politique; elle rend les phénomènes souvent très difficiles à observer et les problèmes également très difficiles à résoudre; mais elle stimule l'énergie des hommes, sans cesse obligés de veiller à la garde de leurs intérêts.

C'est, d'une part, le désir de faire des bénéfices et, d'autre part, la crainte de faire des pertes, qui suscitent l'activité universelle, les entreprises des producteurs, les échanges, les combinaisons commerciales, les spéculations. En y songeant, on est porté à voir dans *la variabilité de la valeur un des moyens de la Providence pour entretenir la vie sociale.*

Mais pour cela il faut que l'amplitude de ces oscillations ne dépasse pas une certaine portée, sans quoi il en résulte des déplacements et des soubresauts dans les fortunes, cause d'une part de gains et de profits immérités pour les uns et de découragement pour la masse gagnant péniblement sa vie ou faisant très laborieusement de petits profits; — cause, d'autre part, de ruines et de catastrophes pour les autres, dont la fortune s'évanouit, obligés qu'ils sont de faire face à des engagements restés les mêmes avec des richesses dépréciées.

Ceci nous conduit à la détermination des lois de la variation de la Valeur.

§ 4. Causes de la variation de la valeur. — Lois de cette variation.

390 (*b*). I.— *La première loi de la variation de la Valeur* se déduit naturellement de l'analyse des fondements de la Valeur; mais il reste à la préciser. — La valeur s'élève ou s'abaisse plus ou moins proportionnellement à chacun de ses éléments, soit en rapport direct, soit en rapport inverse, soit en rapport composé, si l'on considère plus d'un élément.

Elle est en *rapport direct* avec l'utilité ou le besoin ; en rapport appréciable avec la transmissibilité ; en *rapport indirect* avec la quantité ; en rapport composé avec l'échangéabilité ; en rapport direct avec le travail effectué ou économisé et avec les autres frais de production.

En effet, la Valeur d'une chose est d'autant plus grande que son utilité ou le besoin qu'on en a sont plus grands, et d'autant plus petite, que son utilité ou le besoin qu'on en a sont plus petits.

Mais la valeur est en *raison indirecte* ou inverse de la quantité; car plus il y a de choses propres à satisfaire un besoin donné, moins elles sont recherchées, appréciées; moins il y en a, plus elles acquièrent de valeur.

Il en résulte que le rapport est composé, c'est-à-dire résultant de l'action directe de l'utilité et de l'action inverse de la rareté, avec l'échangéabilité qui les résume.

En ce qui concerne la transmissibilité, il est difficile de généraliser l'effet produit tantôt par la facilité de transmission, tantôt par la difficulté de transmission, qui nécessite du travail.

Il est encore évident que la valeur est en raison directe du travail effectué, des difficultés et des frais de production, — et aussi du travail économisé à l'acquéreur.

Il est à remarquer que toutes ces causes, moins une, ont une action directe, luttant contre l'action indirecte de l'autre, d'où il suit que *la valeur est la résultante des actions diverses des fondements qui les produisent*; et c'est cette résultante qu'il s'agit de traduire en formule simple, exprimant la loi des oscillations ou des variations de la valeur.

Comme l'Utilité et le Besoin qu'on a des choses déterminent la recherche, la *Demande* qui en est faite ; — comme la quantité existante, disponible pour correspondre à cette utilité, pour satisfaire ces besoins, détermine l'*Offre*, les économistes, imitant le langage des arithméticiens dans la règle de trois, ont été conduits à dire que : *la Valeur est en raison directe de la demande et en raison inverse de l'offre.*

Mais, outre que cette formule est trop abstraite, elle a l'inconvénient de ne pas être complètement exacte; car s'il est bien vrai que la valeur résulte du rapport de l'offre et de la demande, c'est-à-dire de la quantité des choses et de leur utilité ou du besoin qu'on en a, elle résulte encore le plus souvent du travail et des difficultés que présente la production, des frais qu'elle coûte, de sorte qu'on parle d'une manière plus précise en disant que *la valeur croît ou décroît en raison directe de la demande et des frais de production, en raison inverse de l'offre.*

On peut dire, nous en avons déjà fait la remarque (380), que le travail nécessité par la difficulté de production, que les frais nécessités par ce travail et ces difficultés, par l'emploi des capitaux, etc., agissent comme une rareté relative sur l'offre et la demande, et sont compris dans cette formule comme les autres

éléments. Mais ces contractions et ces condensations de formules engendrent la confusion et vicient les notions.

390 (*c*). L'observation de ce qui se passe dans les faits montre que l'offre et la demande dominent dans certaines conditions, et que le prix se forme alors, sans que les frais de production entrent en ligne de compte, toutes les fois que vendeurs ou acheteurs se font une vive concurrence, ou que les uns ou les autres jouissent d'un monopole.

L'observation attentive de ce qui se passe dans la pratique de l'échange et dans l'ensemble des transactions, montre encore que la Demande qui représente l'utilité, le travail épargné, le besoin, la consommation, et que l'Offre, qui représente la quantité, le travail de fabrication, la production et le besoin dans un autre sens, réagissent l'une sur l'autre ; les producteurs cherchant à satisfaire de mieux en mieux les consommateurs, ceux-ci cherchant à satisfaire de plus en plus leurs besoins ; la baisse provoque la demande, la hausse provoque l'offre ; il en résulte une espèce de balance. La *demande* et l'*offre* tendent à s'équilibrer, et la condition de l'équilibre économique, c'est que la plupart des choses s'échangent l'une contre l'autre en raison des frais de production[1].

D'où il résulte, comme nous l'avons dit (360), qu'il y a plus d'avantage pour un pays à faire des échanges avec un pays où les frais de production sont moindres, c'est-à-dire qui jouit d'un bon climat, possède un sol fécond, une industrie prospère, des capitaux abondants, etc.

Nous reviendrons plus loin (§ 4) sur cette loi en parlant de la formation et de la variation du *prix*, qui n'est autre que la valeur exprimée en valeur d'or et d'argent, et (§ 7) en parlant de la Valeur et du Prix, considérés l'un par rapport à l'autre.

390 (*d*). Pour que toutes les causes de variations se produisent conformément à la nature des choses, il faut que la *liberté* la plus complète existe entre les échangistes ; que les producteurs, les détenteurs, les vendeurs qui offrent les choses, que les consommateurs, les acheteurs qui les demandent, puissent manifester toutes leurs prétentions et se faire toute concurrence. Sans cette

[1] Les frais de production, — en anglais, *Cost of value*, *Cost of production*, — ont été l'objet de savantes analyses ; voy. J.-S. Mill, *Principles*, vol. II de la trad., p. 27, 53 : Senior, *Political Economy* ; A. Clément, *Essai de science sociale*, t. I, p. 293 et 312.

concurrence, sans cette condition, le principe de Justice est violé, la Valeur n'est pas normale en tout point, elle est affectée de spoliation (202).

C'est ainsi que nous avons établi plus haut que la libre concurrence était un principe de justice (201) et que l'on pourrait dire que *la libre concurrence est la loi générale de la valeur*.

L'expérience démontre que toute intervention de l'autorité, toute réglementation, toute mesure contrariant l'allure naturelle des choses, la libre action des contractants, produit une hausse ou une baisse artificielle des valeurs constituant un déplacement inique de richesse, avantageux aux uns sans qu'ils y aient droit, nuisible aux autres également sans raison, ce qui nous permet de remarquer encore que la *justice*, en matière de valeur, n'est autre chose que le respect de la propriété et de la liberté de chacun.

390 (*e*). Tout ce qui influe sur les fondements de la valeur, sur l'offre et la demande des choses, sur les frais de production, agit donc sur la Valeur. Or, ce *tout* est innombrable ; mais nous signalerons de grandes causes d'influence en nommant : — la population, — la science, — le capital : — la population étant à la fois le Besoin (l'utilité) et le Travail ; la science et le capital perfectionnant la production, soit en augmentant la quantité, soit en diminuant les frais.

390 (*f*). II. — Mais d'autres causes supérieures peuvent influer sur les éléments de la valeur, les altérer pour ainsi dire, les annihiler ou en accroître l'action, c'est l'état d'insécurité ou de sécurité sociale, c'est l'activité ou l'inactivité qui résulte de cette sécurité, et d'autres causes encore. — Dans un état d'insécurité, d'anxiété et d'inactivité générales, le besoin se restreint, la rareté relative s'amoindrit, l'offre augmente, la demande diminue, la valeur baisse. Dans un état de tranquillité et d'activité générales, le besoin se dilate, la rareté s'accroît, l'offre diminue, la demande augmente, la valeur hausse.

D'où cette deuxième loi corrélative avec la première et la dominant souvent, savoir : que *la Valeur hausse ou baisse en raison directe de la Sécurité et de l'Activité générales, en raison inverse de l'insécurité et de l'inactivité sociales.*

D'où ces mouvements de baisse ou de hausse générale sur toutes les valeurs dans les temps de calamités publiques, par

suite de guerre civile et étrangère, d'invasion, de révolution politique ou sociale, de disette, d'inondation, d'incendie, de mortalité, etc., — par suite, même, de la simple crainte de ces évènements.

Cependant, cette cause générale n'agit pas sur tous les produits au même degré, son effet s'exerçant plus sur les éléments de la valeur des uns que sur les éléments de la valeur des autres. — Elle n'agit pas non plus dans le même sens sur tous les produits. — C'est ainsi que de l'insécurité peut naître une panique qui augmente la recherche des céréales, et qui produit une hausse concomitante avec la baisse générale (400).

D'où ces mouvements brusques de déplacement et de perturbation dans les fortunes, qui, après avoir été les effets de l'insécurité et de la panique, en deviennent à leur tour les causes.

390 (*g*). III. — *La hausse ou la baisse de la valeur d'une richesse affecte en sens inverse la valeur des autres richesses par rapport à cette richesse.* — En d'autres termes, la *hausse sur une richesse produit la baisse sur les autres,* — la *baisse sur une richesse produit la hausse sur les autres.*

Si, par exemple, 100 hectolitres de blé s'échangeant contre 100 kilogrammes de fer, il arrive que, par suite de changements dans les conditions économiques, les 100 kilogrammes de fer ne valent plus que 90 hectolitres de blé, — cela veut dire évidemment que la valeur du blé a haussé d'un dixième, ou que celle du fer a baissé d'un dixième par rapport à celle du blé.

390 (*h*). IV. — Il en résulte que, *en considérant les choses par rapport à la richesse étalon, la valeur nominale des richesses hausse ou baisse selon que la valeur de l'étalon baisse ou hausse.* Cela revient à dire, par exemple, que les quantités numériques exprimant les poids des choses augmenteront ou diminueront si l'unité de poids est rendue plus petite ou plus grande ; qu'elles augmenteront si l'on prend le gramme pour unité, et qu'elles diminueront si l'on prend le décagramme pour unité. Or, cette variation n'est pas réelle intrinsèquement, si l'on peut ainsi parler, mais seulement nominale. D'où il suit que les valeurs des choses étant usuellement exprimées en valeur d'or ou d'argent constituant le *prix,* ce prix peut hausser ou baisser, par le fait de la hausse ou de la baisse de l'or ou de l'argent, indépendamment de la valeur des choses (406). Cette variation peut être plus ou moins générale

quant aux localités, mais elle est toujours générale pour toutes les choses, dans la localité où elle agit.

§ 5. Évaluation de la Richesse, de l'Utilité ; — mesure de la Valeur. — Inventaires, Statistiques.

391. Toute chose, toute Richesse s'estime, s'apprécie, se *mesure* par une chose, une richesse de même nature, en petite quantité, prise pour servir de terme de comparaison et qu'on appelle l'*Unité* (voy. les traités d'arithmétique). En disant cent arbres, cent moutons, cent hectolitres de blé, cent quintaux de fer, cent heures de travail, cent leçons de professeur, cent visites de médecin, etc., on prend pour mesure *spéciale* un arbre, un mouton, un hectolitre de blé, une heure de travail, une leçon, une visite.

La quantité des choses s'apprécie, se mesure en général par l'énumération des choses elles-mêmes ou au moyen du temps (une heure de travail, par exemple), ou par les dimensions (longueur, surface, volume), ou par le poids. Au moyen d'unités communes convenues pour le temps, les dimensions et les poids, on arrive à un système de *poids et mesures* restreints, mais encore assez divers.

Pour avoir une *mesure générale universelle,* unique, applicable à toutes les richesses, une mesure autre que chaque unité de même espèce ou que les poids et mesures proprement dits, il n'y a d'autre moyen que d'apprécier la Richesse par ses deux qualités : l'Utilité et la valeur.

L'Utilité s'apprécie par les besoins satisfaits, mais elle n'est réellement commensurable que par la quantité (en nombres, en poids et mesures) ou par la valeur.

La question se réduit donc à mesurer la Valeur. Or, la Valeur ne peut se mesurer qu'au moyen d'une Valeur. — « La mesure du mouvement, dit La Romiguière [1], ne peut être qu'un mouvement, comme la mesure d'une ligne ne peut être qu'une ligne, celle d'une surface, une surface ». La Romiguière aurait pu ajouter que — la mesure d'une valeur ne peut être qu'une valeur, c'est-à-dire une petite valeur prise pour unité et pour servir de terme de comparaison aux autres valeurs.

[1] *Leçons de philosophie,* p. 315.

Or, cette unité de valeur ne peut être déterminée, précisée, que par une quantité fixe d'une chose ayant valeur, par exemple, cinq grammes d'argent d'un titre déterminé, un litre de blé, une heure de travail, etc.

Malheureusement, toute valeur étant *essentiellement variable*, il s'ensuit qu'il ne peut y avoir une *unité invariable* de la valeur et que l'on ne peut apprécier la grandeur *absolue* de la valeur des choses, mais seulement leur grandeur *relative et comparative*. En disant, par exemple, qu'une maison vaut cinquante mille francs, nous n'affirmons rien autre chose, si ce n'est que la valeur de cette maison est égale à la valeur de cinquante mille petits disques d'argent à neuf dixièmes de fin et pesant cinq grammes; mais la valeur elle-même de cette somme n'est point une valeur existant par elle-même, abstraction faite de toute comparaison, et on ne peut s'en faire une idée qu'en la comparant avec toutes les choses que l'on peut obtenir en échange, avec celle de la maison, par exemple.

Il résulte donc de la nature intime de la valeur que la recherche *d'un étalon ou mètre* (mathématiquement) *exact de la valeur est impossible*.

C'est là un nouvel embarras pour les raisonnements économiques [1].

391*. Mais, *pratiquement, la totalisation générale de la richesse peut se faire approximativement par la valeur des choses.*

La valeur des produits et des services échangeables résulte directement des causes que nous avons énumérées. Il en est de même des instruments échangeables, la terre et le capital, le revenu qu'ils procurent servant de base d'appréciation. Les facultés personnelles, inaliénables, peuvent être appréciées par les avantages qu'on en tire; mais elles ne peuvent être qu'imparfaitement mesurées par le revenu qu'elles procurent. Une foule de richesses intellectuelles et morales ne peuvent être inventoriées, *évaluées*, c'est-à-dire exprimées en valeur d'or ou d'argent, et leur importance ne peut être estimée que par d'autres formules d'appréciation et qu'avec peu de précision.

[1] On en a fait un reproche à l'économie politique, comme si la science était responsable de la nature des choses. Les propriétés de la Valeur ne sont pas plus fugitives que celles de l'électricité ou du calorique. Nous n'avons pas, pour apprécier le calorique, une mesure absolue : le thermomètre, on le sait, n'accuse pas la quantité absolue de chaleur, mais seulement des *rapports* ou des résultats de comparaison.

392. Puisque toute valeur est variable et relative suivant les lieux et les temps, on ne peut comparer, par leur valeur, exactement deux portions de richesses susceptibles d'être inventoriées que lorsqu'elles sont dans le même temps et le même lieu. Il est donc de toute impossibilité de comparer *exactement* les richesses de deux nations par leur valeur; car, si elles existent dans le même temps, elles ne peuvent pas exister dans le même lieu, et J.-B. Say a pu dire que c'est là la quadrature du cercle de l'économie politique. Quand la statistique [1] fait de semblables évaluations pour deux pays ou pour deux époques, elle compare deux choses qui ont un nom absolument commun, les mêmes propriétés physiques, mais qui n'ont pas au même degré la propriété économique de la valeur. En pareil cas, on ne peut arriver qu'à des appréciations approximatives, mais suffisantes toutefois pour faire des comparaisons entre localités et pays.

Si donc il n'y a pas de mesure certaine et immuable de la valeur, on peut mesurer approximativement la *valeur* par le *prix* que nous savons être (30) l'expression de la valeur d'une chose en valeur d'or ou d'argent, c'est-à-dire que la valeur de la Monnaie offre, dans la plupart des cas et pour des temps et des espaces *limités*, la meilleure mesure des valeurs pour la pratique commerciale et économique.

Il faut, toutefois, ne jamais oublier que cette valeur a subi de très grandes variations à de certaines époques, qu'elle est exposée à des oscillations continuelles, qu'elle va en diminuant, d'où il suit que la valeur de la monnaie est loin d'offrir une mesure *invariable, absolue*, mathématique des autres valeurs, comme le croient encore beaucoup d'écrivains, de publicistes et d'historiens, qui commettent les plus grossières erreurs, notamment dans l'évaluation des sommes historiques, évaluation qui est, d'ailleurs, un délicat problème de statistique [2].

393. En présence de la difficulté qu'il y a à se rendre un compte exact des évaluations en *or* et en *argent*, des économistes ont recherché si la valeur d'autres choses usuelles, la valeur du *Blé* et du *Travail*, par exemple, ne donnerait pas une meilleure solu-

[1] La statistique a pour objet de recueillir les *faits sociaux* qui peuvent être exprimés en nombres.

[2] Voy. le chap. suivant consacré à la MONNAIE et une Note complémentaire sur l'*évaluation des sommes historiques*, etc., dans *Notes et Petits Traités*, faisant suite à ce Traité, 2e édition.

tion de la question que la valeur de la Monnaie; mais on peut sommairement établir que la valeur de ces deux choses est également sujette à de nombreuses variations; et, d'autre part, on ne tarde pas à voir que ni le blé ni le travail ne jouissent des autres qualités qui ont jusqu'à présent rendu les métaux précieux propres à servir d'étalons de la valeur [1].

Le Travail est de nature très diverse; il est plus ou moins inégal, plus ou moins rétribué, selon l'intensité de la population, les professions, les saisons, les localités, les époques d'abondance et de disette, etc., comme cela est établi en détail au chap. XXVIII, traitant des Salaires; et c'est ce dont nous donnent des preuves fréquentes les oscillations qu'éprouve le taux des salaires des hommes exerçant la même profession. D'après les relevés de M. Moreau de Jonnès, le salaire des ouvriers de campagne, en France, était en 1840, toute proportion gardée du prix des subsistances, plus que double de ce qu'il était sous Louis XIV et Louis XV; et, de nos jours, le taux moyen des salaires a été aux États-Unis le double de ce qu'il est en Europe.

Quant au blé, si c'est la denrée dont la valeur varie peut-être le moins quand on considère des périodes de temps assez considérables, c'est aussi un produit dont la valeur diffère le plus d'un lieu à l'autre, d'une saison à l'autre, d'une époque à l'autre, selon l'abondance ou la médiocrité des récoltes [2]. Ainsi la Valeur moyenne du blé (la connût-on d'une manière exacte, ce qui n'arrive pas souvent) ne pourrait être qu'une mesure fort incertaine des autres valeurs.

394. Adam Smith ayant fait du Travail l'unique source, le seul principe générateur de la richesse et de la valeur, en a conclu que la valeur de la chose produite correspond à la valeur du travail employé pour la produire, et il pose en principe que « le travail est la mesure réelle de la valeur échangeable de toute marchandise... que le travail est la seule mesure universelle, aussi bien que la seule exacte des valeurs, le seul étalon qui puisse

[1] Voy. le § 4 du chap. XVII, sur la Monnaie.

[2] En 1847 et en 1853, on a vu, dans certaines localités assez rapprochées de l'occident de l'Europe, le blé doubler et tripler de prix. En temps ordinaire, le blé vaut de vingt-quatre à vingt-six francs à Marseille, quand il ne vaut que treize à quinze francs dans d'autres localités de la France, la Haute-Marne, par exemple. Voy. dans le paragraphe suivant ce qui est dit sur la formation du prix.

nous servir à comparer les valeurs des différentes marchandises à toutes les époques et dans tous les lieux [1] ».

Nous avons dit (57) quel correctif il fallait apporter à cette première proposition de Smith, — que le travail est la source unique de la richesse. L'analyse que nous venons de faire de la valeur nous a permis d'établir que, s'il est souvent vrai que la valeur est le résultat du travail humain, cela n'est pas toujours vrai (380*); en second lieu, qu'il est fort rare que la valeur soit le résultat exclusif du travail; en troisième lieu, que l'unité de mesure du travail humain est fort difficile à constituer [2].

§ 6. Formation des Prix : Prix de revient, Prix courant, 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.

395. Nous admettons, dès à présent, que la valeur de la Monnaie ne peut, pas plus qu'un autre produit, servir de mesure *absolue*, mathématique et exacte, de *mètre*, à la Valeur, mais que les propriétés dont jouissent les métaux précieux font qu'usuellement, dans les affaires, on convertit, au moins approximativement, la valeur des produits en celle de pièces d'or ou d'argent.

Or, la valeur d'une chose en argent est ce qu'on appelle son **Prix**, qu'on peut définir la quantité de monnaie pour laquelle on trouve à acheter ou à vendre un produit, un travail, un service.

On dit *Prix courant, prix du marché* [3], ou simplement *Prix*, quand il s'agit du prix auquel le produit se vend ou s'achète couramment.

396. J.-B. Say a donné le nom de *prix réel* et plus tard celui

[1] *Richesse des nations*, t. I, ch. v, p. 122 de notre édition, 3 vol. in-18, 1860, Guillaumin.

[2] G. Garnier, dans la note IX du volume V de sa traduction de Smith (1822, 2e édit.), cherche à faire ressortir les circonstances qui donnent à la valeur du Travail la qualité de mesure des autres valeurs. J.-B. Say a fait ressortir celles qui rendent la valeur du Blé moins variable et plus propre à servir de mesure. Voy. sur ces questions délicates de la mesure de la valeur, par la monnaie, le blé ou le travail, les 9e, 10e et 11e *leçons* de Rossi, Ier vol., et chap. XIII et XIV de la IIIe partie du *Cours complet* de J.-B. Say.

[3] Voy. p. 261, note, la signification du mot *Marché*.

de *prix originaire* au prix qu'a le produit en sortant des mains du producteur. Ce prix originaire, variant à chaque instant, toutes les fois qu'une nouvelle façon est donnée au produit, n'est autre que le *prix de revient,* appelé par les physiocrates *prix nécessaire,* et par Adam Smith *prix naturel*[1]. Il y aurait profit, ce nous semble, pour la clarté, à rejeter du langage de la science ces diverses expressions, pour ne conserver que celles de *Prix de revient* et de *Prix courant,* plus usitées, qui désignent suffisamment les circonstances bien déterminées du Prix. Le prix courant est aussi réel et aussi naturel que celui de revient; et cette dernière expression prête moins à la confusion que celles de prix originaire ou de prix nécessaire.

397. Les éléments du **Prix de revient** ne sont autres que les *Frais de production*[2], c'est-à-dire : 1° le Salaire ou la rétribution des ouvriers et de l'entrepreneur; 2° l'Intérêt des capitaux; 3° la Rente du sol et des agents naturels; 4° les impôts payés à l'État pour le maintien de la sûreté publique et l'administration de la justice, sans lesquelles il n'y aurait pas de production possible[3], — tous ces éléments venant s'ajouter au prix de la matière première, qui se décomposent en éléments semblables.

Le Prix de revient peut ne pas comprendre la Rente du sol, qui n'est pas un élément absolu, car il y a des cas où cette rente n'existe pas et n'est pas payée[4].

Ces deux formules : — Prix de revient et Frais de production — expriment donc une quantité identique de valeurs dépensées ou avancées pour la production.

Nous avons établi, en faisant l'analyse de la production, que le progrès industriel consiste dans la diminution des frais de production, c'est-à-dire du prix de revient, — lequel, d'ailleurs, est très difficile à constater et varie selon les conditions de la production et l'intelligence du producteur.

398. Le **Prix courant** peut être égal au Prix de revient ou aux Frais de production; — il peut être plus bas ou plus élevé,

[1] Smith donne le nom de *Prix réel* au prix courant.
[2] Voy. au chap. II, § 6, ce qui a déjà été dit sur les Frais de production.
[3] Les impôts pourraient être compris dans les salaires, car ils servent à salarier des agents indispensables à la production.
[4] Voy. le chap. XXXII, sur la Rente.

selon les circonstances du marché, — et selon la situation réciproque du producteur et du consommateur, dont toutes les prétentions sont légitimes et découlent du principe de propriété[1], s'ils agissent en toute liberté.

Nous voyons plus loin (404) comment le prix de revient est le régulateur du prix courant.

Le *Prix courant,* ou simplement le PRIX, s'établit par le libre consentement de l'acheteur et du vendeur. Il est essentiellement mobile et variable, comme la Valeur, dont il est la traduction en valeur d'or et d'argent, — ou en Monnaie.

Les causes de ces variations sont les mêmes que celles de la variation de la VALEUR analysées plus haut (§ 4), causes qu'on a cherché à résumer, comme nous l'avons vu, dans l'influence de *l'Offre et de la Demande* (390 *b*), que Ricardo a voulu résumer à son tour, comme nous allons le voir, dans la somme des *Frais de production,* et que nous croyons devoir être résumées plus clairement à la fois par l'Offre et la Demande et par les Frais de production.

En commentant ces formules au sujet du PRIX, nous aurons occasion de reproduire, de compléter et de préciser, — sous une autre forme plus concrète, plus spéciale, plus commerciale, plus pratique, — ce qui a été dit d'une manière plus générale et plus abstraite à propos de la VALEUR.

399. Cette formule de **l'Offre et de la Demande** désigne, dans la langue économique, le concours et la lutte qui s'établissent entre les vendeurs et les acheteurs d'un produit; ceux-ci *offrant* les choses (produits, travail, services) qu'ils veulent échanger, ceux-là *demandant* celles dont ils ont besoin en toute liberté; — et cela, par suite des diverses causes de la valeur exposées plus haut (380) et de la cause première résidant dans l'homme : l'intérêt individuel (23), d'où dérivent l'activité, la propriété, l'échange.

Inutile de rappeler, par conséquent, l'homme étant donné avec son moteur, l'intérêt, que la valeur est en raison directe de la demande et en raison inverse de l'offre. Mais il est bon d'énu-

[1] Une chanteuse demandait à l'impératrice Catherine II cent cinquante mille roubles pour passer une année au théâtre de Saint-Pétersbourg : « Avec une pareille somme, dit Catherine, je payerais un feld-maréchal ! — Votre Majesté, répliqua la chanteuse, n'a qu'à faire chanter son feld-maréchal. »

mérer avec quelques détails les éléments de l'offre et de la demande.

L'Offre n'est pas seulement ce qu'il y a sur le marché, mais encore ce que la production peut y mettre facilement. Il y a un million de bas en magasin; dans quelques jours, les fabriques peuvent en avoir encore un million : voilà l'offre effective. — De même, la demande n'est pas tout ce qui peut être désiré, mais tout ce qui peut être raisonnablement désiré et positivement acheté. Je désire un magnifique tapis de Perse avec une fortune modeste; si ce tapis vaut quelques centaines de francs, mon désir ne donne pas lieu à une demande réelle; s'il vaut des milliers de francs, ma demande ne figure pas sur le marché. Je fais un rêve et ne peux penser à acheter, à moins toutefois que l'énergie de ce besoin ne me domine, de sorte que la demande renferme encore l'idée du besoin modifié selon les circonstances.

L'intensité de l'offre et de la demande sur le marché varie; — comme la Quantité des produits, — comme l'étendue et l'intensité des Besoins de ceux qui les désirent ou de ceux qui ont à les vendre, — comme les moyens d'acquisition, — comme les moyens d'échange et de transport, — comme la nature des produits et selon qu'ils sont plus ou moins faciles à conserver, — selon les ressources supposées des acheteurs ou des vendeurs, etc., — et selon de nombreuses circonstances accidentelles : combinaisons, spéculations, déplacements, arrivages; — suivant les apparences de la récolte, l'espoir ou la crainte d'un évènement heureux ou malheureux, d'une crise, d'une guerre; — suivant les caprices de la mode; — suivant les bruits répandus et cent ruses des vendeurs et des acheteurs, les uns cherchant à vendre cher et les autres à acheter bon marché [1].

400. La Quantité offerte ou demandée étant la cause déterminante du Prix, on a cherché à formuler une règle exacte de proportion entre cette quantité et les prix, mais sans pouvoir y réussir. Tooke, auteur de l'*Histoire des prix*, a observé que les prix varient dans une proportion beaucoup plus considérable que les quantités, et que, quand il s'agit du blé ou de subsistances de première nécessité surtout, un déficit dans l'approvisionnement provoque une augmentation de prix qui dépasse de beaucoup les

[1] Voy., pour plus de développements, la note sur *l'Offre et la Demande*, dans *Notes et Petits Traités*, faisant suite à ce Traité.

proportions du déficit. Les déficits constatés ayant ainsi amené des variations fort irrégulières dans les prix par des circonstances semblables, Tooke n'a pas pensé qu'on pût établir une règle exacte de proportion [1]. » Le prix des céréales, dit-il, s'est élevé, en ce pays, de 100 à 200 pour 100 au-dessus, lorsque tout le monde évaluait le déficit de la récolte d'un sixième à un tiers de la moyenne, et lorsque ce déficit était couvert en partie par les envois de l'étranger; s'il y avait un déficit d'un tiers de récolte, sans aucune réserve de l'année précédente, et sans aucune espérance d'importation, le prix pourrait quintupler, sextupler, ou même décupler [2] ». — Le prix courant d'autres produits, les matières premières des grandes manufactures, sont plus ou moins soumis à de semblables influences résultant de l'alarme, de la prévoyance et de la spéculation.

401. Le principe de l'offre et de la demande a été l'objet d'attaques de la part des socialistes ou des publicistes irréfléchis; ils l'ont présenté comme un principe inique, barbare, inventé par les économistes et destiné à disparaître dans une société mieux organisée. Mais, quand on se rend compte de ce qu'ils ont voulu dire en parlant ainsi, on voit qu'ils n'ont pas même compris la portée de leur attaque, qui est l'objection faite au principe de concurrence sous la forme la plus naïve et la plus puérile (Voy. au ch. VIII). L'offre et la demande, effets naturels des besoins de l'homme, de la nécessité absolue où il est d'échanger en toute liberté les fruits de son industrie, conséquences forcées du principe de propriété, sont des actes tellement inhérents à la nature humaine, qu'il est impossible de concevoir l'homme qui ne les ferait pas. Ces actes ne sont pas plus iniques que l'aller et le venir; et si on les supprime, l'homme se rapproche singulièrement de la bête. Or, ces publicistes dont nous parlons n'ont rien vu de mieux, pour éviter l'offre et la demande, que d'inventer

[1] Tooke cite M. Gregory King, qui a établi la progression suivante pour le prix du blé :

Un déficit de		au-dessus du prix ordinaire.	Rapport.
1 dixième	élève le prix de. . .	0,3	1
2 —	— . . .	0,8	3
3 —	— . . .	1,6	5
4 —	— . . .	2,8	9
5 —	— . . .	4,5	15

[2] Tooke, *History of prices*, t. I, p. 13, 15.

sur le papier des organisations sociales d'où l'échange et le sentiment du tien et du mien sont bannis!

402. La formule de l'Offre et de la Demande résume, on le voit, les circonstances du marché et explique les variations du prix courant; mais, comme elle est incomplète et qu'elle a besoin de commentaires, on en a cherché une autre, et Ricardo a cru qu'on pouvait se contenter de celle de **Frais de production** pour expliquer la formation de la Valeur et des Prix (64, 397).

Pour établir que *le prix courant est réglé par les frais de production en raison directe de ces frais,* Ricardo s'appuie sur ces principes : que nul ne produit pour le plaisir de produire, pour faire des sacrifices, mais pour faire des profits; d'où il résulte que lorsque le prix d'une denrée ou d'un service ne rembourse pas les frais de production, la production de cette denrée, de ce service, diminue ou s'arrête complètement; — et d'autre part, que nul n'achète en général pour le plaisir de faire gagner le marchand ou le producteur, et que chacun cherche à ne pas payer les produits et les services à un prix supérieur aux frais qu'ils ont nécessités.

Ces prémisses sont incontestables, et la formule de Ricardo est plus facile à comprendre que celle de l'offre et de la demande. Malheureusement, elle est inexacte, parce qu'elle n'indique qu'incomplètement les causes des éléments du prix courant traitées plus haut (374, 380). Mais elle est plus exacte et plus complète que celle de *prix du travail* découlant de la proposition de Smith (394). Le prix du travail n'est qu'un des éléments de la somme appelée *frais de production;* il est souvent le principal, mais il n'est pas le seul.

Toutefois, elle a l'inconvénient de ne pas s'appliquer aux richesses naturelles appropriées (18, 20), qui ont une valeur sans avoir nécessité du travail et coûté des frais de production. — Ensuite, elle suppose une liberté indéfinie de retrait chez les consommateurs, et une liberté indéfinie de concurrence du côté des producteurs, — c'est-à-dire qu'elle ne tient pas compte de l'influence des agents naturels ni de celle des *Monopoles* naturels ou artificiels sur les prix (385).

403. Or, *les monopoles naturels*[1] sont très nombreux, et quelques-uns ont une action très générale. Si nous considérons les consommateurs, nous trouvons qu'il y a des produits nécessaires, indispensables (comme le blé, par exemple), qui, quel que soit leur prix, seront toujours forcément achetés; il en est de même d'une foule de choses dont les mœurs nous imposent l'usage. — En ce qui concerne les producteurs, la concurrence peut être indéfinie dans les travaux manufacturiers et commerciaux; mais la production agricole est basée sur la terre, qui est limitée, et il n'y a pas de concurrence possible pour les subsistances au-delà de certaines proportions[1]. Les vignes, les mines, sont concentrées sur des points fort circonscrits; et leur production est également limitée. Ce sont là des *monopoles naturels.* — Il en est de même d'une bonne situation; le jardinier des environs de Paris a un monopole en comparaison de celui d'Avignon, par rapport à certains consommateurs qui ne se trouvent que dans la capitale. — Il en est encore de même des productions du génie ou du talent, des services d'un médecin ou d'un avocat en renom, etc.

[1] Voy. au chap. IX, § 1, 2, 3.

404. Les *monopoles artificiels,* résultats de la législation, sont encore plus nombreux et plus variés. — Les brevets d'invention, les privilèges d'auteur, les propriétés établies dans certaines enceintes réservées (celles des villes de guerre, par exemple), les lois qui prohibent certains produits ou en gênent l'entrée et la sortie pour favoriser certaines industries, les corporations, les offices, les privilèges, les entraves, les prescriptions gênantes et exclusives, les impôts inégalement répartis, constituent autant de monopoles qui influent, à tort ou à raison, sur les prix, et qui ne sont pas compris dans la formule de Ricardo[2].

405. En résumé, on a voulu exprimer la loi générale de la variation de la valeur et du prix qui en est la représentation, en ne prenant que l'une ou l'autre des deux formules précédentes, et en disant que « la valeur et le prix varient uniquement comme l'offre ou la demande, — ou uniquement comme les frais de production ». Mais l'ensemble des phénomènes ne peut être complè-

[1] C'est ainsi que les prix des produits agricoles tendent à hausser au fur et à mesure que la population augmente, mais cette hausse peut être neutralisée par le progrès de cultures. C'est ainsi que les prix des produits manufacturés diminuent avec les progrès de civilisation, avec lesquels marchent parallèlement les progrès de l'industrie.

[2] Tout *obstacle* élève le coût de la production et diminue la puissance productive.