et absolu relativement aux individus et aux nations, se trouve radicalement réfutée par les principes que nous venons d'établir. C'est parce que les *produits ou services ne s'achètent qu'avec des produits ou des services*, que *le dommage de l'un* (industrie, localité, classe, pays) *ne peut pas profiter à l'autre*, qu'il lui nuit au contraire, et que le profit de l'un profite à l'autre. Il y a, dans ces deux propositions contradictoires, l'expression de deux phases de l'humanité : l'une, tendant à développer tous les mauvais instincts de l'homme; l'autre, établissant la fraternité sur les bases naturelles et solides de l'intérêt, et fortifiant, par la voie de l'Économique, les dogmes consolants de la Religion et de la Morale.

Ces vérités sont encore malheureusement méconnues. La plupart des complications sociales ont pour origine cette fausse croyance qui alimente la haine vivace des pauvres contre les riches, ainsi que la morgue des riches envers les pauvres, et qui a suscité en grande partie les guerres qui ont affligé l'humanité.

Voltaire lui-même [1] faisait consister le patriotisme à souhaiter du mal aux voisins; il exprimait ainsi les idées qui étaient alors celles d'à peu près tout le monde, et qui sont encore aujourd'hui universellement répandues. Toutefois, il résulte des démonstrations faites par l'économique que la politique éclairée et honnête ne peut plus désormais avoir recours à cet abominable moyen de la guerre que dans le cas de légitime défense, et lorsque l'intérêt de la justice et de la civilisation en fera une triste et inévitable nécessité.

« Depuis longtemps la religion et la philosophie disent aux hommes de vivre en paix, de s'entr'aider pour recueillir les biens que leur destine la nature, et dès longtemps on traite de chimériques leurs désirs généreux. Voici qu'une science, occupée des travaux les plus matériels, vient, en nous enseignant les moyens d'accroître nos richesses et nos jouissances, démontrer que notre intérêt doit nous porter à suivre les conseils pacifiques de la religion et de la philosophie. Plus les lumières se répandront, mieux on jugera que *le plus puissant auxiliaire de la morale est l'économie politique.* » (J. Droz.)

L'économie politique est, en outre, l'auxiliaire de la civilisation et des libertés publiques. En dissipant les haines des classes,

[1] *Dictionnaire philosophique*, article PATRIE.

elle tend à diminuer le péril des révolutions sociales, à supprimer les dangers qui accompagnent les changements politiques, à faire disparaître les motifs des mesures dictatoriales des gouvernements, à rendre inutiles les gros armements militaires qui ruinent les nations, les démoralisent et les poussent vers les guerres internationales.

371. Les principes posés dans ce chapitre, constituant ce qu'on a appelé la *Théorie des débouchés*, sont examinés sous une autre forme dans les chapitres suivants, relatifs à la Valeur et au Prix, à la Monnaie, et aussi dans les trois derniers chapitres de la section, où nous pourrons, à leur aide, apprécier les théories commerciales désignées par ces formules : *Liberté commerciale, Balance du commerce* ou *Système mercantile, Protection* ou *Système protecteur*, tant controversées de nos jours.

CHAP. XVI. — LA VALEUR ET LE PRIX

I. Observations préliminaires. — II. Causes ou Fondements de la Valeur. — III. Propriétés de la Valeur. — IV. Causes de la Variation de la Valeur. — Lois de cette Variation. — V. Évaluation de la Richesse et de l'Utilité. — Mesure de la Valeur. — VI. Formation des Prix (Prix courant, Prix de revient, etc.). — Influence de l'Offre et de la Demande; — des Frais de production, — du Monopole, — de la Monnaie, — de l'Usage, — de l'Autorité, etc. — VII. Cherté, Bon Marché. — VIII. La Valeur et le Prix. — IX. Les Prix maximum.

§ 1. Observations préliminaires.

372. La VALEUR, expression de la Richesse et de la propriété, se manifeste par l'ÉCHANGE et résulte de l'ÉCHANGE, objet du chapitre précédent. — Ce n'est pas, comme nous l'avons dit, que la valeur ne puisse se comprendre en dehors de l'échange [1]; mais c'est par l'échange qu'elle devient le phénomène général mêlé à tous les phénomènes économiques.

Nous avons défini la **Valeur** en établissant les premières données de la Science (13, 14, 15); répétons que, par ce mot, il faut entendre, d'une manière générale, l'*équivalence* d'une richesse (produit, travail ou service) en toutes autres richesses de même importance, — ou le *pouvoir* résidant dans une richesse pour

[1] Voy. ce qui est dit p. 9 (13) et Turgot, *Réflexions sur la forme et la distribution des Richesses*, dans ses Œuvres, *Collect. des princip. économ.*, t. I, p. 88.

l'obtention, l'acquisition d'une richesse équivalente ou de même importance. — Il est donné plus loin, à la fin du § 2, une définition plus étendue.

Nous allons maintenant entrer plus avant dans cette notion générale, une des plus fondamentales de l'Économie politique et sur laquelle il est indispensable de se faire des idées nettes, en la considérant d'abord en dehors de la notion plus usuelle du prix [1] et de la notion de monnaie, pour arriver à découvrir les nombreuses confusions faites soit au sujet de ces notions elles-mêmes, soit au sujet des autres notions économiques.

Après avoir constaté les fondements de la Valeur et complété la définition que nous venons de donner, nous énumérerons ses propriétés, et nous dirons comment, en l'absence d'une mesure absolue, on la détermine cependant avec le plus d'approximation possible; ce qui nous conduira à la théorie de la formation du *Prix courant,* c'est-à-dire — d'une part à celle des *Frais de production* dont il a déjà été question dans le deuxième chapitre, en énumérant les forces productives (64), — et d'autre part, à celle de l'*offre et de la demande*, déjà énoncée au chap. VII en parlant de la libre concurrence.

373. Par le mot **Valeur,** nous entendons exclusivement ce que Smith et autres ont appelé la VALEUR EN ÉCHANGE, la *Valeur échangeable,* la *Valeur d'échange,* etc., pour la distinguer de l'**Utilité,** à laquelle plusieurs auteurs ont aussi donné différents noms et qui désigne l'ensemble des qualités qui rendent les choses propres à satisfaire des besoins, à procurer des jouissances (13).

Cette distinction, fondamentale quant aux idées, est de la plus haute importance quant aux termes, pour éviter les confusions auxquelles n'ont pas échappé la plupart des économistes, pour n'avoir pas pris la précaution que nous indiquons ici.

Une autre distinction, non moins fondamentale, est celle qui existe entre la *Valeur* et la *Richesse.* Le mot **Richesse** désigne les choses (Produit, Travail, Service) propres à satisfaire des besoins, à procurer des jouissances. L'*Utilité* et la *Valeur* sont les qualités, les propriétés, les attributs économiques de la Richesse. — Richesse implique soit Utilité seule (richesse naturelle), soit Utilité plus Valeur. Valeur implique Utilité.

[1] Le prix, c'est la valeur d'un produit, travail ou service, exprimé en valeur d'or ou d'argent (30).

Nous n'avons plus à parler de l'Utilité; les explications données dans le chapitre I^er^ ont suffi pour éclairer cette notion.

Il faut également se reporter à ces premières pages et à une Note finale pour la distinction à faire entre les sens respectifs de ces trois mots : Utilité, — Valeur, — Richesse, si elle n'est pas encore comprise.

§ 2. Causes ou fondement de la Valeur.

374. L'origine de la Valeur remonte à l'Intérêt individuel, au Besoin; mais elle est le résultat, nous le répétons, de la Production et se manifeste par l'*Échange*.

Cinq causes générales font que les choses ont de la valeur, en quantité plus ou moins grande.

Premièrement et avant tout, comme nous l'avons déjà dit, l'*Utilité,* c'est-à-dire la qualité qui rend les choses (Produit, Travail ou Service) propres à satisfaire des besoins ou à procurer des agréments et sans laquelle elles sont choses vaines et futiles, tant pour celui qui les possède ou peut les obtenir, que pour tous autres, — l'Utilité directe ou indirecte est la condition *sine qua non* de la Valeur (7 à 12).

375. Deuxièmement, pour qu'une chose puisse avoir de l'utilité indirecte, servir aux besoins d'un autre que celui qui la possède, il faut qu'elle soit susceptible d'appropriation et de transmission, douée d'*appropriabilité* et de *transmissibilité* [1]. L'air est directement utile, au point qu'il nous serait impossible de vivre sans en absorber constamment, et cependant il n'a pas de valeur, malgré son extrême utilité, parce qu'il est inappropriable; il serait, à certains égards, transmissible. — Les facultés de l'homme libre sont tellement appropriées, qu'elles font partie intégrante de l'individu et qu'elles sont intransmissibles; mais leur action, leur travail, les effets utiles ou services qu'elles produisent sont transmissibles par voie de louage et susceptibles d'acquérir de la valeur.

376. Troisièmement, ce qui fait qu'une chose a plus ou moins

[1] Qualité d'être transmissibles, *Dictionnaire de Bescherelle;* — en anglais *transferableness* (W. Senior, *Political Economy*, Encycl. brit., 2^e^ édit., 1850, in-8). — *Appropriable, appropriabilité*, semblent nécessaires aussi dans la langue économique.

de Valeur, quand d'ailleurs elle a les conditions indispensables de l'Utilité et de la Transmissibilité, c'est qu'elle n'est pas à la disposition de tout le monde, c'est qu'elle est obtenue en quantité plus ou moins *limitée*, c'est qu'elle est absolument ou relativement *rare*. L'air est éminemment utile, transmissible à la rigueur, mais il n'a pas de valeur, parce qu'il a été répandu à profusion et qu'en général chacun le respire selon ses besoins [1]. Mais le diamant, qui est d'une utilité moins indispensable à beaucoup près, puisqu'il ne sert à satisfaire qu'un besoin de parure, a une très grande Valeur, surtout à cause de sa Rareté.

Les expressions Rare et Rareté ne sont pas prises tout à fait dans le sens usuel; on fait signifier au mot Rareté deux choses : 1° dans le sens exact, la petite quantité par rapport à l'abondance; 2° dans le sens un peu dévié, l'insuffisance, quelle que soit la quantité, par rapport au besoin qu'on en a.

Quand une chose satisfaisant de certains besoins est plus rare ou moins abondante, elle est moins *offerte* par ceux qui la possèdent et plus *demandée* par ceux qui la désirent; — quand elle est moins rare ou plus abondante, elle est plus offerte et moins demandée.

Ce qui fait encore qu'une chose est plus ou moins offerte, c'est quand le possesseur a plus ou moins besoin de se procurer des équivalents par l'échange; ce qui fait qu'elle est plus ou moins demandée, c'est quand l'acquéreur espère se procurer plus ou moins d'équivalents en échange.

L'**Offre** est en rapport direct (nous parlons comme en arithmétique) avec la *quantité* et l'*abondance;* en rapport indirect avec la *Rareté*, l'Utilité et le Besoin.

La **Demande** est en raison directe avec l'*Utilité* (le besoin), et la *Rareté*, en raison inverse avec la *Quantité* et l'*Abondance*.

De là on a pu dire que la Valeur provient de l'Offre et de la Demande, — de l'Offre tendant à la baisser, de la Demande tendant à l'élever.

Mais l'Offre et la Demande ne sont pas positivement les causes premières de la Valeur; elles ont elles-mêmes pour causes les

[1] Il y a des cas où l'air a une valeur. Toutes choses égales, une habitation en bon air se paye plus qu'une habitation dont l'exposition n'a rien de remarquable ; le locataire paye en sus la bonne qualité de l'air respirable. De l'air pris à une certaine hauteur par un aéronaute, ou dans un pays lointain par un voyageur, a certainement de la valeur (378).

éléments primordiaux que nous cherchons à mettre en lumière.

Les trois premières causes que nous venons d'énumérer influent sur l'Offre et la Demande; il en est de même des deux dernières.

377. Lorsqu'une chose est *utile* (première condition), *appropriable* et *transmissible, — en quantité limitée*, elle est ÉCHANGEABLE, c'est-à-dire désirable et susceptible d'être acquise par d'autres que ceux qui la possèdent, lesquels consentent à céder, pour l'obtenir, des choses équivalentes, et peuvent l'acquérir en *échange* de choses également estimées; — c'est-à-dire qu'elle a la VALEUR, soit la faculté, le pouvoir, la puissance d'achat ou d'acquisition pour des choses équivalentes ou également estimées [1].

Cette formule, « valeur d'une chose », est donc l'abréviation de cette locution, « valeur d'une chose relativement à une autre chose ou aux autres choses ».

378. L'ÉCHANGÉABILITÉ, ou qualité d'être échangeable, résulte des trois causes que nous venons d'énoncer, et elle les résume. — Ce n'est pas la Valeur, c'est la somme des qualités constituantes de la Valeur.

379. Quatrièmement, ce qui fait qu'une chose a aussi plus ou moins de Valeur (quand d'ailleurs elle est, d'une part, utile et que, d'autre part, elle n'est pas produite en trop grande quantité), c'est que sa production a présenté des *difficultés*, qu'elle a nécessité des efforts, de la peine, du *Travail* valable, c'est qu'elle a coûté à obtenir, et que les *frais* qu'il a fallu faire pour le payement des hommes et des capitaux qu'on y a employés, et qu'on désigne, pour abréger, par les mots de *Frais de production* (64) ou *Coût de production*, — sont plus élevés.

Ainsi, la valeur du diamant n'est pas complètement causée par sa rareté, mais (pour une certaine partie) par les frais qu'il a fallu faire pour le découvrir dans la terre, le transporter et le travailler. Ainsi, l'eau, qui satisfait des besoins plus impérieux que le diamant, qui a une bien plus grande utilité, n'a, en général, qu'une très petite valeur (dans les pays où elle en a une), car elle y est presque à la disposition de tout le monde, et il faut se donner peu de peine ou payer peu de frais de production pour

[1] Du latin *valere*, pouvoir, valoir, être estimé; d'où est venu ensuite *valor*, synonyme de *pretium*, prix.

s'en procurer. L'eau de la Seine à Paris est à la disposition de tout le monde ; mais comme il faut aller la chercher et se donner une peine ou faire un effort, la plupart des habitants consentent à la payer, à faire un sacrifice pour l'obtenir. L'eau clarifiée est un produit perfectionné, fabriqué. Elle avait une utilité naturelle comme l'air ; le porteur d'eau lui donne une utilité nouvelle qui engendre la Valeur[1]. La valeur d'un vêtement de laine est en partie causée par la rareté et en partie par les frais payés à tous ceux qui ont contribué à nourrir le mouton, à transporter et à préparer la laine, à confectionner le vêtement et à le mettre à la disposition de celui qui le porte.

C'est ici le fondement le plus généralement déterminant de la valeur. Il se décompose en deux éléments principaux : — le Salaire du travail et l'Intérêt du capital, travail et capital qui ont coopéré à la manutention et au transport ; — et en éléments plus accidentels ou plus secondaires, *mais non sans importance* : le loyer du sol, l'impôt, et les frais extraordinaires causés par la nature de certains objets. — Mais dans le loyer du sol et dans l'impôt, etc., se retrouvent les éléments salaires et intérêts.

Toutefois, le loyer du sol ou fermage contient la *rente foncière*, la rente du sol proprement dit, distincte de tout coût de production, mais qui est un des éléments de la valeur, quand elle se produit (Voy. au chap. XXXIV).

Cet élément, qui ne fait pas forcément partie des frais de production proprement dits, peut provenir des autres agents naturels appropriés ; il est analogue à la *rente* des facultés personnelles (83) et procède de la rareté.

379*. On peut faire entrer en ligne de compte, comme cause de la valeur, le *Travail épargné* à l'acheteur par le fait de la division du travail. — En effet, ce qui détermine celui-ci à l'échange, après l'utilité de la chose qu'on lui offre et le besoin qu'il en a, c'est que ce qu'il obtient par la voie indirecte lui coûte moins d'efforts, de peines, de sacrifices, de travail, que s'il voulait le faire lui-même. A la rigueur, cette idée rentre dans celle d'Utilité et de Besoin ; mais la notion de la valeur s'éclaire, si on la fait ressortir séparément. Il y a là un heureux complément de la théorie ci-dessus exposée, une autre constatation de la

[1] C'est ainsi que J.-B. Say a reconnu deux utilités, l'utilité *naturelle* et l'utilité *donnée* (7 à 12).

justice dans l'échange ; toutefois, on ne peut faire de cette cause la loi générale et exclusive de la valeur, comme le prétend M. Carey[1].

380. Les causes ou fondements de la Valeur peuvent donc être résumés dans la formule suivante :

La Valeur des choses : *Produits, Travail, Services,* résulte
- 1° de l'*Utilité* (besoin) engendrant l'*Offre* et la *Demande* ;
- 2° de la *Transmissibilité* et de l'Appropriabilité ;
- 3° de la *Rareté* (limitation de la Quantité) agissant sur l'*Offre* et la *Demande* ;
- — de l'Échangéabilité (somme des trois qualités ci-dessus) ;
- 4° du *Travail* effectué par le producteur (ou Difficultés, Coût ou Frais de production) ;
- 5° et du *Travail* épargné à l'acquéreur.

Laquelle peut se condenser en celle-ci :

La Valeur résulte :
- De l'Offre et de la Demande
- et des Frais de Production.

Plus loin (§ 6), en étudiant la formation du Prix, c'est-à-dire de la valeur d'une chose exprimée en valeur d'or ou d'argent, et représentée par un poids d'or ou d'argent, nous reviendrons sur cette analyse en d'autres termes et, à quelques égards, à d'autres points de vue, en entrant davantage dans le langage des affaires.

La considération de la valeur en général, séparée de la valeur sous forme de prix, contribue beaucoup à élucider cette notion.

Importance relative des divers éléments de la Valeur.

380*. Selon les circonstances, l'élément déterminant peut être l'Utilité, ou la Rareté, ou le Travail. C'est ce qui explique comment divers économistes semblent les avoir signalés chacun comme le seul fondement, en omettant les autres[2].

[1] *Principles of political Economy*, 2 vol. in-8, Philadelphie, 1857 ; — *Principles of social Science*, 3 vol. in-8, Philadelphie, 1858-59 ; traduits par MM. Saint-Germain Leduc et A. Planche. (3 vol. in-8, Guillaumin, 1861).

[2] *Le Travail*, par Smith (294) et Ricardo ; — *l'Utilité*, par Say ; — *la Rareté*, par divers, etc., au dire de Bastiat (*Harmonies économiques*). — Mais Bastiat a repré-

Les trois premiers fondements seuls peuvent donner lieu à la Valeur. Il y a, en effet, des choses dont la production ne nécessite aucun travail ou qu'un travail insignifiant, et qui sont échangeables et ont de la valeur : telles sont certaines terres et les produits qu'elles donnent spontanément sans culture ; tels sont beaucoup de services, pour une forte partie de leur valeur. C'est ici le cas de la *rente* des agents naturels appropriés ou des services personnels.

Le quatrième fondement (le travail effectué), bien qu'il soit souvent le principal, n'est pas le seul ; et c'est faute de reconnaître ce fait que plusieurs écrivains n'ont pas nettement aperçu la nature de la valeur et de la production.

Ce qui a produit la confusion, c'est que ce quatrième fondement peut rentrer jusqu'à un certain point dans le troisième (rareté). Plus il y a de difficulté à produire, plus la production nécessite de travail, plus le Coût ou les Frais de production s'élèvent, — moins les Produits sont abondants, et plus ils ont le caractère de Rareté constituant le second fondement de la Valeur.

Le cinquième peut aussi rentrer dans le premier.

381. De ces divers fondements de la Valeur, les trois premiers sont des conditions *sine qua non* de la Valeur ; et, en résumé, les choses qui n'ont pas de Valeur (en échange) sont celles qui ne servent à rien, ou qui, tout en servant à quelque chose, ne manquent à personne [1].

382. Le Besoin d'où naît l'utilité est le point de départ de la consommation et de la *Demande* ; mais, au point de vue de la production et de l'*Offre*, le Travail apparaît comme élément déterminant de la valeur ; toutefois, il arrive souvent qu'il n'est que l'élément secondaire. — *Il est souvent vrai, il n'est pas toujours vrai de dire que la valeur est le résultat du travail humain.*

senté les fondateurs de la science comme plus incomplets qu'ils ne sont sur ce point. — Bernard Palissy ne considérait que la rareté quand il disait : « Il y a plusieurs gentilles inventions, lesquelles sont contaminées et méprisées pour être trop communes aux hommes. Aussi plusieurs choses sont exaltées aux maisons des princes et seigneurs que, si elles étaient communes, l'on en ferait moins d'estime que de vieux chaudrons ».

[1] L'abbé Genovesi disait, il y a plus de cent ans, dans le Cours d'*Économie civile*, fondé pour lui à Naples par l'abbé Intieri : « Les seules choses qui n'aient pas de valeur sont celles qui ne satisfont pas nos besoins, ou celles qui, tout en les satisfaisant, ne manquent à personne. » (*Lezioni di economia civile*, II[e] partie, chap. I[er].)

383. On voit par tout ce qui précède que *la valeur est le résultat complexe de divers éléments* et que l'on s'en ferait une fausse idée si on la supposait proportionnelle seulement à l'un de ces éléments ; si, par exemple, on se la figurait double parce que l'objet serait deux fois plus utile ou deux fois moins transmissible, ou deux fois plus rare, etc.

384. Des deux conditions de la valeur, l'Utilité et la Rareté, ou limitation dans la quantité, — l'une est avantageuse pour tous, — l'autre implique l'idée de privation. Le Producteur et le Consommateur s'entendent sur la première ; ils ont des idées différentes sur la seconde. Le fabricant de tissus, par exemple, désire la rareté du drap, afin de voir renchérir la valeur de celui qu'il présente au marché. Tous les intérêts privés calculent de même ; l'Intérêt général part d'un principe contraire ; il combat la rareté et cherche à accroître l'utilité des choses. La société, prise dans son ensemble, a intérêt à voir la Valeur des produits baisser et se rapprocher de la gratuité, qui rendrait ces produits accessibles à tous en nous faisant jouir de leur Utilité. C'est ainsi que *tout progrès implique une diminution de valeur* à quantité égale (67).

La Rareté engendre le *Monopole*, possession restreinte, droit exclusif de vendre, — monopole naturel et légitime, s'il résulte de la nature des choses ; — *artificiel*, s'il est créé par une réglementation ; — *artificiel* et *abusif*, s'il constitue des privilèges qui n'ont pas le caractère de l'utilité sociale. — Valeur de monopole et valeur de rareté sont à divers égards synonymes (83, 137, 171, 178).

Pour l'individu, la rareté générale des objets valables qu'il possède produit la plus-value de sa richesse échangeable, partant l'aisance et le bien-être. Pour la société, elle est la disette, partant la cause de privations et de misère. — Il est donc indispensable de distinguer le point de vue individuel et le point de vue général, national et social ; l'Utilité des choses et leur Valeur. S'agit-il d'apprécier l'importance d'un phénomène économique, il faut considérer avant tout son effet sur l'abondance et la rareté des choses ; en ne considérant que la baisse ou la hausse des valeurs, on peut s'égarer.

385 (*a*). *Formules abrégées pour exprimer les éléments de la Valeur.* — On a cherché, sans y parvenir, à condenser la théorie de la formation de la valeur et les diverses causes qui l'influencent dans une seule formule ou définition, que divers auteurs,

dupes d'une illusion de mots, ont transformée en principes nouveaux, avec la prétention de refaire la science par la base, la notion de la valeur étant fondamentale et se retrouvant dans toutes les autres.

Cette prétention a singulièrement nui jusqu'ici à l'autorité de la science.

Elle provient d'une analyse incomplète des éléments de la valeur, qui peuvent être compris l'un dans l'autre, en élargissant un peu le sens des termes. C'est ainsi que l'Utilité provenant du besoin, et que la plus ou moins grande intensité du besoin causant la Rareté, celle-ci peut être comprise dans la première, et réciproquement. Exemple : C'est parce que le diamant est rare qu'il satisfait la vanité ; s'il était moins rare, il aurait moins d'utilité. — C'est ainsi que les deux peuvent être comprises dans l'Offre et la Demande, et réciproquement — ou dans l'échangéabilité et réciproquement. — C'est ainsi que le travail *effectué* ou la plus ou moins grande difficulté de production et le travail *épargné* à l'acquéreur peuvent être compris dans les autres éléments.

385 (*b*). On peut dire, à beaucoup d'égards, avec M. A. Walras, que la *Valeur* n'est autre chose que de l'*Utilité rare*[1]. C'est là une formule heureuse, qui définit assez bien la valeur ; car le besoin qu'on a des choses, et leur rareté, sont bien les causes déterminantes de leur valeur. Mais elle est cependant incomplète, car il faut sous-entendre, avec la *rareté* qui est déjà une expression peu exacte, le *Travail*, élément prédominant, dans la plupart des cas.

385 (*c*). La formule de Bastiat, — *la Valeur est le rapport de deux services échangés*, — qui peut plaire au premier abord, est encore moins exacte ; car elle affirme l'équivalence des services à quantité égale, et elle exclut tous les éléments de la valeur, autres que l'effort et le travail épargnés[2]. L'expression de Service ne fait bien réellement entrer dans la notion de la valeur que l'élément du travail épargné, sur lequel a insisté M. Carey ; et d'autre part, elle rappelle l'idée d'obligeance gratuite qui n'a rien à voir dans l'échange et, par contre, dans la valeur proprement dite. Elle serait exacte si Service ne disait pas ce qu'il dit et disait plusieurs choses qu'il ne dit pas, savoir : l'Utilité, la Limitation dans la quantité, le Travail et les difficultés de production, c'est-à-dire les Frais de production, c'est-à-dire le Salaire du Travail, l'Intérêt du Capital, la Rente du sol[1].

[1] Voy. dans la *Théorie de la Richesse sociale*, broch. in-8, Paris, 1848, l'importance que l'auteur attache à la découverte de son principe, qui, dit-il, explique tout, suffit à tout. Le même auteur avait publié, dès 1831, une étude intitulée : *De la Nature de la Richesse et origine de la Valeur*, Paris, in-8.

[2] *Harmonies économiques*, in-8, 1850, chap. sur la VALEUR.

385 (*d*). Nous venons de dire (379*) que M. Carey voit la cause de la valeur uniquement dans le *travail épargné*, qui n'est autre que le *service rendu* de Bastiat, que le *travail utile à autrui*, rentrant à la rigueur dans l'utilité, le premier des fondements que nous avons reconnus à la valeur. Il définit cette dernière : « la mesure de la résistance à vaincre pour se procurer les choses nécessaires à nos besoins[2] ».

C'est encore là une formule incomplète. En admettant que la valeur soit bien cela, elle est encore autre chose.

[1] La formule que « valeur est le rapport de deux services échangés », est doublement fautive, à cause de l'équivoque qui règne dans le terme Service et de l'erreur qui découle de l'idée que le travail, nécessaire pour la production d'un objet, en détermine seul la valeur en échange. (Wirth, — Roscher, trad. de M. Wolowski, I, 9.)

Ce mot de Service a, dans la langue usuelle, un sens venant de son étymologie, qui peut jeter, si l'on n'y prend garde, du louche dans les discussions. Il signifie à la fois les soins des domestiques (*servitium*, de *servus*, esclave), le travail des militaires et des employés de l'État, l'usage qu'on fait des choses, un bon office avec l'idée de gratuité, etc.

J.-B. Say a pu dire, par extension, service de la terre, service du capital ; mais il est plus difficile d'établir avec Bastiat (*Harmonies économiques*) une synonymie absolue entre Produits et Services. — J.-B. Say employait ce mot de Service pour en faire un dénominateur commun non point de Salaire, de l'Intérêt de la Rente foncière, mais de l'action productrice des facultés, du capital et du sol c'était là une cause de confusions, à laquelle on en ajouterait une autre, en suivant Bastiat.

La langue économique, en adoptant le mot *Service*, doit le neutraliser complètement et lui faire signifier une action, un travail, un effort utile, moyennant une valeur équivalente, — travail considéré en lui-même ou dans l'utilité obtenue, comme nous l'avons fait en analysant le phénomène de la production (chap. III). Au surplus, ce n'est là qu'une question de terminologie, et il ne saurait y avoir, comme on l'a prétendu, dans la substitution du mot Service au mot Produit, une théorie nouvelle de l'Échange et de la Valeur, la base d'une économie politique soi-disant plus spiritualiste, constatant mieux l'harmonie des intérêts et des principes économiques (3, 173).

[2] *Principes de la science sociale*, Paris, 1861, t. I, p. 177. M. Carey dit dans sa préface que sa « découverte » a été imprimée pour la première fois en 1837 dans ses *Principles of political Economy*. — Il a critiqué notre définition, comparativement à la sienne, dans le *Journal des Économistes* d'octobre 1863.

Un économiste anglais, M. Mac Leod (*Elements of political Economy*, 1858), croit être aussi en possession d'une formule supérieure en disant : « Le prix (la valeur) varie en sens direct de l'*intensité* du service rendu, en sens inverse de la puissance de l'acheteur sur le vendeur. » La première partie est synonyme de la formule incomplète de Bastiat et Carey ; la deuxième ne dit ni autre chose ni mieux que l'offre et la demande.

385 (*e*). La valeur est, en fait, cette qualité des choses qui est la qualité d'être utile, plus la qualité d'être échangeable, d'équivaloir à d'autres choses de la même importance aux yeux des vendeurs et des acheteurs, qualité dont l'origine est dans l'intérêt personnel, le besoin, l'échange, et qui varie selon l'utilité des choses, leur abondance ou leur rareté, le travail et les peines qu'elles nécessitent, et le travail que les acquéreurs peuvent s'épargner en se les procurant. Il faut entrer dans tous ces détails pour définir la valeur ; et ces détails ne sont intelligibles qu'après les explications que nous venons de donner.

La définition suivante ne paraîtra donc pas trop étendue :

La Valeur est de l'Utilité transmissible et rare, c'est-à-dire de l'utilité échangeable, correspondant à du travail économisé, et ayant le plus souvent nécessité du travail et d'autres frais.

385 (*f*). *Historique.* — Les physiocrates ne pouvaient avoir une idée entièrement nette de la valeur, puisqu'ils n'avaient qu'une fausse idée de la production. — Smith fit avancer la science en distinguant bien l'Utilité de la Valeur et en montrant, comme cause de la valeur, le travail, dont il fit à tort le *seul* fondement. Son prédécesseur à la chaire de philosophie morale de Glascow, Hutcheson, indiquait l'utilité et la rareté ou difficulté de production comme fondements du prix des choses[1]. — J.-B. Say signalait, dans son premier ouvrage, comme fondements de la valeur[2] : la quantité offerte et demandée, et les frais de production, qu'il appelait prix naturel. Depuis, la notion de la valeur n'a cessé d'être l'objet d'une incessante élaboration et de nombreuses discussions et controverses. Mais la plupart des auteurs, loin de doter la science d'une théorie nouvelle, selon leur prétention, ont souvent plutôt obscurci qu'éclairci la question. Quelques-uns, récemment encore, ont cru avoir distingué les premiers l'Utilité de la Valeur. Le seul progrès récent consiste dans l'analyse plus détaillée et plus méthodique des éléments de la valeur et dans ce perfectionnement de la nomenclature qui consiste à réserver chacun des mots Utilité et Valeur à la notion à laquelle ils correspondent, — perfectionnement qui a toute l'importance d'une théorie plus complète.

[1] *Philosophiæ moralis institutio*, chap. XII, *de Rerum pretio ;* Glasgow, édit. de 1755.

[2] *Traité*, 1re édit., 1803, II, 58.

§ 3. Propriétés de la valeur.

386. Il ne s'agit pas ici, est-il besoin de le dire, des propriétés chimiques ou physiques des choses ayant valeur, mais des *propriétés économiques*[1] de la Valeur des choses.

386 (*a*). Première propriété. — *La Valeur* (résultat de la production, c'est-à-dire du concours du travail de l'homme, et des instruments qu'il emploie) se manifestant par l'échange, *est une qualité économique*[2] des hommes et des choses, c'est-à-dire du Travail, des Services et des Produits. — Elle est cette qualité, cette propriété de ces choses, ce caractère spécial consistant dans le *pouvoir* ou la *faculté d'acquisition* par voie d'échange. C'est ce qui résulte de la nature de la production et de celle de l'échange exposée aux chap. II et XV.

386 (*b*). Deuxième propriété. — La Valeur, ainsi que l'Utilité, *peut être considérée comme un rapport*[3]. — L'Utilité, qualité des choses de servir à la satisfaction de nos besoins, se conçoit comme le rapport, ou la relation, ou la concordance entre les besoins et les choses. — La Valeur se conçoit de même, d'abord en ce qu'elle contient l'utilité ; secondement, en ce qu'elle comprend la qualité d'être échangeable, le pouvoir d'équivaloir à d'autres utilités et d'être le résultat d'une comparaison, en même temps que l'expression, la formule de cette même comparaison. Nous avons fait remarquer (377) que « valeur d'une chose » signifie « valeur d'une chose *relativement* à une autre chose ou aux autres valeurs ».

Divers économistes se sont donné de la peine pour soutenir que la Valeur était ou n'était pas une *qualité,* mais un *rapport*, et réciproquement. Il n'y a pas, selon nous, de difficultés à cet égard. La valeur est une qualité de choses (qualité économique), en même temps qu'elle est le rapport de ces choses à nos besoins (par l'utilité), et le rapport de ces choses entre elles (par l'échangéabilité).

386 (*c*). Troisième propriété. — *Toute Valeur*, quel que soit l'objet auquel elle s'applique, *est essentiellement immatérielle.* —

[1] Voy. p. 94, en note, les sens du mot *propriété*.

[2] Qualité (de *qualis*), ce qui fait qu'une chose est telle ou telle.

[3] Rapport, relation entre deux grandeurs ; résultat de leur comparaison.

C'est ce qui résulte encore de la nature de la production, qui ne consiste pas à créer de la matière, mais à faire surgir des qualités économiques (utilité et valeur) dans les choses et les hommes par des changements de forme ou de place.

L'utilité donnée à la laine transformée en drap est tout aussi incorporelle que l'utilité donnée à l'homme par la leçon du professeur.

La transformation de l'utilité en valeur, par des qualités additionnelles, ne peut changer cette immatérialité. Nous venons de voir que l'Utilité et la Valeur sont aussi, de leur nature, des rapports. Or, quoi de moins matériel qu'un rapport?

387. Quatrième propriété. — *Toutes les Valeurs (à quantité égale) sont également précieuses.* — On serait dans l'erreur en s'imaginant que la valeur de quelques produits, de l'or et de l'argent eux-mêmes, est une valeur plus précieuse que celle qui réside dans le premier objet venu. En effet, l'une et l'autre n'équivalent qu'à celles qu'elles peuvent acheter ; si huit francs ou 40 grammes d'argent valaient plus que huit francs en marchandises, trouverait-on des acheteurs qui voudraient donner huit francs en métal pour obtenir huit francs en marchandises ? Ce principe, qui résulte de l'analyse de l'Échange faite dans le chapitre précédent et du rôle de la Monnaie, et qui a été sommairement indiqué plus haut (ch. I, § 4), sera mis hors de doute quand nous parlerons des Monnaies, au chapitre suivant[1].

[1] Le rapprochement suivant, en nous faisant comprendre l'importance des valeurs créées par une seule profession, comparativement à celle des valeurs créées par les mines d'Amérique, peut compléter les idées que nous venons d'émettre. J.-B. Say appréciait de la manière suivante les valeurs créées par les cordonniers en France. Sur 32 millions d'hommes (d'alors), les trois quarts seulement, ou 24 millions, portent des souliers et en usent quatre paires par an. Cette estimation donne 96 millions de paires qui, avec les exportations, les bottes et autres chaussures de toute espèce, peuvent hardiment être élevées à 100 millions. Le cordonnier augmente la valeur de son cuir d'au moins 3 francs ; car il faut deux journées d'ouvrier pour une paire, et l'ouvrier le plus modeste gagne au moins 1 franc 50 centimes par jour : or, 100 millions de paires à 3 francs valent 300 millions de francs pour les cordonniers seulement, sans compter les valeurs produites par les tanneurs, les chamoiseurs, les fabricants d'étoffes, de rubans, etc., qui ont fourni les matières premières. Eh bien, l'on sait, d'après M. de Humboldt, l'auteur le mieux renseigné jusqu'à présent, que les mines réunies du Pérou, du Brésil et du Mexique ne produisent que 234 millions de francs, c'est-à-dire que les cordonniers de France produisent autant de valeurs que les mines du Pérou. (J.-B. Say, *Cours complet*, édité en 1828.) Ce dernier chiffre a varié depuis la découverte des gîtes aurifères en Californie et en Australie. (Voy. une Note sur la production des métaux précieux, dans *Notes et Petits Traités*, faisant suite à ce Traité.)

388. Cinquième propriété. — *Pour qu'une Valeur soit réelle, il faut que ce soit une valeur reconnue,* non par le possesseur uniquement, mais par d'autres consentant à donner une valeur analogue en échange. — Si, pour acquérir une maison, personne n'offre au-delà de trente mille pièces de un franc, c'est une preuve qu'elle ne vaut réellement que trente mille francs, quelque évaluation qu'il plaise au possesseur d'imaginer.

389. Il n'est pas inutile d'insister sur des observations si communes, car on s'égare faute de concevoir les vérités les plus simples[1]. « En économie politique, dit J. Stuart Mill, les erreurs les plus grandes ont pour origine la légèreté avec laquelle on passe sur les vérités les plus évidentes ».

390. Sixième propriété. — *La principale propriété de la Valeur est d'être essentiellement relative et variable.* — En effet, la Valeur a pour première source l'Utilité ; et celle-ci dérive de nos Besoins, qui varient à l'infini. — La Valeur a encore pour cause la Rareté plus ou moins grande, suivant les circonstances de l'approvisionnement et la difficulté de production composée elle-même d'éléments variables (379).

La valeur est bien une quantité positive, fixe, arrêtée ; mais elle ne l'est que pour un instant donné ; c'est sa nature d'être perpétuellement oscillante et variable, de changer notamment d'un lieu à un autre, d'un temps à un autre. Généralement, des produits de cette année valent plus ou moins qu'une même quantité de richesses de l'année dernière. Cinq kilogrammes d'argent (mille francs) à Paris ne sont par la même chose que cinq kilogrammes (mille francs) à Londres, que cinq kilogrammes à Toulouse ; car aujourd'hui ils achètent moins cher dans le premier cas et plus dans le second. En changeant de pays, le climat, les impôts, les mœurs, les besoins, la richesse, la pauvreté des citoyens, etc., influent sur les éléments de la valeur des choses[2].

390 (*a*). Cette variabilité complique les questions de l'économie

[1] En mathématiques, on commence par poser en principe que la partie est plus petite que le tout ; que le plus court chemin d'un point à un autre est la ligne droite, et autres axiomes qui pourraient être pris pour de véritables simplicités par des esprits irréfléchis.

[2] Nous entrerons plus loin (§ 7) dans d'autres détails, en parlant de la formation des Prix.