparément, de chaque bien particulier, par l'échelle combinée des valeurs que se crée chaque personne en amalgamant les valeurs subjective et objective.

La tâche de l'économie de marché consiste également à satisfaire le besoin collectif aussi parfaitement que possible en acquérant et en administrant la « *demande collective* », c'est-à-dire un stock de biens correspondant au besoin collectif avec le moins de dépenses possible, de telle sorte que son utilisation procure le maximum d'effet quant à la satisfaction du besoin.

Ce stock collectif n'est pas la somme de tous les stocks personnels : l'individu satisfait toujours une partie de son besoin directement, c'est-à-dire sans l'aide de l'économie sociale, par son propre travail d'acquisition et d'administration. Les proportions dans lesquelles il le fait sont déterminées par le degré de son « autarchie relative », qui peut presque aller de l'infini au zéro. Le farmer du « wild west », qui ne peut se procurer que rarement des munitions par la vente de peaux de castor, mais prépare et administre lui-même tous les autres biens d'utilisation, ne couvre qu'une partie insignifiante de son besoin total au moyen de l'économie de marché ; le célibataire vivant à l'hôtel, qui brosse à peine son chapeau lui-même et administre personnellement une boîte de cigares tout au plus, ne couvre qu'une partie insignifiante de son besoin total par le travail direct.

Afin d'avoir une expression concise, nous nommerons cette partie de la demande totale que chaque personne re-

quiert par l'économie de marché, sa « demande sur le marché ». La demande collective est par conséquent la somme de toutes les demandes sur le marché.

La demande collective est définie aussi avec une grande précision, aussi bien quant à son étendue que quant à son espèce ; c'est une quantité déterminée de valeurs. Car chaque demande isolée est elle-même fixée exactement quant à son étendue et à sa composition.

Quant à son étendue : nous savons en effet que la personne économique dépendante, de même que la personne supposée isolée, ne peut étendre le « doit » de la satisfaction de ses besoins au delà des limites que lui fixe son « avoir » en moyens d'acquisition. Le « besoin » de vêtements convenables n'était guère moins fort chez Robinson pendant sa phase primitive de collectionneur que pendant sa phase finale d'agriculteur-artisan. Mais il ne pouvait satisfaire ce besoin tant que son pouvoir d'acquisition ne s'était pas accru. De même une personne économique dépendante en pleine civilisation a beau éprouver le besoin pressant de posséder une automobile ou un yacht à vapeur, elle ne peut le satisfaire que si son pouvoir d'acquisition est égal au besoin, c'est-à-dire si les valeurs qu'elle possède en énergie qualifiée ou en biens acquis antérieurement sont reconnus comme des contre-valeurs suffisantes par le possesseur des moyens de satisfaction qu'elle souhaite d'obtenir.

Ainsi que je l'ai déjà exposé, cette constatation délimite exactement dans la sphère sans bornes du « besoin » au sens le plus large du mot, c'est-à-dire dans la sphère des *désirs* illimités, un territoire étroit, le territoire de la demande *effective, économiquement réalisable*, c'est-à-dire des biens qui peuvent être réellement acquis avec le pouvoir d'acquisition disponible.

C'est uniquement par cette demande effective, économiquement réalisable de l'individu, que l'économie de marché peut être mise en mouvement. C'est elle uniquement que

l'économie de marché doit chercher à satisfaire. Ce n'est pas le désir, ce n'est même pas, hélas ! la nécessité pressante qui sont le moteur et le régulateur de l'économie de marché, c'est uniquement cette demande effective. Son pouvoir est déterminé exactement par la quantité plus ou moins considérable de biens que possède le « demandeur », et qui sont acceptés comme contre-valeurs.

La *composition* de la demande collective à l'intérieur de ce cadre est déterminée également par son caractère de somme de toutes les demandes personnelles. Chaque demande effective personnelle se compose en effet de quantités données de biens donnés. C'est bien l'échelle de valeur subjective des besoins qui fixe les quantités de ces biens, mais nous savons aussi que jusqu'aux degrés les plus bas de l'échelle, c'est-à-dire pour une très grande partie de la demande totale, le choix échappe à la subjectivité arbitraire et est déterminé d'une part par la nécessité physiologique et les exigences sociales, et, d'autre part, par la valeur d'acquisition des biens.

Afin d'acquiescer cette demande collective selon la quantité et le contenu fixés par le besoin collectif effectif, la société économique se pose le même problème que la personne supposée isolée : *elle doit répartir selon les exigences du besoin collectif sur les branches particulières de la production les forces et les biens d'acquisition disponibles.*

C'est là le premier problème de l'économie de marché, celui de la *production*.

A cette tâche vient s'en ajouter une seconde inconnue à la personne isolée : celle d'amener maintenant les valeurs ainsi acquiesces aux différentes personnes dans la mesure exacte correspondant à leur demande effective.

Ce second problème est celui de la *distribution*.

Lorsque l'une de ces deux tâches n'est pas parfaitement remplie la société souffre.

Si les forces productives ne sont pas réparties de manière

à correspondre à l'importance des besoins collectifs, ceux-ci ne se trouvent pas couverts. Quelques valeurs sont acquiesces en trop grandes quantités, d'autres en trop faibles quantités ; quelques besoins ne se trouvent pas couverts d'une façon qui corresponde à leur importance.

Si toutes les valeurs sont bien réparties sur les branches de la production, de façon à satisfaire la demande collective, mais que leur répartition entre les différentes personnes ne corresponde pas à leur demande individuelle, nous nous trouvons exactement dans le même cas.

Dans une économie sociale *élémentaire*, qui n'est pas encore agglomérée autour d'un marché, les deux problèmes sont relativement faciles à résoudre.

Alors, en effet, la demande collective est faible et facile à embrasser et à évaluer. La disposition des forces et des moyens d'acquisition disponibles est fixée par une volonté unique, que ce soit la volonté organisée d'une société coopérative se régissant parlementairement (dans le « *Palawer* ») ou au moyen de fonctionnaires (« *Häuptling* », chef) ou encore la volonté individuelle d'un maître, d'un patriarche, par exemple, qui seul dispose et traite pour la société tout entière. La répartition des valeurs acquiesces a lieu alors selon un mode déterminé, que ce soit le mode coopératif-communiste de l'association libre, ou le mode autoritaire fixant arbitrairement la part des esclaves et des serfs.

Dans la société économique agglomérée autour d'un marché, les choses sont loin d'être aussi simples. Elle comprend tout d'abord une grande quantité de personnes économiques : la demande collective est beaucoup plus élevée quant à l'extension et l'intensité et se compose d'une plus grande variété de biens, parmi lesquels les valeurs d'acquisition (biens-outils et biens d'échange) tiennent une place considérable. La disposition est, par suite, beaucoup plus difficile, et en même temps la volonté unique et absolue qui

pourrait se charger de la disposition des forces et des moyens pour l'acquisition et la répartition des biens fait entièrement défaut. Rien n'existe qu'une légion de volontés personnelles, dont chacune poursuit exclusivement ses propres buts, sans souci du prochain qu'elle traite sans égards, avec animosité même, dès que surgit un conflit.

Et pourtant l'acquisition et la répartition s'accomplissent généralement, dans l'économie de marché et même dans les circonstances anormales, plus parfaitement encore que dans la société économique élémentaire ; et dans des conditions normales, il y a une adaptation si exacte au besoin collectif qu'elle semble véritablement avoir été inventée par la sagesse suprême et exécutée par la volonté la plus absolue.

L'échelle, la mesure dont se sert dans ce but l'économie de marché est la *valeur d'échange* : elle se forme au cours du processus de la *concurrence*.

#### A. La formation de la valeur par la concurrence.

##### *Les lois de la production.*

Selon notre hypothèse, la société économique ne se compose que d'« economical men » mûs exclusivement par des motifs économiques et qui non seulement *connaissent* leur intérêt, mais encore *veulent* le poursuivre aussi loin qu'ils le *peuvent*.

Chaque personne économique agit selon le principe du moindre effort. Elle veut atteindre le maximum d'effet avec le minimum de dépense. Appliqué au mouvement d'échange, ce principe signifie que chacune des parties veut donner aussi peu que possible de ses propres marchandises et recevoir en échange la plus grande quantité possible des marchandises des autres. (Par « marchandise » ou

« produit » nous entendons, selon nos conventions, tous les biens qu'une personne *apporte au marché* : services, biens ou « positions de force »). Chacun veut obtenir pour sa marchandise un prix aussi élevé que possible et ne payer pour la contre-valeur qu'un prix aussi bas que possible.

Tous ayant les mêmes fins, une lutte pour le prix doit évidemment s'engager entr'eux. Cette lutte est la *concurrence*. Elle est la lutte pour la « *relation de prix* ».

Nous comprenons par là le rapport d'après lequel deux marchandises sont échangées sur un marché quelconque. La quantité d'une marchandise donnée qui est échangée contre une quantité d'une autre marchandise donnée est appelée son prix. Un prix est toujours une équation :  $x$  unités de mesure de drap =  $y$  unités de mesure de fer ; ou  $y$  unités de mesure de fer =  $x$  unités de mesure de drap ;  $x$  drap =  $y$  fer,  $y$  fer =  $x$  drap. Si le prix de 100 kilog. de fer = 1 mètre de drap, 1 kilog. de fer vaut 1/100 de mètre de drap.

Au sens étroit du mot, on comprend par « prix » le *prix en argent*, le prix d'une marchandise, du fer par exemple, ou d'une certaine espèce de service pendant un temps déterminé, exprimé en un certain poids de métal précieux, ou dans l'économie monétaire, en un nombre fixé de pièces monnayées ou de leur équivalent.

La relation de prix des marchandises n'est pas affectée par l'intervention de l'argent dans l'acte d'échange. Les marchandises ne sont que mesurées par la mesure-argent, leur relation de prix n'en est pas modifiée dans son essence, elle n'est que *fixée plus exactement*. Ici, où nous étudions principalement l'économie de marché développée, nous pouvons donc prendre sans crainte le prix en argent des marchandises comme expression de leur relation de prix. Le métal précieux est lui aussi, ne l'oublions pas, une marchandise, et sa relation de prix vis-à-vis de toutes les autres mar-

chandises est dominée par les mêmes lois que la relation de prix des autres marchandises entr'elles.

La lutte de la concurrence concerne donc cette relation de prix.

Partout où luttent des forces antagonistes, il existe un point d'équilibre, c'est-à-dire un point où ces forces se balancent mutuellement, où la force active est immobilisée, devient une énergie latente. Lorsque, par exemple, nous chargeons un ressort d'acier d'un certain poids, les deux forces en présence se neutralisent à un point donné. Il doit exister de même, pour le jeu des forces de la concurrence, un certain état d'équilibre.

Comme nous n'avons affaire qu'à des « economical men » chez lesquels l'habileté en affaires, la tenacité, etc., sont supposées égales, ce point d'équilibre doit se trouver là où tous les avantages sont balancés aussi parfaitement qu'il est possible d'y parvenir au moyen de la concurrence. En d'autres termes : *la lutte de la concurrence tend à l'égalisation des revenus*. « Si dans la même contrée, dit A. Smith, une occupation quelconque était beaucoup plus, ou beaucoup moins avantageuse que les autres, un si grand nombre d'individus y affluerait dans le premier cas, ou s'en retirerait dans le second, que *ses avantages seraient bientôt ramenés au même niveau que ceux des autres occupations* ».

Il précise aussitôt ce principe indiscutable, qui renferme en germe la théorie complète de la concurrence, par les phrases suivantes : « C'est ce qui se produirait du moins dans une société dans laquelle les choses peuvent suivre leur cours en liberté, où règne une liberté absolue et où chacun est entièrement libre de choisir la profession qui lui agrée et d'en changer aussi souvent qu'il lui plaît. Chacun serait amené alors par son propre intérêt à choisir l'occupation avantageuse et à éviter l'occupation désavantageuse ».

Comme nous voyons, le vieux maître a indiqué ici certaines conditions sous lesquelles la concurrence ne peut accomplir l'égalisation des revenus, justement parce qu'elle n'est pas « libre ». Le fait est absolument évident et n'a besoin d'aucune explication supplémentaire : là où la concurrence n'est pas libre, c'est-à-dire dans le langage de l'économie : *là où des relations de monopole quelconques, légales ou naturelles, interviennent, l'égalisation ne peut être atteinte*.

Là où n'intervient aucune relation de monopole, la libre concurrence entre « economical men » doit effectivement égaliser les revenus à la longue et en moyenne *proportionnellement à la qualification relative de la force de travail*. La concurrence, en effet, ne peut pas plus aplanir les différences de revenu résultant des diversités de talent, qu'elle ne peut aplanir les différences établies par les relations de monopole ; elle ne peut obtenir un revenu égal que pour des dépenses égales de forces également qualifiées et cette dépense comprend aussi bien la durée dans le temps (extension) que la tension relative de l'énergie pendant des espaces de temps donnés (intensité).

Smith énumère ensuite les conditions dans lesquelles, avec une concurrence entièrement libre, des *différences* de revenus de travail peuvent néanmoins se produire. En élargissant un peu l'acception du concept, il est possible de les faire toutes remonter à des différences de qualification.

Tel est donc l'état d'équilibre vers lequel tend la concurrence : *égalité de tous les revenus, autant que le permettent les relations de monopole, et dans les limites de la qualification personnelle*.

Or, tous les revenus de toutes les personnes économiques unies par le marché découlent exclusivement des gains, des « bénéfices » qu'elles réalisent dans la vente de leurs produits, c'est-à-dire de la différence entre leur prix coûtant (prix de revient de la préparation) et le prix de vente du produit.

Par conséquent, la concurrence pour la relation de prix ne peut s'immobiliser qu'au point où tous les prix se trouvent dans une relation telle que tous les producteurs tirent de leurs bénéfices le revenu qui correspond à leur qualification personnelle et à leur position par rapport à une relation de monopole (avantageuse ou désavantageuse). C'est là en quelque sorte le « lieu économique de pression moyenne » pour tous les « producteurs », c'est-à-dire pour toutes les personnes économiques prenant part au mouvement du marché. Nous nommerons la relation de valeur de toutes les marchandises à ce moment donné, la *relation générale des valeurs*, et le prix de chaque marchandise dans cet état d'équilibre du marché, exprimé en une autre marchandise, par exemple en argent, sa *valeur d'échange*.

On peut dire alors que la lutte pour les *revenus* se manifeste sur le marché sous la forme de la lutte des *prix*, et que le lieu de pression moyenne est atteint lorsque le prix de toutes les marchandises considérées dans la relation générale des valeurs et de chaque marchandise, considérée isolément, correspond à sa valeur d'échange.

### I. Le processus de la concurrence.

#### *Le prix courant.*

Dans l'économie réelle, cet état ne peut exister que rarement et pour un temps très court. Ordinairement les *prix-courants* des marchandises, c'est-à-dire leur prix exprimé en unités d'une autre marchandise, par exemple en argent, s'écartent plus ou moins de leur valeur d'échange et par suite la *relation générale des prix* s'écarte dans la même proportion de la relation générale des valeurs. Mais la concurrence doit toujours tendre à atteindre cet état d'équilibre : le prix courant tend constamment vers la valeur d'échange, il oscille autour d'elle comme un pendule au-

tour de son point d'équilibre : plus l'écart est grand, et plus la tendance à s'en rapprocher est forte.

Ce qui fait loi pour le prix d'une marchandise en particulier s'applique aussi à la totalité de tous les prix des marchandises, à la relation générale des prix.

La relation générale des prix sur un marché supposé isolé est le point où, à un moment donné, tous les intérêts jouant l'un contre l'autre trouvent un équilibre en rapport avec leur force et leur direction à ce moment précis. Elle est le lieu économique de pression moyenne *temporaire*, l'équilibre *instable* du marché, et elle tend dans le processus de la concurrence vers le lieu de pression moyenne *permanente*, vers l'équilibre *stable*.

#### a) Le prix courant de la marchandise supposée isolée.

##### 1. Sur le marché supposé isolé.

Étudions tout d'abord le processus sur un « marché » local supposé isolé, — le mot « marché » désignant ici dans son sens le plus étroit *une localité spécialement affectée au mouvement d'échange*, — soit sur un marché hebdomadaire, ou une « foire », soit sous les arcades ou dans les boutiques ou bazars entourant la place du marché d'une ville du moyen âge ou d'une cité orientale.

Il y a ici un certain nombre d'échangistes, marchands et chaland, de « mercatores », rassemblés en vue d'exécuter le « mercatus » (d'où viennent les mots : Markt, marché). Chacun d'eux a préparé une certaine quantité de valeurs, qui s'appellent ici « produits » ou « marchandises » ; nous avons convenu de désigner cette préparation dans l'économie nationale par « production » (action d'apporter au marché), afin d'avoir un terme général embrassant tout ce qui est « préparé pour le marché ». Chacun des « pro-

ducteurs » « approvisionne le marché » avec ses « produits ».

Ces marchandises doivent trouver acheteur, doivent être « écoulées », « vendues », converties en argent.

Qui sont ces « preneurs » ? Des personnes qui ont « produit », apporté d'autres marchandises, que ce soient des marchandises en général, ou une marchandise particulièrement désirée, qui est la « monnaie », la marchandise-argent, par exemple le bétail, les coquillages (cauris), le métal monnayé, la monnaie fiduciaire (monnaie de crédit). Chaque marchand veut échanger ces marchandises contre la sienne et veut les échanger de plus selon le principe du moindre moyen en vue du plus grand effet pour la satisfaction personnelle de son propre besoin.

Nous savons exactement ce que ceci signifie. Il doit se procurer par la vente de ses produits une certaine quantité d'autres marchandises, marchandises destinées à l'acquisition, l'administration ou l'utilisation, dans la mesure fixée par l'« échelle des valeurs du besoin », c'est-à-dire dans un ordre donné des quantités données de chacune des marchandises : tout d'abord les marchandises indispensables à l'existence, puis les autres marchandises nécessaires, celles prescrites par la coutume et enfin les objets de luxe. Nous savons de plus que cette échelle des valeurs a sur l'homme une autorité absolue, qu'il *doit* se procurer une partie considérable des marchandises désignées par elle, et qu'une partie insignifiante seulement est abandonnée à sa préférence personnelle, à son arbitraire.

Toutes ces marchandises que le producteur individuel veut acquérir sur le marché sont appelées sa *demande* (en anglais : demand) ; et les marchandises qu'il est prêt à donner en échange, sa production par conséquent, sont appelées son *offre* (en anglais : supply). Comme nous le voyons il s'agit ici d'une demande « effective », « réelle » : le souhait le plus intense, le besoin le plus pressant d'un chaland qui

n'a aucune contre-valeur à offrir n'est pas une demande économique et ne peut trouver de satisfaction dans le mouvement du marché.

En général le producteur ayant une certaine expérience prévoit une certaine relation de prix entre son propre produit et les produits étrangers. En d'autres termes, il compte obtenir un certain prix de... pour son propre produit et payer un autre prix de... pour les produits étrangers. Nous savons sur quoi repose cette relation de prix : c'est celle qui garantit aux forces également qualifiées, ayant la même situation sociale, un revenu égal. Ici où il ne s'agit pas encore de valeur d'échange mais seulement de prix courant, nous pouvons nous contenter d'observer que l'on compte en général sur une certaine relation moyenne des prix basée sur l'expérience.

Le producteur trouve-t-il effectivement cette relation sur le marché, il peut couvrir son « doit » jusqu'au degré prévu. Trouve-t-il un « marché favorable » il peut couvrir quelques degrés supplémentaires, qui seraient restés vides autrement ; trouve-t-il un « marché défavorable », il doit laisser vides quelques degrés généralement couverts.

Trouver un marché favorable signifie : ou obtenir pour son propre produit un prix supérieur au prix prévu, ou acquérir les produits étrangers en totalité ou en partie à un prix inférieur au prix prévu — ou encore ces deux conditions réunies, ce qui constitue l'état du marché le plus favorable. Et inversement, trouver un marché défavorable signifie : ou obtenir pour son propre produit un prix inférieur au prix attendu, ou être obligé de payer pour la totalité ou pour une partie des produits étrangers un prix supérieur au prix prévu — ou encore les deux conditions réunies, ce qui constitue la conjoncture la plus défavorable.

Prenons un exemple. Un paysan qui porte au marché plusieurs charretées de blé doit acquérir une série de marchandises dans un ordre donné : tout d'abord un couple



de robustes bœufs de labour, puis une charrue, puis une étagère pour meubler son habitation et enfin peut-être une écharpe pour sa fiancée. S'il a de la chance, c'est-à-dire s'il trouve un marché favorable, il pourra se procurer le tout et il lui restera assez d'argent pour visiter la ménagerie et offrir quelques petits verres aux camarades. Mais s'il n'a pas de chance, c'est-à-dire s'il trouve un marché défavorable, il devra laisser non satisfaits les besoins de moindre utilité finale situés au bas de l'échelle des valeurs. C'est du moins ce que fera l'« economical man » qui connaît son avantage et agit en conséquence : et c'est toujours de cette figure abstraite que nous partons dans l'économie sociale. Nous n'ignorons pas que l'homme empirique rapporte parfois au lieu des bœufs de labour dont il avait besoin un mal aux cheveux absolument superflu, mais le fait ne nous intéresse aucunement puisqu'il est anti-économique. Nous nous occupons exclusivement des actes économiques.

Quelles sont les circonstances qui font que le vendeur trouve un bon ou un mauvais marché, c'est-à-dire qu'il puisse couvrir une partie plus ou moins grande de son échelle des valeurs ?

Supposons pour simplifier que chaque vendeur n'ait produit qu'une unique marchandise, par exemple du blé, ou un travail non-qualifié, etc. La « faveur du marché » dépend alors seulement du rapport existant entre l'offre collective et la demande collective de cette marchandise.

Nous comprenons provisoirement par offre collective l'offre totale de tous les producteurs de la marchandise en question et par demande collective la demande totale de tous les autres chaland du marché, c'est-à-dire la quantité totale de marchandises qu'ils doivent avoir pour couvrir leur demande relative à la marchandise en question. Cette définition générale suffit pour le moment.

L'offre dépasse-t-elle la demande, le prix courant de la marchandise sera bas ; cela signifie qu'elle ne procurera à son

vendeur qu'une contre-valeur relativement minime en autres marchandises. La cause en est dans la concurrence des vendeurs.

Chacun d'eux, en effet, a tout d'abord un très fort intérêt à écouler au moins une partie de sa production et ensuite à trouver vendeur, si possible, pour la totalité de cette production.

S'il ne place rien, comme il n'a apporté sur le marché que cette unique marchandise, il n'a aucun moyen de satisfaire ses propres besoins ; il devra alors laisser sans satisfaction les besoins les plus pressants mêmes, ceux qui sont au sommet de l'échelle d'importance, ce qui est pour lui souvent impossible et presque toujours grave. S'il s'agit de besoins d'absolue nécessité, il doit, comme vendeur, se débarrasser à tout prix d'une partie au moins de sa production, accepter ce qu'on lui en offre, afin de ne pas être entièrement ruiné : c'est en général la situation où se trouvent les « ouvriers libres » qui n'ont que leurs services à offrir.

Mais même si le vendeur n'est que rarement contraint sous peine de ruine de se débarrasser à tout prix de sa marchandise, le principe du moindre effort lui ordonne pourtant d'accepter un prix relativement minime pour son stock de marchandises plutôt que de renoncer à en vendre une partie. Car il n'aspire pas au plus grand *profit particulier*, c'est-à-dire au plus grand profit sur l'unité de marchandise, mais au plus grand *profit total*, c'est-à-dire au profit sur la somme des unités vendues. Et ce profit total peut être plus grand s'il se défait de tout son stock à un prix inférieur que s'il n'en vend qu'une partie à un prix plus élevé.

Ses « frais généraux » sont les mêmes ou presque les mêmes, qu'il vende la totalité de son stock ou seulement une faible partie ; et comme il doit répartir ces frais sur la partie vendue, une simple opération arithmétique lui prouve que jusqu'à un certain minimum de prix, il agit plus avantageu-

sement en vendant à bon marché qu'en ne vendant pas du tout. En effet, un prix même très bas pour tout le stock peut lui laisser encore un faible bénéfice, pendant qu'un prix même élevé pour une petite partie de ce stock peut lui laisser un déficit, s'il doit déduire du prix de vente tous les frais généraux.

Ajoutons à cela que les marchandises non vendues occasionnent toujours de nouvelles dépenses, non seulement des frais généraux d'administration jusqu'à l'époque du prochain marché, mais souvent aussi une dépense immédiate en frais de transport. Plutôt que de retransporter le blé au village distant de quelques kilomètres, plutôt que de rempaqueter le drap, de le rapporter au magasin et de le porter sur un nouveau marché, le paysan ou le marchand préfère vendre à bas prix, et l'« economical man », spéculant et comptant exactement, agit toujours ainsi lorsque son calcul lui démontre comme probable que le bénéfice réalisé entre le prix de préparation majoré de nouveaux frais et le prix de vente sur le nouveau marché sera plus faible, ou même peut-être la perte plus grande, que le bénéfice réalisé ou la perte subie sur le marché actuel. Il s'ensuit que le vendeur laissera sa marchandise à un prix d'autant plus bas que le prochain marché est plus éloigné dans l'espace ou dans le temps : car les frais d'administration ou de transport qu'il devra ajouter au prix actuel de préparation seront alors d'autant plus élevés. Il s'ensuit de plus que les marchandises moins faciles à transporter doivent être écoulées sur un marché défavorable à des prix beaucoup plus bas que les marchandises aisément transportables. Le paysan peut retransporter sa charretée de blé plus facilement que son hectolitre de lait : car le lait sera fort probablement tourné avant d'arriver. Ceci s'applique principalement aux marchandises présentant des résistances relatives de transport différentes ; un orfèvre auquel l'emmagasinage et le transport de sa marchandise ne causent relativement que peu de frais, peut plus facilement

attendre un marché favorable qu'un marchand de fer qui devra ajouter au prix actuel de préparation d'énormes frais de transport. Et le marchand de fer est à son tour plus favorablement placé que le marchand de chevaux qui doit non seulement garder sa marchandise jusqu'au prochain marché mais encore la nourrir et la soigner.

Inversement, lorsque la demande dépasse l'offre, le prix doit monter parce que les acheteurs se font concurrence mutuellement, cette concurrence étant alors le moindre moyen en vue du plus grand résultat possible dans ces circonstances défavorables.

Lorsque la demande l'emporte sur l'offre, les marchandises subissant la plus forte hausse sont celles qui doivent satisfaire un besoin de première nécessité, comme le blé notamment ; et le prix de cette marchandise sera d'autant plus élevé que le besoin sera plus pressant, c'est-à-dire que l'acheteur moyen sera plus « affamé » et le prochain marché plus éloigné, dans l'espace ou dans le temps. L'Anglais Gregor King a tenté de donner une forme mathématique à ce rapport. La « Kings' rule » (appelée aussi King's law), a passé longtemps pour irréfutable, mais elle est reconnue maintenant comme inexacte. Elle énonçait dans sa forme la plus rigide que « la progression arithmétique de l'offre correspond à la progression géométrique du prix ». La formule renferme néanmoins cela de juste que le prix du blé s'élève plus rapidement que la demande. De là viennent les énormes « prix de famine » payés parfois pour les vivres dans les localités séparées des autres marchés par de grandes résistances de transport, notamment dans les villes assiégées ou pendant les années de disette dans les districts ne possédant que de mauvais moyens de communication. C'est pour cette raison que les années de disette étaient si fréquentes jadis dans l'Europe occidentale : les petites sociétés économiques « isolées » n'étaient pas encore intégrées l'une avec l'autre, et les résistances de transport trop

grandes empêchaient la compensation des récoltes entre les différents districts. C'est ce qui a lieu de nos jours encore en Russie et dans l'Inde : dans certains gouvernements la famine décime la population, pendant que d'autres gouvernements exportent les excédents d'une riche récolte sur le marché mondial avec lequel ils sont déjà reliés par de bonnes voies de communication.

Ce sont des conditions analogues qui causent le prix exagéré et, dans les conditions actuelles, constamment croissant, des appartements dans les grandes villes.

Plus une marchandise est placée bas sur l'échelle subjective des valeurs, moins son prix peut être augmenté par de telles causes. Les marchandises de luxe ne peuvent obtenir des prix relativement élevés dans les cas de faible approvisionnement du marché que lorsqu'elles satisfont la « nécessité » pour ainsi dire d'une classe fortunée ; ceci s'applique notamment à certains articles subordonnés à la mode, en particulier à la toilette féminine : c'est un fait avéré que pour nombre de femmes, un chapeau ou une robe à la dernière mode est le plus urgent des besoins.

Mais de toute façon, le prix courant d'une marchandise s'élève plus ou moins lorsque la demande l'emporte sur l'offre et il tombe lorsque l'offre l'emporte sur la demande.

Si nous réunissons les deux cas dans une formule générale, nous dirons que la relation de prix dépend essentiellement de l'*urgence relative du besoin d'échange* ; et nous avons vu que celle-ci dépend à son tour du désir personnel qu'éprouve le co-échangiste pour la contre-valeur, de l'état du marché et de la nature même de la marchandise.

*Du désir personnel qu'éprouve le co-échangiste pour la contre-valeur* : l'échange est d'autant plus urgent pour lui que son besoin de la valeur en question est plus grand et que celle-ci est plus haut placée sur l'échelle de valeur des besoins.

*De l'état du marché* : l'échange est d'autant plus urgent

pour une personne économique que l'espèce de marchandise qu'elle apporte sur le marché est plus offerte, que l'offre de l'espèce de marchandise qu'elle désire en échange est plus basse et que le prochain marché sur lequel elle pourra réaliser un plus grand profit, en tenant compte de tous les frais d'administration et de transport, est plus éloigné dans le temps et dans l'espace.

*De la nature même de la marchandise* : l'échange est d'autant plus urgent que la marchandise occasionne plus de dépenses actives et passives de transport et d'administration.

Mais plus l'échange est urgent, plus l'échangiste est contraint de le conclure à des conditions défavorables, c'est-à-dire d'accepter une contre-valeur plus minimale ; le prix de vente de sa marchandise est d'autant plus bas, le prix d'achat de la contre-valeur est d'autant plus élevé.

Les vieux classiques dans leurs études sur la théorie du prix ne sont pas parvenus jusqu'à ces lois générales du mouvement d'échange. Ils n'ont pris en considération que le rapport de l'offre et de la demande et l'urgence du besoin concernant les moyens de satisfaction les plus importants.

Pourtant on peut par déduction se rapprocher beaucoup plus du prix courant réel, ainsi que Stuart Mill par exemple y est parvenu, si l'on formule les concepts « offre » et « demande » plus exactement qu'on ne l'a fait en général jusqu'ici.

Nous commençons par la définition de l'offre. Il ne convient pas de considérer comme provision existante la somme totale de toutes les unités de la marchandise en question apportées au marché par tous les producteurs. Seule l'*offre effective* entre en question, et celle-ci varie chaque instant avec la contre-valeur offerte et varie de plus en proportion directe ; plus la contre-valeur offerte est minimale, plus la quantité de la valeur offerte sera également minimale : car les chances de faire une meilleure affaire sur le prochain marché augmentent en proportion. Mais

plus la contre-valeur offerte est élevée, plus grande également est la quantité offerte, car les chances de faire une meilleure affaire sur le prochain marché (prochain dans l'espace ou dans le temps) diminuent en proportion.

Il en est de même de la demande collective de la marchandise en question. Nous avons désigné par demande collective la somme de tous les besoins individuels concernant une marchandise, en tant qu'ils sont *demande « effective »*, c'est-à-dire qu'ils peuvent être procurés par des contre-valeurs ne dépassant pas le cadre de l'« avoir ». Cette quantité *varie* elle aussi *avec le prix de la marchandise*, mais en proportion inverse. Plus la contre-valeur demandée est élevée, plus la demande effective diminue ; car dans ces conditions un nombre croissant d'acheteurs se voit dans l'impossibilité de couvrir les degrés inférieurs de l'échelle des besoins, et plus le prix demandé est bas, plus la demande effective augmente, car il se trouve un nombre croissant d'acheteurs dont les besoins partiels peuvent alors être satisfaits.

Grâce à ces considérations, l'interprétation trop schématique et plutôt rudimentaire de l'ancienne théorie se trouve incomparablement perfectionnée. La théorie classique voyait dans l'offre et la demande des grandeurs fixes, dont le rapport déterminait le prix. C'était juste, mais insuffisant ; nous avons découvert l'existence d'une relation inverse ; le prix détermine à son tour la grandeur de l'offre et de la demande et leur rapport entre elles. Nous sommes donc en présence ici d'une relation réciproque, d'un processus circulaire.

Le prix courant sur un marché donné se fixe d'après ce processus comme suit.

Nous avons deux points extrêmes où la différence entre l'offre effective et la demande effective est la plus grande. L'un est le prix maximum exigé par le vendeur pour lequel la vente présente le moins d'urgence ; au pôle opposé se

trouve le prix minimum offert par l'acheteur pour lequel l'achat présente le moins d'urgence. Pour le prix maximum demandé, l'offre dépasse la demande de la quantité la plus grande possible ; alors, en effet, l'offre effective embrasse toutes les marchandises se trouvant sur le marché, pendant qu'à ce prix maximum il est possible qu'il n'entre en considération comme demandeur aucun acheteur, ou seulement les acheteurs dont le besoin est le plus pressant.

D'autre part, au prix minimum offert, la demande dépasse l'offre du montant maximum ; la demande effective embrasse ici en effet tous les besoins partiels, même les moins pressants, de tous les acheteurs, pendant qu'il peut arriver qu'il n'y ait à ce prix aucun vendeur ou seulement les vendeurs dont le besoin partiel de la contre-valeur est le plus pressant.

Plus le prix offert ou le prix demandé s'éloigne de ces points extrêmes, plus la différence diminue entre la quantité offerte et la quantité demandée. Ceci s'applique au prix demandé comme au prix offert. A mesure que le prix demandé baisse, l'offre diminue, parce que de nouvelles quantités partielles de l'offre la moins pressante se trouvent constamment éliminées, pendant que la demande augmente en proportion de nouvelles quantités partielles correspondant à un besoin moins urgent qui viennent constamment s'y ajouter. Et le même rapprochement des deux grandeurs s'effectue de l'autre côté : à mesure que le prix offert s'élève, la demande diminue, les quantités partielles de la demande la moins urgente se trouvant éliminées, et l'offre s'élève parce que les quantités partielles de moindre urgence viennent s'y ajouter.

La différence entre la demande effective et l'offre effective diminue ainsi à mesure que le prix s'éloigne de l'un des points extrêmes. A un certain moment la différence sera nulle, l'offre et la demande se balanceront exactement. C'est le moment où l'acheteur et le vendeur tombent d'accord.

Jusqu'à ce moment ils ont marchandé, chacun « y mettant du sien », mais maintenant ils ont trouvé le point d'indifférence, le point neutre du prix courant réel.

Il doit se trouver à cette place exacte, ni plus haut, ni plus bas. S'il était plus haut, une certaine quantité de la marchandise ne serait pas vendue, bien que le vendeur puisse encore le faire avec profit ou, ce qui revient au même, avec une perte moindre s'il la cède à un prix inférieur. Et si le prix tombait plus bas, certains besoins partiels demeureraient non-satisfaits, bien qu'il se trouve sur le marché des consommateurs prêts à payer plus que ce prix. Ces intérêts agissent sur la concurrence de telle sorte que le prix courant se trouve au point exact auquel toute l'offre effective peut être écoulee, et toute la demande effective couverte.

Les théoriciens de l'utilité finale expliquent la formation du prix courant d'une autre manière. D'après eux, le prix d'une marchandise donnée est déterminé par l'utilité finale pour l'« acheteur final ». L'acheteur final est l'acheteur dont la demande effective a été la moins pressante et, précisons bien encore, sa demande de la dernière unité de la marchandise en question qu'il veut se procurer et qu'il peut se procurer dans les limites de son « avoir ». La contre-valeur qu'il donne pour cette unité finale, contre-valeur qui représente pour lui subjectivement une moindre utilité finale, détermine le prix de toutes les unités. Il ne peut être plus élevé, car alors certaines unités resteraient pour compte au vendeur, les acheteurs estimant plus haut leurs valeurs finales ; et il ne peut être plus bas ; car alors la demande plus effective, c'est-à-dire plus apte ou plus disposée à acheter, resterait en partie non satisfaite pendant que la demande moins effective serait en partie couverte.

Entre parenthèse, l'école de l'utilité finale appelle parfois aussi l'acheteur final (Grenzkäufer) le dernier acheteur (der letzte Käufer). Il sied de n'employer ce terme qu'avec

circonspection, car nous l'avons déjà pris pour un autre concept, pour désigner le consommateur effectif, qui enlève définitivement la marchandise du marché pour son utilisation personnelle, afin de le distinguer du vendeur qui ne l'enlève que temporairement du marché pour s'en servir comme bien d'acquisition. Le consommateur effectif comme le revendeur peuvent également figurer comme « acheteur final ».

Cette déduction de l'école de l'utilité finale est correcte. Le prix courant est déterminé en effet par l'utilité finale pour l'acheteur final.

Nous avons affaire ici à l'un des cas permettant l'application de la théorie de l'utilité finale. Partout où une certaine provision doit être délivrée sans égards à son coût d'acquisition, l'utilité finale détermine, comme nous l'avons vu, la valeur et le prix. Et c'est le cas ici. En effet, sur un marché donné à un prix donné la décision du vendeur n'est pas influencée par l'évaluation de ce que lui coûte sa marchandise, mais par l'opération très différente de la *spéculation* : « est-il préférable de la vendre ou de la porter sur un autre marché ? ». A chaque prix donné, il existe par conséquent un certain « stock » qui doit être vendu à tout prix.

Néanmoins la théorie de l'utilité finale ne donne avec ses déductions qu'une partie, et non la plus importante, de la vérité. En effet, s'il est exact que l'utilité finale de l'acheteur final détermine le prix, il reste encore à découvrir quel est le mécanisme qui entre tous les acheteurs présents désigne justement celui-là comme « acheteur final ». Nous venons d'exposer ce mécanisme : celui dont l'évaluation subjective se trouve par hasard au point où l'offre effective coïncide avec la demande effective est « l'acheteur final ». Dans l'exposé de l'école de l'utilité finale ce personnage apparaît comme le héros actif du marché, l'intéressé dont l'évaluation a *voix décisive* ; en réalité, il joue un rôle pres-

qu'uniquement passif : la décision est due à des facteurs objectifs, sur lesquels ses évaluations subjectives n'ont qu'une influence insignifiante. Il détermine le prix à peu près comme les poids de 100 kilos mis dans la balance déterminent le poids d'une bête de boucherie : comme *mesure* mais non comme *cause*. Il nous montre le *montant* du prix atteint et non, ce qui nous intéresserait bien davantage, *pourquoi* c'est justement ce chiffre qui est atteint.

Nous avons ici une fois de plus une petite équivoque venant d'un mot à double entente. « Déterminer » signifie 1<sup>o</sup> *causer* et 2<sup>o</sup> *mesurer*. Nous voulons savoir ce qui « détermine » le prix quant à sa cause, — les partisans de l'utilité finale nous disent ce qui le détermine quant à la mesure et croient avoir résolu le problème qu'ils n'ont fait que tourner.

Il se présente parfois, il est vrai, certains cas où les deux significations du mot « déterminer » coïncident accidentellement. Nous supposerons, par exemple, que dans un désert quelconque, loin de tout marché, un marchand presque affamé mais possédant de précieuses marchandises rencontre un homme qui a *un seul* pain à vendre. Il donnera tous ses trésors s'il le faut pour acquérir ce pain dont la valeur finale subjective est supérieure pour lui à tout le reste. Si nous avons deux affamés et seulement un pain, la demande la plus grande l'emporte, l'utilité finale pour l'individu ayant le plus grand pouvoir d'acquisition détermine le prix, celle de l'autre ne peut plus être satisfaite dans les limites de son « avoir », parce que la contre-valeur qu'il peut offrir est inférieure à la valeur finale qu'a acquis le pain par suite de la demande urgente du plus riche. — Si nous n'avons qu'un seul affamé mais deux vendeurs ayant chacun un pain, le prix réalisé dépend tout d'abord d'une circonstance secondaire : un pain sera-t-il suffisant pour permettre à l'acheteur d'atteindre le prochain marché ou l'oasis la plus rapprochée ? Si ce n'est pas le cas, il doit acheter les deux pains. Le prix est de nouveau toute sa richesse,

mais le prix de l'unité est tombé de moitié. Par contre, s'il peut atteindre l'oasis avec l'aide d'un seul pain, la valeur des deux unités descend au niveau de l'utilité finale que possède la deuxième, et l'acheteur ne paiera pas davantage, à moins que les deux propriétaires des pains ne se coalisent contre lui, c'est-à-dire forment une unique personne économique, mettant fin ainsi à la concurrence. Mais nous pouvons écarter ici cette éventualité, comme nous n'analysons pas des faits réels, mais voulons simplement étudier sur les circonstances fictives les plus simples la formation du prix par la concurrence. L'acheteur n'aura donc à payer que l'utilité finale qu'a pour lui la deuxième unité, c'est-à-dire ne donnera en échange aucun bien qu'il évalue plus haut que le deuxième pain ; et c'est à ce prix seulement que les deux vendeurs céderont leur provision.

Nous pouvons encore varier les conditions du problème en supposant que pour une raison quelconque le possesseur du pain lui aussi désire pour satisfaire un besoin urgent la contre-valeur. Il peut être sans armes, fuyant devant un ennemi et rencontrer notre marchand qui possède des armes superflues. Alors l'utilité finale que le fugitif attache à l'arme sera égale à l'utilité finale que le marchand attache au pain et ils échangeront avec joie leurs possessions. Et si un tel fugitif survient pendant que le marchand débat avec le premier possesseur de pain le prix du pain sauveur, ce prix qui tendait à cet instant même vers le maximum, vers toute sa richesse, tombe immédiatement à la contre-valeur d'une arme, et le marchand ne paiera pas davantage.

Dans tous ces exemples, non seulement l'utilité finale de l'acheteur *mesure* l'élévation du prix, mais elle en est encore la *cause*. Mais sur un marché fréquenté, où de nombreuses marchandises luttent pour leur prix, le prix est uniquement déterminé, c'est-à-dire *causé* par la relation objective existant entre l'offre effective et la demande effective,

et l'utilité finale de l'acheteur final n'en est que la *mesure*.

Remarquons encore en terminant cette étude du marché pris isolément, que l'offre totale collective de toutes les marchandises est évidemment identique à la demande totale collective de toutes les marchandises. Chaque offre personnelle de marchandises est en effet une demande d'autres marchandises ; chacun s'efforce de vendre tout son stock afin d'acquiescer les contre-valeurs.

C'est donc presque une tautologie ou du moins une proposition analytique que de dire qu'une marchandise ne peut hausser de prix que lorsqu'une autre baisse. Le prix n'est jamais autre chose qu'une quantité déterminée de marchandises exprimée en une quantité déterminée d'autres marchandises, par exemple, des métaux précieux, du drap ou du travail. Dire qu'une marchandise renchérit, c'est dire qu'elle est échangée contre une plus grande quantité d'une autre marchandise, ce qui signifie que cette autre marchandise a baissé de prix.

De toutes ces relations, une seule est importante pour l'économique : lorsque les marchandises dont l'importance est capitale se vendent à un prix minime, il reste pour les marchandises de moindre importance un besoin effectif plus grand, c'est-à-dire une demande effective, un « pouvoir d'acquisition » disponible. Si, au contraire, le prix du blé est haut et le prix du labour est bas, la vente d'articles de luxe et aussi des marchandises de moindre importance en pâtit. Sans doute les vendeurs de ces marchandises de haute importance remportent un bénéfice, mais leur nombre est insignifiant comparé à celui des consommateurs.

C'est avec cet argument que les adversaires des taxes sur les blés ont tenté d'enrôler dans leur parti la classe paysanne allemande, lors des dernières délibérations sur les tarifs douaniers. Le paysan, le petit agriculteur, disaient-ils, est principalement producteur de bestiaux et de pro-

duits de laiterie. Ce sont des biens placés plus bas que le blé sur l'échelle personnelle subjective des valeurs. Par suite, si l'on renchérit artificiellement le blé au profit des grands agriculteurs, il ne restera que peu de pouvoir d'achat disponible pour les produits des paysans.

## 2. *Dans l'ensemble des marchés reliés entre eux.*

Cet argument nous amène à l'examen du phénomène qui seul peut mettre entièrement en lumière le mécanisme de la formation du prix ; je veux parler des *relations entre les marchés*. Nous avons déjà effleuré cette question plusieurs fois, lorsque nous avons montré combien les décisions des contractants sont influencées par l'éloignement, dans l'espace ou dans le temps, du prochain marché.

La possibilité d'offrir ou de demander de nouveau sur un autre marché local ou sur le même marché à un autre moment une marchandise déjà produite limite le minimum de prix que le vendeur accepte et le maximum de prix que l'acheteur accorde.

Mais les relations entre les marchés agissent beaucoup plus fortement sur la formation du prix et la composition des marchés particuliers, *en ce qu'elles règlent l'importance de la production elle-même*.

Nous avons jusqu'ici accepté comme donné le rapport existant sur notre marché isolé entre l'offre et la demande d'une certaine marchandise sans nous demander comment ce rapport s'effectue. Or, c'est là le point important.

Ce rapport, en effet, n'est déterminé qu'en des cas tout à fait exceptionnels par ce qu'on nomme le hasard. Et, dans ces cas mêmes, seulement lorsqu'un nouveau marché s'ouvre pour une marchandise nouvelle, et seulement pour aussi longtemps qu'un vendeur conserve le monopole de ce marché, en gardant le secret, ou en se faisant délivrer un monopole légal. La tribu de nègres infestée de rats et

de souris qui acheta à prix d'or le chat de Whittington était un marché de ce genre pour les chats : mais à peine cette circonstance fut-elle connue, que des chargements de chats furent expédiés vers cette terre miraculeuse et les marchands se firent une concurrence si acharnée que la vente leur permit à peine de rentrer dans leurs frais.

La concurrence règle partout pareillement à la longue la « production » moyenne, c'est-à-dire l'approvisionnement du marché avec les différentes marchandises et par là aussi la relation entre l'offre et la demande de chaque marchandise isolée et par suite son prix courant.

#### α) Relations dans l'espace.

Examinons d'abord les relations dans l'espace.

Le producteur qui veut écouler une quantité donnée de sa marchandise a le choix en général entre plusieurs marchés locaux. Compte-t-il obtenir le même prix sur chacun d'eux, il choisit le marché le plus facile à atteindre, c'est-à-dire offrant la moindre résistance au transport, le marché le plus proche, toutes conditions égales d'ailleurs. Pense-t-il obtenir des prix différents, il choisit le marché promettant la plus grande marge entre le prix coûtant et le prix de vente.

Cette supputation peut se baser sur l'expérience ; il a acquis, à ses dépens ou à son avantage, la connaissance qu'un certain marché a un besoin collectif, grand ou petit, de sa marchandise ; ou encore, il a été avisé indirectement d'une situation du marché favorable ou défavorable pour lui, d'une « conjoncture » heureuse ou néfaste ; ou enfin, se basant sur des faits qu'il connaît, il « spéculé » sur une hausse ou une baisse future.

De toute façon, il décide d'après ces conjectures quel marché il visitera : il évite le marché défavorable et recherche le marché avantageux. Nous avons ici, par

exemple, la principale cause de l'exode de la population ouvrière rurale : elle cherche le marché des services le plus favorable lorsqu'elle émigre dans les villes ou au delà des mers. Nous avons ici encore la cause de tous les mouvements de la Bourse : le capital abandonne les marchés particuliers d'une « valeur », c'est-à-dire d'une participation à une entreprise ou à un emprunt, ou d'un produit, c'est-à-dire d'une marchandise « en Bourse » dont le prix doit tomber selon probabilité, et recherche les marchés des valeurs dont on espère une hausse de prix.

Ici, le principe du moindre effort en vue du plus grand effet gouverne seul : « Les hommes (et les marchandises réparties et administrées par les hommes dans leur intérêt) se portent du lieu de plus haute pression vers le lieu de moindre pression en suivant la ligne de moindre résistance ». C'est ainsi que j'ai formulé la *loi du courant* (Gesetz der Strömung) qui n'est autre que l'ancienne loi de l'intérêt personnel économique.

Cette affluence des personnes économiques isolées vers l'endroit de *moindre pression* se traduit dès lors pour la collectivité de la société économique tout entière par un *nivellement de la pression temporaire moyenne*, c'est-à-dire l'établissement d'un prix moyen pour la marchandise en question.

Tous les intéressés étant poussés par les mêmes mobiles aux mêmes actes, l'offre et la demande se balancent de façon fort exacte sur tous les marchés locaux simultanés d'un marché de marchandises, de sorte que le bénéfice des vendeurs se tient partout au même niveau. Les marchés locaux étant moins favorables sont faiblement fréquentés, les plus avantageux le sont davantage ; il s'ensuit que, dans le premier cas, la demande l'emporte et le prix s'élève, dans le second l'offre l'emporte et le prix tombe.



### 3) Relations dans le temps.

Les *relations dans le temps* des différents marchés locaux d'un marché de marchandises intégré ont une importance beaucoup plus grande encore que les relations dans l'espace.

Les relations dans l'espace ne balancent que les bénéfices entre les vendeurs de la *même* marchandise : tous obtiennent environ le même bénéfice ou supportent la même perte. Mais elle ne balance pas le bénéfice entre les vendeurs de *différentes* marchandises. Elle ne peut empêcher que, par exemple, tous les vendeurs de blé trouvent sur tous les marchés simultanés des prix particulièrement élevés, pendant qu'au contraire, tous les vendeurs de drap trouvent sur tous ces marchés des prix particulièrement bas.

Ce nivellement des prix sur le marché général, en tant qu'ensemble de tous les marchés particuliers de marchandises, s'accomplit par les relations de tous les marchés *dans le temps*.

Jusqu'à présent, nous avons toujours examiné les spéculations du vendeur au moment où il a déjà apporté au marché une provision de marchandises *déjà acquises*, ou bien où il se dispose à l'apporter sur un des marchés voisins.

Une spéculation du vendeur beaucoup plus importante est celle décidant non pas sur quel marché il doit apporter les marchandises, mais *quelles marchandises il doit apporter sur le marché*. En d'autres termes, quelles marchandises il doit préparer, ou acheter s'il est marchand, afin de les « produire ». Les expériences résultant des marchés précédents ont une influence prépondérante sur sa décision.

Une marchandise quelconque a-t-elle réalisé un prix élevé, non seulement sur un marché local isolé mais sur

tous les marchés simultanés, les producteurs auront soin d'en approvisionner plus amplement les marchés les plus rapprochés quant au temps ; pour cela ils en prépareront ou en achèteront davantage. Et, au contraire, si la marchandise n'a obtenu qu'un prix inférieur, ils s'empresseront d'en envoyer une moindre quantité sur ces marchés, ils en prépareront et en achèteront moins.

Ceci s'applique à toutes les « marchandises » : services, biens et positions de force, avant tout aux biens et aux positions de force, car l'égalisation des prix pour les *services* s'accomplit principalement par les relations des marchés *dans l'espace*, leurs producteurs cherchant le marché le plus favorable. Principalement mais non exclusivement. Elle s'accomplit aussi, en outre, dans le temps, soit par une adaptation *rapide* aux conditions du marché, adaptation par laquelle les producteurs adultes passent d'une profession défavorable à une profession plus favorable, généralement de même espèce, soit par une *lente* adaptation, par laquelle la génération grandissante évite dans le choix d'une profession les emplois défavorables et choisit les plus avantageux. Lorsque l'on publie des brochures dissuadant du choix d'une certaine profession ou en conseillant une autre (« Quel métier doit apprendre notre fils ? » etc.), c'est dans le but avoué d'amener une telle adaptation : il convient de « préparer » moins ou plus de telle « marchandise-service ».

Ce processus tend donc à un état stationnaire dans lequel tous les bénéfices de tous les producteurs sont égalisés autant qu'il est possible d'y arriver au moyen de la concurrence.

### b) Le prix courant de la totalité des marchandises.

*Le lieu économique de pression moyenne.*

Nous sommes maintenant parvenus à un point où il n'est plus possible d'observer une marchandise isolée. Nous avons

découvert en effet une relation entre les prix moyens de toutes les marchandises : tous tendent vers les points où tous les « bénéfices » de tous les concurrents sont égalisés dans la mesure possible à la concurrence.

Le mot « bénéfice » a ici non pas une autre signification mais une autre extension. Il est synonyme de *revenu*.

En effet, dans le mouvement du marché, tout revenu se compose des bénéfices que la personne économique réalise pendant un temps donné sur le prix de ses marchandises. C'est le bénéfice sur l'unité de marchandise (c'est-à-dire son prix, déduction faite du prix-coûtant et des frais) multiplié par le chiffre des unités vendues pendant ce temps donné. Si, par exemple, un apprenti-cordonnier est occupé sept heures par jour et reçoit un salaire de 60 pfennig par heure, il a, déduction faite de 20 pfennig de frais pour la « préparation » de son produit, des courses (frais de tramway), un revenu journalier de 4 marks, soit 24 marks par semaine ; et, en admettant qu'il travaille 300 jours par an, 1.200 marks de revenu annuel. C'est également le revenu d'un maître cordonnier gagnant en moyenne 12 marks par paire de souliers, s'il en vend 100 paires par an.

Le marché tend donc, dans le processus de la concurrence, vers le point d'équilibre stable, le « lieu économique de moyenne pression permanente », où les prix de toutes les marchandises sont à leur valeur d'échange, c'est-à-dire où règne la relation générale des valeurs dans laquelle tous les producteurs ont exactement le revenu déterminé d'une part par leur qualification personnelle et, d'autre part, par leur position sociale (favorable ou défavorable) par rapport aux relations de monopole.

*Mais en même temps la concurrence, en s'exerçant sur l'ensemble des marchés reliés dans le temps et dans l'espace, attire les individus vers les professions avantageuses, les éloigne des professions non avantageuses et répartit ainsi*

*les forces de travail et les biens d'acquisition disponibles dans la société économique entre les différentes branches de la préparation, de telle sorte que l'offre collective corresponde exactement à la demande collective.*

Autrement dit, la concurrence non seulement égalise le revenu autant qu'il lui est possible de le faire mais **elle résout en même temps le problème de la production.**

## II. L'équilibre de la concurrence.

### *La valeur d'échange*

Nous avons vu que le processus de la concurrence établit à la longue et en moyenne un état d'équilibre stable du marché, le rapport des valeurs d'échange étant tel que tous les producteurs se trouvent sur le lieu économique de pression moyenne, tous les revenus étant égalisés autant que le permettent la qualification de chaque individu et sa position par rapport aux relations de monopole.

Nous avons à rechercher maintenant *quel* est le rapport dans lequel se trouvent les valeurs d'échange ?

On peut exprimer en chiffres le rapport général des valeurs, en exprimant une certaine quantité d'une certaine marchandise en quantités déterminées de toutes les autres marchandises : 1 kg. d'or =  $v$  mètres de drap =  $x$  tonnes de fer =  $y$  travail annuel de manœuvres =  $z$  esclaves, etc. Ce rapport ne peut être accidentel. Par quoi est-il fixé ?

Entendons-nous bien : nous ne parlons pas encore ici de la cause dernière de la différence de valeur existant *avant* la concurrence, nous ne parlons pas de la valeur « intérieure » ou « absolue » des marchandises qui se manifeste dans la concurrence. Nous demandons à présent seulement pour-quoi *dans* le processus de la concurrence un kg. d'or par exemple réalise un prix dix mille fois plus élevé qu'un kg. de fer ; ou pourquoi le prix du travail annuel d'un directeur

de banque est mille fois plus élevé que celui du travail annuel d'un journalier.

a) L' « économie stationnaire ».

Nous ferons abstraction au cours de cette étude des oscillations du prix courant autour de la valeur d'échange et nous ne nous occuperons que de cette dernière. Nous employons l'hypothèse généralement en faveur chez les classiques d'une *économie stationnaire*, d'une économie dont sont exclues toutes les perturbations et dans laquelle tous les prix de toutes les marchandises sont « stationnaires » et tous les revenus égalisés dans la mesure du possible.

Une économie de ce genre est impossible en fait. C'est une construction abstraite absolument irréaliste. Dans une économie existante et même dans une société supposée exempte des perturbations apportées par le moyen politique, des désordres de toute sorte sont inévitables. La terre ne rapporte pas exactement tous les ans la même quantité de subsistances ; par là déjà des déplacements dans le rapport des valeurs se produisent. Et enfin nous ne pouvons que difficilement nous représenter une société économique normale sans une augmentation de la population. Or, là où la population augmente, le degré de différenciation et d'intégration augmente également et toutes les relations de prix se modifient en conséquence. Ces raisons, avec beaucoup d'autres encore non mentionnées ici, font que dans une économie sociale réelle, le prix-courant d'une marchandise ne peut coïncider qu'accidentellement et pour un temps très court avec son prix moyen. La règle est, au contraire, qu'ils divergent assez fortement.

Néanmoins, ce procédé des classiques consistant à baser toutes les recherches sur le prix-moyen sur la construction hypothétique d'une économie stationnaire, ne présente aucun inconvénient au point de vue méthodologique. Nous

l'emploierons aussi dans notre étude, sans toutefois perdre de vue que l'expérimentation a lieu dans le vide pour ainsi dire.

Pour quelle raison, dans une économie stationnaire donnée, toutes les valeurs d'échange se trouvent-elles donc justement dans un rapport déterminé ?

b) La « rareté économique ».

Attendu que l'unique force mettant la concurrence en mouvement est le rapport entre l'offre et la demande ; et attendu que chaque prix, que ce soit le « prix-courant » accidentel de la marchandise isolée ou la valeur d'échange moyenne de toutes les marchandises, est toujours fixé exclusivement par ce rapport objectif, — qui se présente subjectivement aux producteurs comme une « urgence relative du besoin d'échange », — le rapport des valeurs d'échange ne peut, lui aussi, être déterminé que par cette force, que par le rapport entre l'offre et la demande.

Le rapport de deux valeurs d'échange est donc le rapport de deux rapports. Il est le rapport dans lequel se trouvent, dans l'économie stationnaire, deux rapports différents d'offre et de demande. La formule se pose comme suit :  $\frac{o}{d} : \frac{o'}{d'}$ . Prenons un exemple : un quintal de fer a une valeur d'échange de deux marks, un quintal d'or une valeur d'échange de dix mille marks. Le problème du rapport des valeurs entre l'or et le fer peut donc être exprimé comme suit : pourquoi l'offre de fer est-elle à ce point supérieure à l'offre d'or par rapport à la demande ? ou pourquoi la demande de fer est-elle à ce point inférieure à la demande d'or par rapport à l'offre ?

Afin d'avoir un terme commode et en même temps objectif, nous désignerons par *rareté économique* le rapport stationnaire de l'offre et de la demande. Nous obtenons

alors la formule suivante : le rapport des valeurs d'échange dépend uniquement de la rareté économique relative des marchandises (biens, services et positions de force).

De la rareté *économique*. Non pas de la rareté *naturelle*, qui est trop souvent confondue avec elle. La rareté naturelle est souvent mais non toujours la *condition* de la rareté économique : mais elle n'en est jamais la cause et peut encore moins être considérée comme étant identique avec elle. Entre la rareté économique et la rareté naturelle il existe à peu près la même relation qu'entre la « valeur d'usage » et la valeur économique ; d'une part, nous avons une catégorie concernant les sciences naturelles et, d'autre part, une catégorie économique ; c'est pourquoi elles peuvent bien coïncider temporairement, mais jamais de façon permanente.

Il est évident qu'elles doivent coïncider fréquemment, la rareté naturelle agissant des deux côtés sur le rapport de l'offre et la demande que nous avons désigné par le terme de rareté économique. Plus une marchandise est rare et plus il est difficile de l'apporter sur le marché, de la « produire » autrement qu'en quantité minimale ; et d'autre part, plus une marchandise est rare, plus elle est recherchée, d'abord parce que l'homme est le plus curieux de tous les animaux et ensuite parce que la possession d'objets rares et par suite coûteux dénote la richesse du possesseur et satisfait l'instinct si puissant de distinction sociale.

Néanmoins un simple coup d'œil montre que les deux espèces de rareté ne marchent de pair qu'accidentellement. Une « rareté » naturelle quasi absolue peut avoir une valeur nulle, un objet absolument commun peut avoir une haute valeur. Et ce qui s'applique aux points extrêmes de l'échelle s'applique aussi évidemment à tous les degrés intermédiaires.

Lorsque, par exemple, sur un point quelconque du globe, il existe un bien qui est tout à fait unique dans son genre,

mais qui n'est recherché de personne, son prix est égal à zéro. Beaucoup le rechercheraient, il est vrai, s'il était connu, car il y a généralement, pour ces raretés naturelles absolues, une demande importante de la part des collectionneurs et elles acquièrent par là une rareté économique considérable et un prix élevé. Mais le fait demeure néanmoins que c'est seulement la rareté économique et non la rareté naturelle qui détermine le prix.

Cette loi se montre avec une clarté évidente, lorsque l'on étudie la valeur d'échange de l'une des « productions » les plus rares qui soient au monde, les créations du génie artistique ou scientifique. La rareté naturelle et la rareté économique sont clairement séparées ici : nous savons, en effet, que les pionniers de l'art et de la science n'ont obtenu de tout temps qu'une rémunération fort minime pour leur travail, car il ne s'élève une forte demande effective pour leurs produits que lorsque toute la société, après mille résistances, s'est décidée enfin à se risquer sur la voie ouverte par eux. Et alors ils sont depuis longtemps morts et enterrés.

A l'autre extrémité de l'échelle de rareté naturelle se trouvent les objets extrêmement communs dans la nature, les « biens libres ». Comme dans les conditions normales, personne n'exerce de demande économique effective à leur égard, c'est-à-dire comme personne n'est prêt à donner en échange des objets de valeur, ils n'ont également aucune valeur économique et leur prix est nul. Néanmoins sous certaines conditions, un bien naturellement libre et extrêmement commun, comme le sol, peut acquérir par suite de l'accaparement une valeur économique permanente et reçoit alors aussi une valeur d'échange.

La rareté naturelle agit donc seulement sur un côté du rapport entre l'offre et la demande que nous avons nommé valeur économique : sur le *côté de l'offre*. Ce sont les forces agissant de façon permanente du *côté de la demande* qui

seules peuvent donner à un objet d'une rareté naturelle déterminée sa valeur d'échange fixe.

Ces forces, il est vrai, se dérobent à la fixation scientifique par l'économique, du moins lorsqu'il s'agit de biens d'ordre inférieur (on peut les déterminer plus exactement par les positions de force). Les motifs pour lesquels un homme s'empare d'un « moyen non gratuit » ne concernent pas l'économique.

L'économique doit accepter comme donné le fait qu'il existe pour les objets de valeur d'ordre inférieur d'une certaine rareté matérielle une certaine demande qui détermine un certain degré de rareté économique relative. *Pourquoi, pour quels motifs*, cette demande a-t-elle lieu ? C'est une question qui ne la concerne nullement.

Pour ce qui touche les services d'une certaine qualification, par exemple, elle n'a pas à demander comment il se fait qu'il y ait toujours une demande pour les services de « bravi » ou de prostituées. Ceci est du ressort de l'éthique et de la psychologie sociale, qui ont à décider si la demande de tels services peut être justifiée devant le tribunal de la raison et de la morale. Et de même, les motifs occasionnant la demande de biens d'une certaine qualité ne nous regardent en rien. La raison, par exemple, pour laquelle une mondaine préfère satisfaire son besoin de parure avec des diamants plutôt qu'avec du strass, que le bijoutier peut seul distinguer des premiers, lui est indifférente : il nous suffit de savoir qu'elle *attribue* aux diamants une « qualité » supérieure, c'est-à-dire, selon notre définition, la capacité de satisfaire, outre un besoin d'une certaine utilité finale, celui de la parure, un besoin de moindre utilité finale, celui de la distinction sociale. Les esthéticiens peuvent se creuser la tête pour décider si les diamants sont vraiment plus beaux que le strass ; et, pour revenir à notre ancien exemple, les physiologistes peuvent discuter à perte de vue sur la question de savoir si vraiment le caviar est

« meilleur » que le pain noir et le lard. Pour nous, un seul fait est intéressant : c'est qu'il existe des êtres humains préférant le caviar et les diamants et que ces êtres peuvent exercer une demande effective de ces objets auxquels ils attribuent une qualité supérieure.

Si la direction et la force des facteurs agissant sur la rareté économique du côté de la demande se dérobent à l'observation économique, les facteurs agissant sur le côté de l'offre se prêtent à une détermination plus exacte.

La rareté économique peut être la conséquence de conditions *naturelles* ou de conditions *légales*.

#### 1. *La rareté économique résultant de conditions naturelles.*

La rareté économique d'un produit peut provenir de deux causes très distinctes : 1° de la rareté d'un *objet naturel matériel*, et 2° de la rareté d'une *qualification personnelle*.

##### a) *D'un objet naturel.*

Parmi les objets naturels, il nous faut encore distinguer entre ceux dont l'offre peut être augmentée à volonté en cas de demande croissante, c'est-à-dire de hausse de prix, et ceux dont l'offre ne peut être augmentée même dans le cas de demande croissante. Nous nommerons les premiers biens « productibles » ou plutôt « reproductibles à volonté » et les seconds « biens-monopoles ».

##### aa) *Des biens « reproductibles à volonté ».*

La rareté économique des objets naturels reproductibles à volonté est proportionnée à la *quantité* de travail nécessaire pour amener l'unité sur le marché. L'unité obtient un prix d'autant plus élevé que cette somme de travail est

plus considérable. En effet, les producteurs d'une même qualification devant réaliser un même revenu pour un même espace de temps, leur gain sur une quantité donnée du produit plus rare doit être proportionnellement plus élevé que le gain sur la même quantité du produit moins rare. C'est pour cette raison que la valeur d'échange des diamants est incomparablement supérieure à celle du charbon de terre, son plus proche parent chimique : un gramme de diamant apporté sur le marché coûte autant de travail de qualification égale que la production d'une tonne de charbon, par exemple. Aussi le processus de la concurrence ne s'arrête-t-il que lorsque le prix du diamant se trouve avec le prix du charbon dans un rapport tel que les deux producteurs jouissent (toutes choses égales) du même revenu.

*bb) Des biens-monopoles naturels.*

Les biens-monopoles, comme, par exemple, le vin de Johannisberg ou un tableau de Raphaël, ont une rareté naturelle extrême. Leur quantité ne peut être accrue par aucun moyen, ni à aucun prix. Leur possesseur occupe donc une position de monopoleur vis-à-vis des acheteurs, la concurrence ne pouvant intervenir pour faire augmenter l'offre. La rareté économique relative de ces biens est par suite considérable : et leur valeur d'échange se maintient à un niveau conférant au monopoleur pour un travail de qualification égale un revenu supérieur à celui de l'acheteur.

**β) De la puissance de travail.**

*La qualification.*

Une puissance de travail au-dessus de la moyenne n'a pas par elle-même une rareté économique, car elle n'est pas directement un objet d'échange. Par contre, ses *produits* (biens et services) ont une rareté économique qui, étant

donné une demande égale, correspond exactement à la rareté naturelle relative de la puissance de travail. On nomme cette rareté naturelle la *qualification*, et l'on désigne par *qualité* la rareté économique des produits.

La qualification est quelque chose de relatif. C'est la capacité que possède une personne économique d'apporter sur le marché des produits (biens ou services) qui obtiennent par rapport aux produits d'autres personnes un prix moyen supérieur ou inférieur.

On distingue selon la qualification du travail des *classes professionnelles* de producteurs et aussi à l'intérieur de ces classes les individus eux-mêmes.

On distingue, ainsi que nous l'avons déjà exposé, des classes de producteurs non-qualifiés, qualifiés et hautement qualifiés. Par ouvriers *non-qualifiés*, on comprend tous ceux qui ne peuvent apporter sur le marché que des services qui n'exigent qu'une intelligence moyenne non exercée : ce sont les journaliers, les manœuvres, etc. Par ouvriers *qualifiés*, on désigne les artisans et les ouvriers d'art ayant fait un certain apprentissage ; sont *hautement qualifiés* les producteurs des classes supérieures ayant une éducation et des talents particuliers.

A l'intérieur des différentes classes il y a de nouveau des concurrents de *qualification supérieure* ou *inférieure*.

Les qualités *physiques* constituant une qualification supérieure sont : une force musculaire au-dessus de la moyenne, une habileté, une finesse des sens, une beauté exceptionnelles, un organe d'une perfection rare, l'organe vocal par exemple. Un forgeron qui peut travailler avec le plus lourd marteau, un tisserand qui peut faire manœuvrer un plus grand nombre de métiers, un expert qui peut percevoir des différences très minimes de couleur (par exemple, dans l'achat de l'indigo) ou de goût (dans le commerce des vins), une prostituée d'une beauté remarquable, possèdent une qualification supérieure. Je choisis à dessein

ce dernier exemple, d'abord afin de rappeler que l'économie ne s'occupe pas seulement de biens matériels ni de « biens véritables » mais de tous les objets non-gratuits qui, dans l'opinion subjective de l'intéressé, possèdent l'utilité de satisfaire un de ses besoins ; et ensuite afin de nous préserver d'une erreur commune qui consiste à n'attribuer une rareté économique et une valeur qu'à l'énergie corporelle qui accomplit un « travail » au sens strict du mot, un *travail créant des biens*. Il n'en est rien : un laquais engagé dans le but unique de parader dans sa livrée exécute un « service » qui est estimé d'autant plus précieux que sa qualification pour ce service (c'est-à-dire dans ce cas particulier une belle prestance et une belle mine) est supérieure à celle de ses concurrents.

Les *qualités intellectuelles* généralement demandées sont aussi d'autant plus hautement qualifiées qu'elles sont plus rares. Il serait superflu d'en énumérer des exemples. Plus un homme se distingue par ses dons intellectuels entre ses concurrents, plus rare et plus haute est sa qualification.

Il en est de même des rares qualités de la *volonté*.

On peut en quelque sorte classer dans cette catégorie le cas où des personnes économiques ayant la même force corporelle, la même intelligence et la même instruction professionnelle, travaillent avec des degrés divers de tension d'esprit, se manifestant dans la durée ou dans l'intensité du travail. L'application et l'attention sont en effet des qualités éminentes de la volonté.

Une autre qualité remarquable de la volonté est le *courage*. Les hommes d'un courage peu commun ont été regardés de tous temps comme les mieux qualifiés pour le métier des armes ; mais cette qualité a aussi son importance en temps de paix. Un jeune négociant qui ne craint pas de fonder une succursale dans un pays où règne la fièvre jaune ou le choléra a une qualification relativement rare. Rappe-

lons ici les professionnels du sport, notamment de nos jours les aviateurs, les artistes de cirque, les explorateurs des régions polaires, etc.

Cette qualification ne s'applique pas seulement au courage honorable mais aussi à la variété de courage considérée dans une certaine société comme déshonorable. Quiconque a le courage de braver les lois en risquant l'échafaud et le bague ou de braver l'opinion publique en risquant le mépris public ou le déshonneur possède par cela même une qualification particulièrement rare.

Enfin la qualification dépend encore de l'*outillage professionnel*. Nous comprenons par là d'abord l'*instruction* professionnelle qui développe au plus haut degré les qualités existantes du corps, de l'intelligence et de la volonté, puis l'*outillage* au sens matériel avec les biens-outils nécessaires à l'exercice de la profession. Plus l'outillage entier est coûteux ou long à obtenir, plus la puissance de travail est rare, c'est-à-dire hautement qualifiée.

Les revenus des forces de travail particulières, c'est-à-dire leurs « gains » pendant une certaine période, s'échelonnent selon le degré de leur rareté relative. Plus la qualification est supérieure, plus élevé est aussi le « gain » sur l'unité de son produit.

Il en est de même pour tous les produits de haute qualification, pour les services comme pour les biens.

Le travail est-il produit directement sur le marché comme « service », la qualification supérieure reçoit son gain supérieur directement comme  *salaire* , honoraires, etc. Ce sont les émoluments d'un Caruso, d'une Duse, d'un chirurgien renommé, d'un prédicateur à la mode, d'un chef-ingénieur ou d'un directeur de banque, d'un maître au jeu d'échecs. Et il en est de même pour toutes les qualifications, même pour les qualifications « immorales » ou criminelles. Les gains des agents provocateurs, des usuriers et des prostituées seraient plus minimes si le discrédit attaché à ces

professions ne limitait pas la concurrence. A l'autre extrémité se trouve la « charge honorifique » non rémunérée, mais ardemment recherchée en raison de la distinction sociale qu'elle confère, et les fonctions à peine rémunérées des hauts fonctionnaires. Cette dernière institution, il est vrai, est le plus souvent un artifice des classes supérieures pour réserver en fait à leurs membres les postes administratifs particulièrement importants, ces situations ne pouvant être briguées que par ceux qui tirent sans travail un revenu du monopole de leur classe. On peut également ranger sous cette rubrique la solde infime que touchaient les officiers de Frédéric le Grand, qui tous appartenaient à l'aristocratie territoriale.

Lorsque le travail est produit sous la forme d'un « bien » proprement dit, la qualification supérieure perçoit son bénéfice dans le *prix* qui est proportionné au degré de rareté de ce bien. Car le produit qui ne peut être préparé que par une force de travail hautement qualifiée a une rareté considérable tout comme un objet naturellement rare. Le fer est par lui-même un bien ayant un degré de rareté infime ; lorsque travaillé par Peter Vischer, le fameux artiste de la Renaissance allemande, il revêt la forme d'une grille, il obtient sur le marché une rareté égale à la rareté de qualification du maître. La toile, les pinceaux et les couleurs sont des objets de valeur fort modeste, mais un tableau peint de la main de Böcklin acquiert la rareté qui correspond à la qualification extraordinaire du grand peintre. Il est à noter, de plus, que les objets naturels d'une grande rareté, lorsqu'ils doivent être travaillés, ne sont évidemment confiés le plus souvent qu'à des ouvriers de haute qualification (d'où le nom d'ébéniste en usage pour un menuisier d'art). On ne peut confier en effet des matériaux précieux à des mains inexercées.

La rareté naturelle de l'objet matériel d'une part, la qualification personnelle de l'ouvrier d'autre part agissent ainsi

doublement du *côté de l'offre* sur ce rapport d'échange que nous avons désigné par « rareté économique ».

## 2. *La rareté économique résultant de conditions légales.*

De même que la rareté naturelle, la rareté légale agit du côté de l'offre sur le rapport d'échange. Il s'agit toujours ici d'obtenir une rareté économique plus grande que celle qui découle de la rareté naturelle de l'objet naturel et de la qualification des forces de travail participant à sa préparation. Ce résultat ne peut être obtenu, la demande restant la même, que par la limitation de la concurrence : les biens qui sont par nature « reproductibles à volonté » deviennent ainsi des « valeurs de monopole ».

Cette limitation peut avoir lieu aussi bien par l'intervention du droit public que par celle du droit privé.

### a) *Résultant d'un monopole de droit public.*

Récapitulons brièvement : sont monopoles de droit public les monopoles appartenant à une personne économique en vertu d'une « concession conférée par la souveraineté de l'Etat ». Sous cette rubrique se rangent les nombreux privilèges féodaux de l'Etat précapitaliste concernant la production de biens et de services : droits corporatifs, moulins, pressoirs banaux, droit d'escorte, etc. Dans l'Etat constitutionnel moderne, nous avons les brevets d'invention, les droits d'auteur, les privilèges des compagnies commerciales (compagnie des Indes orientales, compagnie du Congo), etc., et les administrations monopolisées par les corps publics pour la préparation de biens et services de toute sorte : monopole des chemins de fer, des postes et télégraphes, du tabac et du sel, monopole pour la vente des spiritueux, régies communales pour l'eau et le gaz, l'électricité, les tramways, les abattoirs, les halles, etc. Dans tous



ces exemples la concurrence est supprimée légalement, de façon permanente ou pour une période déterminée.

### 3) Résultant d'un monopole de droit privé.

Des monopoles analogues peuvent prendre naissance par la voie de contrats juridiques privés, lorsque la totalité ou la majorité des producteurs d'une certaine marchandise s'engagent à limiter volontairement la concurrence et par suite la production, afin d'augmenter la rareté économique de leur produit et d'obtenir un prix supérieur à celui qui découle de sa rareté naturelle. Ces conventions peuvent concerner la production de biens ou de services. Lorsqu'ils partent du côté capitaliste, ces unions se nomment « ententes commerciales », « syndicats », « cartels », « rings » ou « trusts ». Le sens de ces termes désignant des phénomènes modernes du capitalisme n'est pas encore absolument fixé ; en tout cas le trust représente le lien le plus puissant qui enchaîne complètement l'indépendance des contractants. Ils sont absorbés par le trust qui, au terme de son développement, est la fusion de plusieurs personnes économiques en une personne collective.

Ces unions capitalistes tendant à la « monopolisation du marché » concernent toujours la production des biens, c'est-à-dire aussi bien la préparation : unions de fabricants (syndicats de demi-pâte à papier, de la potasse, du fer et des fils d'archal), le trust américain du sucre, le trust de la viande, le trust du pétrole, que la vente de ces produits (syndicats commerciaux). Elles exercent en général un « contrôle » permanent du marché ; néanmoins les ententes temporaires de peu de durée sont assez fréquentes : ce sont les « corners », dont le but est de monopoliser une marchandise cotée à la Bourse, c'est-à-dire de l'accaparer afin d'amener brusquement une hausse formidable de sa rareté économique. Le spéculateur achète discrètement tout le « stock apparent »

et conclut en même temps avec d'autres boursiers des contrats par lesquels ils s'engagent à lui livrer à un certain prix et à une date fixée une quantité donnée de la même marchandise. Lorsque les fournisseurs veulent « se couvrir », ils s'aperçoivent que cette marchandise ne se trouve pas sur le marché : la demande pressante provoque une hausse de prix vertigineuse et ils doivent se racheter s'ils le peuvent en payant la « différence ». Ces « corners » de « produits » (blé, cuivre) et de « valeurs » des bourses d'effets publics sont le moyen favori des milliardaires, notamment ceux de Wallstreet pour dévaliser la Bourse tout entière dans les trop célèbres « journées noires ». Ils sont d'ailleurs aussi vieux que le capitalisme même : la première période du capitalisme allemand, pendant le xvi<sup>e</sup> siècle, a connu déjà des « corners » du cuivre, du poivre, du mercure, etc., et même de l'argent.

Lorsqu'une marchandise est monopolisée, les monopoles pour limiter la concurrence, — non plus des vendeurs cette fois mais des produits entr'eux, — ont parfois recours à un autre moyen : la destruction ou la mise à l'écart d'une partie du stock existant. La première méthode a été fréquemment employée par la Compagnie des Indes, qui détruisait ainsi une partie des énormes quantités d'épices que lui livraient les Hindous et les Javanais exploités jusqu'au sang, et l'on dit même qu'elle a été encore une fois utilisée au xix<sup>e</sup> siècle par le gouvernement grec qui détruisit ainsi une partie de la récolte des raisins de Corinthe (Effertz nomme ce procédé de « destruction rentable » le « dardanariat », une expression que je n'ai rencontrée nulle part ailleurs et qui est tirée d'un exemple antique). La compagnie de diamants sud-africaine met en réserve, paraît-il, une partie de sa production, de manière à maintenir la valeur d'échange des pierres précieuses au-dessus de celle qui correspond à leur rareté naturelle, qui a beaucoup diminué.

Du côté de la *classe ouvrière*, le syndicat représente une union analogue, dont le but est de contrôler et de monopole-

liser le marché des services correspondant à sa spécialité afin de limiter également la concurrence entre les membres de la même profession et de maintenir le salaire au-dessus du prix déterminé par sa rareté naturelle. Ils s'efforcent d'atteindre ces résultats dans certains cas au moyen de règlements très stricts concernant l'admission de nouveaux « concurrents », fixant par exemple la durée de l'apprentissage et les autres conditions d'admission des apprentis (les sept années d'apprentissage obligatoire de quelques anciennes trade-unions anglaises sont un vestige de l'époque où les corporations possédaient un véritable monopole de droit public). En général pourtant, et c'est là le type des syndicats *modernes*, ils agissent surtout sur la rareté économique des services qu'ils élèvent en abaissant d'abord l'« urgence du besoin d'échange » du côté des ouvriers par l'assurance contre le chômage, et ensuite en s'efforçant de diminuer l'offre par des secours de voyage et d'émigration. Les deux méthodes réunies atteignent leur plus haut degré d'efficacité dans la *grève* organisée, dans laquelle les ouvriers se retirent en masse du marché des services, soutenus par les moyens qu'a recueillis le syndicat.

De l'autre côté, les coalitions d'entrepreneurs s'efforcent de diminuer la rareté économique des services au moyen du lock-out, réduisant d'une part la demande à zéro et amenant, d'autre part, à son maximum l'« urgence du besoin d'échange » du côté des ouvriers en obligeant *tous* les ouvriers d'une branche industrielle et parfois même aussi d'autres branches à avoir recours aux caisses des syndicats.

Le but que visent les entrepreneurs en provoquant ces luttes aiguës et ces crises, ils le poursuivent également de façon permanente pour ainsi dire au moyen de conventions privées. Ce but est toujours le même : détruire les organisations des ouvriers, rétablir la libre concurrence entr'eux et réduire par là le salaire à son « taux naturel ». Des con-

trats privés de cette espèce sont conclus ou entre les entrepreneurs ou entre ceux-ci et les ouvriers.

Dans la première catégorie nous avons le système si décrié de la « liste noire », les livrets et certificats munis de certains signes secrets et surtout l'engagement pris par tout un groupe de capitalistes de n'embaucher les ouvriers que par l'entremise d'un *bureau de placement* déterminé, dirigé exclusivement par leurs créatures. On « exécute » ainsi les syndiqués et surtout les « meneurs » connus et ce système, lorsqu'il triomphe, a pour résultat de détruire l'organisation, de briser le monopole privé du syndicat et de réduire le salaire au tarif « naturel » en vigueur lorsque l'urgence du besoin d'échange des ouvriers ne se trouve pas diminuée.

La deuxième catégorie concerne les contrats entre les entrepreneurs et les ouvriers, ces derniers s'engageant à ne pas faire partie d'un syndicat ou, s'ils en sont déjà membres, à donner leur démission. Cette contrainte morale est fortifiée souvent encore par les soi-disant « organisations de bienfaisance », les institutions patronales des grandes entreprises : maisons ouvrières, caisses de vieillesse, pensions, etc. Quiconque se syndique est immédiatement mis à pied, doit évacuer sa maison dans un délai de quelques jours souvent, et perd dans tous les cas les sommes péniblement gagnées et souvent assez importantes qu'il a dans les caisses des institutions patronales.

Ces « organisations de bienfaisance » avec leur tendance à restreindre la liberté de domicile des ouvriers en les liant à l'entreprise par des intérêts matériels nous amène à une deuxième institution dont le but est de ramener le salaire *au-dessous* de son tarif « naturel », en limitant la liberté de domicile par un contrat qui engage les ouvriers à ne pas entrer, pendant une période donnée, au service d'un concurrent. C'est la trop tameuse « clause de concurrence », qui très souvent, en ce qui concerne les employés d'ordre supérieur, doit être ratifiée par un engagement *d'honneur* :

un abus de force inouï. Ces contrats ajoutent au monopole de classe dont jouissent déjà les possédants vis-à-vis des ouvriers, un « monopole supplémentaire » de droit privé — et la destruction de ce « monopole » est une des tâches principales des syndicats.

Il nous reste enfin à mentionner les conventions unissant les capitalistes et leur personnel ouvrier, les « alliances » modernes. Les entrepreneurs s'engagent à n'embaucher que des ouvriers syndiqués et à payer les « fair wages », les salaires raisonnables au tarif convenu ; de leur côté les ouvriers s'engagent à ne pas accepter d'emploi chez les « concurrents au rabais », les « fabricants de camelote à bon marché » et garantissent ainsi de leur côté aux capitalistes des « fair prices ». Il se forme ici un monopole, peut-être fort bienfaisant, aux dépens des consommateurs.

Jusqu'à quel point toutes ces unions peuvent-elles arriver à obtenir et à maintenir le monopole du marché ? Cela dépend de plusieurs circonstances.

Le succès dépend avant tout du nombre et du pouvoir des « outsiders ». Lorsque ceux-ci peuvent augmenter assez rapidement leur production, les membres de l'alliance en subissent les conséquences. Ces derniers, en effet, reçoivent bien également pendant quelque temps un prix plus élevé pour l'unité de marchandise, mais leur profit total est néanmoins considérablement réduit, car ils vendent d'autant moins que les outsiders vendent davantage ; et ils se préparent eux-mêmes à *la longue* des concurrents redoutables qui, avec des débouchés plus étendus, profitent des prix plus élevés. Aussi un trust ou un syndicat sont-ils à peine possibles dans les professions ayant de nombreux producteurs indépendants de biens ou de services : on ne peut pas supposer un trust mondial du blé et il n'a jamais été possible à l'époque contemporaine de maintenir de façon durable un syndicat de travailleurs non qualifiés. Le nombre des outsiders est trop considérable.

Le nombre des « outsiders » est à son tour étroitement lié à la nature du produit. Plus sa rareté naturelle est grande, moins il y aura de producteurs et par conséquent d'outsiders possibles. Les produits tels que le blé ou les services non-qualifiés sont trop communs pour pouvoir être monopolisés. Néanmoins il est possible de monopoliser même des objets naturels de rareté naturelle minime, lorsque ces objets ont une grande rareté *géographique*, c'est-à-dire lorsqu'ils ne se trouvent qu'en des endroits de la planète relativement peu nombreux, alors même qu'ils se trouvent en grande masse à ces endroits. J'ai déjà nommé un objet naturel possédant cette rareté géographique en même temps qu'une grande rareté naturelle : le diamant ; il est un autre bien ayant une certaine rareté géographique, bien qu'il soit très abondant, c'est le pétrole ; si les nappes de pétrole avaient été plus nombreuses, le Rockefeller-trust n'eût jamais essayé de les placer toutes sous son contrôle.

Une autre condition est également étroitement liée à la nature du produit : la possibilité, dès qu'il a atteint un certain prix, de provoquer la concurrence de produits différents. Le prix du pétrole ne peut en général être maintenu au-dessus du niveau de l'alcool ou du gaz : à partir d'un certain prix les succédanés entrent en concurrence.

Enfin la possibilité de contrôler le marché dépend avant tout de la position qu'occupe l'aspirant monopoleur vis-à-vis du monopole de classe de l'administration publique ; l'Etat mettra-t-il dans la balance le poids de son pouvoir pour ou contre lui ? Sans les droits élevés de protection par lesquels l'Etat écarte les concurrents étrangers, la majorité des monopoles capitalistes seraient inoffensifs sinon impossibles ; si l'Etat autrichien n'était pas intervenu, Rockefeller eût englouti récemment toute l'industrie galicienne du pétrole ; et l'Etat prussien se dispose en ce moment à ruiner par des droits d'entrée l'influence des capitalistes américains sur la production allemande de la potasse. Sans la protec-

tion que la police et l'armée permanente garantissent aux capitalistes en chicanant et en persécutant les unions ouvrières, les syndicats pourraient maintenir beaucoup plus efficacement sous leur contrôle le marché des services.

\*  
\*\*

La rareté économique dépend donc de toutes ces conditions.

Comme nous l'avons vu, c'est uniquement de cette rareté économique que dépend le rapport des valeurs d'échange. Nous avons maintenant obtenu les matériaux qui vont nous permettre de résoudre notre problème, la détermination *quantitative* de ce rapport.

Nous avons reconnu l'existence de deux classes de valeurs d'échange, une classe concernant les produits *dont les producteurs se trouvent en libre concurrence*, et une autre comprenant les produits *pour lesquels il existe entre les producteurs une relation de monopole*.

### c) Valeur « naturelle » et valeur de « monopole ».

Les classiques, qui ont fait de cette antithèse le centre même de leur théorie, appellent la « valeur d'échange » des produits de la première catégorie leur prix ou leur valeur « naturelle » et celle des produits de la seconde le prix ou la valeur « de monopole ».

La *valeur naturelle* des produits (biens et services) est le prix moyen qui se forme par la concurrence entièrement libre, c'est-à-dire là où tous les membres de la société économique qui « veulent » participer à la production parce que le prix les attire, le « peuvent » également, y sont autorisés.

Les produits à la production desquels tous les membres de la société économique *ne peuvent pas* participer, même

s'ils le « veulent », ont une *valeur de monopole*. Ce sont les produits pour la préparation desquels la concurrence est restreinte, soit parce que les concurrents ne « peuvent » pas y prendre part : c'est le monopole naturel, soit parce que la participation leur est interdite : c'est le monopole légal.

Partout où existe un monopole *naturel* concernant un objet matériel de rareté *absolue* et où, par suite, la concurrence d'autres personnes économiques que le ou les possesseurs est exclue pour des raisons naturelles, la rareté économique peut, par suite de l'importance de la demande, monter bien au-dessus de la rareté naturelle. De là provient par exemple le prix exagéré de certaines marques de vin.

Là où existe un monopole *légal*, par exemple un brevet d'invention, le monopoleur peut, en limitant arbitrairement sa production, c'est-à-dire en diminuant l'*offre*, faire monter la rareté économique bien au delà de la rareté naturelle donnée par la matière même et la qualification de sa force de travail. Il provoque par là une rareté économique artificielle du produit, correspondant au degré de limitation qu'il peut imposer, et il réalise, par suite, un prix déterminé par cette rareté.

Le prix naturel est fixé à l'intérieur de la même classe sociale uniquement d'après la qualification des producteurs. Comment est déterminé le prix de monopole ?

Evidemment aussi d'après la qualification des producteurs mais non plus *exclusivement* d'après elle. Le détenteur du monopole reçoit un surplus, celui qui en pâtit paie ce surplus et a une perte sur son revenu : c'est le gain de monopole. *Quel est le taux du gain de monopole ?*

Nous arriverons à le déterminer par notre formule générale du prix-courant qui naturellement fait loi aussi pour le prix courant de l'économie stationnaire, pour la valeur d'échange.

Toute personne en concurrence avec un monopoleur se trouve exactement dans la situation d'un acheteur sur un marché supposé isolé qui a produit une marchandise dont il existe une offre superflue et qui désire acheter une marchandise dont il n'existe qu'une offre insuffisante. De tels acheteurs sont contraints, comme nous l'avons vu, d'accepter un prix inférieur et de payer un prix supérieur ; il existe entre les co-échangistes, sur un marché supposé isolé, une espèce de relation de monopole dans laquelle le producteur de la marchandise relativement rare (par rapport à la demande) tient le rôle de monopoleur et touche le gain de monopole.

Sous le régime de libre concurrence, où les marchés sont reliés entre eux dans le temps et dans l'espace, cette relation n'est que de courte durée et dans le cours normal des choses, elle doit se renverser et se trouver compensée à la longue. Mais lorsque la concurrence ne peut contrebalancer la rareté relative de la valeur de monopole parce que cette valeur repose sur un monopole permanent, naturel ou légal, il existe une relation permanente de monopole dans laquelle, selon l'expression de Ricardo, « la concurrence est toujours du côté des acheteurs », et la valeur d'échange se trouve constamment au-dessus de la valeur naturelle.

D'après cela, le taux du gain de monopole est fixé de la façon la plus simple. *Le point auquel l'offre effective et la demande effective coïncident exactement représente la valeur de la marchandise de monopole comme celle de toute autre marchandise.*

Les mobiles du monopoleur ne diffèrent pas de ceux de chaque autre vendeur ; il aspire au plus grand profit total. Ce profit total est, comme nous l'avons exposé, le profit sur l'unité de marchandise multiplié par le chiffre des unités vendues. Or, l'un des facteurs de ce produit, le profit sur l'unité augmente en raison directe du prix, mais l'autre

facteur, le nombre des unités vendues, augmente en raison inverse du prix : en effet, la demande effective est d'autant plus faible que le prix est plus élevé et d'autant plus élevée que le prix est bas. Il existe un point où le profit total est maximum et ce maximum est la valeur d'échange aussi bien pour la marchandise de monopole que pour l'autre — seulement, alors que cette dernière se trouve au niveau de sa valeur naturelle, pour la première la valeur d'échange dépasse la valeur naturelle.

Lorsqu'un seul monopoleur détient la marchandise de monopole, sa tâche consiste à trouver et à atteindre ce maximum par le calcul ou par des expériences répétées. Y a-t-il plusieurs monopoleurs, ce maximum est atteint à la longue pour le prix moyen par la concurrence qu'ils se font entre eux.

Il n'est question ici évidemment que de monopoleurs détenant des monopoles naturels ou des monopoles de droit public, et non de monopoleurs possédant, en vertu d'un contrat privé, un monopole légal. Ces derniers en effet ne se font pas de concurrence : le contrat privé a justement pour but la limitation ou la suppression de la libre concurrence. Leur association constitue par conséquent une unique personne économique collective et agit comme un monopoleur individuel.

Ces dernières considérations, bien que constituant un lieu commun, n'en sont pas moins importantes. En effet, l'opinion très largement répandue est que, lorsqu'il y a plusieurs monopoleurs, un prix de monopole ne peut prendre naissance que lorsque ces monopoleurs conviennent par contrat de limiter ou de supprimer la concurrence entre eux. *Cette opinion est erronée.* Elle n'est exacte que pour un seul cas : le prix de monopole de droit privé de marchandises reproductibles à volonté ne peut en effet être obtenu que par la limitation de la concurrence ; mais elle est entièrement fautive appliquée aux monopoles de droit pu-

*blic* d'une part et aux monopoles *naturels* d'autre part. Même avec une pleine liberté de concurrence entre plusieurs monopoleurs, le prix moyen, la valeur d'échange de la marchandise de monopole est toujours au-dessus du prix naturel. Il en est ainsi des monopoles naturels : le vignoble qui donne le vin de Johannisberg aurait beau appartenir à 50 propriétaires différents n'ayant pas d'entente entre eux, la valeur du produit ne s'en maintiendrait pas moins au-dessus du prix naturel. Et il en est de même de tous les monopoles de droit public, lorsque plusieurs producteurs privilégiés se font concurrence sur un marché dont tous les autres individus sont exclus : les maîtres des corporations d'un canton se faisaient concurrence *entr'eux* en pleine liberté et pourtant la valeur d'échange de leurs produits était au-dessus du prix naturel. *L'exemple le plus important d'un tel monopole légal auquel participent de nombreux intéressés est le droit de propriété foncière de nos codes civils : une énorme quantité de monopoleurs se font concurrence entr'eux et pourtant chaque parcelle de terrain obtient un prix de monopole de beaucoup supérieur à sa valeur naturelle.*

Nulle part ici, en effet, la force ne peut intervenir qui, pour toutes les marchandises non-monopolisées, fixe le prix à la valeur naturelle sur l'ensemble des marchés reliés entr'eux dans le temps et dans l'espace : la concurrence d'un *nombre illimité d'outsiders* attirés par le gain élevé sur un ou plusieurs marchés. Cette concurrence *illimitée* est exclue par l'idée même de monopole : là où elle est possible, il n'existe pas de monopole. La concurrence *limitée* entre plusieurs monopoleurs laisse subsister le gain de monopole.

« La valeur de monopole ne dépend donc pas d'un principe spécial, elle est une simple variété de la loi générale de l'offre et la demande » (Stuart Mill, livre III, ch. II, § 5).

Evidemment, là où il ne se produit aucune concurrence du côté de l'offre, pas même dans la spéculation intérieure de l'*unique* monopoleur, spéculation dans laquelle, pour ainsi dire, les diverses unités du produit se font mutuellement concurrence, le gain de monopole ne peut être déterminé, même par la formule la plus vague. C'est le cas pour un produit tout à fait exceptionnel. Un tel produit reçoit un *prix d'amateur*, un « pretium affectionis », qui dépend uniquement de l'évaluation d'utilité finale de la plus riche des personnes qui se font concurrence pour l'achat. Lorsqu'un Titien se vend aujourd'hui un million de marks, lorsque Caruso reçoit plusieurs billets de mille pour un morceau, ce sont de purs prix d'amateur que la science ne peut plus fixer, car il s'agit ici de cas isolés, dont la science fait abstraction. Nous remarquerons seulement que ces prix d'amateur ne peuvent atteindre une telle élévation que dans une société dans laquelle la répartition du produit total social est très inégale. Seule la concurrence des multimillionnaires modernes renchérissant l'un sur l'autre pour l'acquisition d'un objet d'art de grande rareté pousse les prix à cette hauteur fabuleuse : dans une société où existerait une répartition équitable des revenus, ils seraient vraisemblablement beaucoup plus bas, puisque généralement les personnes collectives de droit public seules, les États, communes, etc., pourraient se présenter comme concurrents. Et il est hors de doute que les prix de certains biens-monopoles naturels, par exemple les marques de vins renommés, dépasseraient le prix naturel beaucoup moins qu'ils ne le font à l'époque présente, où leur possession satisfait le besoin si puissant de distinction sociale d'une classe extrêmement riche, c'est-à-dire un besoin placé beaucoup plus bas sur l'échelle d'importance des besoins que la satisfaction du goût. Ces choses sont recherchées *parce qu'elles sont chères*, et le deviennent par là toujours davantage.

Telles sont les diverses conditions de la rareté économique, laquelle à son tour est la cause unique qui détermine la valeur d'échange.

C'est d'après cette formule que se détermine la valeur des deux éléments qui constituent la valeur d'échange d'un produit donné, le prix coûtant et le gain du producteur.

Car la valeur des objets de valeur, biens et services, que le producteur doit *acheter* en vue de la préparation est déterminée par leur rareté économique : c'est le prix coûtant.

Et le prix auquel il devra *vendre* le produit est également déterminé par cette rareté économique : la différence est son gain.

Examinons maintenant séparément l'importance de ces facteurs et comment ils se réunissent pour constituer la valeur d'échange.

## B. La valeur : Les lois de la distribution.

### I. La valeur relative.

Tout ce qui précède s'applique à tous les objets de valeur amenés sous forme de produits sur un marché : services, biens et positions de force.

Nous examinerons séparément les services et les biens, c'est-à-dire les objets de valeur d'ordre inférieur d'une part et les positions de force (droits et relations), les objets de valeur d'ordre supérieur d'autre part. La valeur de cette dernière classe n'est, comme nous l'avons vu, que la valeur « capitalisée » des objets de valeur d'ordre inférieur que les positions de force rapportent à leur possesseur, c'est-à-dire la valeur capitalisée de son « gain de monopole ». Ces objets de valeur n'ont donc qu'une valeur dérivée, c'est pourquoi nous examinerons d'abord la valeur « autogène » des services et des biens pour établir ensuite le « taux de la capitalisation ».

### a) La valeur relative des objets de valeur d'ordre inférieur.

*Services et biens.*

#### 1. Les éléments de la valeur.

Le prix moyen fixé au bout d'un certain temps par la concurrence, c'est-à-dire la valeur d'échange (ou encore dans l'économie stationnaire qui sert de base à notre étude, le prix pur et simple) doit restituer au producteur deux dépenses bien distinctes : 1° son « coût de revient » matériel en biens d'acquisition, en argent par exemple, c'est-à-dire le « prix de revient » de sa préparation, y compris ses frais, etc. ; et 2° le « gain » calculé sur sa dépense d'énergie par unité de marchandise, de telle sorte que son revenu se trouve au point de pression économique moyenne, correspondant à sa qualification personnelle et à sa situation par rapport au monopole de classe économique. Tant que ce rapport général des valeurs n'est pas atteint, la lutte de la concurrence ne peut s'arrêter.

Ces deux facteurs représentent, comme nous l'avons établi, des choses entièrement différentes : le premier, les frais matériels provenant d'objets de valeur *achetés*, le deuxième représente la valeur de l'objet de valeur *vendu* avec les premiers, c'est-à-dire la force de travail personnelle du producteur en tant qu'elle est « cristallisée », objectivée dans le produit.

#### α) Le coût de revient.

Le premier élément de la valeur d'un produit quelconque (service ou bien) ne compense donc que les dépenses matérielles du producteur pour les valeurs d'acquisition qui ont dû être employées à la préparation du produit.