



DIX-SEPTIÈME LEÇON

TROISIÈME PARTIE

CIRCULATION DE LA RICHESSE

On dit qu'il y a circulation de la richesse chaque fois que le droit de propriété ou de jouissance d'une chose est transféré d'une personne à une autre. Ce résultat se produit normalement dans trois cas : au cas de donation, au cas de succession et au cas d'échange. Mais, de ces trois cas, le dernier seul mérite d'appeler notre attention dans cette partie de nos études, car la donation est un fait rare, qui d'ailleurs échappe à toute généralisation scientifique, et la succession a seulement pour effet de transmettre périodiquement les fortunes des mains d'une génération aux mains de la suivante, et non de transformer, à la volonté de chacun et selon ses besoins, la composition des patrimoines.

Seul l'échange, mode volontaire et supposant un équivalent fourni par chacune des parties contractantes, permet aux hommes de modifier à tout instant la distribution de la richesse entre eux, conformément aux désirs de chacun et aux nécessités du mouvement économique. Grâce à lui, l'individu qui possède, par exemple, une maison, peut la remplacer dans son patrimoine par des machines, par des matières premières, par des objets de consommation personnelle, etc. La plupart des choses qui existent dans une société se trouvent ainsi à la disposition de quiconque veut et peut donner pour les acquérir d'autres richesses jugées équivalentes, et elles tendent naturellement à arriver aux mains de ceux qui sont le plus aptes à en tirer parti.

La circulation des richesses par voie d'échange est évidemment, en elle-même, un phénomène économique simple, qui n'a dû coter

aux hommes aucun effort d'invention, car il est naturel que deux hommes, dont chacun possède certains biens en quantité excédant ses besoins, s'entendent pour échanger leur superflu. Mais ce phénomène simple était susceptible de perfectionnements considérables qu'il a reçus progressivement à mesure que l'organisation économique des sociétés s'est compliquée.

Les peuples primitifs n'ignorent pas absolument l'échange, mais ils le pratiquent peu, chaque famille produisant tout ce qui est nécessaire à la satisfaction de ses besoins et consommant tout ce qu'elle a produit. Tout au plus, dans des cas exceptionnels, l'une d'elles demande-t-elle à une autre certains objets qui lui manquent, des armes, des outils, par exemple, lui abandonnant en retour une partie de ses approvisionnements. — Plus tard, quand ces peuples entrent en relations avec d'autres, la diversité des produits obtenus sur des sols différents, et par des races dont les aptitudes et l'art industriel ne sont pas les mêmes, développe l'échange. Les Romains, au temps de Tacite, achetaient l'ambre aux tribus germaniques et, de nos jours, en Afrique, des peuplades presque sauvages entretiennent les unes avec les autres des rapports commerciaux. Mais ce ne sont encore là que des périodes de transition ; la pratique de l'échange y est encore restreinte à un petit nombre d'objets. — Il faut que la propriété individuelle se substitue à la propriété collective et que la liberté du travail soit proclamée pour que la circulation des richesses par voie d'échange acquière toute son intensité. Supprimant la communauté du travail et des consommations au sein de la famille, un pareil régime oblige chaque individu à tirer tout le parti possible de ce qu'il possède, biens ou aptitudes. Impuissant à fabriquer tous les objets dont il a besoin et comprenant d'ailleurs l'avantage qu'il trouvera à concentrer ses efforts, chacun se consacre à une fonction déterminée. C'est ainsi que, dans nos sociétés, le boulanger ne fabrique que du pain, et naturellement il en fabrique beaucoup plus qu'il n'en doit consommer ; que le tailleur ne confectionne que des vêtements, et naturellement il en confectionne beaucoup plus qu'il n'en doit porter, etc. Il faut donc que chacun cède à d'autres l'excédent de ce qu'il a produit sur ses besoins propres et obtienne en échange les autres choses nécessaires à la vie. Il faut aussi que les diverses industries se fournissent les unes aux autres les matières qu'elles doivent employer ; que, par exemple, le filateur achète aux cultivateurs le coton qu'il va transformer en fil et que le fabricant de machines demande l'acier dont il a besoin à des usines qui, elles-mêmes, ont dû acheter les minerais qu'elles ont mis en œuvre. Et ces relations des industries entre elles sont d'autant plus complexes que l'art industriel est plus avancé.

La circulation des richesses par voie d'échange est donc le complément de la division du travail et constitue un rouage essentiel

du mécanisme économique des sociétés avancées. Aussi s'est-on efforcé de la perfectionner. L'emploi de la *monnaie* et l'usage du *crédit* n'ont pas d'autre raison d'être et un grand nombre d'individus consacrent tous leurs efforts à faciliter la circulation de la richesse en se livrant au *commerce*.

Nous étudierons successivement :

Chapitre premier. — L'échange.

Chapitre II. — La monnaie.

Chapitre III. — Le crédit.

Chapitre IV. — Le commerce.

CHAPITRE PREMIER

L'Échange. — Théorie de la valeur

Programme officiel : L'échange : Ses diverses formes. — La valeur et le prix.
— Lois qui président à la fixation, aux variations et à l'équilibre des prix.
— Prix courant, coût de production. — Concurrence, monopole.

L'échange : ses diverses formes. — L'économie politique appelle *échange* tout contrat dans lequel chacune des parties reçoit un avantage en compensation de celui qu'elle accorde. Cet avantage peut d'ailleurs consister, soit en un droit de propriété ou de jouissance, soit en un simple droit de créance.

C'est là une définition très large de l'échange; elle s'applique à beaucoup de cas, et les formes de l'échange sont en effet très diverses. Il y a, par exemple, échange quand un individu cède un produit pour en recevoir un autre, comme un sac de blé contre une certaine quantité de charbon. Il y a encore échange lorsque le propriétaire d'un terrain ou d'un cheval en abandonne la propriété à

autrui moyennant une somme d'argent. Le propriétaire foncier et le fermier qui passent contrat pour régler le montant du fermage et les droits du preneur font un échange, le patron et l'ouvrier en font également un quand ils s'entendent pour fixer les conditions du travail et le taux du salaire, et de même ceux qui mettent en commun des capitaux pour fonder une entreprise et en partager les bénéfices ou les pertes. On trouverait encore aisément d'autres exemples.

En étendant ainsi le sens du mot « échange », l'économie politique rompt avec les habitudes de la langue juridique et même du langage courant. Mais on aurait tort de l'en blâmer. Si, en effet, on sent ordinairement le besoin de distinguer soigneusement les uns des autres les divers contrats dont nous venons d'énumérer les principaux, c'est que chacun d'eux est soumis, quant à sa formation et à ses effets, à des règles spéciales. On réserve, en conséquence, au premier, à celui dans lequel un produit est cédé contre un produit, le nom d'*échange*, et les autres sont désignés par les mots de *vente*, de *louage*, de *louage de services*, d'*association*, etc. Rien de plus naturel, de plus nécessaire même. — Mais l'économie politique n'a pas besoin de ces dénominations diverses parce que les particularités qui distinguent les divers contrats n'ont pour elle qu'une importance secondaire. Ce qui l'intéresse, c'est au contraire le trait commun que tous présentent. Tous supposent que chaque partie contractante reçoit un équivalent de ce qu'elle fournit; or l'économiste cherche avant tout les lois qui président à la détermination des équivalences, pourquoi, par exemple, l'hectolitre de blé est cédé contre 20 francs plutôt que contre 15 ou contre 25, pourquoi telle ferme se loue 1,000 francs plutôt que 800 ou 1,200, etc. — Envisageant tous ces contrats sous le même point de vue, il a avantage à les désigner d'un même nom, et le mot échange est bien choisi, puisqu'il implique l'idée d'un équivalent fourni par chacun des contractants.

La Valeur et le Prix. — Les économistes ont cependant, en cette matière, emprunté à la langue courante un mot dont, à la rigueur, ils auraient pu se passer.

Ils expriment ordinairement par le mot *valeur* les relations d'équivalence des diverses choses. Si, par exemple, un hectolitre de blé s'échange contre 50 kilog. de sucre, on dit que l'hectolitre de blé *vaut* 50 kilog. de sucre. Mais, quand une chose est échangée contre de la monnaie, contre 100 francs, par exemple, on s'exprime en général autrement : la somme de monnaie fournie reçoit le nom de *prix*, et l'on dit que la chose *coûte* 100 francs. Il est très commode de pouvoir ainsi indiquer d'un mot qu'on se trouve dans le cas si fréquent où l'un des équivalents échangés est de la monnaie, mais il serait tout aussi correct de dire que la chose *vaut* 100 francs.

Le prix n'est donc que la valeur d'une chose exprimée en mon-

naie, et l'on doit bien se garder d'opposer ces deux mots, prix et valeur, l'un à l'autre. Le premier n'est qu'un synonyme du second, employé dans un cas particulier, et il n'y a aucune distinction à faire entre la valeur et le prix d'une chose quand on cherche les lois économiques qui déterminent les conditions des échanges.

Lois qui président à la fixation, aux variations et à l'équilibre des prix — ou Théorie de la valeur. — 1° LA VALEUR ET SES CARACTÈRES. — Pour comprendre comment l'échange est possible et quelles lois en déterminent les conditions, il faut approfondir la notion de *valeur*.

La valeur est la propriété qu'ont un grand nombre de choses d'exciter nos désirs. Nous souhaitons de conserver ces choses quand nous les possédons déjà; nous aspirons à les acquérir lorsque nous ne les possédons pas encore.

Cette propriété, toutes les choses ne l'ont pas, car elle implique deux conditions. Il faut d'abord que la chose dont il s'agit soit *utile*, c'est-à-dire apte à satisfaire l'un de nos besoins: comment, en effet, désirerions-nous une chose qui ne pourrait nous servir? Il faut, en outre, que nous redoutions quelque difficulté à remplacer cette chose si nous en abandonnons la possession, ou à en acquérir une semblable si celle-là nous échappe. L'eau est incontestablement utile et la valeur de celle qu'il transporte est considérable pour l'homme qui traverse un désert; mais la provision d'eau du riverain d'un fleuve n'a pour ce dernier presque aucune valeur, parce qu'il peut la renouveler à volonté. Cette seconde condition est généralement désignée par le mot, suffisamment exact, de *rareté*, et l'on dit que *la valeur suppose l'utilité et la rareté*.

Or rien n'est plus variable, selon les objets, les hommes et les temps, que le degré d'utilité et de rareté des choses. — D'une part, pour un même homme, l'utilité ou la rareté des diverses choses peuvent évidemment être très différentes. D'autre part, deux individus apprécient souvent de façon très dissemblable l'utilité ou la rareté d'une même chose. Enfin, d'un moment à l'autre, nos idées se modifient avec nos besoins ou selon les circonstances: ce que nous jugions très utile cesse de l'être, ce qui nous paraissait rare devient abondant, ou réciproquement.

Cette variabilité et cette instabilité de ses deux éléments se communiquent naturellement à la valeur et engendrent, en ce qui la concerne, trois conséquences capitales:

1° Les diverses choses n'ont pas pour un même homme une valeur identique. Chacun de nous dresserait aisément la liste des objets qui l'entourent par ordre de valeur, et, en y réfléchissant, on constate même que ce classement se fait de lui-même, inconsciemment, dans notre esprit.

2° Chacun appréciant les choses à son point de vue, il arrive souvent que deux individus ne reconnaissent pas à une même chose la même valeur. Chacun fait à sa façon le classement des valeurs, et les listes que nous avons tous dans l'esprit ne sont pas concordantes.

3° Enfin d'un moment à l'autre nos appréciations peuvent changer. Le classement des valeurs se refait sans cesse dans notre esprit, et la chose qui tenait hier l'un des premiers rangs est peut-être aujourd'hui reléguée dans les derniers. Le besoin que nous éprouvions est peut-être satisfait, nos goûts ont pu se modifier, ou bien les circonstances ont mis à notre disposition ce que nous jugions difficile à acquérir antérieurement.

1° RELATIONS DE LA VALEUR ET DE L'ÉCHANGE. — Ces caractères de la valeur contiennent en germe toute la théorie de l'échange.

1° Ils expliquent d'abord comment l'échange est possible. Quand, en effet, un homme propose à un autre de lui céder, par exemple, un aliment contre un vêtement, il a évidemment comparé ces deux choses et jugé que le vêtement vaut plus que l'aliment. Celui auquel il s'adresse fait une comparaison semblable et, s'il estime que l'aliment vaut plus que le vêtement, il consent et l'échange a lieu. Un pareil résultat serait incompréhensible, si nous ne savions que deux individus peuvent apprécier de façon très différente la valeur d'une même chose.

2° Ils expliquent aussi comment se déterminent les conditions de l'échange quand les objets en présence sont divisibles et qu'on échange des quantités, par exemple des litres de blé contre des kilogrammes de charbon. C'est encore en comparant les valeurs respectives de ces choses que chacun fixe les limites de son sacrifice. — Si les deux contractants arrivent à des résultats concordants, l'échange a lieu sans peine, car la simple comparaison des valeurs suffit à en déterminer les conditions. Il en serait ainsi, par exemple, si le détenteur du charbon estimait qu'il peut avec avantage abandonner 10 kilog. de charbon pour acquérir 3 litres de blé, mais qu'il serait en perte s'il en cédait davantage, et si, en même temps, le détenteur de blé jugeait qu'il ne peut donner 3 litres de blé pour moins de 10 kilog. de charbon. L'échange se ferait alors à raison de 10 kilog. de charbon contre 3 litres de blé. — Mais il peut en être autrement. On peut supposer que l'un consentirait à abandonner 10 kilog. de charbon pour recevoir 3 litres de blé, tandis que l'autre accepterait à la rigueur de livrer les 3 litres de blé contre 8 kilog. seulement de charbon. Dans ces conditions, la quantité de charbon cédée contre 3 litres de blé se fixera entre 8 et 10 kilog., et c'est l'habileté respective des échangistes qui décidera du chiffre intermédiaire auquel on s'arrêtera. Ce sera une question de marchandage où celui-là l'emportera qui saura le mieux pénétrer la pensée de l'autre. Ainsi,

même dans ce cas, si la comparaison des valeurs ne suffit pas à déterminer les proportions de l'échange, elle fixe du moins des limites étroites dont les parties ne peuvent sortir, et par là facilite singulièrement leur entente.

3° Enfin les caractères de la valeur expliquent pourquoi les conditions de l'échange sont essentiellement instables, de telle sorte que celui qui vient de faire un marché avantageux sera peut-être, l'instant d'après, dans l'impossibilité d'en faire un semblable, et réciproquement. — Supposons, en effet, que les détenteurs de blé et de charbon dont nous venons de parler se rencontrent à nouveau et cherchent encore à passer contrat. Les circonstances ayant pu se modifier, une nouvelle comparaison des valeurs les mènera peut-être à des résultats très différents de ceux auxquels ils sont arrivés la première fois. Il n'y aurait rien d'étonnant, par exemple, à ce que celui qui n'avait donné que 9 kilog. de charbon pour obtenir 3 litres de blé soit, cette fois, obligé de pousser son sacrifice jusqu'à en céder 11 ou 12 kilog. — Les conditions de l'échange de deux marchandises ne se fixent donc jamais d'une façon définitive. La comparaison dont elles dépendent est toujours à refaire, parce que l'utilité et la rareté respectives des choses peuvent toujours changer.

III°. COMMENT LE MÉCANISME DE L'ÉCHANGE SE COMPLÈTE DANS LES SOCIÉTÉS AVANCÉES. — Les explications qui précèdent font connaître les éléments essentiels du mécanisme des échanges. Il n'y a pas à en chercher d'autres entre individus isolés qui se rencontrent de temps à autre et profitent de leurs rencontres pour échanger leur superflu. Mais il ne peut en être de même dans nos sociétés, où la pratique incessante de l'échange est une condition de la vie économique. — Laissés à eux-mêmes sans plus de coordination, les éléments que nous venons de décrire se prêteraient à des écarts trop violents. Les hommes verraient constamment leurs prévisions déroutées et l'on aboutirait souvent aux résultats les plus choquants. — Est-il admissible, par exemple, qu'en France, un homme pressé par le besoin de manger soit obligé de payer quelques centaines de francs pour se procurer un pain? Il consentirait sans doute à en passer par là plutôt que de mourir de faim, mais le mécanisme économique qui permettrait de pareils abus serait évidemment incomplet : on ne pourrait mieux le comparer qu'à une machine ingénieusement agencée, mais qui manquerait de régulateur.

Heureusement, le mécanisme se complète, la coordination nécessaire s'accomplit par l'effet même de l'organisation économique des sociétés. Grâce à la division du travail, toute production est faite en vue de l'échange et ce simple fait suffit pour diriger la fixation des prix et modérer leurs variations à un double point de vue.

4. — LA LOI DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE. — VALEUR COURANTE. —

PRIX COURANT. — Il en résulte d'abord qu'ayant besoin, par exemple, d'acheter un produit, on n'est pas réduit à chercher au hasard celui qui, possédant ce produit, désire le vendre. Des marchés existent, où, soit d'une façon permanente, soit à des époques périodiques, tous ceux qui veulent acheter et tous ceux qui veulent vendre sont sûrs de se rencontrer. Les boutiquiers dans une ville font une offre permanente de marchandises, et les bourses, foires ou marchés proprement dits offrent des exemples de réunions périodiques d'acheteurs et de vendeurs. — Ainsi, au lieu de se trouver seul en face d'un unique vendeur, on fait partie d'une foule qui veut acheter à une autre foule qui veut vendre. Les mobiles particuliers, les besoins extrêmes, d'un caractère purement individuel, disparaissent, se perdent dans la masse, et c'est en somme de la moyenne des appréciations de ceux qui veulent acheter et de ceux qui veulent vendre que résulte à tout instant la fixation des prix.

Voici, dès lors, comment les choses se passent.

Imaginons un marché où des individus *offrent* pour la vendre une certaine marchandise, tandis que d'autres *demandent* pour l'acheter cette même marchandise. Après les premiers pourparlers, une tendance favorable soit aux acheteurs, soit aux vendeurs se manifeste. Si, par exemple, les offres sont moins nombreuses que les demandes, ceux qui désirent acheter sont obligés de se faire concurrence : ceux-là seuls seront servis qui offriront plus que les autres. A mesure que la lutte s'accroît, le prix tendant vers un taux de plus en plus élevé certains acheteurs se découragent et se retirent et il arrive un moment où les demandes persistantes sont précisément égales aux offres. C'est alors seulement que le prix peut se fixer, car tant qu'il reste plus de demandes qu'il n'y a d'offres, la lutte entre les acheteurs ne peut pas prendre fin. L'égalisation des demandes et des offres peut d'ailleurs être facilitée par les vendeurs eux-mêmes si, encouragés par les bonnes conditions qui s'annoncent, ils augmentent leurs offres en faisant venir à la hâte de nouvelles marchandises ou en offrant de vendre sauf à livrer plus tard. Dans tous les cas, *le prix se fixe au taux qui produit l'équation des offres et des demandes.*

Telle est la célèbre loi de l'offre et de la demande, la plus importante de l'économie politique. Comme on le voit, elle aboutit à déterminer un prix unique auquel tous ceux qui consentiront à le payer pourront se procurer la chose. Ce prix, on l'appelle *prix courant* parce qu'en effet c'est celui auquel se vend couramment la chose, et cela est si vrai que beaucoup de vendeurs, une fois renseignés sur l'état du marché, n'hésitent pas à afficher ce prix et renoncent par là même à en obtenir un autre.

Dans ces conditions, aucun acheteur n'est obligé de payer un prix exceptionnel! L'un d'eux serait-il sous le coup d'une nécessité

impérieuse, prêt peut-être à sacrifier une somme énorme pour obtenir la marchandise, qu'il ne la payerait cependant pas plus que le prix courant tel qu'il résulte de l'ensemble des offres et des demandes. Si parfois il en est autrement, si quelque acheteur paye la chose plus cher que les autres, c'est qu'il n'a pas pris la peine de se renseigner avant de traiter¹.

b. — LE COUT DE PRODUCTION. — VALEUR NORMALE. — PRIX NORMAL. — L'organisation économique des sociétés avancées, basée sur la division du travail, produit encore un autre effet. Elle tend sans cesse à modérer les variations du prix courant, à corriger ses écarts lorsqu'il s'en produit et à le maintenir à un taux rationnel.

D'une part, en effet, chaque entrepreneur, produisant pour vendre, se propose nécessairement d'obtenir un certain prix et fait tous ses efforts pour y arriver. Ne faut-il pas, en effet, qu'il retrouve le total de ses frais de production et, en outre, un certain bénéfice qui l'indemnise de ses peines et de ses risques? Si donc, dans une industrie, le prix courant vient à s'abaisser au point de ne pas donner aux entrepreneurs un profit suffisant ou de les mettre en perte, ceux-ci s'empressent de ralentir la production : l'offre devient alors moins abondante et le prix courant se relève.

Mais, d'un autre côté, comme toute entreprise est fondée en vue de réaliser des bénéfices, si des circonstances inattendues viennent à élever le prix courant à un taux exceptionnel, les entrepreneurs ne manquent pas d'augmenter leur production pour en profiter plus largement. Si d'ailleurs ils ne le faisaient pas, d'autres entrepreneurs, en quête d'occupations avantageuses, s'empresseraient de fonder des entreprises nouvelles. L'équilibre se rétablit donc bientôt entre les offres et les demandes ; ces dernières cessent d'être surabondantes et le prix courant s'abaisse.

La valeur courante ne se fixe donc pas au hasard. Les prix tendent sans cesse à se fixer *au taux qui représente le coût de production de chaque chose augmenté d'un profit moyen pour le fabricant*. Aussi dit-on que, pour chaque objet, à côté du *prix courant* (ou prix effectif auquel il se vend), il existe un *prix normal*, sorte de prix idéal vers lequel le prix courant tend à revenir, quand par hasard il s'en est écarté.

Cette influence du coût de production sur les prix est particulièrement heureuse, car elle permet aux consommateurs, c'est-à-dire à la société tout entière, de recueillir le bénéfice des progrès industriels. C'est grâce à elle que, dans nos sociétés, les prix des objets manufacturés, comme les vêtements et les meubles de toute

1. Nous avons parlé de l'acheteur à titre d'exemple. Les mêmes raisonnements montreraient qu'un vendeur, quelque intérêt qu'il ait à vendre, peut vendre au prix courant.

espèce, tendent à s'abaisser graduellement. Beaucoup d'objets de ce genre, qui jadis étaient choses de luxe, sont devenus de consommation usuelle, parce qu'on a trouvé le moyen de les fabriquer de moins en moins chèrement et que leur prix de vente a naturellement suivi le même mouvement. Pour d'autres produits, et notamment ceux de l'agriculture, le même effet est moins apparent, mais il n'en est pas moins réel. Nous ne payons pas aujourd'hui le pain plus cher qu'il y a cinquante ans et la hausse du prix de la viande depuis 1850 est seulement de 60 p. 100. Pourtant ce sont-là des choses dont on n'augmente pas à volonté la quantité et, d'autre part, leur consommation s'est prodigieusement accrue. Mais les progrès de l'agriculture et la mise en exploitation de terres nouvelles ont permis de faire face, ou à peu près, à l'augmentation de la demande. On a trouvé le moyen de produire ces objets en quantités beaucoup plus considérables qu'autrefois sans augmenter sensiblement les frais de production, et les prix, se mesurant sur ces frais, sont restés stationnaires ou n'ont augmenté que dans une mesure relativement faible.

Concurrence et monopoles. — Ainsi le régulateur dont nous montrions, il y a un instant, la nécessité existe réellement dans nos sociétés. Grâce à lui, le mécanisme des échanges y est complet et assuré d'un jeu régulier. Chacun obtient la chose dont il a besoin à un prix déterminé par les conditions économiques générales, quelles que soient les circonstances exceptionnelles où il peut se trouver lui-même par hasard ; ce prix ne représente guère que la dépense nécessaire pour produire l'objet et le bénéfice légitime du producteur ; enfin, à mesure que l'industrie progresse, tout le monde en profite, chacun se trouve mis à même d'étendre ses consommations. Les échanges s'opèrent ainsi conformément aux règles de l'équité, et l'aisance se répand graduellement dans toutes les classes de la société.

Mais, pour que ces effets bienfaisants se produisent, il faut que la production de la richesse se fasse sous la loi de la concurrence, c'est-à-dire que chacun soit libre de se livrer à toute occupation qu'il lui plaît de choisir et que nul ne jouisse de privilèges à l'encontre des autres. C'est à cette condition seulement, en effet, que peut s'engager entre les entrepreneurs cette lutte qui tend sans cesse à ramener le prix courant vers le coût de production et qui abaisse graduellement le coût de production grâce à l'émulation qu'elle suscite.

Le régime opposé, le régime des monopoles, assurant à quelques individus le droit exclusif de fabriquer certains produits, ou leur accordant vis-à-vis des autres certains avantages, rend toute lutte impossible et n'encourage que l'inertie. N'ayant pas de rivaux, celui

qui jouit d'un monopole fait dans une large mesure la loi sur le marché. Pourvu qu'il ne multiplie pas les produits à l'excès, il peut les vendre à des prix hors de proportion avec les frais de fabrication : il recueille ainsi, sans courir aucun risque, des bénéfices exceptionnels, et la certitude où il est de les obtenir supprime en lui tout esprit d'initiative, tout désir de perfectionnement.

Il existe cependant, dans toutes les sociétés, même très avancées, certains monopoles. Quelques-uns, qu'on appelle *monopoles de fait*, résultent de la force des choses. Celui, par exemple, qui peut utiliser une chute d'eau, jouit d'un monopole vis-à-vis de ses concurrents obligés d'employer la vapeur, et il en est de même pour la plupart des cas de rente que nous avons précédemment signalés¹. Mais, nous l'avons dit, ces situations privilégiées sont relativement peu nombreuses; on ne les conquiert qu'en s'exposant à certains risques: la société ne peut mieux faire que de les respecter.

On ne peut hésiter, au contraire, à blâmer l'État quand il constitue de son plein gré des monopoles au profit de quelques particuliers, car, en agissant ainsi, il favorise certains individus aux dépens du public. Pourtant, il existe des cas exceptionnels où un monopole peut être légitimement concédé par l'État. — Nous pensons, par exemple, qu'en France on a eu raison de concéder à quelques grandes compagnies le monopole de la construction et de l'exploitation des voies ferrées. C'est qu'il s'agit là d'entreprises colossales engageant une part considérable du capital national. La concurrence s'y établirait malaisément et n'y produirait pas ses effets ordinaires. Tout au plus, pour certaines lignes, deux ou trois compagnies pourraient-elles s'organiser; mais, au bout d'un certain temps, ou bien elles arriveraient à s'entendre, ou bien l'une d'elles subsisterait seule, ayant triomphé des autres. Dans les deux cas, le public serait à la merci d'un monopole de fait des plus dangereux, et, au deuxième, l'organisation du service se trouverait avoir coûté deux ou trois fois plus qu'il n'était nécessaire. L'État doit, d'ailleurs, en échange du privilège qu'il accorde, se réserver un droit de contrôle pour empêcher les abus. — De même il nous paraît excellent qu'un monopole soit accordé par la loi à l'inventeur. Dans presque tous les pays aujourd'hui, et notamment en France, on encourage les inventions en accordant à leurs auteurs le droit exclusif, pendant un certain nombre d'années, d'exploiter leur découverte. On leur donne ainsi le temps de tirer un profit personnel du procédé qu'ils ont imaginé, de faire fortune s'ils le peuvent; après quoi leur invention tombe dans le domaine public et profite à tous. C'est le système des *brevets*

1. Voy. ci-dessus, p. 127.

d'invention, bien supérieur à notre avis aux diverses combinaisons qu'on a parfois proposées pour le remplacer.

Mais, en dehors de ces cas et de quelques autres d'une nature tout aussi exceptionnelle¹, l'État doit respecter scrupuleusement le principe de la concurrence. Le fonctionnement des échanges et le progrès de l'industrie sont à ce prix.

1. Les monopoles établis en vue de l'impôt par exemple (tabacs, allumettes, etc.). Voy. ci-dessous, notre leçon sur l'impôt.

Lire dans les *Extraits* :

Adam Smith : Loi de la formation des prix (p. 106).
Bastiat : Effets du monopole et de la liberté (p. 313).