

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

publiée sous la direction de Alfred Bonnet

PRINCIPES D'ÉCONOMIE POLITIQUE

PAR

ALFRED MARSHALL

PROFESSEUR D'ÉCONOMIE POLITIQUE A L'UNIVERSITÉ DE CAMBRIDGE

TOME DEUXIÈME

TRADUIT PAR

F. SAUVAIRE-JOURDAN

PROFESSEUR D'ÉCONOMIE POLITIQUE ET DE SCIENCE
FINANCIÈRE A LA FACULTÉ DE DROIT
DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX

F. SAVINIEN BOUYSSY

AVOCAT

“ Natura non facit saltum. ”

PARIS (5^e)

V. GIARD & E. BRIÈRE

LIBRAIRES-ÉDITEURS

16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER

1909

4ème édition, 1898 [1890]

NOTE DES TRADUCTEURS

La traduction de ce deuxième tome a été faite, comme celle du précédent, sur la 4^e édition anglaise complétée par des notes manuscrites de l'auteur. Il était déjà sous presse lorsque parut une 5^e édition. Nous avons pu suivre cette nouvelle édition à partir du chapitre XI du livre VI et donner ainsi aux lecteurs français le seul chapitre (chap. XIII) qui y fût tout à fait nouveau. Nous avons ajouté la traduction d'un appendice B également nouveau (voir p. 614), et celle de la préface de la 5^e édition (voir p. 634). Par les explications que l'auteur donne lui-même dans cette préface, on verra que les autres changements apportés dans cette 5^e édition sont surtout des changements de forme.

PRINCIPES D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LIVRE V

Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande.

CHAPITRE PREMIER

INTRODUCTION. — LES MARCHÉS

§ 1. — Une entreprise s'accroît et atteint un grand développement, après quoi peut-être elle reste stationnaire et décline, et, au point culminant, il s'établit une balance ou équilibre entre les forces de vie et les forces de décadence. Dans la dernière partie du livre IV, nous avons surtout étudié un semblable équilibre de force dans la vie et la décadence d'un peuple, ou dans la vie et la décadence d'une méthode industrielle ou commerciale. Et, à mesure que nous avancerons dans notre travail, nous devons de plus en plus considérer les forces économiques comme en tout semblables à celles qui font qu'un jeune homme voit sa vigueur s'accroître jusqu'à ce qu'il ait atteint son plein développement, après quoi il devient graduellement engourdi et inactif jusqu'au jour où il disparaît pour faire place à une vie nouvelle et plus vigoureuse. Mais, pour préparer la voie à cette étude avancée, nous ne devons tout d'abord

considérer que le simple équilibre de forces qui correspond plutôt à l'équilibre mécanique d'une pierre suspendue par un fil élastique ou à celui d'un certain nombre de billes reposant les unes contre les autres dans un bassin.

Ce que nous nous proposons dans le présent livre, c'est d'examiner les conditions générales de l'équilibre de l'offre et de la demande ; les exemples en seront empruntés tantôt à une classe de problèmes économiques, tantôt à une autre ; mais dans la marche principale de la discussion, nous éviterons avec soin les hypothèses qui se rapporteront à quelque classe particulière.

Ce livre ne sera donc pas descriptif et il n'étudiera pas par voie d'induction des problèmes réels. Il ne fera que tracer les lignes principales de notre connaissance des causes qui gouvernent la valeur, et il préparera ainsi la voie à la théorie que nous commencerons à développer dans le livre suivant. Ce que nous nous proposerons, ce sera donc moins d'augmenter nos connaissances que de donner le moyen d'en acquérir de nouvelles par rapport à deux groupes de forces contraires, à savoir les forces qui poussent l'homme vers des efforts et des sacrifices économiques, et celles qui l'en détournent.

Nous commencerons par un court et provisoire exposé des marchés ; cet exposé est, en effet, nécessaire pour donner plus de précision aux idées développées dans le présent livre et dans le suivant.

Mais l'organisation des marchés est intimement liée, à la fois comme cause et comme effet, à la monnaie, au crédit et au commerce extérieur ; l'étude complète de cette organisation doit donc être renvoyée à un volume ultérieur où cette organisation sera considérée dans ses rapports avec les fluctuations commerciales et industrielles et avec les associations de producteurs et de marchands, d'employeurs et d'employés.

§ 2. — Lorsqu'il est question de l'offre et de la demande

dans leur rapport l'une avec l'autre, il est nécessaire, bien entendu, que les marchés auxquels elles se rapportent soient les mêmes. Ainsi que le dit Cournot : « On sait que les économistes entendent par *marché*, non pas un lieu déterminé où se consomment les achats et les ventes, mais tout un territoire dont les parties sont unies par des rapports de libre commerce, en sorte que les prix s'y nivellent avec facilité et promptitude (1). » Ou encore, comme dit Jevons : « A l'origine, un marché était une place publique dans une ville où des provisions et d'autres objets étaient exposés pour la vente ; mais ce mot a été généralisé au point de signifier un corps de personnes qui sont en étroites relations d'affaires et qui effectuent sur une large échelle des transactions relatives à une marchandise quelconque. Une grande ville peut contenir autant de marchés qu'il y a de branches commerciales importantes, et ces marchés peuvent être ou ne pas être localisés. Le point central d'un marché, c'est la Bourse, les Hôtels de vente ou Salles d'enchères, où les commerçants ont coutume de se rencontrer et de traiter des affaires. A Londres, le Marché aux bestiaux, le Marché au blé, le Marché au charbon, le Marché au sucre et un grand nombre d'autres sont nettement localisés ; tels sont aussi, à Manchester, le Marché au coton, le Marché aux déchets de coton (*Cotton Waste Market*) et autres. Mais cette localisation n'est pas indispensable. Les commerçants peuvent être disséminés sur toute une ville ou sur toute une région et néanmoins constituer un marché si, au moyen de foires, de réunions, de mercuriales, de la poste ou autrement, ils se trouvent en étroite communication les uns avec les autres (2). »

Ainsi, plus un marché approche de la perfection et plus forte est la tendance à payer les mêmes prix pour les

(1) *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, chap. IV. V. aussi ci-dessus III, IV, 7.

(2) *Theory of Political Economy*, ch. IV

mêmes marchandises en même temps sur tous les points du marché; mais il va sans dire que si le marché est étendu, il faudra tenir compte des frais nécessités par la livraison des marchandises à des acheteurs différents; chacun de ces derniers devra alors être regardé comme payant, outre le prix du marché, des frais spéciaux relatifs à la livraison (1).

§ 3. — Quand on veut faire l'application de ces théories économiques à la pratique, il devient souvent difficile de déterminer exactement jusqu'à quel point les mouvements de l'offre et de la demande sur une place sont influencés par ceux existant sur une autre. Il est clair que, d'une manière générale, le télégraphe, la presse et la vapeur tendent à étendre l'aire sur laquelle agissent ces influences et à accroître leur force. Le monde occidental tout entier peut, dans un sens, être considéré comme un seul marché pour un grand nombre de titres de Bourse, pour les métaux précieux, et, à un degré moindre, pour la laine, le coton et même le blé, en tenant compte dans une juste proportion des frais de transport, dans lesquels peuvent être compris les droits prélevés par les douanes à travers lesquelles les marchandises doivent passer. Dans tous ces cas, en effet, les frais de transport, y compris les droits de douane, ne sont pas assez élevés pour empêcher les acheteurs de tous les points du monde occidental de lutter entre eux au sujet des mêmes offres.

Bien des causes peuvent contribuer à étendre ou à restreindre le marché d'une marchandise particulière; mais pour que les choses aient un marché très étendu, il est nécessaire qu'elles fassent l'objet d'une demande universelle et, de plus, qu'elles soient susceptibles d'être décrites avec

(1) C'est ainsi qu'il est fréquent de voir les prix des marchandises volumineuses indiqués comme s'entendant des marchandises rendues « *franco bord* » (f. b.) d'un navire dans un certain port, chaque acheteur ayant à sa charge le transport des marchandises chez lui.

exactitude et facilité. C'est ainsi, par exemple, que le coton, le blé et le fer répondent à des besoins urgents et à peu près universels. Ils peuvent être facilement décrits, de telle sorte qu'ils peuvent être achetés et vendus par des personnes éloignées les unes des autres et même éloignées de ces marchandises. On peut, s'il est nécessaire, en prendre des échantillons qui en sont l'exacte représentation. Ils peuvent même, comme cela existe pour les grains, en Amérique, être « classés » par une autorité indépendante; de telle sorte que l'acheteur a la certitude que ce qu'il achète sera d'une qualité déterminée, bien qu'il n'ait jamais vu d'échantillons des marchandises qu'il achète et bien que, peut-être, il ne fût pas capable de s'en former une opinion, s'il en voyait (1).

Les marchandises pour lesquelles existe un marché très étendu doivent aussi être susceptibles de supporter un long transport; elles doivent être d'une certaine conservation et leur valeur doit être considérable par rapport à leur masse. Toute marchandise qui est d'un tel volume que son prix doive nécessairement s'élever lorsqu'elle est vendue loin de la place où elle est produite, n'aura, en général, qu'un marché peu étendu. Le marché des briques communes, par exemple, est circonscrit, en fait, dans un étroit voisinage des fours où les briques sont faites; il est rare qu'elles soient transportées au loin dans un district ayant des fours à lui propres. Mais certaines briques de qualité exception-

(1) C'est ainsi que les directeurs d'un « élévateur » public ou privé reçoivent les grains d'un fermier, les partagent en différentes catégories et lui retournent des certificats pour autant de boisseaux de chaque catégorie qu'il en a livré. Son grain est alors confondu avec celui des autres cultivateurs; ses certificats sont vraisemblablement appelés à changer plusieurs fois de mains avant de trouver un acquéreur qui demande que le grain lui soit effectivement livré; et l'acquéreur ne reçoit que peu ou point de blé provenant des terres du détenteur originaire des certificats.

nelles ont un marché qui s'étend à une grande partie de l'Angleterre.

§ 4. — Considérons maintenant un peu plus attentivement les marchés de denrées qui remplissent, d'une manière exceptionnelle, ces conditions, c'est-à-dire qui sont l'objet d'une demande universelle, déterminables et transportables. Ce sont, comme nous l'avons déjà dit, les valeurs de Bourse et les métaux précieux.

Toute action ou obligation d'une compagnie publique ou toute obligation d'un gouvernement est exactement de même valeur que n'importe quelle autre action ou obligation qui fait partie de la même émission ; un acheteur n'a aucune raison d'acheter l'une plutôt que l'autre. Certains titres, principalement ceux des petites compagnies minières, de navigation et autres, exigent une certaine connaissance des localités et elles ne sont très facilement négociées que dans les Bourses locales des villes situées dans leur voisinage immédiat. Tandis que, au contraire, l'Angleterre tout entière ne constitue qu'un seul marché pour les actions et obligations d'une importante voie ferrée anglaise. En temps ordinaires, un spéculateur vendra, par exemple, des actions du Chemin de fer du Centre (*Midland Railway*), alors même qu'il n'en a pas en sa possession ; il sait, en effet, qu'il en existe toujours sur le marché, et il est sûr qu'il pourra en acheter.

Mais le cas le plus remarquable, c'est celui que nous offrent les titres appelés « internationaux » parce qu'ils sont demandés sur tous les points du globe. Ce sont les obligations des principaux gouvernements et de quelques compagnies publiques très importantes, telles que celles du Canal de Suez et du New-York Central Railway. Pour les valeurs de cette classe, le télégraphe maintient les prix à peu près au même niveau dans toutes les Bourses du monde. Si le prix de l'une d'elles s'élève à New-York ou à Paris, à Londres ou à Berlin, la simple nouvelle de la

hausse tend à provoquer la hausse sur d'autres marchés, et si pour quelque raison la hausse ne se produit pas immédiatement, il est probable que cette classe particulière de valeurs sera bientôt mise en vente sur le marché où la hausse s'est produite, à la suite d'ordres télégraphiques parvenus des autres marchés ; tandis que, d'un autre côté, les spéculateurs du premier marché feront par télégraphe des achats sur d'autres places. Ces ventes, d'une part, et ces achats, d'autre part, augmentent la tendance qu'ont les prix à atteindre partout un même niveau ; et, à moins que quelques-uns des marchés ne se trouvent dans une condition anormale, la tendance deviendra bientôt irrésistible.

C'est pourquoi, à la Bourse, un spéculateur peut en général avoir la certitude de vendre à un prix à peu près égal à celui auquel il achète, et il arrive souvent qu'il soit disposé à acheter des valeurs de premier ordre à un demi, à un quart, à un huitième ou même, dans quelques cas, à six dixièmes pour cent meilleur marché qu'il n'offre de les vendre au même moment. S'il existe deux titres également bons, mais que l'un d'eux fasse partie d'une vaste émission d'obligations, tandis que l'autre fait partie d'une petite émission du même gouvernement, de telle sorte que les premières valeurs viennent constamment sur le marché alors que les dernières n'y apparaissent que rarement, les spéculateurs exigeront, par cela même, entre leur prix de vente et leur prix d'achat, une marge plus importante dans le dernier cas que dans le premier (1). Cet exemple fait

(1) Lorsqu'il s'agit d'actions de compagnies très peu importantes et peu connues, la différence entre le prix auquel un négociateur consent à acheter et celui auquel il consent à vendre s'élève de cinq à vingt pour cent de la valeur vénale. S'il achète, il peut avoir à garder ce titre longtemps avant de rencontrer quelqu'un qui le lui prenne, et pendant ce temps, le titre peut perdre de sa valeur ; tandis que s'il se charge de livrer un titre qu'il n'a pas acquis lui-même et qui n'apparaît pas chaque jour sur le marché, il se peut

bien ressortir la grande loi dont nous aurons à parler longuement lorsque nous en viendrons à examiner l'influence du commerce étranger sur le développement économique, à savoir, que plus le marché d'une marchandise est étendu et moins sont grandes les fluctuations de ses prix, de même que moins élevé est le pourcentage de courtage (*turnover*) que les négociants exigent pour faire des affaires sur elle.

Les Bourses sont donc les types sur lesquels ont été formés et se forment les marchés lorsqu'il s'agit des nombreux produits susceptibles d'être décrits exactement et facilement et qui, en outre, sont transportables et font l'objet d'une demande générale. Néanmoins, les marchandises matérielles qui possèdent ces qualités au plus haut degré sont l'or et l'argent. C'est pour cette raison que, du consentement général, ces métaux ont été choisis comme monnaie pour représenter la valeur des autres choses. Le marché universel qui les concerne est le plus parfaitement organisé et nous y trouverons de nombreux et justes exemples de l'action des lois que nous discutons ici.

§ 5. — A l'opposite des valeurs de Bourse et des métaux précieux se trouvent, premièrement, des marchandises fabriquées dans le but de satisfaire des individus déterminés, tels que les vêtements sur mesure, et, deuxièmement, des marchandises volumineuses et sujettes à s'avarier, comme les légumes frais qui peuvent difficilement être transportés à de longues distances. Pour les premières, on peut à peine dire qu'elles ont un marché; les conditions par lesquelles est déterminé leur prix sont celles de l'achat et de la vente au détail; nous pouvons en ajourner l'étude (1).

qu'il ne puisse remplir son engagement qu'avec bien de la peine et bien des dépenses.

(1) Un homme peut ne pas s'inquiéter beaucoup au sujet de petits achats au détail; il peut donner une demi-couronne pour une rame de papier dans un magasin lorsqu'il aurait pu l'avoir pour deux shillings dans un autre. Mais il en est autrement lorsqu'il s'agit de

Il existe, sans doute, des marchés de gros pour la deuxième classe, mais ces marchés sont circonscrits dans d'étroites limites ; nous en trouvons un exemple typique dans la vente des légumes usuels dans une ville de province. Les maraîchers du voisinage, dans leur vente aux habitants de la ville, n'ont probablement guère à tenir compte d'une influence extérieure soit d'un côté, soit de l'autre. Les prix extrêmes peuvent bien trouver un obstacle dans le pouvoir qu'a chaque partie de vendre ou d'acheter ailleurs, mais dans les circonstances ordinaires, cet obstacle n'a aucune efficacité et il peut se faire que, dans ce cas, les marchands se coalisent et parviennent ainsi à fixer un prix artificiel de monopole, c'est-à-dire un prix déterminé surtout par la seule considération de ce que le marché peut comporter et n'ayant que peu de rapport direct avec le coût de production.

D'un autre côté, il peut arriver que quelques-uns des maraîchers se trouvent presque à égale distance d'une autre ville et envoient leurs légumes tantôt à l'une tantôt à l'autre ; certaines personnes qui achètent occasionnellement dans la première ville peuvent être également à portée de la seconde. La moindre différence dans les prix les poussera à préférer le marché le plus avantageux, de sorte que les prix faits dans les deux villes se trouvent être dans un état de mutuelle dépendance. Il peut aussi arriver que cette seconde ville se trouve en étroite communication avec Londres ou avec quelque autre marché central, de sorte que ses prix soient réglés par les prix de ce

prix de gros. Un manufacturier ne peut pas vendre une rame de papier pour six shillings lorsque son voisin ne le vend que cinq. En effet, ceux qui font le commerce du papier connaissent d'une manière à peu près exacte le plus bas prix auquel il peut être acheté et ils ne paieront pas plus que ce prix. Le manufacturier est forcé de vendre à peu près au prix du marché, c'est-à-dire à peu près au prix auquel les autres manufacturiers le vendent à ce même moment.

marché central ; et, dans ce cas, les prix de notre première ville doivent, dans une large mesure, se mettre en harmonie avec eux. De même qu'une nouvelle passe de bouche en bouche jusqu'à ce qu'elle se soit répandue bien loin de sa source inconnue, de même le marché le plus isolé est sujet à être influencé par des changements dont ceux qui sont sur ce marché n'ont aucune connaissance, changements qui ont leur origine au loin et qui se sont propagés graduellement de marché à marché.

Ainsi, à une extrémité se trouvent des marchés universels dans lesquels la concurrence se fait sentir de tous les points du globe, tandis qu'à l'autre extrémité se trouvent ces marchés isolés desquels se trouve exclue toute concurrence directe éloignée, bien que, cependant, une concurrence indirecte et par contre-coup puisse se faire sentir même sur ces derniers marchés. A peu près entre ces deux extrêmes, se trouve la grande majorité des marchés qu'ont à étudier les économistes et les hommes d'affaires.

§ 6. — Les marchés diffèrent encore entre eux par la période de temps requise pour que les forces de l'offre et de la demande puissent s'équilibrer, aussi bien que par l'aire sur laquelle s'exercent ces mêmes forces. Cet élément de temps demande précisément pour le moment à être examiné avec une plus grande attention que celui d'espace. La nature de cet équilibre, en effet, et celle des causes qui le déterminent, dépendent de la durée de la période sur laquelle le marché est supposé s'étendre. Nous verrons que si cette période est courte, l'offre se borne aux approvisionnements que l'on se trouve avoir sous la main ; si la période est plus longue, l'offre sera influencée, plus ou moins, par le coût de production de la marchandise en question ; et, enfin, si cette période est très longue, ce coût de production sera, à son tour, influencé plus ou moins par le coût de production du travail et des matériaux requis pour produire cette marchandise. Bien entendu, ces

trois classes se fondent les unes en les autres par des nuances imperceptibles. Nous commencerons par la première classe, et, dans le prochain chapitre, nous examinerons ces équilibres temporaires de l'offre et de la demande dans lesquels le coût de production de la marchandise n'exerce aucune influence ou n'exerce qu'une influence tout à fait indirecte.

CHAPITRE II

ÉQUILIBRE TEMPORAIRE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

§ 1. — Le cas le plus simple de balance ou équilibre entre le désir et l'effort, c'est celui qui se produit lorsqu'une personne se procure la satisfaction d'un de ses besoins au moyen de son travail direct et personnel. Lorsque, par exemple, une personne cueille des mûres pour les manger, l'action de cueillir lui procure probablement un certain plaisir pendant un moment; et pendant quelque temps encore, le plaisir de manger est plus que suffisant pour compenser la peine qu'elle prend à cueillir ces mûres. Mais, après qu'elle en a mangé une certaine quantité, le désir d'en cueillir davantage diminue, tandis que le travail de la cueillette commence à occasionner une fatigue qui, à proprement parler, est plutôt un sentiment de monotonie qu'une véritable fatigue. Lorsque, enfin, le désir de se récréer et son éloignement pour le travail de cueillir des mûres contre-balancent le désir de manger, l'équilibre est atteint. La satisfaction que cette personne peut retirer de la cueillette de ce fruit est arrivée à son *maximum* : jusqu'à ce moment, en effet, chaque nouveau fruit cueilli a plus ajouté à son plaisir qu'il ne lui a ôté; mais, à partir de ce moment, tout nouveau fruit cueilli a, au contraire, plus diminué son plaisir qu'il ne l'a augmenté (1).

Dans un marché occasionnel qu'une personne fait avec

(1) Cf. IV, 1, 2, et la Note mathématique XII.

une autre, comme, par exemple, lorsque deux colons forestiers échangent une carabine pour un canot, il est rare qu'il s'y rencontre quoi que ce soit qui puisse, à proprement parler, être appelé un équilibre de l'offre et de la demande. Il existe probablement de part et d'autre une marge de satisfaction ; il est probable, en effet, que l'on donnerait encore quelque chose en plus du fusil pour avoir le canot s'il ne lui était pas possible de l'avoir autrement ; tandis que le second, en cas de nécessité, ajouterait lui-même quelque chose au canot pour avoir la carabine.

Il est peut-être possible qu'un véritable équilibre se réalise dans un système de troc ; mais l'échange, quoique historiquement plus ancien que l'achat et la vente, est, sous certains rapports, plus complexe. Les exemples les plus simples d'une véritable valeur d'équilibre se présentent dans les marchés d'un état de civilisation plus avancé (1).

§ 2. — Choisissons un exemple dans un marché au blé d'une ville de province. La quantité de blé que chaque

(1) Nous pouvons laisser de côté comme n'ayant qu'une très minime importance toute une classe de trafics qui ont occupé une large place dans la littérature économique. Ces trafics sont relatifs à des tableaux de vieux maîtres, à des monnaies rares et autres objets qui ne sauraient en aucune façon être « gradués ». Chacun de ces objets est unique et il n'a ni équivalent ni concurrent. Quiconque se propose d'acheter un tel objet, sans aucune intention de le revendre, n'a simplement qu'à s'assurer que le plaisir qu'il retirera de sa possession est aussi grand que celui qu'il pourrait se procurer en dépensant son prix de toute autre manière. Et, par suite, le prix auquel un semblable objet est vendu dépendra surtout du fait que quelque personne riche éprouvant une fantaisie pour cet objet est présente au moment de la vente. Sinon, il sera probablement acheté par des spéculateurs qui espéreront pouvoir le revendre à bénéfice ; et les variations du prix auquel le même tableau est vendu dans des ventes successives, pour aussi grandes que soient ces variations, seraient encore beaucoup plus considérables si elles n'étaient pas atténuées par l'intervention d'acquéreurs professionnels et semi-professionnels. Le « prix d'équilibre » pour de telles ventes est surtout une affaire d'accident ; cependant les esprits curieux pourraient tirer un certain profit d'une étude approfondie de ces sortes de ventes.

farmer ou tout autre vendeur met en vente à un certain prix dépend de son propre besoin d'avoir de l'argent en main, et aussi de ses calculs touchant les conditions présentes ou futures du marché auquel il se rattache. Il est des prix qu'aucun vendeur n'accepterait, d'autres, au contraire, qu'aucun vendeur ne refuserait. Il est également d'autres prix intermédiaires qui seraient acceptés pour de grandes ou pour de petites quantités par la plupart des vendeurs. Supposons, pour plus de simplicité, que tout le blé du marché se trouve être de la même qualité. Un spéculateur perspicace ayant du blé à vendre pourra peut-être, après avoir jeté un regard autour de lui, en arriver à la conclusion que si le prix de 37 shillings par *quarter* (environ 290 litres) pouvait être atteint dans la journée, les détenteurs de blé seraient dans la disposition de vendre à eux tous du blé jusqu'à concurrence d'environ 1.000 *quarters*, et que si le prix atteint n'était que de 36 shillings, plusieurs d'entre eux refuseraient de vendre ou ne vendraient que de petites quantités, de sorte que 700 *quarters* seulement seraient mis en vente ; et que, enfin, un prix de 35 shillings ne ferait apparaître sur le marché que 500 *quarters* environ. Supposons que ce même spéculateur calcule encore que les meuniers ou autres acheteurs seraient disposés à acheter 900 *quarters* s'ils pouvaient les avoir à raison de 35 shillings, tandis qu'ils n'en achèteraient que 700 s'ils ne pouvaient pas les avoir pour moins de 36 shillings, et seulement que 600 s'ils ne pouvaient les avoir pour moins de 37 shillings (1). Il conclura de là qu'un prix de

(1) Les résultats de cette étude du marché peuvent être exposés dans le tableau suivant :

Au prix de :	Les détenteurs voudront vendre :	Les acheteurs voudront acheter :
37 shillings	1 000 quarters	600 quaters
36 »	700 »	700 »
35 »	500 »	900 »

36 shillings, s'il était établi tout d'un coup, égaliserait l'offre et la demande, puisque la quantité mise en vente à ce prix serait précisément égale à la quantité qui pourrait trouver preneurs à ce même prix. Il acceptera donc immédiatement toute offre qui sera sensiblement au-dessus de 36 shillings et les autres vendeurs feront de même.

De leur côté, les acheteurs se livreront à des supputations analogues, et si, à un moment quelconque, le prix s'élève sensiblement au-dessus de 36 shillings, ils en inféreront que l'offre sera, à ce prix, beaucoup plus grande que la demande. C'est pourquoi même ceux d'entre eux qui accepteraient de payer ce prix plutôt que de ne pas acheter, attendront; et, par leur attente, ils contribueront à faire baisser les prix. D'autre part, lorsque le prix est bien au-dessous de 36 shillings, même les vendeurs qui accepteraient plutôt ce prix que de se retirer du marché sans avoir vendu leur blé, pourront en conclure que, à ce prix, la demande excédera l'offre; de sorte qu'ils attendront et en attendant ils contribueront à provoquer la hausse.

Le prix de 36 shillings pourra alors, à juste titre, être appelé le véritable prix d'équilibre, parce que, en effet, s'il était fixé au commencement, et si l'on s'y tenait tout le temps, il égaliserait exactement l'offre et la demande; et aussi parce que tout spéculateur, qui a une parfaite connaissance des conditions du marché, s'attend à ce que ce prix soit établi. S'il voit que le prix soit très éloigné de 36 shillings, il s'attend à ce qu'un changement survienne avant longtemps et en le *prévoyant*, il contribue à l'amener rapidement.

Il n'est certainement pas nécessaire pour justifier notre raisonnement que les acheteurs aient une parfaite connaissance des conditions du marché. Un grand nombre d'acheteurs peuvent ne pas faire assez de cas de la volonté de vendre chez les vendeurs, et alors pendant un certain temps le prix peut atteindre le plus haut point auquel il soit pos-

sible de trouver quelques acheteurs ; c'est ainsi que 500 *quarters* peuvent avoir été vendus avant que le prix soit descendu au-dessous de 37 shillings. Mais ensuite le prix doit commencer à baisser ; cette baisse aura encore probablement pour résultat de faire vendre 200 *quarters* de plus et le marché se clôturera sur le prix d'environ 36 shillings. En effet, lorsque 700 *bushels* auront été vendus, aucun vendeur ne désirera fortement d'en vendre davantage à moins que ce ne soit pour un prix supérieur à 36 shillings, de même qu'aucun acheteur n'aura un vif désir d'en acheter davantage si ce n'est pour un prix inférieur à 36 shillings. De même, si les vendeurs n'avaient pas connu exactement la disposition dans laquelle se trouvaient les acheteurs de payer un prix élevé, quelques-uns d'entre eux auraient pu commencer à vendre au prix le plus bas qu'ils étaient disposés à accepter, plutôt que de garder leur blé ; et, dans ce cas, une grande quantité de blé pourrait avoir été vendue au prix de 25 shillings ; mais le marché se clôturerait probablement sur un prix de 36 shillings, et après une vente totale de 700 *quarters* (1).

§ 3. Cet exemple renferme une supposition tacite qui se trouve correspondre aux conditions effectives de la plupart des marchés ; il est cependant nécessaire de la faire ressortir, afin qu'elle ne puisse se glisser dans des cas où elle ne saurait se justifier. Nous avons admis tacitement que la somme que les acheteurs consentaient à payer, et que les vendeurs consentaient à accepter pour le sept centième *bushel*, ne serait pas affectée par le fait que les premiers achats auraient été faits à un taux élevé ou à un taux inférieur. Nous avons admis que le besoin du blé diminuait chez les acheteurs — son utilité-limite pour eux — à me-

(1) Une forme simple de l'influence que l'opinion exerce sur l'action des spéculateurs et, par suite, sur le prix du marché, est indiquée dans cet exemple ; plus loin, nous nous occuperons beaucoup de certains développements plus complexes de cette influence.

sure que la quantité achetée augmentait. Mais nous n'avons admis aucun changement appréciable dans leur répugnance à se défaire de leur argent — son utilité-limite ; nous avons supposé qu'il était pratiquement indifférent que les premiers paiements eussent été faits à un taux élevé ou à un taux inférieur.

Cette supposition est justifiable eu égard aux transactions de marché auxquelles, en fait, nous avons affaire. Lorsqu'une personne achète quelque chose pour sa propre consommation, elle n'y emploie, en général, qu'une faible part de ses ressources totales ; tandis que lorsqu'elle achète dans un but commercial, elle considère la revente ; et, par conséquent, ses ressources potentielles ne se trouvent pas diminuées. Dans l'un et l'autre cas, il ne se produit aucun changement appréciable dans sa disposition de se défaire de son argent (1),

(1) Mais quoique ce soit là le cas le plus général, il existe des exceptions à cette règle. Un acheteur est parfois gêné parce qu'il manque d'argent disponible et il est dans la nécessité de laisser échapper des offres qui ne le cèdent en rien à d'autres qu'il a acceptées avec empressement. Les propres fonds étant épuisés, il ne pourrait peut-être emprunter qu'à des conditions qui absorberaient tout l'avantage que l'affaire présentait à première vue.

De même, il est possible que plusieurs de ceux qui avaient été considérés comme disposés à vendre du blé au prix de 36 shillings ne voulussent le vendre que parce qu'ils avaient un pressant besoin d'argent ; s'ils arrivaient à vendre une certaine quantité de blé à un prix élevé, il pourrait se produire une diminution sensible dans l'utilité-limite qu'a pour eux l'argent comptant, et, par suite, ils pourraient refuser de vendre à raison de 36 shillings le quarteron tout le blé qu'ils auraient vendu si le prix avait toujours été de 36 shillings. Dans ce cas, les vendeurs, pour avoir obtenu un avantage en vendant au début du marché, pourraient exiger à la fin des prix supérieurs au prix d'équilibre. Le prix auquel le marché se clôturerait serait bien un prix d'équilibre, mais ce ne serait pas le prix d'équilibre.

En sens inverse, si le marché avait débuté par des prix désavantageux pour les vendeurs et que ceux-ci eussent vendu une certaine quantité de blé à bas prix, de sorte que leur besoin d'argent comp-

Les exceptions sont rares et peu importantes dans les marchés de marchandises; mais elles sont fréquentes et importantes dans les marchés de travail. Lorsqu'un ouvrier redoute la faim, son besoin d'argent — son utilité-limite pour lui — est très grand, et si au début il fait un très mauvais marché et est employé moyennant des salaires peu élevés, ce besoin d'argent reste considérable et il peut arriver qu'il continue à vendre son travail à bas prix. C'est le cas le plus probable, parce que, tandis que l'avantage du marché est vraisemblablement assez bien distribué entre les deux parties dans un marché de marchandises, dans un marché de travail, au contraire, il se trouve plutôt du côté des acheteurs que du côté des vendeurs. C'est là un fait parmi beaucoup d'autres, dans lequel nous trouverons, en grande partie, à mesure que nous avancerons, l'explication de cette objection instinctive que les classes ouvrières ont soulevée contre l'habitude de quelques économistes, en particulier de ceux appartenant à la classe des employeurs, de traiter le travail simplement comme une marchandise et de considérer le marché du travail comme en tout semblable à un autre marché; tandis que, en fait, les différences entre ces deux cas, sans être fondamentales au point de vue théorique, sont cependant nettement marquées et, en pratique, souvent très importantes (1).

La théorie de l'achat et de la vente devient donc beaucoup plus complexe si nous tenons compte, pour la monnaie

tant fût encore grand, l'utilité finale de l'argent pourrait être encore si élevée qu'ils auraient continué de vendre pour des prix bien inférieurs à 36 shillings jusqu'à ce que les acheteurs auraient eu l'approvisionnement qu'ils désiraient avoir. Le marché se clôturerait alors sans que le véritable prix d'équilibre eût été atteint.

(1) L'analogie que nous considérons actuellement, entre un marché de travail et un marché de marchandises, se trouve un peu affaiblie, comme le sont d'ailleurs la plupart des autres analogies de ce genre, par le fait que chaque vendeur de travail ne peut disposer que d'une unité de travail.

comme pour la marchandise elle-même, de la dépendance dans laquelle se trouve l'utilité-limite par rapport à la quantité, qu'il s'agisse de l'argent ou qu'il s'agisse de la marchandise elle-même. En faisant cela, nous revenons en réalité au problème du troc, dans lequel les changements survenus dans l'utilité-limite des deux marchandises occupent, bien entendu, le même rang. Ainsi que nous l'avons fait remarquer, le troc, quoique historiquement plus ancien que l'achat et la vente, constitue, en réalité, une transaction plus complexe, et la théorie qui le concerne est plus curieuse que véritablement importante. Nous en donnons un aperçu dans la note suivante, dans laquelle nous nous proposons surtout de jeter un peu plus de lumière sur les cas exceptionnels que nous venons d'examiner.

§ 4.

NOTE SUR LE TROC

Considérons le cas de deux individus engagés dans un échange. A a, par exemple, une corbeille de pommes, B a une corbeille de noix. A a besoin de noix, B a besoin de pommes. La satisfaction que B retirera d'une pomme dépassera peut-être celle dont il se prive en se défaisant de 12 noix ; tandis que, d'un autre côté, la satisfaction que A retirerait peut-être de 3 noix, dépasserait celle à laquelle il renoncerait en se défaisant d'une pomme. L'échange commencera quelque part entre ces deux extrêmes ; mais s'il se poursuit graduellement, chaque pomme abandonnée par A accroîtra pour lui l'utilité-limite des pommes et fera qu'il sera de moins en moins disposé à en abandonner davantage ; tandis que chaque noix qu'il obtiendra diminuera pour lui l'utilité-limite des noix et par conséquent son désir d'en obtenir davantage ; et *vice versa* pour B. A la fin, le désir de A pour des noix, par rapport aux pommes, n'excédera

plus celui de B, et l'échange cessera, puisque les conditions qu'y mettrait l'un seraient désavantageuses pour l'autre. Jusqu'à ce moment, l'échange a accru la satisfaction des deux côtés, mais il ne peut plus en être ainsi. L'équilibre a été atteint; cependant, ce n'est pas, à proprement parler, l'équilibre, mais *un* équilibre accidentel.

Il existe, néanmoins, un taux d'équilibre d'échange qui a, en quelque sorte, le droit d'être appelé *un* véritable taux d'équilibre parce que si on le rencontrait une fois, on s'y tiendrait entièrement. Il est clair, en effet, que si beaucoup de noix devaient tout le temps être données pour une pomme, B ne voudrait faire que peu de trocs; tandis que s'il ne fallait donner que très peu de noix, B ne voudrait, lui aussi, faire que peu de trocs. Il doit y avoir un certain taux intermédiaire auquel tous les deux seraient également disposés à faire des affaires. Supposez que ce taux soit 6 de noix pour une pomme, et que A veuille donner 8 pommes pour 48 noix, tandis que B veut recevoir 8 pommes à ce même taux; supposez encore que A ne veuille pas donner une neuvième pomme pour d'autres 6 noix, en même temps que B ne veut pas donner d'autres 6 noix pour une neuvième pomme. C'est alors là la véritable position d'équilibre, mais il n'y a pas de raison pour supposer que, en pratique, cet équilibre sera atteint.

Supposez, par exemple, que la corbeille de A renfermât tout d'abord 20 pommes et celle de B 100 noix, et que A fit croire, en commençant, à B qu'il n'a plus aucun désir d'avoir des noix, et qu'ainsi il s'arrangeât de façon à troquer 4 pommes pour 40 noix et ensuite deux de plus pour 17 noix et, enfin, une de plus pour 8 noix. L'équilibre peut maintenant avoir été atteint; l'échange n'offre plus aucun avantage pour l'un ni pour l'autre. A a 65 noix et ne se soucie plus de donner même une seule pomme pour 8 noix; tandis que B, n'ayant que 35 noix, leur attribue une grande valeur et n'en donnera pas 8 pour une autre pomme.

D'un autre côté, si B avait été plus habile à débattre le mar-

ché, peut-être aurait-il pu décider A à lui donner 6 pommes pour 15 noix et ensuite deux de plus pour 7 noix. A a maintenant donné 8 pommes et reçu 22 noix ; si, au début, les conditions avaient été de 6 noix pour une pomme et qu'il eût obtenu 48 noix pour 8 pommes, il n'aurait pas donné une autre pomme même pour 7 noix ; mais ayant encore peu de noix, il a un vif désir d'en avoir davantage et il consent à donner 2 pommes de plus en échange de 8 noix, et, ensuite, encore 2 de plus pour 9 noix ; enfin, une de plus pour 5 noix. Alors, de nouveau, l'équilibre peut être atteint ; car B ayant 13 pommes et 56 noix, ne se soucie plus de donner plus de 5 noix pour une pomme, et A peut, de son côté, ne plus consentir à se dessaisir d'une des quelques pommes qui lui restent pour moins de 6 noix.

Dans les deux cas, l'échange a accru la satisfaction des deux parties tant qu'il s'est continué ; lorsqu'il a pris fin, aucun autre échange n'a été possible sans diminuer la satisfaction de l'une des parties au moins. Dans chaque cas, un taux d'équilibre a été atteint, mais c'est un équilibre arbitraire.

Maintenant, supposez que cent personnes se trouvent dans une situation analogue à celle de A, chacune avec 20 pommes, et qu'elles aient pour des noix le même désir que A ; supposez, en outre, que de l'autre côté se trouve un même nombre de personnes dans la même situation que le B du premier exemple. Alors, les négociateurs les plus habiles, sur ce marché, seraient, les uns, du côté de A, les autres, du côté de B ; et qu'il y eût ou qu'il n'y eût pas libre communication sur ce marché, la moyenne des transactions ne s'écarteraient pas considérablement du taux de 6 noix pour une pomme, comme dans le cas d'un troc intervenu entre deux personnes. Cependant, les probabilités d'étroite adhésion à ce taux ne seraient pas aussi fortes que lorsqu'il s'est agi du marché au blé. Il serait tout à fait possible pour ceux qui se trouvent du côté de A d'acquérir à des degrés divers des avantages sur ceux qui sont du côté de B, de telle sorte que, au bout d'un certain temps, 6.500 noix pourraient avoir été échangées pour 700 pommes ; et alors ceux du côté de

A, ayant un si grand nombre de noix, pourraient ne plus vouloir continuer l'échange si ce n'est au taux d'au moins 8 noix pour une pomme, tandis que ceux du côté de B n'ayant chacun en moyenne que 35 noix, refuseraient probablement de s'en dessaisir à ce taux. D'un autre côté, ceux de B, pourraient, à divers degrés, avoir l'avantage du marché sur ceux de A, avec ce résultat que, après un certain temps, 1.300 pommes auraient été échangées pour 4.400 noix seulement; ceux de B ayant alors 1.300 pommes et 5.600 noix pourraient ne plus consentir à donner plus de 5 noix pour une pomme, tandis que ceux de A, n'ayant conservé en moyenne que 7 noix chacun, pourraient refuser de traiter à ce taux. Dans le premier cas, l'équilibre serait atteint au taux de 8 noix pour une pomme, et, dans le second, au taux de 5 noix. Dans les deux cas *un* équilibre serait atteint, mais ce ne serait pas *l'équilibre*.

Cette incertitude du taux auquel l'équilibre est atteint ne dépend pas du fait qu'une marchandise est troquée pour une autre au lieu d'être vendue pour de la monnaie. Elle résulte plutôt de l'obligation dans laquelle nous nous trouvons de considérer les utilités-limites des deux denrées comme variables. Et même si nous avons supposé qu'il y avait un district producteur de noix et que tous les négociateurs des deux côtés eussent de grandes provisions de noix, tandis que ceux de A avaient des pommes, il en serait résulté que l'échange de quelques poignées de noix n'auraient pas affecté sensiblement leurs provisions, c'est-à-dire changé d'une manière appréciable l'utilité-limite des noix. Dans ce cas, le marché ressemblerait, dans ses lignes fondamentales, à l'achat et à la vente dans un marché au blé ordinaire. C'est pourquoi, la véritable marque distinctive entre la théorie de l'achat et de la vente et celle du troc consiste en ce que, dans la première, il est généralement exact de prétendre que l'utilité-limite de la chose dont il s'agit est pratiquement constante, tandis que cela n'est pas exact dans la seconde.

Ainsi, par exemple, supposons que A tout seul, avec 20 pommes, entre en marché avec B tout seul. Supposons que

A veuille vendre 5 pommes pour 15 noix, une sixième pour 4 noix, une septième pour 5 noix, une huitième pour 6 noix, une neuvième pour 7 noix et ainsi de suite; l'utilité-limite des noix étant toujours constante pour lui, de telle sorte qu'il consente à vendre la huitième pour 6 et ainsi de suite, soit qu'il ait eu ou qu'il n'ait pas eu l'avantage sur B dans la première partie du marché. Supposons, d'un autre côté, que B consente à donner 50 noix pour les 5 premières pommes plutôt que de ne pas les avoir, 9 pour une sixième, 7 pour une septième, 6 pour une huitième, et 5 seulement pour une neuvième; l'utilité-limite des noix étant encore constante pour lui, de telle sorte qu'il donnera 6 noix pour la huitième pomme, qu'il ait acquis les premières bon marché ou non. Dans ce cas, le marché *doit* se terminer par le transfert de 8 pommes puisque la huitième pomme est donnée pour 6 noix. Mais, bien entendu, si A avait eu tout d'abord l'avantage du marché, il pourrait avoir obtenu 50 ou 60 noix pour les 7 premières pommes; tandis que si B avait eu l'avantage du marché en premier lieu, il aurait pu obtenir les 7 premières pommes pour 30 ou 40 noix. Cela correspond à ce fait que, dans le marché au blé discuté plus haut, environ 700 quarts étaient vendus au taux final de 36 shillings; mais si les vendeurs avaient eu le dessus tout d'abord, l'ensemble des prix payés pourrait dépasser notablement 700 fois 36 shillings; tandis que si les acheteurs avaient eu l'avantage au début, l'ensemble des prix aurait été notablement au-dessous de 700 fois 36 shillings (V. note mathématique XII bis).

CHAPITRE III

ÉQUILIBRE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE NORMALES

§ 1. — Même dans le cours du blé d'une ville de province un jour de marché, le prix d'équilibre est affecté par des calculs touchant ce que seront dans l'avenir les rapports de la production et de la consommation ; tandis que dans les principaux marchés au blé d'Europe et d'Amérique, les ventes à livrer prédominent déjà et tendent de plus en plus à réunir en une seule trame les principaux fils du commerce du blé disséminés sur le monde entier. Quelques-unes de ces ventes « à livrer » (*in futures*) ne sont que des incidents de manœuvres spéculatives ; mais, en général, elles sont influencées par des calculs relatifs, d'une part, à la consommation mondiale et, d'autre part, aux provisions existantes et aux récoltes en cours dans les deux hémisphères. Les spéculateurs tiennent compte des aires ensemencées de chaque espèce de grains, de la précocité et du poids des récoltes, ainsi que de l'offre de choses qui peuvent être substituées aux grains et de choses qui, au contraire, peuvent être remplacées par les grains. C'est ainsi que lorsqu'il s'agit d'acheter ou de vendre de l'orge, les spéculateurs tiennent compte de l'offre de certaines choses, telles que le sucre par exemple, qui peuvent remplacer l'orge dans le brassage, comme aussi de toutes les diverses denrées alimentaires dont le manque pourrait entraîner la hausse du prix de l'orge à raison de sa con-

somation dans la ferme. Si l'on est d'avis que tous les producteurs de grains quelconques, dans quelque pays que ce soit, ont perdu de l'argent et se disposent vraisemblablement à ensemençer une aire moins étendue pour la prochaine récolte, on en conclut que les prix sont vraisemblablement appelés à hausser dès que la récolte sera en vue et que son insuffisance sera devenue manifeste. Les prévisions de cette hausse exercent une influence sur les ventes actuelles à livrer, et celles-ci à leur tour exercent une influence sur les prix au comptant, de telle sorte que ces prix sont indirectement affectés par les évaluations des dépenses nécessaires pour produire de nouvelles quantités.

Mais, dans ce chapitre et dans les suivants, nous nous occupons spécialement de mouvements de prix échelonnés dans des périodes beaucoup plus longues que celles pour lesquelles les spéculateurs les plus prévoyants font généralement leurs calculs pour les ventes à livrer; nous avons à considérer comment le volume de la production s'adapte de lui-même aux conditions du marché, et comment le prix normal se trouve ainsi fixé au point où s'établit l'équilibre stable de la demande et de l'offre normales.

§ 2. — Dans cette discussion nous aurons fréquemment à faire usage des termes *coût* et *dépenses* de production; aussi, avant d'aller plus loin, devons-nous nous expliquer provisoirement au sujet de ces termes.

Revenons à l'analogie entre le prix d'offre et le prix de demande d'une marchandise. En admettant pour le moment que le rendement de la production ne dépende que des efforts des travailleurs, nous avons vu que « le prix qu'il faut payer pour que des hommes consentent à supporter la peine nécessaire à produire une quantité donnée d'une marchandise, peut être appelé le prix d'offre (*supply price*) pour cette quantité pendant le même temps (1) ».

(1) IV, I, 2.

Mais, en ce moment, nous avons à tenir compte de ce fait, à savoir que la production d'une marchandise demande généralement des travaux de diverses sortes et des capitaux employés sous diverses formes. Les efforts nécessités par les diverses sortes de travaux qui, directement ou indirectement, sont impliqués par la production de cette marchandise, en y ajoutant la privation, ou plutôt l'attente nécessaire pour économiser le capital nécessaire à cette production, tels sont les efforts et les sacrifices dont l'ensemble sera désigné sous le nom de *coût réel* de production de la marchandise. Les sommes qui ont dû être payées pour ces efforts et sacrifices seront désignées soit sous le nom de *coût pécuniaire de production*, soit, pour plus de brièveté, sous le nom de *dépenses de production*; ce sont les prix que l'on doit payer pour provoquer une offre suffisante des efforts et de l'attente nécessaires pour la production, ou, en d'autres termes, c'est son prix d'offre (1).

(1) Mill et quelques autres économistes ont suivi la pratique de la vie ordinaire en employant le terme « coût de production » dans deux sens, tantôt pour signifier la difficulté de produire un objet et tantôt pour exprimer les déboursés en espèce qu'il faut faire pour inciter les gens à vaincre cette difficulté et à produire cet objet. Mais, en passant d'un emploi de ce terme à l'autre sans avertissement explicite, ils ont provoqué bien des malentendus et bien des controverses stériles. L'attaque dirigée contre la doctrine de Mill relative au coût de production dans ses relations avec la valeur, attaque contenue dans *Leading Principles* de Cairnes, fut publiée aussitôt après la mort de Mill; et malheureusement l'interprétation que Cairnes donne des termes employés par Mill fut généralement admise comme faisant autorité, parce qu'il était regardé comme étant un disciple de Mill. Mais dans un article de l'auteur du présent livre sur « *Mill's Theory of Value* » (*Fornightly Review*, avril 1876), il est soutenu que Cairnes avait mal compris la pensée de Mill, et n'avait pas vu plus juste, ou même avait vu moins juste que n'avait fait Mill.

Les dépenses de production d'une quantité quelconque de marchandise brute peuvent très bien être évaluées par rapport à la « limite de production » où il n'est pas payé de rente. Mais cette manière de s'exprimer offre de grandes difficultés par rapport aux

L'analyse des dépenses de production d'une marchandise peut être ramenée assez loin en arrière, mais il est rare qu'elle vaille la peine de remonter très haut. Il suffit souvent, par exemple, de prendre comme point de départ les prix d'offre des différentes sortes de matière première employées dans une manufacture, sans qu'il soit nécessaire de décomposer ces prix d'offre en leurs différents éléments; sans quoi l'on tomberait dans une analyse indéterminable.

Nous pouvons alors disposer les choses nécessaires à la production d'une marchandise en n'importe quels groupes commodes et les appeler ses *facteurs de production*. Les frais de production, lorsqu'une quantité donnée est produite, constituent ainsi les prix d'offre des quantités correspondantes de ses facteurs de production. La somme de ces facteurs constitue le prix d'offre de cette quantité de la marchandise.

§ 3. — On considère souvent comme le type du marché moderne celui dans lequel des manufacturiers vendent des marchandises à des marchands en gros à des prix dans lesquels n'entrent que peu de frais de négoce (*trading expenses*). Mais à un point de vue plus large, nous pouvons regarder le prix d'offre d'une marchandise comme étant le prix auquel elle sera livrée pour la vente à ce groupe de personnes dont nous considérons la demande, pour cette marchandise, ou, en d'autres termes, sur le marché que nous avons en vue. C'est le caractère de ce marché qui nous indiquera de quels frais de négoce nous devons tenir compte pour obtenir le prix d'offre (1). Par exemple, le

marchandises qui obéissent à la loi du rendement croissant. Il nous semble préférable de faire remarquer ce point en passant; il sera discuté plus loin avec plus de détails, principalement au chap. XI.

(1) Nous avons déjà fait observer (II, III) que l'usage économique du mot « production » comprend la production d'utilité nouvelle soit en transportant une chose d'un endroit où elle est moins demandée à un endroit où elle est plus demandée, soit en aidant les consommateurs à donner satisfaction à leurs besoins.

prix d'offre du bois dans le voisinage des forêts du Canada ne consiste souvent presque exclusivement qu'en les prix de travail des bûcherons ; mais le prix d'offre des bois du Canada sur le marché en gros de Londres se compose en grande partie de frais de transport ; tandis que le prix d'offre de ce même bois pour un petit acheteur en détail d'une petite ville anglaise se compose pour plus de moitié des frais de chemin de fer ou d'intermédiaires qui le lui ont apporté à proximité de chez lui ou qui en tiennent un certain approvisionnement à sa disposition. De même, le prix d'offre d'une certaine sorte de travail peut, quelquefois, se décomposer en frais d'apprentissage, d'éducation générale, et d'éducation commerciale spéciale. Les combinaisons possibles sont innombrables, et quoique chacune d'elles puisse offrir des particularités qui demanderont un examen séparé en vue de la solution complète de tout problème qui s'y rattache, néanmoins, à ce point de notre étude, nous pouvons faire abstraction de ces particularités, en tant, du moins, qu'il s'agit des discussions générales contenues dans ce livre.

En calculant les frais de production d'une marchandise, nous devons tenir compte de ce fait, à savoir que les changements dans les quantités produites doivent vraisemblablement, même lorsqu'il ne s'agit pas d'une invention nouvelle, s'accompagner de changements dans les quantités relatives de ses divers facteurs de production. Par exemple, lorsque l'échelle de la production s'accroît, le travail des chevaux ou de la vapeur devra vraisemblablement remplacer le travail manuel ; les matériaux devront probablement être apportés d'une plus grande distance et en plus grande quantité, augmentant ainsi les frais de production qui correspondent au travail des transporteurs, des intermédiaires et des trafiquants de toutes sortes.

Les producteurs choisissent dans chaque cas particulier,

et dans la mesure de leurs connaissances et de leur entreprise commerciale, les facteurs de production qui s'adaptent le mieux au but qu'ils se proposent d'atteindre ; la somme des prix d'offre des facteurs employés est, en général, moindre que la somme des prix d'offre de tout autre groupe de facteurs susceptibles de les remplacer ; et toutes les fois que les producteurs croient s'apercevoir qu'il n'en est pas ainsi, ils s'efforcent, en général, d'y substituer le procédé le moins coûteux. C'est ainsi que nous verrons comment, à peu près de la même façon, une société remplace un entrepreneur par un autre qui est plus capable par rapport aux fonctions qu'il remplit. Nous pouvons, pour la commodité des références, désigner ce principe sous le nom de *Principe de substitution*. L'application de ce principe s'étend presque à tout le champ des recherches économiques (1).

§ 4. — La position est alors celle-ci : nous examinons l'équilibre de la demande normale et de l'offre normale sous leur forme la plus générale ; nous négligeons les caractères qui sont spéciaux aux branches particulières de la science économique et nous bornons notre attention à ces rapports très étendus qui sont communs, à peu près, à tout le domaine de cette science. Nous admettons, par exemple, que les forces d'offre et de demande agissent librement ; qu'il n'existe, chez les spéculateurs, aucune étroite coalition de part ni d'autre, mais que chacun agit pour son propre compte, et qu'il existe, en général, une *libre concurrence* ; c'est-à-dire que les acheteurs font librement concurrence aux acheteurs et les vendeurs aux vendeurs. Mais, bien que chacun agisse pour son compte, nous supposons que sa connaissance de ce que font les autres est, en général, suffisante pour l'empêcher d'accepter ou de payer un prix supérieur au prix accepté ou payé par

(1) Voir III, v et IV, vii, 8.

d'autres. Nous admettons provisoirement que cela est vrai à la fois des marchandises finies et de leurs facteurs de production, de la location du travail et de l'emprunt du capital. Nous avons déjà recherché jusqu'à un certain point et nous aurons encore à le rechercher plus longuement, dans quelle mesure ces assertions sont d'accord avec les faits existants. Mais, en attendant, telle est l'hypothèse sur laquelle nous nous appuierons ; nous admettons qu'il n'y a, à la fois et en même temps, qu'un seul prix sur le marché, tout en restant entendu qu'une réserve particulière doit être faite, lorsque cela sera nécessaire, à raison de différence dans les frais de livraison des marchandises aux acheteurs sur différents points du marché, y compris la réserve à faire à raison des frais spéciaux de la vente en détail, s'il s'agit d'un marché au détail.

Dans un semblable marché, il existe un prix de demande pour chaque quantité de marchandise, c'est-à-dire un prix auquel chaque quantité particulière de la marchandise peut trouver acheteur dans un jour ou dans une semaine, ou dans une année. Les circonstances qui gouvernent ce prix pour une quantité donnée de la marchandise changent de caractère d'un problème à l'autre ; cependant, quel que soit le cas, plus est grande la quantité d'une chose offerte en vente dans un marché et plus est bas le prix auquel elle trouvera des acheteurs, ou, en d'autres termes, le prix de demande pour chaque unité diminue au fur et à mesure qu'augmente la quantité offerte.

L'unité de temps peut être prise selon les circonstances de chaque problème particulier : elle peut être d'un jour, d'un mois, d'une année ou même d'une génération ; mais, dans tous les cas, cette unité doit être relativement courte par rapport à l'entière période du marché que nous examinons. On doit admettre que les circonstances générales du marché restent invariables pendant toute la durée de cette période ; qu'il n'y a, par exemple, aucun changement

dans la mode ou le goût; que la demande ne peut être affectée par aucune substitution, ni l'offre troublée par aucune nouvelle invention.

Les conditions de l'offre normale sont moins définies; et nous devons renvoyer aux derniers chapitres l'étude approfondie de ces conditions. Nous verrons qu'elles varient en détail avec la longueur de la période de temps à laquelle se rapportent les investigations, et cela principalement parce que, à la fois, le capital matériel en machines et en toute autre espèce d'installations, de même que le capital commercial immatériel de savoir-faire, d'habileté et d'organisation sont lents à s'accroître et lents aussi à décroître.

Rappelons l'« entreprise type » dont les économies de production, internes et externes, dépendent du volume total de production de la marchandise qu'elle produit (1), et, renvoyant à plus tard l'étude plus approfondie de la nature de cette dépendance, admettons, pour le moment, que le prix normal d'une quantité quelconque de cette marchandise peut être considéré comme étant constitué par ses dépenses normales de production (y compris les bénéfices bruts de direction) (2) par cette entreprise, ce qui revient à admettre que ce prix d'offre est celui dont l'attente suffira exactement pour maintenir la quantité produite à son niveau actuel, quelques entreprises élevant et accroissant, dans l'intervalle de leur rendement, et d'autres abaissant et diminuant le leur, la somme de production ne changeant pas. Un prix plus élevé que celui-là augmenterait le développement des entreprises naissantes et atténuerait, quoique sans pouvoir l'arrêter, le déclin des entreprises qui tombent et aurait ainsi comme résultat final d'augmenter la quantité produite. Et, d'un autre côté, un prix plus bas

(1) Voir IV, XIII, 2.

(2) V. le dernier paragraphe du livre IV, XII.

que ce prix-là hâterait le déclin des entreprises en décadence et retarderait le développement des entreprises naissantes et, dans l'ensemble, diminuerait la production.

§ 5. — Afin d'introduire plus de précision dans les idées que nous venons d'émettre, supposons qu'une personne, bien au courant du commerce de la laine, se mette à rechercher quel serait le prix normal d'offre d'un certain nombre de millions de yards par an d'une certaine sorte de drap. Cette personne devrait tenir compte : 1) du prix de la laine, du charbon et des autres matières employées dans la production de ce drap ; 2) de l'usure et de la dépréciation des bâtiments, des machines et autre capital fixe ; 3) de l'intérêt et de l'assurance de tout le capital ; 4) des salaires de ceux qui travaillent dans les fabriques et 5) des bénéfices de direction (y compris l'assurance contre les pertes), de ceux qui se chargent des risques, qui dirigent et contrôlent le travail. Bien entendu, il estimerait les prix d'offre de tous ces différents facteurs de production du drap par rapport aux quantités de chacun d'eux, qui sont nécessaires, et en supposant que les conditions d'offre soient normales ; il les ajouterait les uns aux autres pour trouver le prix total d'offre du drap.

Supposons une liste de prix d'offre (ou tableau d'offre) faite sur un plan analogue à celui de notre liste de prix de demande (1), le prix d'offre de chaque quantité de marchandise dans une année, ou pendant quelque autre unité de temps, étant écrit en face de cette quantité (2). Lorsque l'afflux ou quantité (annuelle) de la marchandise augmente,

(1) V. III, III, 4.

(2) Si l'on mesure, comme dans le cas de la courbe de demande, les quantités de la marchandise le long de Ox et les prix parallèlement à Oy , nous obtenons pour chaque point M le long de Ox une ligne MP tracée perpendiculairement à Ox et mesurant le prix d'offre pour la quantité OM ; son extrémité P peut être appelée un point d'offre, ce prix MP étant la somme des prix d'offre des divers

le prix d'offre augmente ou diminue, ou même, ce prix peut alternativement augmenter ou diminuer (1). Car si la nature oppose une vigoureuse résistance aux efforts de l'homme pour lui arracher une plus grande quantité de

facteurs de production pour la quantité OM. Le lieu de P peut être appelé la courbe d'offre.

Supposons, par exemple, que nous classions les dépenses de production de notre maison type, au moment où une quantité OM de drap est produite sous les rubriques suivantes : 1) mp_1 représentant le prix d'offre de la laine et des autres espèces de capitaux circulants nécessaires à sa fabrication ; 2) p_1p_2 l'usure correspondante et la dépréciation des édifices, des machines et autre capital fixe ; 3) p_2p_3 , l'intérêt et l'assurance de tout le capital ; 4) p_3p_4 , les salaires de ceux qui travaillent dans la fabrique ; et 5) p_4P , les bénéfices

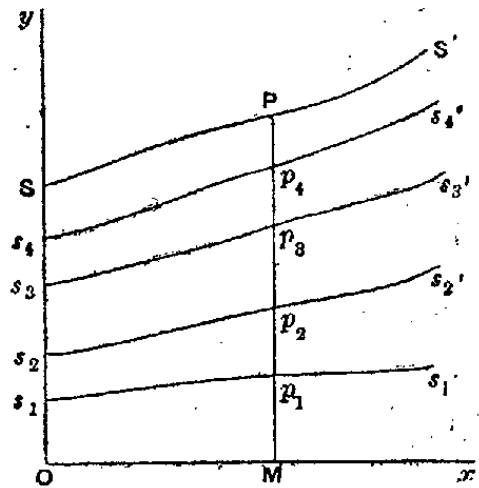


Fig. 1.

bruts de direction, etc., etc., de ceux qui supportent les risques et dirigent le travail. A mesure que M se meut de O vers la droite, chacun des points p_1, p_2, p_3, p_4 tracera une courbe, et la dernière courbe d'offre tracée par P apparaîtra ainsi comme étant obtenue en superposant les courbes d'offre pour les différents facteurs de production du drap.

Il faut rappeler que ces prix d'offre sont les prix non des unités des divers facteurs, mais des quantités des divers facteurs requises pour produire un mètre de drap. Ainsi, par exemple, p_3p_4 est le prix d'offre non d'une certaine quantité fixe de travail, mais de la quantité employée dans la fabrication d'un mètre de drap lorsque la production totale est de OM mètres (V. ci-dessus § 3). Il n'est pas nécessaire que nous prenions la peine de considérer ici même si la rente foncière de la fabrique doit former elle-même une classe ; cette question fait partie d'un groupe de questions qui seront discutées plus loin. Nous ne tenons aucun compte des impôts et des taxes que, bien entendu, le fabricant devra faire entrer en compte.

(1) C'est-à-dire qu'un point se mouvant le long de la courbe d'offre vers la droite peut s'élever ou s'abaisser, ou même il peut alternativement s'élever et s'abaisser ; en d'autres termes, la courbe d'offre peut être inclinée positivement ou négativement, ou même, à certains points de sa course, elle peut être inclinée positivement et à d'autres négativement (V. la note au bas de la page 230, tome I)

matière première, et que, au même moment, il n'y ait que peu d'occasions d'introduire d'importantes modifications dans la fabrication, le prix d'offre s'élèvera ; cependant, si le volume de la production était plus considérable, il serait peut-être avantageux de substituer, sur une vaste échelle, le travail des machines au travail manuel et la force de la vapeur à la force musculaire ; alors, il se trouverait que l'augmentation du volume de la production aurait diminué les frais de production de la marchandise de notre entreprise type.

Mais ces cas dans lesquels le prix d'offre baisse lorsque la quantité augmente offrent des difficultés spéciales qui leur sont propres. Afin que nous puissions nous faire une opinion parfaitement claire des rapports généraux qui existent entre la demande normale et l'offre normale, laissons ces cas de côté et bornons notre attention, dans tout le restant de ce chapitre, aux cas dans lesquels le prix normal d'offre reste constant pour différentes quantités, ou augmente lorsque la quantité produite augmente.

§ 6. — Donc, lorsque la quantité produite (dans une unité de temps) est telle que le prix de demande est plus élevé que le prix d'offre, les vendeurs reçoivent plus qu'il n'est suffisant pour qu'il vaille la peine d'apporter des marchandises au marché jusqu'à concurrence de cette quantité ; et alors se fait sentir une force active tendant à augmenter la quantité mise en vente. D'un autre côté, lorsque la quantité produite est telle que le prix de demande est moindre que le prix d'offre, les vendeurs ne reçoivent plus assez pour qu'il vaille la peine d'apporter des marchandises au marché dans cette proportion ; de telle sorte que ceux qui étaient précisément à se demander s'il fallait continuer à produire sont décidés à ne pas produire, et alors se fait sentir également une force active qui tend à diminuer la quantité mise en vente. Lorsque le prix de demande est égal au prix d'offre, la quantité produite n'a

tendance ni à être augmentée ni à être diminuée ; elle est en état d'équilibre.

Lorsque l'offre et la demande sont en équilibre, la quantité de la marchandise qui est produite dans une unité de temps peut être désignée sous le nom de *quantité d'équilibre* et le prix auquel cette quantité est vendue peut être appelé le *prix d'équilibre*.

Un semblable équilibre est un équilibre *stable*, c'est-à-dire que le prix, s'il s'en écarte tant soit peu, tend à y retourner, comme une pendule oscille autour de son point le plus bas. Et ce qui est caractéristique pour les équilibres stables, c'est que le prix de demande est supérieur au prix d'offre pour des quantités un peu inférieures à la quantité d'équilibre, et *vice versa*. En effet, lorsque le prix de demande est supérieur au prix d'offre, la quantité produite tend à augmenter et, par conséquent, si le prix de demande est plus élevé que le prix d'offre pour des quantités un peu inférieures à la quantité d'équilibre et, par suite, si le niveau de la production se trouve temporairement ramené un peu au-dessous de cette position d'équilibre, ce niveau tendra à y revenir et de cette façon, l'équilibre est stable pour tous déplacements dans cette direction. Si le prix de demande est plus élevé que le prix d'offre pour des quantités un peu au-dessous de la quantité d'équilibre, il sera certainement moindre que le prix d'offre pour des quantités un peu plus grandes ; et, par conséquent, si le niveau de la production est quelque peu plus haut que la position d'équilibre, ce niveau tendra à revenir à cet équilibre, et l'équilibre sera aussi un équilibre stable, pour les déplacements qui auront lieu dans cette direction (1).

(1) Lorsque nous en viendrons à discuter les équilibres de l'offre et de la demande par rapport à des objets dont le prix d'offre diminue lorsque la quantité produite augmente, nous verrons que certains équilibres qui, quoique pratiquement sans importance, sont

Lorsque l'offre et la demande sont dans une position d'équilibre stable, si quelque accident vient écarter le niveau de la production de sa position d'équilibre, immédiatement entreront en jeu des forces tendant à ramener ce niveau à cette position ; c'est ainsi que lorsqu'une pierre suspendue à une corde est écartée de sa position d'équilibre, la force de la pesanteur tendra à la ramener à cette position. Les mouvements du niveau de la production autour de sa position d'équilibre sont à peu près de même nature (1).

Mais, dans la réalité, de telles oscillations sont rarement

cependant théoriquement possibles, sont *instables*, et qu'on les distingue des équilibres stables par l'absence de ce caractère.

(1) Cpr. V, 1, 1. Pour représenter géométriquement l'équilibre de l'offre et de la demande, nous pouvons tracer les courbes de l'offre et de la demande en même temps comme dans la figure 2.

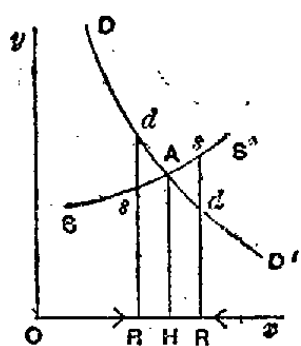


Fig. 2.

Alors si OR représente le niveau qu'atteint réellement la production, et que Rd , le prix de demande, soit plus grand que Rs , le prix d'offre, la production sera exceptionnellement avantageuse, et elle s'accroîtra. R , l'*index de quantité*, comme nous pouvons l'appeler, se mouvra vers la droite. Au contraire, si Rd est moindre que Rs , R se portera vers la gauche. Si Rd est égal à Rs , c'est-à-dire si R se trouve

verticalement sous un point d'intersection des courbes, l'offre et la demande seront en état d'équilibre.

Ce diagramme peut être considéré comme le diagramme typique de l'équilibre stable pour une marchandise qui obéit à la loi du rendement décroissant. Mais si nous avons fait de SS' une ligne droite horizontale, nous aurions représenté le cas du « rendement constant » où le prix d'offre est le même quelles que soient les quantités de la marchandise. Et si nous avons fait de SS' une ligne inclinée négativement, mais moins inclinée que DD' (la nécessité de cette condition apparaîtra mieux plus tard), nous aurions obtenu un cas d'équilibre stable pour une marchandise qui obéit à la loi du rendement croissant. Dans l'un et l'autre cas, le raisonnement fait plus haut demeure le même et il n'est besoin d'y rien ajouter ni d'en rien retrancher ; mais le dernier cas présente des difficultés dont nous voulons différer l'examen.

aussi rythmiques que celles d'une pierre se balançant librement à l'extrémité d'une corde; la comparaison serait plus exacte si l'on supposait que la corde se balance dans les eaux agitées d'un biez de moulin, dont le courant est tantôt libre et tantôt partiellement arrêté. Dans la pratique, les tableaux de demande et d'offre ne restent pas longtemps invariables, mais ils sont constamment en voie de changement; et chaque changement modifie la quantité d'équilibre et le prix d'équilibre, et déplace ainsi les centres autour desquels la quantité et le prix tendent à osciller.

Ces considérations servent à nous faire voir la grande importance de l'élément de temps par rapport à l'offre et à la demande; c'est de cet élément que nous allons nous occuper présentement. Nous découvrirons peu à peu un grand nombre d'exceptions à la théorie qui veut que le prix auquel une chose peut être produite représente son coût réel de production, c'est-à-dire les efforts et les sacrifices qui, directement ou indirectement, ont été consacrés à sa production. Cette doctrine serait, il est vrai, assez exactement justifiée par les faits dans une société stationnaire, où les habitudes de vie et les méthodes de production, ainsi que la quantité de cette dernière, resteraient invariables d'une génération à l'autre; à condition, toutefois, que les gens fussent suffisamment libres de choisir, pour leur capital et leur travail, les emplois qui leur paraîtraient les plus avantageux. Dans un tel état, la valeur moyenne se confondrait avec la valeur normale (1).

Mais, à une époque de changements telle que la nôtre, l'équilibre de la demande et de l'offre normale ne correspond pas aussi exactement à un rapport distinct entre une certaine somme de plaisirs retirés de la consommation de la marchandise et une somme d'efforts et de sacrifices impliqués dans sa production; et il n'en serait pas ainsi alors

(1) V. plus loin V, v, 2, et V, xi, 6.

même que les *salaires normaux* et l'intérêt normal représenteraient exactement les efforts et les sacrifices dont ils sont, chacun en particulier, le paiement en monnaie. Cet équilibre de l'offre et de la demande normales ne représente que l'équilibre des forces agissant aux limites de l'offre et de la demande, et qui tendent à accroître la quantité demandée ou à diminuer la quantité offerte au prix d'équilibre.

Telle est le véritable sens de cette doctrine, si souvent citée et si mal comprise, d'Adam Smith et de certains autres économistes, doctrine d'après laquelle la valeur normale ou « naturelle » d'une marchandise est la valeur que les forces économiques tendent à créer à *la longue* (*in the long run*). C'est la valeur moyenne qu'amèneraient les forces économiques si les conditions générales de la vie demeuraient stationnaires pendant un temps assez long pour leur permettre de produire tout leur effet. Le fait que les conditions générales de la vie ne sont pas stationnaires est la source de la plupart des difficultés auxquelles l'on se heurte quand il s'agit d'appliquer les doctrines économiques aux problèmes d'ordre pratique.

Ainsi nous voyons comment l'usage du mot « normal » se trouve en harmonie avec l'usage qu'on en fait dans la phrase *action normale* (vol. I, p. 140). En effet, l'action normale est celle que l'on peut attendre d'un certain groupe de personnes dans des circonstances données ; c'est-à-dire le résultat de certaines tendances dont les sources sont indiquées dans le contexte comme étant appelées à agir (dans les conditions du problème) d'une manière persistante, et à prédominer à la longue ; quelques-unes de ces tendances reposent sur une base physique et quelques autres reposent sur une base morale. Cependant, certaines autres tendances — les unes, compétitives et les autres non compétitives — sont appelées à se faire sentir d'une manière plus ou moins intermittente, et par là elles se trouvent être re-

lativement non persistantes. L'action combinée de ces deux groupes de causes, celles qui sont persistantes et celles qui ne le sont pas, constitue à n'importe quel moment le prix « effectif » ou « de marché ».

Le reste du présent volume sera en majeure partie consacré à interpréter et à délimiter la doctrine d'après laquelle la valeur d'une chose tend, à la longue, à se mesurer à son coût de production. En particulier, la notion d'équilibre qui, dans ce chapitre, a été traitée d'une manière un peu sommaire, sera plus soigneusement étudiée dans les chapitres V et XI du présent livre. Quelques aperçus, relatifs à la controverse qui s'est élevée sur la question de savoir si c'est le « coût de production » ou l'« utilité » qui gouvernent la valeur, seront donnés en note à la fin du chapitre XIV. Cependant, il est peut-être bon de dire ici quelques mots sur ce dernier point.

§ 7. — Il serait tout aussi raisonnable de discuter sur le point de savoir si c'est la lame supérieure ou la lame inférieure d'une paire de ciseaux qui coupe un morceau de papier que de se demander si la valeur est déterminée par l'utilité ou par le coût de production. Il est vrai que lorsqu'une lame est maintenue immobile et que l'on coupe en faisant mouvoir l'autre, nous pouvons dire avec une brièveté peu correcte que c'est la seconde lame qui coupe ; mais l'assertion n'est pas rigoureusement exacte et elle n'est admissible que comme une affirmation simplement courante et non comme un exposé rigoureusement scientifique de ce qui se produit en réalité.

De même, lorsqu'une chose déjà produite doit être vendue, le prix que les gens voudront payer pour cette chose sera déterminé par le désir qu'ils ont de cette même chose, et en même temps, par la somme qu'ils peuvent y employer. Leur désir de l'avoir dépend en partie de la chance qu'ils ont, s'il ne l'achètent pas, d'en trouver une autre pareille à un prix moins élevé ; ce prix, de son côté,

dépend des causes qui déterminent l'offre de cette chose, et cette offre, à son tour, dépend du coût de production. Mais il peut se faire aussi que le *stock* destiné à la vente soit, en pratique, invariablement fixé. Tel est le cas par exemple, lorsqu'il s'agit d'un marché de poissons, marché dans lequel la valeur du poisson, pour chaque jour, est presque exclusivement déterminée par la quantité mise en vente par rapport à la demande. Et si une personne admet que le *stock* est invariable et qu'elle dise que le prix est déterminé par la demande, c'est une brièveté qui, peut-être, est excusable en tant qu'elle ne vise pas à une rigoureuse exactitude. C'est ainsi encore qu'il est excusable, mais non rigoureusement exact, de dire que les prix très différents que le même livre rare peut atteindre lorsqu'il est vendu et revendu à la salle de vente Christie, sont exclusivement gouvernés par la demande.

Si nous prenons un exemple à l'extrême opposé, nous trouvons des marchandises qui se comportent à peu près strictement conformément à la loi du rendement constant, c'est-à-dire que leur coût moyen de production sera à peu près le même qu'elles soient produites par grandes ou par petites quantités. Dans ce cas, le niveau normal aux environs duquel oscillera le prix du marché sera représenté par ce coût de production défini et fixé (en monnaie). S'il arrive que la demande soit considérable, le prix du marché s'élèvera pour quelque temps au-dessus de ce niveau; mais cela aura pour résultat une augmentation de la production et alors le prix du marché baissera; le phénomène inverse se produira si la demande descend, pour quelque temps, au-dessous du niveau ordinaire.

En pareil cas, si l'on veut ne pas tenir compte des fluctuations du marché, et si l'on admet que, de toute façon, il se produira pour cette marchandise une demande suffisante pour qu'on soit assuré qu'une portion plus ou moins grande de cette marchandise trouvera acquéreur à un prix égal au

coût de production, on pourra alors être excusable de ne pas tenir compte de l'influence de la demande et de parler du prix (normal) comme étant déterminé par le coût de production — à condition, cependant, de ne prétendre à aucune exactitude scientifique dans l'exposé de cette doctrine, et d'exposer, à sa véritable place, l'influence de la demande.

Ainsi nous pouvons poser *en règle générale* que plus sera courte la période que nous examinerons, et plus nous devrons tenir compte de l'influence que la demande exerce sur la valeur ; et que, au contraire, plus cette période sera longue et plus importante sera l'influence exercée par le coût de production sur la valeur.

CHAPITRE IV

PLACEMENT DES RESSOURCES EN VUE D'UN REVENU ÉLOIGNÉ PRIX-COUTANT ET COÛT TOTAL

§ 1. — La véritable nature du placement des ressources en vue d'un revenu éloigné n'apparaît que très imparfaitement dans les méthodes commerciales modernes, où l'employeur achète la plus grande partie du travail nécessaire à son œuvre. Il se préoccupe surtout, en effet, des frais de production et il est rare qu'il apporte une grande attention aux efforts et aux sacrifices auxquels ces paiements correspondent plus ou moins exactement et qui constituent le coût « réel » de production. Il sera bon, par conséquent, de considérer l'action d'une personne qui n'achète pas ce qu'elle désire ni ne vend ce qu'elle produit, mais qui travaille pour son propre compte, et qui, par suite, met en balance les efforts et les sacrifices qu'elle s'impose d'un côté avec les plaisirs que, d'un autre côté, elle espère retirer de ces efforts et sacrifices sans intervention d'aucune sorte de paiements en monnaie.

Prenons comme exemple un homme qui bâtit pour soi-même une maison sur une terre et avec des matériaux que la nature lui fournit gratis ; qui fabrique lui-même ses outils, le travail nécessaire à cette fabrication étant compté comme faisant partie du travail de construction de la maison. Il aurait à estimer les efforts nécessaires pour bâtir d'après un certain plan et à y ajouter presque instinctive-

ment une somme croissant d'après une proportion géométrique (une sorte d'intérêt composé) pour le temps qui séparerait chaque effort du moment où la maison serait prête pour son usage. L'utilité que la maison aurait pour lui lorsqu'elle serait achevée devrait être la compensation non seulement de ses efforts, mais encore de l'attente (1).

Si ces deux motifs, l'un le détournant, l'autre le poussant, se trouvaient en parfait équilibre l'un avec l'autre, notre homme se trouverait placé sur la limite du doute. Il est probable que pour les premiers travaux de construction de la maison, le bénéfice l'emporterait de beaucoup sur le coût « réel » (2). Mais comme il tournerait et retournerait des plans de plus en plus ambitieux, il s'apercevrait à la fin que les avantages de toute nouvelle extension seraient contre-balancés par les efforts et l'attente nécessaires à cette extension, et que l'extension de l'édifice se trouverait at-

(1) En effet, il aurait pu employer ces efforts, ou des efforts équivalents, à se procurer des satisfactions, les satisfactions immédiates; et si, de propos délibéré, il a préféré différer, c'est parce que, même après avoir fait leur part aux inconvénients de l'attente, il les considère comme l'emportant sur les autres avantages par lesquels il aurait pu les remplacer. Le mobile qui tend à le détourner de construire la maison, c'est alors la façon dont il évalue la somme de tous ces efforts, dont le poids et l'incommodité croissent pour chacun d'eux selon une proportion géométrique (une sorte d'intérêt composé) d'après le temps correspondant que dure l'attente. Au contraire, le mobile qui le pousse à construire, c'est l'idée de la satisfaction qu'il retirera de la maison lorsqu'elle sera achevée, et ce mobile, à son tour, peut se résoudre en une somme de nombreux plaisirs plus ou moins éloignés et plus ou moins certains qu'il s'attend à retirer de son usage (V. III, v, 3, et IV, VII, 8).

S'il croyait que la satisfaction qu'il retirera de la maison lorsqu'elle sera achevée, c'est-à-dire la somme des valeurs escomptées, de satisfactions qu'elle lui apportera, fût pour lui plus que la juste compensation de tous les efforts et de toute l'attente qu'il se sera imposés, il se déciderait à construire.

(2) V. t. I, p. 282 et 287.

téindre la limite extrême ou la marge d'utilité de cet emploi de son capital (1).

Il est probable qu'il existerait plusieurs façons de bâtir certaines portions de la maison ; quelques parties, par exemple, pourraient être bâties à peu près indifféremment en bois ou en moellons ; le placement du capital pour chaque projet et pour chaque partie du logement serait comparé avec les avantages qui en résulteraient, et il serait donné suite à chaque projet jusqu'à l'extrême limite, ou marge, de l'utilité qu'on en retirerait. De sorte qu'il y aurait un grand nombre de marges d'utilité : chacune correspondant à chaque sorte de plan selon lequel chaque sorte de logement pourrait être aménagée (2).

§ 2. — Cet exemple peut servir à nous faire voir la façon dont les efforts et les sacrifices, qui constituent le coût réel de production d'une chose, servent de base aux dépenses qui sont son coût en monnaie. Mais, comme la remarque vient d'en être faite, l'homme d'affaires moderne accepte les paiements qu'il a à effectuer, soit pour des salaires, soit pour la matière première, comme ils sont, sans s'arrêter à rechercher jusqu'à quel point ils sont l'équivalent des efforts et sacrifices auxquels ils correspondent. Sa dépense est ordinairement effectuée divisément et peu à peu, et plus il attendra pour retirer le fruit d'un débours et plus ce fruit devra être abondant pour lui fournir une compensation. Le fruit anticipé peut être incertain et, dans ce cas, il aura à tenir compte du risque d'un échec. Cette supputation faite, le fruit résultant des déboursés devra être

(1) Voir la note mathématique XIII.

(2) Dans une hypothèse comme celle qui est formulée dans cette section, nous pouvons considérer le capital comme de l'effort accumulé, le montant d'effort et le montant du sacrifice qu'entraîne l'attente du résultat étant mesurés quantitativement. V. note mathématique XIV. Cpr. aussi Pareto, *Cours d'Economie politique*, §§ 720-728.

supérieur aux déboursés eux-mêmes d'une quantité qui, indépendamment de sa propre rémunération, croîtra à intérêts composés proportionnellement à la durée de l'attente (1).

Pour plus de brièveté, nous pouvons désigner tout élément de débours (en tenant compte de la rémunération de l'entrepreneur lui-même) qui s'accroît ainsi à intérêts composés, sous le nom de débours *accumulé*; exactement comme nous avons employé le terme *escompté* pour représenter la valeur actuelle d'un plaisir éloigné. Chaque élément de débours doit donc être accumulé pour le temps qui s'écoulera entre le moment où il est fait et le moment où il devient productif. La somme de ces éléments accumulés représente la totalité des débours exigés par l'entreprise.

Si l'entreprise consistait, par exemple, à creuser un bassin en vertu d'un contrat, travail dont le paiement serait sûrement effectué à la fin de l'entreprise, et si le matériel employé pour ce travail devait s'user complètement à la suite de son emploi jusqu'à perdre toute valeur, l'entreprise ne commencerait à être rémunératrice que si la somme des déboursés accumulés jusqu'au moment du paiement était juste égale à ce paiement.

Mais, en règle générale, le produit des ventes est encaissé graduellement et nous devons supposer un bilan arrêté en regardant à la fois en arrière et en avant. Regardant en arrière, nous devrions additionner les déboursés

(1) Nous pouvons, si nous le préférons, considérer le prix du propre travail de l'entrepreneur comme faisant partie du débours original et supputer son intérêt composé en même temps que l'intérêt du reste. Nous pouvons encore substituer à l'intérêt composé une sorte de « profit composé ». Les deux procédés ne sont pas strictement équivalents; et nous verrons plus tard que, dans certains cas, le premier doit être préféré; tandis que, dans d'autres cas, c'est le second.

nets et y ajouter les intérêts composés accumulés sur chaque élément de débours. Regardant en avant, nous devrions additionner toutes les recettes nettes et de la valeur de chacune d'elles retrancher l'intérêt composé pour la période durant laquelle elle serait différée. La somme des recettes nettes ainsi escomptées s'équilibrerait avec la somme des débours accumulés; et si ces deux sommes étaient égales, l'affaire commencerait à être rémunératrice. En calculant ses déboursés, le chef de l'entreprise doit y faire entrer la valeur de son propre travail (1).

(1) A peu près chaque industrie a ses difficultés propres et ses propres usages touchant la façon d'évaluer le capital placé dans une entreprise et de tenir compte de la dépréciation subie par ce capital du fait de l'usure, de l'influence des éléments, des nouvelles inventions et des changements dans la marche de cette industrie. Ces deux dernières causes peuvent temporairement élever la valeur de certaines sortes de capital fixe, en même temps qu'elles font baisser celle de certaines autres. Et les gens qui n'ont pas l'esprit façonné de même, ou ceux dont les intérêts en cette matière tendent vers des directions différentes, différeront souvent considérablement sur la question de savoir quelle portion de la dépense requise pour adapter les édifices et le matériel aux conditions changeantes de cette industrie peut être considérée comme placement d'un nouveau capital, et quelle portion doit au contraire être considérée comme une charge nécessaire pour couvrir la dépréciation et traitée comme une dépense à déduire des recettes courantes, avant de déterminer les bénéfices nets ou le véritable revenu produits par une entreprise. Ces difficultés et les différences d'opinion qui en sont la conséquence sont surtout considérables lorsqu'il s'agit du placement du capital en vue de créer des relations commerciales, et aussi en ce qui concerne la méthode d'apprécier l'avenir d'une entreprise, ou sa valeur « comme affaire en marche ». Sur cette matière, V. *Depreciation of Factories and their Valuation*, par Matheson.

Un autre groupe de difficultés naît des changements qui se produisent dans le pouvoir général d'achat de la monnaie. Si ce pouvoir a baissé, en d'autres termes, s'il s'est produit une hausse dans les prix généraux, la valeur d'une fabrique peut sembler s'être élevée lorsqu'en réalité elle est demeurée stationnaire. Des confusions provenant de cette source introduisent dans les évaluations relatives aux profits réels que donnent des entreprises de genre différent des erreurs plus graves qu'on ne le croirait à première vue. Mais toutes

§ 3. — Au commencement d'une entreprise et à chacune de ses périodes successives, l'homme d'affaires s'efforce sans cesse de modifier ses dispositions de façon à obtenir de meilleurs résultats avec une dépense donnée, ou un aussi bon résultat avec une dépense moindre. Il établit continuellement une comparaison entre le résultat et les frais des différents moyens employés pour arriver à son but. Il cherche toujours de nouvelles inspirations, attentif aux expériences des autres, et expérimentant lui-même, de façon à découvrir la combinaison grâce à laquelle il pourra obtenir les plus grands revenus avec une dépense donnée ; ou, en d'autres termes, il applique sans cesse le principe de substitution, dans le dessein d'augmenter ses bénéfices ; et, en opérant ainsi, il est rare qu'il ne réussisse pas à augmenter le rendement du travail, le pouvoir sur la nature, pouvoir que l'homme retire d'une bonne organisation et de la science.

Chaque localité a ses propres particularités qui affectent de différentes manières les dispositions relatives à chaque classe d'affaires qui se font dans cette localité. Mais, même sur la même place et pour la même entreprise, il n'y a pas deux personnes qui, dans la poursuite du même but, adoptent exactement les mêmes moyens. La tendance à la diversité est une des principales causes de progrès ; et, dans n'importe quelle industrie, plus les entrepreneurs sont capables, plus cette tendance est forte. Dans quelques industries, comme, par exemple, dans la filature de coton, les variations possibles sont renfermées dans d'étroites limites ; nul ne peut s'y maintenir s'il ne fait usage de machines et, peut-on dire, des machines les plus nouvelles, pour chaque portion de l'ouvrage. Mais, dans d'autres industries, comme, par exemple, dans quelques branches re-

les questions de cette nature peuvent être laissées de côté jusqu'au moment où nous aurons discuté la théorie de la monnaie.

latives à l'industrie des bois ou des métaux, en agriculture, et dans le commerce de détail, il peut y avoir des variations considérables. Par exemple, sur deux manufacturiers exerçant la même industrie, l'un aura peut-être des salaires plus considérables à payer et l'autre de plus lourdes charges en machines ; sur deux marchands au détail, l'un aura un capital plus considérable immobilisé dans son fonds de commerce, l'autre dépensera davantage en publicité et autres moyens d'augmenter ce capital immatériel que constituent des relations commerciales utiles. Dans les moindres détails, les variations sont innombrables. Les actions de chaque individu sont influencées par ses ressources et les circonstances spéciales dans lesquelles il se trouve aussi bien par son tempérament que par ses relations.

Mais chacun tenant compte de ses propres ressources poussera pour son entreprise la dépense en capital dans chaque genre d'emploi jusqu'à ce qu'il croira s'apercevoir qu'il a atteint la limite extrême, c'est-à-dire la marge de l'utilité ; c'est-à-dire encore, jusqu'à ce qu'il lui semblera qu'il n'y a plus aucune raison de penser que les bénéfices résultant de nouvelles dépenses de capital dans le même sens puissent le dédommager de ses déboursés. La marge d'utilité ne doit pas être regardée comme un simple point sur une ligne, un mode d'emploi déterminé de capital ; elle doit plutôt être regardée comme une ligne frontière de forme irrégulière, coupant les unes après les autres toutes les lignes possibles de placement.

§ 4. — Lorsqu'il place ses capitaux en vue d'exécuter une entreprise, l'entrepreneur fait en sorte d'être couvert par le prix obtenu pour ses divers produits ; et il compte pouvoir, dans des conditions normales, faire payer pour chacun d'eux un prix suffisant, c'est-à-dire un prix qui non seulement couvre le coût *spécial, direct* ou *prix coûtant*, mais encore qui ait proprement sa part des dépenses

générales de l'entreprise ; nous pouvons désigner ces dépenses générales sous le nom de *coût supplémentaire* (*supplementary cost*). C'est de ces deux éléments réunis que se composent le coût total (*total cost*).

Dans la vie commerciale, l'expression *prix coûtant* est employée avec des variations considérables. Mais ici, il est pris dans son sens strict. Le coût supplémentaire est regardé ici comme comprenant des frais permanents en matériel fixe qui absorbent une grande partie des capitaux de l'entreprise et, en outre, les salaires des employés supérieurs, car les frais auxquels l'entreprise est soumise à raison de leurs salaires ne sauraient, d'une manière générale, être adaptés sans délai aux changements apportés dans la somme de travail qu'ils ont à exécuter. Il ne reste plus que le coût (en monnaie) de la matière première employée à la fabrication de la marchandise et les salaires du travail employé à cette fabrication, travail qui est payé à l'heure ou à la pièce, comme aussi l'usure extraordinaire du matériel. Tel est le coût spécial qu'un industriel a en vue, lorsqu'il se demande quel sera le prix le plus bas pour lequel il vaudra la peine d'accepter un ordre, sans tenir compte de l'effet que pourra avoir son acceptation de gêner le marché pour l'avenir et en supposant que les bénéfices soient faibles à ce moment-là. Mais, en fait et d'une manière générale, il doit tenir compte de cet effet ; le prix auquel il vaut tout juste la peine de produire, même lorsque les affaires sont lentes, est généralement, en pratique, bien au-dessus de ce coût primordial, ainsi, d'ailleurs, que nous le verrons dans les trois chapitres qui suivent (1).

(1) « Il existe plusieurs systèmes en vogue au sujet du coût primordial (*Prime cost*) ; nous entendons par coût primordial, c'est d'ailleurs, en fait, ce qu'implique le mot lui-même, le coût direct et originaire de production ; et tandis que, dans certaines industries, on peut, pour des raisons de commodité, comprendre dans le coût de production une certaine proportion de dépenses indirectes ainsi

qu'une charge pour la dépréciation du matériel et des édifices, on ne saurait en aucun cas y comprendre l'intérêt du capital ou le profit » (Garcke et Fell, *Factory Accounts*, ch. 1). Des statistiques soigneusement élaborées des divers éléments du coût de production ont été faites par le Commissaire du Travail (*Commissioner of Labour*) des Etats-Unis ; son rapport pour l'année 1890 contient bien des remarques intéressantes sur cette matière. V. aussi le Rapport du *Bureau of Labour* du Massachusetts pour la même année.

CHAPITRE V

EQUILIBRE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE NORMALES (SUITE) POUR LES PÉRIODES COURTES ET POUR LES PÉRIODES LONGUES.

§ 1. — Le présent chapitre s'occupera principalement des difficultés relatives au problème de la valeur, difficultés résultant des différences qui existent entre les effets immédiats et les effets éloignés des mêmes causes. Dans ce cas, comme dans d'autres, l'économiste ne fait que mettre en lumière des difficultés qui n'apparaissent pas dans le cours ordinaire de la vie, de façon que, les apercevant distinctement, il soit possible de les vaincre. Dans la pratique ordinaire de la vie, en effet, il est d'usage d'employer le mot *normal* dans des sens différents selon que l'on se rapporte à telle ou telle période de temps ; on laisse au contexte le soin d'expliquer la transition d'un sens à l'autre. L'économiste se conforme à cette pratique de la vie de chaque jour, mais, en prenant la peine d'indiquer la transition, il semble parfois avoir créé une complication qu'en réalité il n'a fait que révéler.

C'est ainsi, par exemple, que lorsqu'on dit qu'à un moment déterminé, le prix de la laine était anormalement élevé quoique le prix moyen de l'année fût anormalement bas ; que les salaires des mineurs de charbon étaient bien au-dessus de la normale en 1872, et au-dessous en 1879 ; que les salaires (réels) du travail étaient au-dessus

de la normale à la fin du xiv^e siècle et bien au-dessous vers le milieu du xvi^e ; chacun comprend facilement que la portée du terme *normal* n'est pas la même dans ces divers cas. Chacun se réfère au contexte comme indiquant l'emploi spécial de ce mot dans chaque cas particulier. Il est rare qu'il soit nécessaire d'ajouter une phrase interprétative spéciale, car, dans la conversation ordinaire, les malentendus peuvent être détruits à leur naissance par voie de questions et de réponses. Cependant, qu'il nous soit permis d'examiner plus attentivement cette matière.

Nous avons fait observer (1) comment un industriel en draps serait dans la nécessité de calculer les dépenses relatives à la production des différentes choses requises pour la fabrication du drap en se référant aux quantités demandées de chacune de ces choses et nous avons supposé, pour commencer, que l'offre se produirait dans des conditions normales. Cependant il nous faut maintenant tenir compte du fait qu'il est obligé de donner à ce terme un sens plus ou moins étendu selon qu'il regarde plus ou moins loin devant lui.

C'est ainsi que dans l'évaluation des salaires nécessaires pour provoquer une offre suffisante de travail pour occuper une certaine sorte de métiers à tisser, il pourrait adopter les salaires ordinaires payés dans le voisinage ; il pourrait encore prétendre qu'une certaine rareté de ce genre particulier de travail existait dans le voisinage et que le salaire moyen de ce même travail se trouve là plus élevé que sur d'autres points de l'Angleterre ; et que, en attendant encore quelques années pour qu'une immigration puisse se produire, il pourrait évaluer la normale des salaires à un taux sensiblement moins élevé que celui qui prévaut sur ce point du pays. Enfin, il pourrait encore se dire que les salaires payés aux tisserands sur toute l'étendue du pays

(1) V, III, 5.

sont anormalement bas par rapport à d'autres du même degré, et cela à la suite d'une trop grande confiance au sujet des espérances que donnait cette industrie une demi-génération auparavant. Il pourrait prétendre que cette branche de travail est encombrée, que les parents ont déjà commencé à choisir pour leurs enfants d'autres professions offrant des avantages réels plus considérables sans présenter néanmoins de plus grandes difficultés ; que, par conséquent, il suffirait de quelques années pour voir se produire une grande diminution dans l'offre du travail destiné à cette industrie ; de sorte que s'il considère un avenir éloigné, il pourra fixer la normale des salaires à un taux sensiblement plus élevé que la moyenne présentement en usage (1).

C'est ainsi encore que dans l'évaluation du prix d'offre de la laine, il prendrait la moyenne en se reportant à plusieurs années en arrière. Il tiendrait compte de toutes les variations qui pourraient vraisemblablement affecter l'offre dans un avenir très rapproché et il calculerait l'effet de sécheresses comme celles qui se produisent de temps en temps en Australie et ailleurs, car elles surviennent trop fréquemment pour que l'on puisse les regarder comme des événements anormaux. Mais il ne tiendrait pas compte ici du risque que nous courons d'être englobés dans une grande guerre, événement par lequel pourraient être supprimés les envois de l'Australie ; il se dirait qu'une supposition de ce genre ne pourrait être faite qu'à titre de risque commer-

(1) Il n'arrive pas souvent, il est vrai, qu'un cas se présente où les calculs faits par un industriel, dans un but pratique, doivent porter aussi loin et étendre la portée du mot *normal* au delà d'une génération ; mais, dans les larges applications de la science économique, il est parfois nécessaire d'en étendre la portée plus loin encore, et de tenir compte des lentes variations qui dans le cours des siècles affectent le prix d'offre du travail dans chaque catégorie industrielle.

cial extraordinaire et qu'elle ne devrait pas entrer en compte dans l'évaluation du prix d'offre normal de la laine.

Il en serait de même en ce qui concerne le risque de guerre civile ou de n'importe quels troubles violents et persistants, de caractère exceptionnel, qui affecteraient le marché du travail. Cependant, dans son évaluation de la somme de travail qui pourrait être retirée des machines, etc. dans des conditions normales, il est probable qu'il ferait entrer en compte ces interruptions peu importantes dues aux conflits avec les ouvriers qui se produisent sans cesse et qui, par conséquent, doivent être regardées comme faisant partie du cours régulier des événements, c'est-à-dire comme non anormales.

Dans tous ces calculs, il ne s'occuperait pas à rechercher jusqu'à quel point l'humanité se trouve placée sous l'influence exclusive de motifs égoïstes ou intéressés. Il pourrait se rappeler que la colère et la vanité, la jalousie et l'amour-propre sont encore des causes presque aussi communes de grèves et de *lock-outs* que le désir d'un bénéfice pécuniaire ; cependant, dans ses calculs, il ne ferait pas entrer ces considérations. Tout ce qu'il aurait besoin de connaître à ce sujet, c'est si ces événements agissent avec assez de régularité pour qu'il lui soit possible de tenir raisonnablement compte de leur influence en ce qui touche l'interruption du travail ou l'élévation du prix d'offre normal des marchandises (1).

§ 2. — L'élément de temps est une des principales causes des difficultés que rencontrent les investigations économiques, difficultés qui font que l'homme, avec ses moyens limités, ne peut s'avancer que pas à pas, c'est-à-dire qu'il lui faut débrouiller la complexité d'une question, n'en examiner qu'un fragment à la fois pour, en dernier lieu, faire un faisceau de ces solutions partielles en vue d'une solution

(1) Cpr. I, v, 9.

plus ou moins complète de l'énigme totale. En décomposant la question, il se débarrasse de ces causes de trouble qui peuvent dans leurs intermittences devenir gênantes pour considérer les choses *cæteris paribus*. L'étude de certains groupes de tendances est faite isolément par la supposition *toutes choses étant égales*. On ne nie pas l'existence de certaines autres tendances, mais pour le moment on ne tient pas compte de leurs effets. La question peut, ainsi, être d'autant mieux examinée que son champ est devenu plus restreint; mais, aussi, elle répond d'autant moins exactement à la vie réelle.

Cependant, tout examen solide et exact d'une question de peu d'étendue rend l'examen des questions plus vastes, dans lesquelles se trouve renfermée cette question peu étendue, plus facile qu'il n'aurait été sans cela. A chaque pas que l'on fait en avant, on peut laisser un plus grand nombre de choses hors de la balance; les discussions théoriques peuvent être rendues moins abstraites et les discussions pratiques moins inexactes qu'elles n'auraient été à une période antérieure.

Notre premier pas dans l'étude des influences exercées par l'élément de temps sur les rapports existant entre le coût de production et la valeur, peut très bien consister à examiner la fameuse fiction de l'« état stationnaire » dans lequel ces influences ne se font que faiblement sentir, et à comparer les résultats qui s'y produiraient avec ceux qui se produisent dans le monde moderne.

Cet état est ainsi nommé parce que les conditions générales de production et de consommation, de distribution et d'échange y restent invariables; cependant, cet état est plein de mouvement puisqu'il est un mode de vie. L'âge moyen de la population peut y être stationnaire, bien que chaque individu s'avance de la jeunesse à l'âge mûr et de celui-ci à la vieillesse. La même quantité de choses par tête d'habitant y aura été produite de la même façon par

les mêmes classes de gens pendant bien des générations et, par conséquent, l'offre des moyens de production aura eu tout le temps nécessaire pour s'adapter à une demande invariable.

Bien entendu, nous pouvons admettre que, dans notre état stationnaire, chaque entreprise conserve toujours sa même étendue et ses mêmes relations commerciales. Mais il n'est pas nécessaire d'aller jusque-là ; il nous suffira de supposer que les entreprises s'élèvent ou déclinent, mais que l'entreprise « type » conserve toujours à peu près sa même dimension, comme l'arbre type d'une forêt vierge, et que, par conséquent, les économies résultant de ses ressources propres sont constantes : et comme le volume de la production est constant, seront aussi constantes les économies qu'elle doit à l'existence d'industries subsidiaires dans son voisinage, etc. (c'est-à-dire que, à la fois, ses économies internes et ses économies externes sont constantes. Le prix dont la prévision a tout juste décidé certaines personnes à entrer dans l'industrie doit être suffisant pour couvrir à la longue le coût d'installation d'une entreprise ; et une part proportionnelle de ce coût d'installation doit être ajoutée au reste pour former le coût total de production).

Dans un état stationnaire, la règle générale serait donc que le coût de production détermine la valeur. Chaque effet serait attribuable principalement à une seule cause. Il n'y aurait guère d'action et de réaction complexes entre la cause et l'effet. Chaque élément du coût serait régi par des lois « naturelles » soumises à une certaine action de l'usage établi. Il n'y aurait aucune influence réflexe de la demande, aucune différence fondamentale entre les effets immédiats et les effets lointains des causes économiques. Il n'y aurait aucune distinction entre la valeur normale des longues périodes et celle des courtes périodes, si nous supposions, du moins, que, dans ce monde monotone, les récoltes elles-

mêmes sont uniformes. En effet, l'entreprise type étant toujours de la même grandeur et s'occupant toujours du même genre d'affaires dans les mêmes proportions et de la même façon, sans chômage et sans période de travail particulièrement actifs, les dépenses normales qui régissent le prix d'offre normal seraient toujours les mêmes. Les listes de prix de demande seraient toujours les mêmes, et il en serait de même des listes d'offre, de sorte que le prix normal ne varierait jamais.

Mais rien de cela n'est vrai dans le monde dans lequel nous vivons. Ici, chaque force économique y modifie constamment son action sous l'influence d'autres forces qui agissent sans cesse autour d'elle. Ici, les changements qui surviennent dans le volume de la production, dans ses méthodes et dans son coût se modifient sans cesse mutuellement ; ces changements affectent toujours le caractère et l'étendue de la demande et sont, à leur tour, affectés par eux. De plus, toutes ces influences mutuelles prennent du temps pour achever leur action, et, en règle générale, il n'est pas deux influences qui aillent d'un pas égal. C'est pourquoi, dans ce monde, toute doctrine simple et uniforme en ce qui concerne les relations entre le coût de production, la demande et la valeur, est nécessairement fautive ; et elle est d'autant plus dangereuse que, par une habile exposition, on a su lui donner plus d'apparence de clarté. Vraisemblablement, un homme sera meilleur économiste s'il se fie à son simple bon sens et à ses instincts pratiques, que si, prétendant étudier la théorie de la valeur, il incline à la trouver facile.

§ 3. — L'état stationnaire vient d'être considéré comme étant celui où la population est stationnaire. Mais presque tous ses traits distinctifs se retrouvent dans un endroit où la population et la richesse s'accroissent l'une et l'autre, pourvu toutefois qu'elles s'accroissent à peu près dans les mêmes proportions et que les terres soient en quantité

suffisante ; pourvu aussi que les méthodes de production et les conditions du commerce ne subissent que peu de changements, et surtout, pourvu que le caractère de l'homme lui-même y soit une quantité constante. Dans un semblable état, en effet, les conditions de beaucoup les plus importantes de production et de consommation, d'échange et de distribution, resteront de la même qualité et conserveront les mêmes relations générales les unes par rapport aux autres, quoiqu'elles s'accroissent toutes en volume (1).

Ce relâchement des limites rigides d'un pur état stationnaire nous fait faire un pas de plus vers les conditions réelles de la vie ; et si nous les relâchons encore davantage, nous nous en rapprocherons encore plus. Nous approchons ainsi graduellement du difficile problème de l'action mutuelle des innombrables causes économiques. Dans l'état stationnaire, toutes les conditions de production et de consommation sont inmuables. C'est sur des suppositions moins choquantes que repose ce qui est, assez peu exactement, appelé la méthode *statique*. Par cette méthode, nous fixons notre esprit sur quelque point central ; nous supposons pour un instant que ce point est ramené à un état *stationnaire*, et, alors, nous étudions par rapport à ce point les forces qui affectent les choses par lesquelles il est environné, et quelle tendance peut se manifester lorsque ces forces sont en équilibre. Un certain nombre de ces études partielles peuvent nous ouvrir la voie vers la solution d'un problème trop difficile pour être saisi d'un seul effort.

Parmi les nombreuses forces qui affectent la valeur d'une marchandise, quelques-unes sont plus importantes par rapport à certaines questions, tandis que d'autres sont

(1) V. ci-dessous V, xi, 6 ; et cpr. Keynes, *Scope and Method of Political Economy*, vi, 2.

plus importantes par rapport à d'autres questions. Les problèmes relatifs à la valeur peuvent être classés de plusieurs manières ; la meilleure manière en commençant, c'est de les classer selon les périodes auxquelles ils se rapportent. C'est ce que nous allons faire en nous rapportant à un exemple concret.

§ 4. — Nous pouvons en gros classer les problèmes qui se rattachent aux industries de la pêche parmi ceux qui sont affectés par des variations très brusques, comme les changements de temps, ou parmi ceux qui sont affectés par des variations s'étendant sur un temps assez long, comme l'accroissement de la demande de poisson résultant de la rareté de la viande pendant une année ou deux à la suite d'une épizootie ; ou enfin nous pouvons considérer le grand accroissement de la demande de poisson pendant le cours de toute une génération qui peut résulter du rapide développement d'une population ouvrière nerveuse, faisant peu usage de ses muscles.

Les oscillations journalières du prix du poisson, oscillations résultant des changements de temps, etc., sont, en fait, régies par les mêmes causes dans l'Angleterre moderne que dans un état supposé stationnaire. Les changements qui surviennent autour de nous dans les conditions économiques sont rapides, mais ils ne sont pas assez rapides pour affecter sensiblement pendant une courte période le niveau normal autour duquel le prix oscille d'un jour à l'autre, et ils peuvent être négligés (compris dans la règle *cæteris paribus*) dans l'étude de semblables fluctuations.

Nous les omettrons donc, et nous supposerons un accroissement considérable dans la demande du poisson, tel, par exemple, que celui qui pourrait résulter d'une maladie affectant le bétail agricole, maladie qui pourrait faire de la viande un aliment cher et dangereux pour une période de plusieurs années. Nous ferons alors entrer les fluctuations dues au changement de temps dans la règle *cæteris paribus*

et nous les négligerons provisoirement ; ces fluctuations sont si rapides qu'elles se détruisent les unes les autres, et que, par conséquent, elles demeurent sans importance pour les problèmes de cette classe. Pour un motif opposé, nous négligerons les variations dans le nombre des gens qui sont élevés en vue d'être des hommes de mer ; ces variations, en effet, sont trop lentes pour pouvoir produire un grand effet pendant l'année ou les deux années que peut durer la disette de viande. Ayant pour le moment laissé de côté ces deux catégories de variations, nous porterons toute notre attention sur les influences qui, comme les salaires élevés de la pêche, pousseront les marins de la marine marchande à rester chez eux dans les régions de pêche au lieu de s'en aller travailler sur un navire. Nous examinerons quels bateaux ou même quels vaisseaux non spécialement construits en vue de la pêche peuvent être adaptés et envoyés à la pêche pendant une année ou deux. Le prix normal d'une quantité quotidienne donnée de poisson, prix que nous cherchons à présent, est le prix propre à attirer rapidement dans l'industrie de la pêche assez de capital et de travail pour obtenir cette quantité de poisson dans une journée de rendement moyen ; l'influence que le prix du poisson exercera sur le capital et le travail, susceptibles d'être employés dans l'industrie de la pêche, est gouvernée par des causes plutôt limitées du genre de celles que nous venons de citer. Ce niveau autour duquel oscillent les prix durant ces années de demande exceptionnellement grande sera évidemment plus élevé qu'auparavant ; et, ici, nous rencontrons un exemple de cette loi presque universelle, à savoir que : *un accroissement dans la quantité demandée fait hausser le prix d'offre normal d'une courte période.* Cette loi est presque universelle, même en ce qui concerne les industries qui pendant les longues périodes obéissent à la tendance au rendement croissant (1).

(1) Cpr. V, XI, 1.

Enfin, pour étudier les causes qui gouvernent le prix d'offre normal d'une longue période, nous allons supposer que les classes de la population qui consomment beaucoup de poisson, augmentent d'une manière constante d'une génération à l'autre. Nous concentrons alors notre attention surtout sur les causes qui agissent d'une manière lente mais continue. Nous laissons de côté les fluctuations qui vont et qui viennent pendant une année ou deux, tout comme dans l'exemple précédent nous avons laissé de côté les fluctuations qui opèrent d'un jour à l'autre. Notre prix d'offre normal est maintenant, pour une quantité donnée de poisson, le prix par unité qui attirera lentement, dans l'industrie de la pêche, l'afflux d'un capital et d'un travail suffisants pour obtenir cette même quantité de poisson dans une journée ou une semaine de pêche moyenne. Les forces déterminantes de l'offre, que nous examinons maintenant, non seulement ramèneront les marins chez eux dans leurs régions de pêche, mais encore elles pousseront bien des garçons de ferme des villages voisins à adopter la vie d'hommes de mer, et les hommes sagaces s'apercevront alors que la construction de bateaux de pêche du modèle le plus nouveau et le plus coûteux constitue pour les capitaux un champ de placement sur lequel on peut compter, et ainsi de suite. C'est ainsi que si l'on admet que la provision de poisson de mer est inépuisable, le progrès dans l'outillage, qui se produit dans une industrie prospère, peut mettre en jeu la tendance au rendement croissant. Une quantité plus grande pourrait alors être fournie à un prix plus bas après un temps suffisant pour permettre à l'action normale des causes économiques de produire son effet ; le terme *normal* étant pris comme se rapportant à une longue période de temps, le prix normal du poisson diminuerait au fur et à mesure qu'augmenterait la quantité produite (1).

(1) Tooke (*History of Prices*, vol. I, p. 104) nous dit : « Il existe

C'est ainsi que nous pouvons nous appuyer sur la distinction déjà faite entre le prix normal et le prix moyen. On peut prendre la moyenne des prix d'une série de ventes pendant un jour, une semaine, une année ou toute autre période de temps ; ou encore prendre la moyenne des ventes effectuées pendant n'importe quel temps sur plusieurs marchés ; on peut enfin prendre la moyenne de plusieurs de ces moyennes. Mais les conditions qui sont normales pour une certaine série de ventes n'ont guère de chance d'être normales pour les autres. C'est pour cela que ce n'est qu'accidentellement qu'un prix moyen peut être un prix normal, c'est-à-dire le prix qu'un groupe de conditions tend à produire. Ce n'est que dans un état stationnaire, comme nous l'avons vu, que le terme normal a toujours la même signification ; ce n'est que là que les expressions

des articles particuliers dont la demande en vue de la marine ou de l'armée est si considérable par rapport à l'offre totale qu'aucune diminution dans la consommation individuelle ne saurait marcher de pair avec l'augmentation immédiate de la demande de la part du gouvernement ; et, par conséquent, une déclaration de guerre survenant brusquement tend à faire hausser le prix de ces articles dans une proportion relativement considérable. Mais, même lorsqu'il s'agit de ces articles, si la consommation ne s'accroissait pas progressivement avec une telle rapidité que l'offre, même encouragée par un prix élevé, ne pût pas marcher de pair avec la demande, la tendance (en supposant qu'il n'existe aucun empêchement naturel ou artificiel capable de restreindre la production ou l'importation) occasionnera un tel accroissement de quantité que le prix en sera presque ramené au niveau d'où il était parti. Et nous ferons observer à ce propos, en nous rapportant à la liste des prix, que le salpêtre, le chanvre, le fer, etc., après avoir subi une hausse considérable à la suite d'une demande très étendue dans un but maritime ou militaire, tendirent toujours à baisser de nouveau toutes les fois que la demande n'augmenta pas rapidement et progressivement. » Ces exemples font très bien ressortir le principe général d'après lequel un accroissement rapide et continu de la demande peut faire hausser le prix d'offre d'un objet même pour plusieurs années alors qu'un accroissement de la demande une fois pour toutes amènerait une baisse dans le prix d'offre.

« prix moyen » et « prix normal » sont des expressions synonymes (1).

§ 5. — Exprimons le principe sous une autre forme. Les valeurs du marché sont régies par les rapports existant entre la demande et les quantités de marchandises qui se trouvent effectivement sur le marché, en tenant cependant plus ou moins compte des approvisionnements « futurs » et d'une certaine influence exercée par les combinaisons commerciales.

Mais l'offre courante est en partie le résultat de l'action des producteurs dans le passé ; et cette action a été déterminée par le résultat d'une comparaison entre les prix qu'ils espèrent retirer de leurs marchandises et les dépenses auxquelles ils seront soumis en les produisant. L'étendue des dépenses dont ils tiennent compte varie selon qu'ils considèrent seulement les dépenses supplémentaires qu'entraîne une production supplémentaire avec leur matériel actuel ou selon qu'ils songent à créer dans ce but un nouveau matériel.

Mais, dans tous les cas, la règle générale sera que la partie de la quantité offerte qui peut être produite le plus facilement sera produite à moins qu'on ne s'attende à un prix très bas. Chaque augmentation du prix attendu poussera, en général, des personnes qui n'auraient rien produit à produire un peu. Tandis que les personnes qui auraient produit quelque chose avec le prix inférieur produiront probablement davantage avec le prix plus élevé (2).

(1) V, III, 6. Cette distinction sera encore discutée plus loin au livre V, XL, 6. V. aussi Keynes, *Scope and Method of Political Economy*, chap. VII.

(2) Les producteurs qui sont à se demander s'ils ne prendront pas le parti de ne rien produire du tout, peuvent être considérés comme se trouvant à la marge de production (ou, s'ils sont agriculteurs, à la marge de culture). Leur décision exerce quelque influence sur l'offre et, par suite, sur le prix. Mais, en général, ils sont très peu nombreux ; il se peut qu'aucun producteur se trouve dans cette

Ainsi le sens général de l'expression prix normal d'offre est toujours le même que la période à laquelle on se réfère soit courte ou qu'elle soit longue ; mais il y a de grandes différences dans le détail. Dans tous les cas, on se réfère à un certain taux de production totale, c'est-à-dire à la production d'une certaine quantité totale quotidienne ou annuelle. Dans tous les cas, ce prix est celui dont l'attente suffit, et suffit tout juste, à faire penser aux gens qu'il vaut la peine de se mettre à produire cette quantité totale : dans tous les cas, il correspond au coût limite de production, c'est-à-dire au coût de production des articles qui se trouvent à la limite de la production et qui ne seraient pas produits si le prix qu'on en retirera semblait devoir être plus bas. Mais les causes qui déterminent cette limite varient avec la longueur de la période que l'on examine. Pour les courtes périodes, les gens considèrent la masse des instruments de production comme pratiquement invariable ; et ce sont leurs prévisions touchant la demande qui les font agir et décider quelle activité ils doivent apporter à mettre en œuvre ces instruments de production. Dans les longues périodes, ils s'appliquent à adapter la masse de ces instruments de production d'après leurs prévisions touchant la demande des articles que ces instruments servent à produire. Examinons cette différence d'un peu plus près.

§ 6. — L'effet immédiat de l'attente d'un prix élevé est de pousser les gens à mettre en œuvre tous leurs instruments de production, et de les mettre en œuvre pendant tout le temps dont ils disposent et peut-être pendant un temps supplémentaire. Le prix d'offre est alors représenté par le coût de production en monnaie de cette partie des produits qui force l'entrepreneur à louer un travail tellement insuffisant (fatigué par les heures supplémentaires) à

position ; et, dans tous les cas, leur action est bien moins importante que celle du plus grand nombre qui produiraient quelque chose dans tous les cas.

un prix si élevé, et à s'imposer à lui-même un tel effort et de tels ennuis qu'il en vient à se demander si cela vaut ou non la peine de l'entreprendre. L'effet immédiat de l'attente d'un prix peu élevé, c'est de faire mettre hors d'usage un grand nombre d'instruments de production et de faire ralentir la marche des autres ; et si les producteurs ne craignaient pas de faire tort à leurs marchés, il vaudrait pour eux la peine de produire pendant un certain temps pour tout prix capable de couvrir les coûts primordiaux (*prime costs*) de production et de les dédommager de leur propre peine.

Mais, dans la réalité, ils exigent un prix plus élevé ; chacun craint de perdre toute chance d'obtenir plus tard un meilleur prix de ses clients ; ou, s'il produit pour un marché libre et très étendu, il éprouve plus ou moins la crainte d'encourir le ressentiment des autres producteurs, s'il venait à vendre sans nécessité à un prix qui ruine pour tous le marché ordinaire. Dans ce cas, la production limite est la production de ceux qu'une baisse plus prononcée des prix pousserait, soit en considération de leur propre intérêt, soit en vertu d'une convention formelle ou non formelle avec d'autres producteurs, à suspendre la production par crainte de ruiner le marché. Le prix que, pour ces diverses raisons, les producteurs sont sur le point de refuser est le véritable prix d'offre limite pour les courtes périodes. Ce prix est presque toujours au-dessus et généralement beaucoup au-dessus du coût spécial ou prix coûtant comprenant les matières premières, le travail, l'usure du matériel qu'entraîne immédiatement et directement l'emploi un peu plus actif des instruments de production qui ne sont pas entièrement mis en œuvre. Ce point a besoin d'être examiné plus longuement.

Dans une industrie qui emploie un matériel très coûteux, le prix coûtant (*prime cost*) des marchandises ne représente qu'une faible partie du coût total (*total cost*) ; et une commande faite bien au-dessous du prix normal peut laisser une

grande marge au-dessus du prix coûtant. Cependant, si les producteurs acceptent de tels ordres dans la crainte de laisser leur matériel oisif, ils encombrent le marché et ils contribuent à empêcher les prix de remonter. En fait, cependant, il est rare que les producteurs suivent constamment cette tactique et n'y apportent pas quelque atténuation. S'ils le faisaient, ils risqueraient de ruiner beaucoup de ceux qui sont dans cette industrie, et peut-être eux-mêmes seraient-ils du nombre ; et, dans ce cas, la première reprise de la demande ne trouverait qu'une offre insuffisante, et élèverait violemment les prix des marchandises produites par cette industrie. Des variations extrêmes de cette nature ne sont, à la longue, profitables ni aux producteurs ni aux consommateurs ; et l'opinion générale n'est pas entièrement hostile à ce code de moralité commerciale qui condamne l'action de quiconque « ruine le marché » en acceptant un prix qui ne fait guère que couvrir le prix coûtant (*prime cost*) de ses marchandises et ne laisse que peu de chose pour ses frais généraux (1).

(1) Lorsqu'il existe entre eux une forte entente, tacite ou déclarée, les producteurs peuvent parfois régler les prix pour un temps considérable en ne tenant que peu de compte du coût de production. Et si les chefs de cette entente se trouvaient être ceux-là mêmes qui jouissent des plus grandes facilités de production, on pourrait dire, en se mettant en contradiction apparente mais non réelle avec les théories de Ricardo, que le prix serait gouverné par la partie de l'offre qui a été produite dans les conditions les plus faciles. Mais, en fait, les producteurs dont la situation financière est le moins prospère, et qui sont obligés de continuer à produire pour échapper à la faillite, imposent souvent leur conduite au reste de l'association. Et c'est une façon de parler très commune, tant en Amérique qu'en Angleterre, que de dire que les membres les moins puissants d'une association sont fréquemment les maîtres de l'association. Mais peut-être le public montre-t-il trop d'indulgence pour ceux qui prétendent qu'une association commerciale ou *trust* est le seul moyen capable d'assurer une fixité raisonnable des prix. Dans un volume ultérieur, nous étudierons les influences mutuelles des fluctuations qui se produisent dans le pouvoir d'acquisition de la mon-

Par exemple, si, à un moment, le prix coûtant, dans le sens le plus strict du mot, d'un ballot de drap est de 100 £ ; et si 100 autres £ sont nécessaires pour que le drap couvre sa juste portion des frais généraux de l'établissement, y compris les profits normaux de ses propriétaires, le prix d'offre effectif ne descendra pas vraisemblablement en fait au-dessous de 150 £ dans les conditions ordinaires, même pour de courtes périodes ; quoique, bien entendu, quelques achats spéciaux puissent être faits à des prix plus bas sans affecter considérablement l'ensemble du marché.

Ainsi quoique, dans le prix d'offre pour de courtes périodes, il n'entre nécessairement et directement que le prix coûtant, il n'en est pas moins vrai que le coût supplémentaire exerce aussi une certaine influence indirecte. Il est rare qu'un producteur sépare le coût de chaque parcelle de sa production ; il est porté à traiter une part considérable de cette production, et même, dans quelques cas, l'ensemble de cette production, plus ou moins comme une unité. Il recherche s'il vaut la peine d'ajouter une nouvelle branche à ses entreprises actuelles ; s'il vaut la peine d'introduire une nouvelle machine, et ainsi de suite. Il traite plus ou moins, par avance, comme une unité le supplément de production qui résulterait de ces changements et, ensuite, il note les plus bas prix qu'il est disposé à accepter en se rapportant plus ou moins au coût d'ensemble de cette production supplémentaire prise comme unité.

En d'autres termes, il regarde un accroissement dans ses procédés de production, plutôt qu'une parcelle individuelle

naie, dans le crédit et dans l'activité des producteurs ; et aussi les motifs et les méthodes d'association entre les patrons afin de restreindre leur production et d'association entre les ouvriers afin de restreindre leur travail, dans le double but d'arracher de meilleures conditions à leurs patrons et d'exercer une contrainte sur ceux de leurs patrons qui sont portés à vendre presque à prix coûtant et à ruiner le marché commun.

de ses produits, comme unité dans la plupart de ses transactions. Et l'analyse de l'économiste doit suivre son exemple s'il veut rester en contact étroit avec les conditions existantes. Ces considérations tendent à brouiller la netteté de contour de la théorie de la valeur, mais elles n'affectent en rien sa substance (1).

Résumons donc ce qui concerne les courtes périodes. L'offre des aptitudes et de l'habileté qualifiées, de l'outillage convenable en machines, et en autres formes du capital matériel comme aussi de l'organisation industrielle appropriée, n'a pas le temps de s'adapter pleinement à la demande; mais les producteurs doivent, du mieux qu'ils peuvent, adapter l'offre à la demande avec les instruments de production qui sont déjà à leur disposition. D'un côté, il n'y a matériellement pas le temps d'accroître ces instruments de production si l'offre en devient insuffisante; et, d'un autre côté, si l'offre est excessive, quelques-uns de ces moyens doivent demeurer imparfaitement employés, puisqu'il n'y a pas le temps nécessaire pour que l'offre soit très réduite par l'usure graduelle et par une conversion en d'autres emplois. Le revenu particulier qu'on en tire n'affecte pas sensiblement l'offre *pour le moment*; et il n'affecte pas directement le prix des marchandises produites par eux. Ce revenu constitue un surplus des recettes totales sur le prix coûtant (*prime cost*), (c'est-à-dire qu'il a quelque chose de la nature d'une rente, comme on le verra plus clairement au chapitre ix). Mais, à moins que ce même revenu ne soit suffisant pour couvrir à la longue une bonne part des frais

(1) Cet exposé général peut suffire à plusieurs points de vue; mais, au chapitre xi, on trouvera une étude plus détaillée de cette notion excessivement complexe, un accroissement marginal dans les procédés de production d'une entreprise type; on y trouvera aussi une explication de la nécessité de rapporter notre argumentation aux circonstances dans lesquelles se trouve une entreprise représentative, surtout lorsque nous considérons des industries qui manifestent une tendance au rendement croissant.

généraux de cette industrie, la production diminuera graduellement. De cette façon, une certaine action est exercée sur les mouvements relativement rapides du prix d'offre pendant les courtes périodes, par des causes restées à l'arrière-plan et qui agissent sur les longues périodes. La crainte de « ruiner le marché » fait souvent que ces causes agissent plus promptement qu'elles ne le feraient sans cela.

§ 7. — Au contraire, dans les longues périodes, tous les placements de capitaux et tous les efforts nécessaires à l'installation matérielle et à l'organisation d'une entreprise, comme aussi à l'acquisition des connaissances commerciales nécessaires et l'habileté spéciale, ont le temps d'être adaptés aux revenus que l'on s'attend à en retirer; c'est donc l'évaluation de ces revenus qui gouverne directement l'offre et qui est le véritable prix d'offre normal des longues périodes pour les marchandises produites.

Une grande partie du capital placé dans une entreprise est, en général, dépensée à établir son organisation interne et ses rapports commerciaux externes. Si l'affaire ne prospère pas, tout ce capital est perdu, alors même que par la vente de son matériel on pourrait réaliser une portion considérable de la somme qu'il a coûtée. C'est pourquoi quiconque se propose de se lancer dans une nouvelle entreprise, dans n'importe quelle branche, doit tout d'abord tenir compte de ces risques de perte. S'il est lui-même un homme ayant des dispositions normales pour ce genre de travail, il peut espérer que son entreprise soit avant longtemps une entreprise type, dans le sens que nous avons donné plus haut à ce mot, bénéficiant pour sa part des économies que procure la production en grand. Si les bénéfices d'une entreprise type de ce genre lui paraissent devoir être plus considérables que ceux qu'il pourrait retirer de placements similaires dans d'autres industries auxquelles il a accès, il choisira cette industrie. Ainsi, dans une industrie, ces placements de capitaux dont dépend, à la longue, le prix de la

marchandise produite par eux, sont gouvernés, d'une part, par l'évaluation des dépenses nécessaires pour y créer et y mettre en œuvre une entreprise type et, d'autre part, par les revenus qui, pendant une longue période, résulteront d'un tel prix.

A chaque instant certaines entreprises grandiront et d'autres tomberont ; mais si nous prenons une vue d'ensemble des causes qui gouvernent le prix normal d'offre, nous n'avons nullement besoin de nous inquiéter de ces remous qui se forment à la surface de la grande marée. Une augmentation particulière de la production peut être due à quelque nouvel industriel luttant contre les difficultés, travaillant avec un capital insuffisant, et endurant de grandes privations dans l'espoir de pouvoir graduellement édifier une grande entreprise. Cette augmentation peut au contraire être due à quelque maison très riche qui, en élargissant ses locaux, devient à même de réaliser de nouvelles économies et ainsi d'obtenir un plus vaste débit avec des frais relativement moins élevés. Et, comme ce débit additionnel sera de peu d'importance relativement au volume total de la production dans cette branche, il ne pourra pas faire baisser considérablement le prix. De sorte que la maison retirera de grands profits de son heureuse adaptation à son milieu. Mais, tandis que ces variations se produisent dans les alternatives des entreprises individuelles, le prix normal d'offre des longues périodes peut tendre constamment à diminuer, comme conséquence directe d'un accroissement dans le volume total de la production.

§ 8. — Bien entendu, il n'existe pas une ligne de séparation bien définie entre les « longues » et les « courtes » périodes. La nature n'a pas tracé de semblables lignes dans les conditions économiques de la vie réelle, et elles ne sont pas nécessaires lorsque l'on s'occupe de problèmes pratiques. De même que nous opposons les races civilisées et les races non civilisées, et que nous formulons des propo-

sitions générales au sujet de chaque groupe, quoique aucune délimitation précise ne puisse être tracée entre ces deux groupes ; de même nous opposons les longues périodes aux courtes périodes sans essayer d'établir une démarcation rigide entre elles. S'il est nécessaire, en vue d'un raisonnement particulier, de séparer rigoureusement un cas de l'autre, cela peut être fait par une phrase interprétative spéciale ; mais les occasions où cela est nécessaire ne sont ni fréquentes ni importantes. Dans les études d'ordre général qui occuperont le reste de ce livre, nous envisagerons presque exclusivement des véritables équilibres normaux ; mais lorsque, plus loin, nous en arriverons à considérer les rapides oscillations de l'industrie et du commerce, ce sera l'équilibre normal des courtes périodes qui attirera surtout notre attention.

Les périodes pour lesquelles sont calculés les prix peuvent être divisées en un certain nombre de classes, eu égard à leur durée. Mais quatre classes sont surtout apparentes. Dans chacune d'elles, le prix est gouverné par les rapports entre l'offre et la demande. Mais, par rapport aux prix de *marché*, le mot « offre » est pris comme signifiant le *stock* de la denrée en question, *stock* que l'on a présentement sous la main, ou du moins que l'on a « en vue ». En ce qui concerne les prix normaux des courtes périodes, le mot « offre » signifie, d'une manière générale, ce qui peut être produit pour le prix en question et dans un temps donné avec le *stock* existant de moyens de production en personnes ou en matériel. En ce qui regarde les prix pleinement normaux, le mot offre désigne ce qui peut être produit par des moyens de production pouvant être eux-mêmes rémunérativement produits et utilisés dans ce même temps donné. Tandis que, en dernier lieu, il existe des mouvements *séculaires* du prix normal, mouvements occasionnés par le développement graduel des connaissances, de la population et du capital, et par les conditions chan-

geantes de l'offre et de la demande d'une génération à une autre (1).

(1) Cpr. la première section de ce chapitre. Bien entendu, les périodes nécessaires pour adapter les divers facteurs de la production à la demande peuvent être très différents; le nombre des compositeurs capables, par exemple, ne peut pas être augmenté tout à fait aussi rapidement que celui des caractères et des presses. Cette cause seule empêcherait de tracer une démarcation rigide entre les longues et les courtes périodes. Mais, en fait, une période longue théoriquement parfaite doit laisser assez de temps pour permettre non seulement aux facteurs de production de s'adapter à la demande; mais encore pour permettre cette même adaptation quant aux facteurs de production de ces facteurs de production, et ainsi de suite. Si l'on pousse ce principe jusqu'à ses dernières conséquences, on s'apercevra qu'il implique la supposition d'un état stationnaire de l'industrie, état dans lequel les exigences de l'avenir peuvent être prévues à très longue échéance. Une semblable supposition est, d'ailleurs, inconsciemment impliquée dans plusieurs interprétations courantes de la théorie de Ricardo au sujet de la valeur, sinon dans l'exposé qu'il en a donné lui-même; et c'est à cette cause plus qu'à toute autre que nous devons attribuer cette simplicité et cette netteté auxquelles les doctrines économiques qui furent à la mode dans la première moitié du XIX^e siècle ont emprunté leur charme séducteur, comme aussi, en grande partie, la tendance qu'elles peuvent avoir à pousser vers des conclusions pratiques fausses.

Les problèmes concernant les périodes relativement longues et relativement courtes suivent généralement des lignes similaires. Dans les deux cas, il est fait usage de ce suprême expédient qui consiste à isoler totalement ou partiellement pour en faire une étude spéciale, certains groupes de rapports. Dans les deux cas, également, on a l'occasion d'analyser et de comparer des épisodes similaires et de les éclairer les uns par les autres; comme aussi de classer et de coordonner des faits qui sont instructifs par leurs analogies et qui sont encore plus instructifs par les différences qui apparaissent à travers leur similitude. Cependant, il y a une grande différence entre ces deux cas. Pour les périodes relativement courtes, il n'y a pas grande difficulté à admettre que les forces qui ne font pas l'objet d'un examen spécial peuvent être provisoirement considérées comme étant sans action. Mais il en est autrement lorsque l'on veut laisser de côté, par la clause *cæteris paribus*, pendant toute une génération, par exemple, les forces générales pour ce motif qu'elles n'ont qu'un rapport indirect avec la question débattue. En effet, même des influences indirectes peuvent produire de grands

effets dans le cours d'une génération, si ces influences viennent à agir cumulativement ; et il est imprudent de les laisser de côté même provisoirement dans un problème pratique sans en faire un examen spécial. C'est ainsi que l'usage de la méthode statique dans des problèmes relatifs à de très longues périodes est dangereux ; il faut, à chaque pas, de l'attention, de la prévoyance et de la prudence. Les difficultés et les risques de cette tâche atteignent leur point culminant lorsqu'il s'agit de ces industries qui obéissent à la loi du rendement croissant ; et c'est précisément en ce qui touche ces industries que se rencontrent les applications les plus attrayantes de cette méthode. Nous sommes obligés de renvoyer le lecteur au chapitre xi pour l'examen de ces diverses questions.

Cependant nous pouvons répondre ici à l'objection d'après laquelle « le monde économique est sujet à de continuels changements et devient de plus en plus complexe... plus est longue la durée que l'on embrasse, plus toute rectification devient impossible » ; de sorte que parler de la position que la valeur tend à atteindre à la longue, c'est traiter « des variables comme constantes » (Devas, *Political Economy*, livre IV, chap. v). Il est vrai que nous traitons les variables provisoirement comme constantes ; mais il est vrai aussi que c'est là la seule méthode grâce à laquelle la science ait pu faire de grands progrès lorsqu'elle traite une matière complexe et changeante, qu'il s'agisse du monde physique ou du monde moral.

CHAPITRE VI

DEMANDE CONJOINTE ET DEMANDE COMPOSITE

OFFRE CONJOINTE ET OFFRE COMPOSITE

§ 1. — Le pain répond directement à des besoins de l'homme, et la demande qui le concerne est appelée demande directe. Mais un moulin à fabriquer de la farine et un four à cuire le pain ne répondent à ces besoins que d'une manière indirecte en contribuant à la fabrication du pain, etc., et alors la demande qui les concerne est dite demande indirecte. D'une manière plus générale :

La demande de matière première et d'autres moyens de production est *indirecte et dérivée*, venant de la demande directe des produits directement utiles à la production desquels ils servent. Les services du moulin à farine et du four à cuire le pain se trouvent réunis dans le produit final, c'est-à-dire dans le pain ; c'est pour cela que la demande qui les concerne est appelée demande conjointe. De même, le houblon et le malt se complètent l'un l'autre, et ils se trouvent réunis dans une commune destination, à savoir la bière ; et ainsi de suite. Ainsi, la demande concernant chaque chose parmi plusieurs choses complémentaires dérive des services que ces choses rendent conjointement dans la production de quelque produit ultime, tel par exemple qu'un pain, ou un baril de bière. En d'autres termes, il existe une *demande conjointe* concernant les services que rend une de ces choses en contribuant à produire une chose

qui répond directement à certains besoins et pour laquelle il existe par conséquent une demande directe ; la demande directe concernant le produit définitif s'est, en effet, scindée antérieurement en un grand nombre de demandes dérivées, relatives aux choses employées en vue de ce produit ultime (1).

Pour prendre un autre exemple, la demande directe concernant des maisons donne naissance à une demande conjointe concernant le travail de toutes les différentes industries du bâtiment, telle que la demande de briques, de pierres, de bois, etc., toutes choses qui constituent des facteurs de production pour ce qui concerne les édifices de toute nature, ou, comme nous pouvons le dire plus simplement, pour tout ce qui concerne les nouvelles habitations. La demande relative à n'importe laquelle de ces choses, comme, par exemple, celle relative au travail des plâtriers, ne constitue qu'une demande indirecte ou dérivée.

Arrêtons-nous sur ce dernier exemple en nous référant à une classe d'événements qui se produisent fréquemment sur le marché du travail ; la période sur laquelle s'étendent ces troubles étant courte, et les causes dont nous avons à tenir compte comme égalisant l'offre et la demande n'étant que celles qui sont de nature à exercer leur action pendant la durée de cette courte période.

(1) Cpr. III, III, 6. Nous rappellerons que les objets sous une forme qui les rend propres à l'usage immédiat ont été appelés *biens de la première classe* ou *biens de consommation*, et que les objets employés comme facteurs de production d'autres biens ont été appelés *biens du producteur*, ou *biens de la deuxième classe* ou *classe supérieure*, ou encore *biens intermédiaires* ; c'est-à-dire qu'il est difficile de dire à quel moment des biens sont réellement finis et que bien des objets sont communément considérés comme *biens finis de consommation* avant d'être réellement propres à la consommation, par exemple, la farine. Voir II, III, 1. Ce qu'a de vague la notion de *biens instrumentaux* en tant que choses dont la valeur est tirée de celle de leurs produits est indiquée au Livre II, IV, 43.

Ce cas a une portée pratique considérable qui le rend digne d'attirer notre attention ; mais nous devons faire observer que, se rapportant, comme il le fait, à de courtes périodes, il constitue une exception à la règle générale que nous avons adoptée et qui consiste à choisir, pour ce chapitre et pour ceux qui suivent, des exemples empruntés à des cas dans lesquels le temps est assez long pour que l'action pleine et entière des forces de l'offre puisse atteindre tout son développement.

Supposons que, l'offre et la demande en ce qui concerne le bâtiment étant en état d'équilibre, il se produise une grève de la part d'un groupe d'ouvriers, par exemple, des plâtriers, ou que quelque autre perturbation se produise dans l'offre du travail des plâtriers. En vue d'isoler la demande relative à ce facteur et d'en faire une étude séparée, nous supposerons, en premier lieu, que les conditions générales de la demande concernant de nouvelles habitations demeure invariable (c'est-à-dire que le tableau de demande (*demand schedule*) relatif à de nouvelles constructions reste le même) ; et, en second lieu, nous admettrons qu'il ne se produit aucun changement dans les conditions générales de l'offre des autres facteurs, deux desquels sont, bien entendu, les capacités industrielles et les organisations industrielles des entrepreneurs de construction, c'est-à-dire que nous admettrons que leurs listes de prix d'offre restent encore les mêmes. Alors, un arrêt temporaire dans l'offre du travail des plâtriers amènera un arrêt proportionné dans le nombre des constructions ; le prix de demande pour ce nombre moins grand d'habitations sera un peu plus élevé qu'auparavant ; et les prix d'offre, pour les autres facteurs de la production, ne seront pas plus élevés (1). Ainsi, les

(1) Cela est du moins vrai dans les conditions ordinaires ; il y aura moins de charges extraordinaires pour les heures supplémentaires ; et le prix du travail des charpentiers, des maçons et autres

nouvelles habitations peuvent maintenant être vendues à des prix qui dépassent d'une marge assez considérable l'ensemble des prix auxquels les autres objets nécessaires à la production des habitations peuvent être acquis ; cette marge nous indique la limite de la hausse possible du prix qui sera offert pour le travail des plâtriers, en supposant que le travail des plâtriers soit indispensable. Les divers niveaux que peut atteindre cette marge correspondant aux arrêts différents dans l'offre du travail des plâtriers, sont régis par la règle générale suivante :

Le prix qui sera offert pour une chose quelconque employée dans la production d'une marchandise est, pour chaque quantité séparée de la marchandise, limité par l'excédent du prix auquel cette même quantité de la marchandise peut trouver des acquéreurs sur l'ensemble des prix auxquels s'élèveront les offres correspondantes des autres choses nécessaires à la production de cette marchandise (1). Pour employer des termes techniques, le tableau de demande d'un facteur de la production d'une marchandise peut être tiré de celui de la marchandise en retranchant du prix de demande de chaque quantité séparée de la marchandise la somme des prix d'offre correspondant aux quantités des autres facteurs (2).

ouvriers baissera plutôt qu'il ne montera ; la même chose est vraie des briques et autres matériaux de construction.

(1) L'exposé général qui se trouve au texte peut suffire pour la plupart des cas ; et le lecteur qui ne cherche qu'un aperçu général devrait peut-être omettre les notes qui sont au bas des pages de ce chapitre.

(2) Nous devons rappeler ici que ce tableau dérivé de demande n'a de valeur que si l'on suppose que nous isolons ce facteur unique pour en faire une étude séparée ; que ses propres conditions d'offre sont troublées ; qu'il n'existe à ce moment aucune autre perturbation affectant quelque autre élément du problème ; et que, par suite, lorsqu'il s'agit de chacun des autres facteurs de production, le prix de vente peut être considéré comme coïncidant toujours avec le prix d'offre.

En éclairant ce point au moyen d'un diagramme, il sera bon, pour

§ 2. — Cependant, si nous voulons faire l'application de cette théorie aux conditions réelles de la vie, il sera important de rappeler que si une perturbation se produit dans l'offre d'un facteur, l'offre des autres subira probablement, elle aussi, une perturbation. En particulier, lorsque le facteur dans l'offre duquel la perturbation se produit est une

la brièveté du raisonnement, de décomposer les dépenses de production d'une marchandise en les deux prix d'offre des deux objets qui la composent; considérons alors le prix d'offre d'un couteau comme la somme des prix d'offre de sa lame et de son manche, et négligeons la dépense relative à l'assemblage des deux. Supposons que ss' soit la courbe d'offre pour les manches et SS' la courbe d'offre pour les couteaux; de telle sorte que M étant à un point quelconque de Ox , et MqQ étant tirée verticalement de façon à couper ss' en q et SS' en Q , Mq est le prix d'offre des manches, OM , qQ est le prix d'offre de OM lames et MQ le prix d'offre de OM couteaux. Supposons que DD' , la courbe de demande des couteaux, coupe SS' en A et que AaB soit tirée verticalement comme sur la figure. Alors, dans l'état d'équilibre OB couteaux sont vendus à un prix BA dont Ba correspond au manche et aA à la lame.

(Dans cet exemple, nous pouvons supposer qu'il est donné un temps suffisant pour permettre aux forces qui gouvernent le prix d'offre d'exercer toute leur action, et, par suite, nous sommes libres d'incliner négativement nos courbes d'offre. Ce changement n'affectera en rien le raisonnement, mais, en somme, il vaut mieux choisir notre exemple typique avec la courbe d'offre inclinée positivement.)

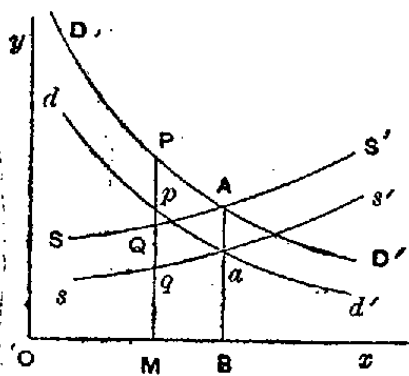


Fig. 3.

Supposons maintenant que nous avons besoin, pour en faire une étude séparée, d'isoler la demande relative aux manches de couteaux. En conséquence, nous supposons que la demande relative aux manches et l'offre relative aux lames se conforment à la loi indiquée par leurs courbes respectives; c'est-à-dire que la courbe d'offre des manches conserve encore sa force et représente les circonstances de l'offre normale des manches, quoique l'offre des manches soit temporairement troublée. Supposons que MQ coupe DD' en P , MP sera alors le prix de demande pour OM couteaux et Qq est le prix d'offre pour OM lames. Prenons un point p sur MP de façon que Pp soit égal à Qq ,

certaine catégorie de travail, comme le travail des plâtriers, les bénéficiaires des employeurs agissent en général à la manière d'un tampon. C'est-à-dire que, en premier lieu, la perte retombe sur eux ; mais que, en dernier lieu, en renvoyant quelques-uns de leurs ouvriers et en abaissant les salaires des autres, ils font retomber une grande partie de cette perte sur les autres facteurs de production. Ce mouvement s'effectue dans le détail de diverses façons et il dé-

ét que, par suite, Mp soit l'excédent de MP sur Oq ; Mp sera alors le prix de demande pour OM manches.

Supposons que dd' soit le lieu de p obtenu en donnant à M des positions successives le long de Ox et en cherchant les positions correspondantes de p ; dd' sera alors la courbe de demande dérivée relative aux couteaux. Bien entendu, cette courbe passera par a . Nous pouvons maintenant négliger tout le reste de la figure et ne tenir compte que des courbes dd' et ss' , et les regarder comme représentant les rapports de la demande et de l'offre relatives aux manches, toutes choses étant égales d'ailleurs, c'est-à-dire, en l'absence de toute cause perturbatrice qui affecte la loi de l'offre des lames, et la loi de demande des couteaux. Ba est alors le prix d'équilibre des manches, prix autour duquel oscille le prix du marché, de la façon examinée au précédent chapitre, sous l'influence d'une offre et d'une demande dont les tableaux sont représentés par dd' et ss' . Nous avons déjà fait observer que les courbes de l'offre et de la demande ordinaires n'ont de valeur pratique qu'aux environs du point d'équilibre. La même remarque s'applique avec une force encore plus grande à l'équation de la demande dérivée.

[Puisque $Mp - Mq = MP - MQ$, il s'ensuit que A étant un point d'équilibre stable, l'équilibre est aussi stable en a , que les courbes d'offre soient inclinées positivement ou négativement, comme d'ailleurs, nous le montrerons au chap. XI.]

Dans l'exemple qui vient d'être donné, l'unité de chacun des facteurs reste invariable quelle que soit la quantité de la denrée produite ; car une lame et un manche sont toujours nécessaires pour faire un couteau ; mais lorsqu'un changement dans la quantité de la marchandise produite amène un changement dans la quantité de chacun des facteurs requis pour la production d'une unité de la marchandise, les courbes de l'offre et de la demande pour le facteur obtenues par le procédé ci-dessus ne sont pas exprimées en unités fixes du facteur. Ces courbes doivent être converties en unités fixes avant de pouvoir être utilisées pour un usage général. (V. note mathématique xiv bis.)

pend de l'action des groupements professionnels, de la façon dont se font les discussions et le marchandage sur le marché, et de plusieurs autres causes que nous n'avons pas précisément à rechercher en ce moment.

Cherchons, maintenant, quelles sont les conditions qui font qu'un arrêt qui se produit dans l'offre d'une chose nécessaire non en vue d'un usage direct, mais uniquement comme facteur de production de quelque marchandise, peut provoquer une hausse considérable du prix de cette même chose. La première condition, c'est que ce facteur soit un facteur essentiel, ou presque essentiel, de la production de la marchandise; aucun succédané ne pouvant être utilisé à sa place à un prix modéré.

La seconde condition est que la marchandise dans la production de laquelle cette chose est un facteur nécessaire, soit une marchandise dont la demande est rigide et non élastique; de telle sorte qu'un arrêt dans son offre amène les consommateurs à en offrir un prix très élevé plutôt que de s'en passer; et, bien entendu, cela implique cette autre condition, à savoir qu'il n'existe pas de bons succédanés de cette marchandise pouvant être utilisés à un prix à peine supérieur à son prix d'équilibre. Si l'arrêt dans la construction des maisons fait hausser considérablement le prix des maisons, les constructeurs, désireux de s'assurer des bénéfices exceptionnels, rivaliseront entre eux pour accaparer le travail des plâtriers qui s'offre sur le marché (1).

La troisième condition, c'est que le prix de ce facteur ne

(1) Nous avons à rechercher sous quelles conditions le rapport pM à aB sera le plus grand, pM étant le prix de demande pour le facteur en question correspondant à une offre ramenée de OB à OM , c'est-à-dire réduite de la quantité BM . La seconde condition, c'est que PM soit très étendu; et puisque l'élasticité de la demande est mesurée par le rapport qui existe entre BM et l'excédent de PM sur AB , plus PM sera grand, et plus faible, toutes autres choses étant égales, sera l'élasticité de la demande.

constitue qu'une faible portion des frais de production de cette marchandise. Du moment que les salaires du plâtrier ne représentent qu'une faible portion des dépenses totales de la construction d'une maison, une hausse même de 50 0/0 dans ces salaires n'augmentera que d'un très faible pourcentage les dépenses de production d'une maison et ne provoquera qu'un arrêt insignifiant dans la demande (1).

La quatrième condition, c'est que même un recul peu important dans la quantité demandée provoque une baisse considérable dans les prix d'offre des autres facteurs de production, puisque cela élargira la marge permettant de payer un prix élevé pour ce seul facteur (2). Si, par exemple, les maçons et les autres classes d'ouvriers, ou les patrons eux-mêmes, n'arrivent pas facilement à trouver d'autres travaux à faire et ne peuvent se résoudre à demeurer oisifs, il se peut qu'ils consentent à travailler pour un salaire beaucoup moins élevé que celui qu'ils exigeaient auparavant, et cela augmentera d'autant la marge permettant de payer aux plâtriers des salaires plus élevés. Ces quatre conditions sont indépendantes les unes des autres et les effets des trois dernières sont cumulatifs.

La hausse dans les salaires des plâtriers subirait un arrêt s'il était possible soit de ne pas employer de plâtriers, soit d'obtenir un travail acceptable et à un prix modéré de personnes n'appartenant pas à la profession de plâtrier. Ici comme ailleurs, le principe de substitution exerce une influence atténuante sur des forces qui, sans cela, pourraient conduire à des résultats effrayants. La tyrannie qu'un seul facteur de production d'une marchandise pourrait, dans

(1) La troisième condition, c'est que, lorsque PM excède AB d'une quantité donnée, pM soit amené à excéder Ba de beaucoup; pour cela, toutes autres choses étant égales, il faut que Ba ne soit qu'une faible partie de BA .

(2) C'est-à-dire, si Qq avait été moindre, Pp aurait été plus petit et Mp aurait été plus grand. V. aussi note mathématique xv.

certain cas, exercer sur les autres facteurs par l'action d'une demande dérivée, est tempérée par le principe de substitution (1).

Enfin, lorsqu'on augmente la difficulté qu'on a à se procurer l'un des facteurs servant à la production d'une marchandise finie, on peut souvent y remédier en modifiant le caractère du produit fini. On ne peut sans doute pas se passer tout à fait du travail des plâtriers ; mais les gens sont souvent peu fixés sur le point de savoir quelle est la quantité de ce travail qu'il vaut la peine d'employer à construire leurs maisons, et si le prix de ce travail hausse, on en emploiera moins. L'intensité de la satisfaction dont ils seraient privés si on agit ainsi constitue l'utilité-limite de ce genre de travail ; le prix qu'ils consentent juste à payer pour s'en procurer est le vrai prix de demande du travail des plâtriers pour la quantité de ce travail que l'on emploie.

De même encore, il existe une demande conjointe de malt et de houblon pour la bière ; mais leur proportion peut varier. On peut obtenir un prix plus élevé d'une bière qui ne diffère d'une autre qu'en ce qu'elle contient une plus grande quantité de houblon (2).

Les rapports existant entre les plâtriers, les maçons, etc. représentent une large part de ce qu'il y a à la fois d'instructif et de romanesque dans l'histoire des alliances et des conflits entre les trades-unions dans des industries voisines.

(1) Il est démontré dans l'excellente étude de Böhm-Bawerk intitulée : *Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts* (*Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik*, vol. XIII, p. 59) que si tous les facteurs de production d'une marchandise, à l'exception d'un seul, ont des substituts utilisables dont la quantité soit illimitée, par lesquels leur propre prix est rigidement déterminé, le prix de demande dérivé pour le facteur restant sera représenté par l'excédent du prix de demande du produit fini sur la somme des prix d'offre ainsi fixés pour les autres facteurs. C'est là un cas spécial intéressant de la loi indiquée au texte.

(2) Cpr. Note mathématique xvi.

Mais les exemples les plus nombreux de demande conjointe, ce sont ceux qui concernent la demande d'une matière première et celle des travailleurs qui la mettent en œuvre, comme, par exemple, celle du coton ou du jute, du fer ou du cuivre et de ceux qui transportent ces diverses matières. De même, les prix relatifs des différents articles alimentaires varient considérablement avec l'offre du travail des cuisiniers habiles. C'est ainsi, par exemple, que bien des sortes de viande et une grande partie des végétaux qui n'ont presque aucune valeur en Amérique, où les bons cuisiniers sont rares et coûteux, ont, au contraire, une grande valeur en France où l'art culinaire est largement répandu.

§ 3. — Nous avons déjà discuté (1) la façon selon laquelle la demande d'ensemble d'une marchandise quelconque est composée des demandes des différents groupes de personnes à qui cette marchandise peut être nécessaire. Mais nous pouvons maintenant étendre cette notion de demande composite aux moyens de production qui sont nécessaires à divers groupes de producteurs.

Presque toutes les matières premières et toutes les sortes de travail sont utilisées dans bien des branches différentes d'industrie et contribuent à la production d'une grande variété de marchandises. Chacune de ces marchandises a sa propre demande directe ; par là, il nous est facile de trouver la demande dérivée concernant l'une quelconque des choses employées dans sa fabrication, et cette chose est « répartie entre ses divers emplois » de la façon que nous avons déjà discutée (2). Ces divers emplois sont rivaux, c'est-à-dire en compétition les uns avec les autres ; et les demandes dérivées correspondantes sont des demandes *rivales* ou *compétitives* l'une par rapport à l'autre. Mais,

(1) Cpr. Livre III, chap. iv, § 2, 4.

(2) Cpr. Livre III, chap. v.

par rapport à l'offre du produit, elles coopèrent l'une avec l'autre. Elles se « composent » pour former la demande totale qui absorbe l'offre, précisément de la même façon que les demandes partielles de diverses classes de la société pour une marchandise finie se trouvent réunies ou composées ensemble pour former la demande totale de cette marchandise (1).

§ 4. — Nous devons maintenant examiner le cas des *produits conjoints*, c'est-à-dire des choses qu'on ne peut pas facilement produire séparément, mais qui sont réunies dans une commune origine et qui, par conséquent, peuvent être considérées comme ayant une offre conjointe : tels sont les bestiaux et les cuirs, ou le blé et la paille. Ce cas correspond à celui des objets qui ont une demande conjointe, et il peut être discuté presque dans les mêmes termes, en remplaçant simplement le mot « demande » par

(1) Ainsi, supposons qu'un facteur de production ait trois emplois différents. Supposons que $d_1d'_1$ soit la courbe de demande de

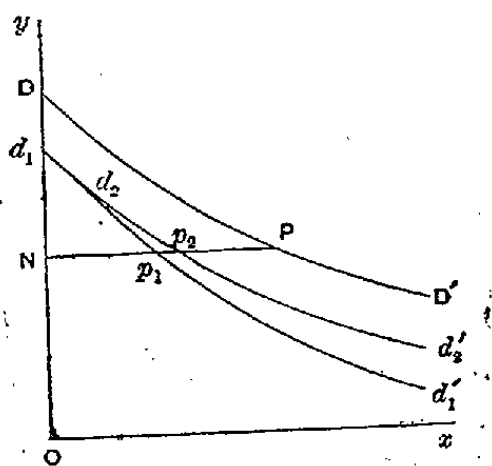


Fig. 4.

ce facteur dans son premier emploi. De N, point quelconque pris sur Oy , menons une ligne horizontale Np_1 coupant $d_1d'_1$ en p_1 ; Np_1 sera alors la quantité demandée pour le premier emploi au prix ON . Prolongeons Np_1 jusqu'à p_2 et ensuite jusqu'à P, faisant p_1p_2 et p_2P d'une longueur telle qu'ils représentent les quantités du facteur demandées au prix ON pour le second et le troisième emploi respectivement. A mesure que N se meut le

long de Oy faisons tracer à p_2 la courbe $d_2d'_2$ et faisons tracer à P la courbe DD' . De cette façon, $d_2d'_2$ serait la courbe de demande relative à ce facteur s'il n'avait que le premier et le deuxième emploi. DD' est sa courbe de demande pour les trois emplois. Peu importe l'ordre dans lequel nous rangerons les divers emplois. Dans le cas ici figuré, la demande pour le deuxième emploi commence à un prix plus bas et la demande pour le troisième à un prix plus élevé que la demande pour le premier emploi. (V. Note mathématique xvii).

le mot « offre » et *vice versa*. De même qu'il existe une demande conjointe pour des choses ayant une destination commune, de même, il existe une offre conjointe pour les choses qui ont une commune origine. L'offre simple de l'objet dont elles tirent leur commune origine se divise en autant d'offres dérivées qu'il y a de choses qui ont cette même origine (1).

(1) Si l'on désire isoler les rapports de l'offre et de la demande pour un produit conjoint, le prix d'offre dérivé sera trouvé exactement de la même façon que le prix de demande dérivé pour un facteur de production était trouvé dans le cas parallèle de la demande. Il faut supposer que toutes autres choses restent égales (c'est-à-dire qu'il faut supposer que le tableau d'offre (*supply schedule*) pour l'ensemble de la production reste valable, et qu'il en est de même du tableau de demande (*demand schedule*) pour chacun des produits conjoints, sauf pour celui qu'il s'agit d'isoler). Le prix d'offre dérivé est alors obtenu au moyen de la règle d'après laquelle il doit être égal à l'excédent du prix d'offre pour l'ensemble de la production sur la somme des prix de demande de tous les autres produits conjoints, les prix étant toujours considérés par rapport à des quantités correspondantes.

Nous pouvons encore illustrer ce principe au moyen d'un simple exemple dans lequel il sera supposé que les quantités relatives des produits conjoints sont invariables. Supposons que SS' soit la courbe d'offre pour des bœufs qui fournissent de la viande et du cuir en quantités fixes ; que dd' soit la courbe de demande pour leurs corps une fois la peau enlevée, c'est-à-dire pour la viande qui en est retirée. M étant un point quelconque pris sur Ox , traçons Mp verticalement de façon à couper dd en p et prolongeons cette verticale jusqu'en P de sorte que pP représente le prix de demande pour OM peaux. Alors MP sera le prix de demande pour OM bœufs, et DD' , le lieu de P , sera la courbe de demande pour les bœufs ; cette courbe peut être appelée la courbe de demande totale. Supposons que DD' coupe SS' en A ; et tirons AaB comme dans la figure. Alors, dans l'état d'équilibre, OB bœufs sont produits et vendus au prix BA , dont Ba est pour le corps et aA pour le cuir.

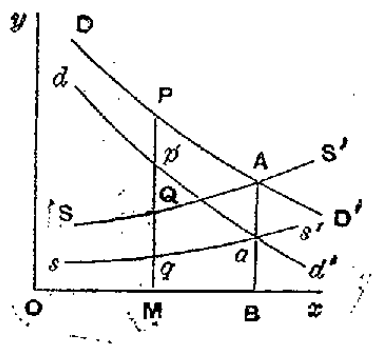


Fig. 5.

Supposons que Mp coupe SS' en Q . De QM retranchons Qq égal à Pp ; alors q sera un point sur la courbe d'offre dérivée concernant

Le prix du gaz et du coke que l'on retire d'une tonne de charbon doit être suffisant pour couvrir entièrement l'ensemble de leurs frais conjoints de production. Si la demande relative au gaz augmente, il sera produit une plus grande quantité de coke et son prix s'abaissera, de façon à ce que cette offre ainsi accrue puisse trouver preneur sur le marché. La hausse des prix du gaz doit être suffisante pour compenser cette baisse du prix du coke et aussi pour compenser l'augmentation, s'il s'en produit quelque-une, dans l'ensemble des dépenses de production du gaz et du coke. De même, depuis l'abrogation des lois sur le blé, une grande partie du froment consommé en Angleterre a été importé, bien entendu, sans la paille. Cela a amené une certaine disette de paille et, comme conséquence, une hausse du prix de la paille, et alors l'agriculteur qui récolte du blé considère la paille comme ayant une large part dans la valeur de la récolte. C'est ainsi que la valeur de la paille est très élevée dans les pays qui importent du blé, tandis qu'elle est peu élevée, au contraire, dans les pays qui en exportent. De la même façon, le prix du mouton dans les districts lainiers de l'Australie était, à un certain moment, très bas. La laine était exportée et la viande devait être consommée dans le pays même, et comme la demande n'en était pas considérable, le prix de la laine devait presque couvrir la totalité des dépenses communes de production de la laine et de la viande. Dans la suite, le bas prix de la viande provoqua l'apparition du commerce de la viande de conserve destinée à l'exportation, et, à l'heure actuelle, le prix de la viande est plus élevé en Australie.

les corps. En effet, si nous admettons que le prix de vente de OM peaux est toujours égal au prix de demande correspondant Pp , il s'ensuit que puisqu'il en coûte QM pour produire chacun des OM bœufs, il reste un prix $QM - Pp$, c'est-à-dire qM que donnera chacun des OM corps. Alors ss' le lieu de q , et dd' sont les courbes de l'offre et de la demande pour les corps. (Cpr. Note mathématique XVIII.)

Dans l'industrie et l'agriculture, dans les industries de transport et de distribution, il est quelquefois excessivement difficile de décider quels sont en réalité les frais de l'une quelconque des nombreuses opérations qui doivent être faites en même temps. Désormais, nous aurons à nous occuper beaucoup des perturbations qui dérivent de cette source, en ce qui concerne les frais fixes qui continuent à courir alors même qu'une entreprise ne produit que peu de chose ou ne produit rien du tout.

Il est très rare que le coût de production de deux produits conjoints soit, pris en bloc, le même que le coût de production de l'un d'eux pris isolément. Aussi longtemps qu'un produit industriel a une valeur commerciale, il est presque certain qu'on lui a consacré spécialement un certain soin et de certains frais, qui seraient diminués ou supprimés si la demande relative à ce produit venait à baisser considérablement. C'est ainsi, par exemple, que si la paille était sans valeur, les agriculteurs s'appliqueraient plus qu'ils ne le font à favoriser le développement de l'épi dans une aussi grande proportion que possible par rapport à la paille. C'est ainsi encore que l'importation de laine étrangère a amené, au moyen de croisements et d'une sélection faits judicieusement, la transformation des troupeaux anglais de façon à produire un poids considérable de viande dès le jeune âge, même au prix d'une certaine infériorité de la laine. C'est seulement lorsque l'une de ces deux choses produites par les mêmes procédés est sans valeur, invendable, et que pourtant il n'y a aucune dépense à faire pour la mettre au rebut, que l'on n'est pas tenté de chercher à diminuer sa quantité.

Et ce n'est que dans ces cas exceptionnels qu'il existe, en général, une grande difficulté à déterminer exactement le prix d'offre isolé de chacun des produits conjoints. En effet, lorsqu'il est possible de modifier les proportions de ces produits, il est toujours possible de déterminer exactement

la portion des frais totaux de production qui seraient économisés en modifiant ces proportions assez légèrement pour diminuer la quantité de l'un des produits conjoints, sans que les quantités des autres s'en trouvent affectées. Cette portion des frais constitue la dépense de production de l'élément marginal de ce produit ; c'est le prix d'offre que nous cherchons (1).

§ 5. — Nous pouvons maintenant passer au problème de l'*offre composite*, problème qui est analogue à celui de la demande composite. Une demande peut souvent être satisfaite de plusieurs façons différentes, conformément au principe de substitution. Ces diverses routes sont rivales ou en compétition les unes avec les autres ; les offres corrélatives de marchandises sont des offres *rivales* ou *concurrentes* les unes par rapport aux autres. Mais, par rapport à la demande, elles coopèrent l'une avec l'autre, puisque, en effet, elles se « composent » pour former l'offre totale qui répond à la demande (2).

Si les causes qui gouvernent leur production sont à peu près les mêmes, elles peuvent, à bien des points de vue, être considérées comme une seule marchandise (3). Par exemple, la viande de bœuf et la viande de mouton peuvent, à bien des points de vue, être considérées comme des variétés d'une seule marchandise ; mais elles doivent être considérées comme des marchandises distinctes, à d'autres points de vue, comme, par exemple, lorsqu'il s'agit de l'offre de laine. Il arrive, cependant, souvent que des choses rivales sont, non des marchandises finies, mais des facteurs de

(1) Cpr. Note mathématique XIX.

(2) La dernière expression « marchandises concurrentes » est employée par le professeur Fisher dans son brillant ouvrage intitulé : *Mathematical Investigations in the Theory of value and prices*, ouvrage qui jette un jour considérable sur les sujets discutés dans le présent chapitre.

(3) Cpr. Jevons, *loc. cit.* pp. 145-46. Cpr. aussi t. I, les notes des pages, 230-231, 239, 273.

production ; par exemple, bien des fibres rivales sont employées dans la confection du papier ordinaire d'imprimerie. Nous avons justement signalé comment l'action vigoureuse d'une demande dérivée, relative à l'offre d'une chose faisant partie de plusieurs offres complémentaires, relative, par exemple, à l'offre du travail des plâtriers, était susceptible d'être atténuée, lorsque la demande se trouvait en présence de l'offre compétitive d'une chose rivale qui pouvait lui être substituée (1).

(1) Le besoin que toutes les marchandises rivales tendent à satisfaire est rempli par une offre composite, l'offre totale à un prix donné étant la somme des offres partielles à ce prix.

Ainsi, par exemple, N étant un point quelconque sur Oy , traçons Nq_1q_2Q parallèle à Ox de façon que Nq_1 , q_1q_2 et q_2Q soient respectivement les quantités de la première, de la seconde et de la troisième de ces marchandises rivales qui peuvent être fournies au prix ON . Alors NQ sera l'offre composite totale à ce prix, et le lieu de Q sera la courbe totale d'offre des moyens de satisfaire le besoin en question. Bien entendu, les unités des divers objets rivaux doivent

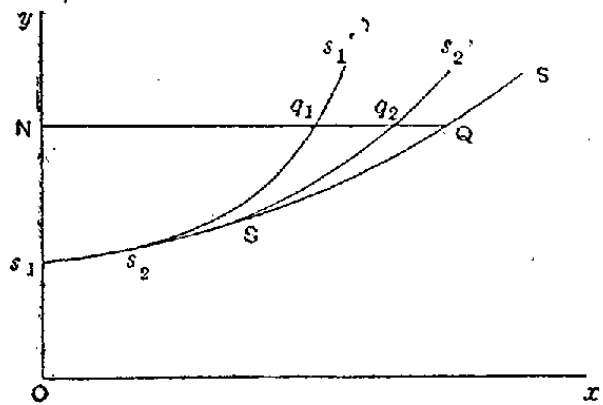


Fig. 6.

être prises de telle façon que chacune d'elles satisfasse la même quantité du besoin. Dans le cas représenté dans la figure, de petites quantités du premier objet rival peuvent être vendues sur le marché à un prix trop bas pour provoquer quelque offre des deux autres, et de petites quantités de la seconde, à un prix trop bas pour provoquer une offre de la troisième. (Cpr. Note mathématique xx).

La rivalité n'est, en général, possible d'une façon durable que si aucun des objets rivaux n'a son offre gouvernée par la loi du rendement croissant. L'équilibre n'est stable que lorsque aucun de ces objets ne peut supplanter les autres ; et tel est le cas lorsque tous se conforment à la loi du rendement décroissant, parce que, alors, si l'un obtenait un avantage temporaire et que son emploi s'accrût, son prix d'offre s'élèverait et, par suite, les autres commenceraient à se vendre moins cher que lui. Mais si l'un d'eux obéissait à la loi du rendement croissant, la rivalité ne tarderait pas à cesser ; car toutes

§ 6. — Les quatre principaux problèmes qui viennent d'être discutés dans ce chapitre ont tous les quatre certains points de contact avec les causes qui gouvernent la valeur de presque toutes les marchandises ; et un grand nombre des rapports réciproques qui existent entre les valeurs des différentes marchandises n'apparaissent pas clairement à première vue.

Ainsi lorsque le charbon de bois était généralement employé pour la fabrication du fer, le prix du cuir subissait dans une certaine mesure le contre-coup de celui du fer, et les tanneurs réclamaient l'exclusion du fer étranger afin que la demande de charbon provenant des fondeurs de fer anglais fût de nature à maintenir la production du chêne anglais et pût ainsi empêcher l'écorce de chêne d'atteindre un prix élevé (1). Cet exemple peut servir à nous remettre en mémoire la façon dont une demande excessive relativement à une chose peut amener la disparition des sources

les fois qu'il se trouverait obtenir un avantage temporaire sur ses rivaux, l'extension de son emploi ferait baisser son prix d'offre et par conséquent augmenterait sa vente, — son prix d'offre, alors, baisserait encore et ainsi de suite ; de sorte que son avantage sur ses rivaux serait continuellement accru jusqu'à ce qu'il les aurait chassés du marché. Il est vrai qu'il existe quelques exceptions apparentes à cette règle, et que des objets qui obéissent à la loi du rendement croissant semblent rester longtemps sur le marché comme rivaux ; tel est le cas peut-être pour différentes sortes de machines à coudre et de lampes électriques. Mais, dans tous ces cas, les objets ne satisfont pas, en réalité, les mêmes besoins ; ils répondent à des nécessités ou à des goûts différents ; il existe encore quelques différences d'opinion au sujet de leurs mérites relatifs ; ou peut-être encore quelques-uns de ces objets sont-ils brevetés ou devenus le monopole de firmes particulières. Dans ces divers cas, l'habitude ou la réclame peuvent maintenir longtemps plusieurs objets rivaux sur le marché, il en est ainsi surtout si les producteurs des objets qui sont réellement les meilleurs eu égard à leurs frais de production sont incapables en fait de faire une puissante réclame et de répandre leurs marchandises au moyen de voyageurs et par d'autres procédés.

(1) Toynbee, *Industrial Revolution*, p. 80.

mêmes de l'offre et amener ainsi la disette de tous les produits conjoints que cette chose peut avoir ; et, en effet, la demande de bois provenant des fabricants de fer conduisit à une impitoyable destruction d'un grand nombre de forêts de l'Angleterre. C'est ainsi encore qu'une demande excessive pour les agneaux fut indiquée comme étant la cause de la rareté de plus en plus grande des brebis, il y a quelques années, tandis que d'autres prétendirent au contraire que plus les prix retirés des agneaux vendus aux riches seraient élevés, et plus la production des brebis serait avantageuse, plus aussi la viande de mouton pourrait être vendue bon marché au peuple. Le fait est qu'un accroissement dans la demande peut avoir des résultats opposés selon qu'elle agit ou n'agit pas assez soudainement pour empêcher les producteurs d'y adapter leur production.

C'est ainsi encore que le développement des chemins de fer et autres moyens de communication au profit d'une seule industrie, comme c'est le cas, par exemple, pour la culture du blé dans certaines régions de l'Amérique et pour les mines d'argent dans d'autres, diminuent considérablement certaines dépenses de production de presque tous les autres produits dans ces régions. De même, les prix de la soude, des matières servant au blanchiment et autres produits industriels, dont la matière principale est le sel, s'abaissent les uns par rapport aux autres, avec à peu près chaque perfectionnement apporté dans les divers procédés en usage dans ces industries, et tout changement survenu dans ces prix affecte les prix d'un grand nombre d'autres marchandises, car les divers produits des industries salines sont des facteurs plus ou moins importants dans un grand nombre de branches industrielles.

C'est ainsi, encore, que le coton et l'huile de graine de coton constituent des produits conjoints, et que la baisse récente dans le prix du coton est due en grande partie au progrès survenu dans la fabrication et dans l'usage de l'huile

de graine de coton ; de plus, comme en témoigne l'histoire de la *coton famine*, le prix du coton a son contre-coup sur le prix de la laine, du lin et autres matières de la même catégorie ; en même temps que l'huile de coton entre toujours en nouvelle concurrence avec des choses de sa propre classe. De même, on a découvert à la paille bien des emplois nouveaux dans l'industrie, et ces inventions, unies au développement d'une population urbaine dans l'Ouest, sont en train de donner une grande valeur à la paille qu'on avait l'habitude de brûler et font par conséquent baisser d'autant la valeur du blé en grain (1).

(1) De même, le cuir et le drap sont en lutte pour la demande indirecte concernant l'usage d'un même facteur de production, puisque les moutons et les bœufs sont en concurrence pour l'usage du sol. Mais, dans le magasin du tapissier, ils entrent aussi en lutte comme moyens de satisfaire le même besoin. Il existe ainsi une demande composite de la part du tapissier et du cordonnier en ce qui concerne le cuir ; il en est de même en ce qui concerne le drap lorsque la partie supérieure de la chaussure est en drap : la chaussure offre une demande conjointe pour le drap et le cuir, ceux-ci constituant des offres complémentaires ; et ainsi de suite dans des complexités sans fin. V. Note mathématique XXI. La théorie autrichienne de la « valeur imputée » a quelque chose de commun avec celle de la valeur dérivée telle qu'elle est exposée dans ce chapitre. Quelle que soit l'expression employée, il est important de reconnaître le lien qui existe entre l'ancienne théorie de la valeur et la nouvelle, et de traiter des valeurs imputées ou dérivées simplement comme des éléments qui occupent leur place avec beaucoup d'autres dans le vaste problème de la distribution et de l'échange. Les nouvelles expressions fournissent purement et simplement le moyen d'appliquer aux affaires ordinaires de la vie un peu de cette précision de langage qui est la propriété spéciale de la langue des mathématiques. Les producteurs doivent toujours considérer jusqu'à quel point la demande relative à quelque matière première qui les intéresse dépend de la demande relative à des objets dans la fabrication desquels cette matière est employée, et jusqu'à quel point cette demande est influencée par chaque changement qui affecte ces objets. C'est là en réalité un cas spécial du problème qui a pour but de déterminer, parmi plusieurs forces qui concourent à un résultat commun, la valeur effective de l'une d'elles. En langage mathématique, ce résultat commun est appelé *fonction* des diverses forces :

et la contribution (marginale) que l'une quelconque de ces forces apporte à ce résultat, est représentée par le (faible) changement dans le résultat que provoquerait tout (faible) changement dans cette force, c'est-à-dire par le *coefficient différentiel* du résultat par rapport à cette force. En d'autres termes, la valeur imputée, ou la valeur dérivée d'un facteur de production, s'il n'est employé que pour un produit, est le coefficient différentiel de ce produit par rapport à ce facteur ; et ainsi de suite, de complexité en complexité, comme nous l'avons indiqué dans les notes mathématiques xiv-xxi. (Quelques objections à certaines parties de la théorie du professeur Wieser relative aux valeurs imputées sont bien formulées par le professeur Edgeworth dans *Economic Journal*, Vol. v, pp. 279-85.)

CHAPITRE VII

PRIX COÛTANT ET COÛT TOTAL PAR RAPPORT AUX PRODUITS
CONJOINTS. — FRAIS DE VENTE. — ASSURANCES CONTRE LES
RISQUES. — COÛT DE REPRODUCTION.

§ 1. — Nous pouvons maintenant revenir à l'étude du prix coûtant et du coût supplémentaire (*prime and supplementary costs*) en examinant particulièrement la façon dont ce dernier peut être convenablement réparti entre les divers produits conjoints d'une même industrie.

Il arrive souvent qu'une chose fabriquée dans une certaine branche d'industrie est employée comme matière première dans une autre, et, alors, la question de l'avantage relatif des deux branches ne peut être déterminé exactement qu'au moyen d'un système approprié de comptabilité en partie double. Cependant, dans la pratique, il arrive plus communément que l'on s'appuie sur des évaluations approximatives faites au moyen de conjectures en quelque sorte instinctives. Quelques-uns des meilleurs exemples de cette difficulté se rencontrent en agriculture, spécialement lorsque, dans une même exploitation, on associe les pâturages permanents et la terre labourable travaillée en assolements à longs termes (1).

(1) Il est possible d'appliquer les analyses mathématiques ou semi-mathématiques, telles qu'elles ont été indiquées dans le chapitre précédent, à quelques-unes des principales difficultés de la tenue des livres en partie double dans différentes industries.

Un autre cas difficile, c'est celui du propriétaire de navires qui a à répartir les dépenses de son navire proportionnellement entre des marchandises lourdes et des marchandises peu lourdes mais très volumineuses. Il essaie, dans la mesure du possible, d'obtenir une cargaison mélangée des deux sortes de marchandises. Un élément important dans la lutte pour la vie, qui s'établit entre des ports rivaux, c'est la situation désavantageuse où se trouvent les ports qui ne peuvent offrir comme fret que des marchandises volumineuses ou seulement des marchandises lourdes. Un port dont les principales exportations sont lourdes sans être volumineuses attire dans son voisinage des industries fabriquant pour l'exportation des marchandises qui peuvent ainsi en être expédiées moyennant un fret peu élevé. Les poteries du Comté de Stafford, par exemple, doivent une partie de leur succès aux frets peu élevés moyennant lesquels leurs marchandises sont expédiées par des navires partant de la Mersey avec du fer et autres cargaisons lourdes.

Cependant, il existe une libre concurrence dans l'industrie de l'armement, et cette libre concurrence influe considérablement sur la grandeur et la forme des navires, sur les routes qu'ils suivent et sur l'ensemble des procédés employés. Ainsi de bien des façons se réalise le principe général d'après lequel les proportions relatives des produits conjoints d'une industrie doivent être modifiés de telle façon que les dépenses-limites de production de l'un quelconque de ces produits soient égales à son prix-limite de demande (1). En d'autres termes, la quantité des moyens de transport pour chaque sorte de fret a une tendance constante à se rapprocher d'un point d'équilibre, qui est le point où le prix de demande pour ces moyens de transport, dans une condition normale, est juste suffisant pour couvrir les

(1) Cpr. chap. vi, § 4.

dépenses nécessaires à se les procurer. Ces dépenses étant calculées de façon à comprendre non seulement le prix coûtant (en monnaie) (*prime cost*), mais encore tous les frais généraux de cette industrie, qui, à la longue, s'y rapportent directement ou indirectement (1).

Dans certaines branches d'industrie, il est d'usage de calculer tout d'abord approximativement la production d'une certaine catégorie de marchandises, en supposant que la part qui revient à ces marchandises dans les dépenses générales de cette industrie est proportionnelle soit à leur prix coûtant, soit au salaire que l'on doit payer pour leur fabrication. On peut ensuite effectuer quelques rectifications lorsqu'il s'agit de marchandises exigeant soit un espace plus vaste ou une lumière plus abondante, soit l'emploi d'un outillage coûteux, et ainsi de suite.

Toutes ces questions offrent un intérêt considérable, mais il nous est impossible de les examiner ici en détail. Il existe cependant, dans une entreprise, deux éléments de frais généraux dont la répartition entre les différentes branches doit être l'objet d'une particulière attention. Ce sont les frais de vente et ceux de l'assurance contre les risques.

§ 2. — Certaines sortes de marchandises sont d'une vente facile ; elles sont l'objet d'une forte demande et on peut

(1) Il va sans dire que cela ne s'applique pas aux tarifs des chemins de fer. En effet, une compagnie de chemins de fer n'ayant que peu d'élasticité en ce qui concerne ses méthodes de travail, et souvent n'ayant guère à lutter contre la concurrence venue d'ailleurs, est peu portée à s'efforcer d'adapter les prix qu'elle exige pour les différentes sortes de transport à ce qu'elles lui coûtent à elle-même. En fait, quoi qu'il lui soit assez facile de déterminer le prix coûtant dans chaque cas, il lui est impossible de déterminer exactement quels sont les coûts totaux relatifs de la grande et de la petite vitesse, du transport à longue ou à courte distance, des transports légers ou des transports lourds ; il ne lui est pas possible de déterminer les frais du transport extraordinaire lorsque ses lignes et ses trains sont encombrés ou lorsqu'ils sont presque vides.

toujours en toute sécurité en assembler un certain stock. Mais, à raison de cela même, la concurrence leur fait un prix « très juste » et ne permet pas une marge considérable au delà de leur coût direct de fabrication. Parfois, la fabrication et la vente peuvent être rendues presque automatiques, de telle sorte qu'il n'est besoin de porter en compte que très peu de chose sous le nom de frais de direction et de vente. Cependant, en pratique, il arrive fréquemment que ces marchandises ne sont même grevées que de frais inférieurs à la part qui leur reviendrait véritablement et qu'elles servent comme moyen d'acquérir et de conserver des relations commerciales, relations qui faciliteront la vente d'autres classes de marchandises dont la production ne saurait aussi facilement être ramenée à la routine ; pour celles-ci, en effet, il n'existe pas une concurrence aussi serrée. Les manufacturiers, surtout dans les industries qui se rattachent à l'ameublement et à l'habillement, ainsi que les détaillants, dans presque toutes les branches commerciales, ont souvent avantage à employer certaines de leurs marchandises comme un moyen de réclame pour la vente des autres, et ils font supporter aux premières une part moindre et aux secondes une part plus forte que celle qui devrait leur revenir dans les dépenses supplémentaires. Ils placent dans la première catégorie les marchandises qui ont un caractère si uniforme et qui sont d'une consommation si étendue que presque tous les acheteurs connaissent parfaitement leur valeur, tandis que la deuxième catégorie comprend les marchandises par rapport auxquelles les acheteurs songent plutôt à suivre leur fantaisie qu'à acheter au plus bas prix possible.

Toutes les difficultés de cette nature se trouvent considérablement accrues par cette instabilité du prix d'offre qui se fait sentir toutes les fois que la tendance au rendement croissant exerce fortement son action. Nous avons vu qu'en cherchant dans ces cas-là le prix d'offre normal nous

devons choisir comme type une entreprise dirigée avec une habileté normale et qui participe ainsi pour sa part aux économies, tant internes qu'externes, résultant de l'organisation industrielle ; c'est-à-dire que ces économies, quoiqu'elles varient avec la situation de chaque entreprise, augmentent cependant d'une manière générale lorsque l'ensemble de la production augmente. Or, il est évident que si un manufacturier fabrique une marchandise dont la production accrue augmenterait considérablement les économies internes dont il bénéficie, il vaut pour lui la peine d'en sacrifier une grande quantité pour en introduire la vente sur un nouveau marché. S'il a un capital considérable, et si la marchandise est l'objet d'une demande très étendue, la dépense effectuée dans ce but peut être très grande et elle peut même excéder celle qu'il consacre directement à la fabrication ; et si, comme cela est vraisemblable, il lance en même temps plusieurs autres marchandises, on ne peut déterminer que très approximativement la part de dépenses que l'on devrait faire supporter à chacune d'elles pour sa vente dans l'année courante, et aussi la part qu'il faudrait imputer aux relations commerciales qu'il s'efforce de se créer pour ces marchandises à l'avenir.

En fait, lorsque la production d'une marchandise se conforme à la loi du rendement croissant, de façon à donner un très grand avantage aux grands producteurs, cette production est appelée à tomber presque entièrement au pouvoir de quelques grandes entreprises ; et, alors, le prix-limite normal d'offre ne saurait être isolé, d'après le système que nous venons d'indiquer, parce que ce système implique l'existence d'un grand nombre de concurrents avec des entreprises de toutes les dimensions, quelques-unes étant nouvelles, tandis que d'autres sont anciennes, et quelques-unes étant dans une phase ascendante, tandis que d'autres sont en train de décroître. La production d'une

telle marchandise participe, dans une large mesure, de la nature d'un monopole, et son prix est vraisemblablement appelé à être si fortement influencé par les incidents de la campagne entre producteurs rivaux, chacun d'eux luttant en vue d'une extension de marché, qu'il atteindra rarement un niveau vraiment normal.

Le progrès économique offre constamment de nouvelles facilités pour la vente des marchandises au loin ; ce ne sont pas seulement des frais de transport moins élevés, mais, ce qui est souvent plus important, la possibilité pour les producteurs et les consommateurs habitant des places éloignées de se mettre en contact les uns avec les autres. En dépit de cela, les avantages du producteur qui se trouve sur les lieux sont très grands dans de nombreuses industries ; ils lui permettent souvent de se défendre contre des concurrents qui se trouvent sur des places où les méthodes de production sont plus économiques. Il peut vendre dans son propre voisinage aussi bon marché qu'eux-mêmes parce que, quoique le prix de fabrication soit plus élevé pour ses marchandises que pour les leurs, il évite un grand nombre de frais supplémentaires auxquels ils sont soumis pour leur mise en vente. Mais le temps est du côté des méthodes plus économiques de production ; les concurrents éloignés prendront graduellement pied dans la place, à moins que lui ou quelque nouveau venu n'adopte leurs méthodes perfectionnées.

Il nous reste à étudier de plus près le rapport existant entre l'assurance contre les risques dans une entreprise et le prix d'offre d'une marchandise particulière produite par elle.

§ 3. — Le manufacturier et le commerçant s'assurent communément contre l'incendie et les sinistres maritimes ; et les primes qu'ils paient font partie des frais généraux, frais dont une portion doit être ajoutée au prix coûtant (*prime cost*) en vue de déterminer le coût total de leurs

marchandises. Cependant aucune assurance n'est possible contre la grande majorité des risques commerciaux.

Même en ce qui concerne les sinistres par le feu ou par la mer, les compagnies d'assurance doivent admettre la possibilité de la négligence ou de la fraude, et elles doivent, par conséquent, indépendamment de toutes les supputations relatives à leurs dépenses et à leurs bénéfices, faire supporter aux primes des charges considérablement plus élevées que l'équivalent exact des risques courus par les édifices ou les navires de ceux qui administrent soigneusement leurs affaires. Les dommages causés par le feu ou par la mer sont cependant, vraisemblablement, s'ils viennent à se produire, d'une telle importance qu'il vaut vraiment la peine d'acquitter cette charge supplémentaire, et cela, en partie, à cause de raisons commerciales particulières, mais surtout parce que l'utilité totale de la richesse augmente dans une proportion moindre que sa quantité (voir p. 210). Mais la plus grande partie des risques commerciaux sont si inséparablement liés à l'administration générale de l'entreprise, qu'une compagnie d'assurance qui s'en chargerait prendrait ainsi, en réalité, la responsabilité de l'entreprise elle-même, et c'est pour cela que chaque établissement doit se considérer comme son propre assureur par rapport à ces risques. Les dépenses auxquelles cet établissement est assujéti de ce chef font partie de ses frais généraux et une portion de ces dépenses doit être ajoutée au prix coûtant de chacun de ses produits.

Mais, ici, nous sommes en présence de deux difficultés. Dans certains cas, l'assurance contre les risques peut ne pas être portée en compte ; dans d'autres cas, elle peut être comptée deux fois. C'est ainsi que quelquefois un riche armateur refuse d'assurer ses vaisseaux aux compagnies d'assurance ; il met de côté au moins une partie de la prime d'assurance qu'il pourrait avoir à leur payer, afin de se constituer ainsi lui-même un fonds d'assurance. Cepen-

dant, il doit encore, lorsqu'il suppute les dépenses relatives à l'armement d'un navire, ajouter à son prix coûtant une charge relative à l'assurance. Et il doit faire de même, sous une forme ou sous une autre, par rapport à ces risques contre lesquels il ne saurait se couvrir par une assurance à des conditions raisonnables alors même qu'il le voudrait. Quelquefois, par exemple, quelques-uns de ses navires demeureront oisifs dans un port ou ne trouveront qu'un fret purement nominal ; et, pour faire que son entreprise soit, à la longue, rémunératrice, il faut que, sous une forme ou sous une autre, il grève ses voyages fructueux d'une prime d'assurance afin de réparer les pertes occasionnées par les voyages qui ne rapportent rien.

Cependant, en général, il le fait, non au moyen d'un article porté sur ses livres sous une rubrique spéciale, mais uniquement en réunissant les voyages fructueux et ceux qui ne le sont pas et en prenant la moyenne. Une fois que cela a été fait, l'assurance contre les risques ne saurait être inscrite comme article séparé dans le coût de production sans que cette assurance soit comptée deux fois. Ayant décidé de courir ces risques lui-même, il est exposé à dépenser un peu plus que la moyenne de ses compétiteurs en cherchant à se prémunir contre cette occurrence et ce surplus de dépenses fait dans les formes ordinaires, partie de son bilan. En réalité, c'est une prime d'assurance sous une autre forme ; et, par conséquent, il ne doit pas compter séparément l'assurance contre cette partie des risques, puisque, en faisant ainsi, il la compterait deux fois (1).

(1) De même, certaines compagnies d'assurance, en Amérique, se chargent des risques contre l'incendie, dans des usines, à des tarifs bien inférieurs aux tarifs ordinaires, à condition que certaines précautions soient prises, telles que l'installation d'aspersoirs automatiques et la solidité des murs et des parquets. Les dépenses occasionnées par ces dispositions constituent en réalité une prime d'assurance ; et il faut avoir soin de ne pas les compter deux fois. Une usine qui sera son propre assureur contre l'incendie devra

Lorsqu'un manufacturier a pris la moyenne de ses ventes d'étoffes pour une longue période, et qu'il base son action future sur les résultats de son expérience passée, il a déjà tenu compte du risque de dépréciation de son outillage par suite d'inventions nouvelles qui le rendent presque suranné, ainsi que du risque de dépréciation de ses marchandises par suite de changements de mode. S'il comptait séparément l'assurance contre ces risques, il compterait deux fois la même chose (1).

§ 4. — Mais, bien que, après avoir évalué les recettes moyennes d'un commerce sujet à des risques, il ne faille pas tenir compte séparément de l'assurance contre les risques, cependant il peut arriver que l'on conserve une certaine somme pour couvrir le risque d'incertitude. Il est vrai qu'une profession pleine d'aléa, comme le travail des mines d'or, exerce une attraction particulière sur certaines gens ; la répulsion exercée dans une telle profession par les risques de perte est moindre que l'attraction exercée par les chances d'un gain considérable, et, cela, alors même que la valeur de ce gain évalué numériquement est beaucoup moindre que l'importance des risques. Et comme l'a montré Adam Smith (2), une industrie aléatoire dans laquelle entre un peu de romanesque devient souvent si encombrée que la

ajouter au prix coûtant de ses marchandises, pour l'assurance, une somme moins élevée, si cette usine est disposée d'après ce plan que si elle est construite dans la forme ordinaire.

(1) De même, lorsqu'un fermier a calculé les dépenses relatives à la production d'une récolte particulière en se basant sur une année moyenne, il ne doit pas y ajouter l'assurance contre le risque d'avoir un mauvais temps et de voir manquer la récolte ; car, en prenant une année moyenne, il a déjà établi une compensation entre les chances des saisons exceptionnellement bonnes et des saisons exceptionnellement mauvaises. Lorsque les gains d'un batelier ont été calculés d'après une année moyenne, on a déjà fait une part au risque qu'il court de devoir quelquefois traverser la rivière avec son bateau vide.

(2) *Wealth of Nations*, livre I, chap. x.

moyenne des bénéfiques y est moins élevée que s'il n'y avait aucun risque à courir. Mais, dans la grande majorité des cas, les risques exercent leur influence dans une direction opposée; une action de chemin de fer, qui devra sûrement rapporter quatre pour cent, se vendra à un prix plus élevé qu'une autre qui peut, selon l'occurrence, rapporter un ou sept pour cent ou un taux intermédiaire.

Chaque industrie a ses particularités propres, mais dans la plupart des cas, les dangers de l'incertitude comptent pour quelque chose sans cependant peser d'un grand poids: parfois le prix moyen nécessaire pour provoquer une dépense donnée est à peine plus élevé dans le cas où ce prix moyen est la moyenne des résultats très divergents et très incertains que dans le cas où celui qui tente l'aventure peut compter en toute confiance sur un revenu ne différant que très peu de cette moyenne. Par conséquent, au prix moyen, il convient d'ajouter une compensation pour l'incertitude, si, du moins, celle-ci est particulièrement considérable; quoique si nous y ajoutions l'assurance contre les risques, nous compterions deux fois la plus grande partie de cette assurance (1).

§ 5. — Cette discussion relative aux risques commerciaux a de nouveau fait paraître à nos yeux le fait que la valeur d'un objet, quoique cette valeur tende à égaler son coût normal (en monnaie) de production, ne coïncide pas avec ce même coût à un moment donné, si ce n'est accidentellement. Carey, faisant observer cela, suggérerait que nous devrions parler du rapport de la valeur ou coût (en monnaie) de reproduction au lieu de parler de son rapport au coût de production.

Cela n'a, cependant, aucune importance en tant qu'il s'agit de valeurs normales. En effet, coût normal de pro-

(1) Les dangers résultant de l'incertitude due à de grands risques industriels sont très bien indiqués par von Thünen (*Isolirter Staat*, II, 1, p. 82).

duction et coût normal de reproduction sont des termes convertibles ; il n'y a, en réalité, aucune différence à dire que la valeur normale d'une chose tend à égaler son coût normal (en monnaie) de reproduction, au lieu de dire son coût normal de production en monnaie. La première expression est moins simple que la dernière, mais elle a la même signification.

Et on ne saurait pour justifier ce changement s'appuyer valablement sur ce fait, qui peut être admis sans hésitation, à savoir qu'il existe un certain nombre de cas dans lesquels la valeur marchande d'une chose se rapproche plus de son coût de reproduction que des frais nécessités en réalité par la production de cette chose particulière. Le prix actuel d'un navire de fer, par exemple, construit avant les grandes et récentes améliorations apportées dans l'industrie du fer, pourrait moins s'écarter du coût de reproduction, c'est-à-dire des frais entraînés par la production d'un navire exactement semblable d'après les méthodes modernes, que de ceux qui furent réellement nécessités par sa production. Cependant, le prix serait probablement inférieur au coût de reproduction du navire, puisque l'art de dessiner les plans des navires s'est perfectionné dans les mêmes proportions que l'art de fabriquer le fer. On peut encore prétendre que le prix du navire est égal à celui de produire un navire qui pourrait rendre les mêmes services, mais construit sur un plan moderne et d'après les méthodes modernes ; mais, si cela était exact, cela n'équivaudrait pourtant pas à dire que la valeur du navire est égale à son coût de reproduction ; et, en fait, lorsque, comme cela arrive fréquemment, une rareté inattendue de navires amène une hausse rapide du fret, ceux qui sont désireux de recueillir les bénéfices d'une industrie profitable paieront pour un navire prêt à prendre la mer un prix supérieur à celui qui serait demandé par un établissement de construction pour construire un navire de même qualité, livrable dans un

certain délai. Le coût de reproduction exerce directement peu d'influence sur la valeur, sauf dans le cas où les acheteurs peuvent sans inconvénient attendre la production d'objets nouveaux.

De même, il n'existe aucun rapport entre le coût de reproduction et le prix lorsqu'il s'agit de provisions alimentaires dans une ville assiégée; lorsqu'il s'agit de quinine dont la provision s'est faite rare dans une île affligée d'une épidémie de fièvre; d'un tableau de Raphaël, d'un livre que personne ne se soucie de lire, d'un navire cuirassé de modèle tombé en désuétude; de poisson lorsque le marché est encombré ou lorsque le marché est presque désapprovisionné; d'une cloche fêlée, d'un vêtement passé de mode, d'une maison dans un village minier abandonné.

§ 6. — Telles sont les grandes lignes de la théorie générale de l'équilibre de l'offre et de la demande normales. L'étude des différentes particularités et des rapports réciproques des agents de production, travail, capital, organisation et terre, doit être réservée pour le livre suivant. Cependant, il nous reste à examiner quelques questions d'un caractère plus général et nous pouvons nous en occuper dès maintenant.

La démonstration, en ce qui regarde l'influence que le temps exerce sur la valeur, est continuée dans les chapitres VIII, IX, X. Dans ce groupe de chapitres, plusieurs difficultés dont nous avons déjà dit quelques mots seront examinées tout au long, avec ce dessein, entre autres, d'établir clairement la complète continuité qui existe entre la théorie du revenu que donne la terre et la théorie du revenu que donnent d'autres choses dont on a dit d'ordinaire qu'elles sont fabriquées par lui mais dont en réalité il ne fait que tirer parti. L'homme, en effet, ne peut créer que des utilités, soit qu'il travaille la terre, soit qu'il exerce son industrie sur des marchandises mobilières.

Vient ensuite (chapitre XI) une étude plus détaillée de

quelques difficultés qui ont été traitées sommairement dans le chapitre v à propos des rapports de l'offre et de la demande dans des industries qui ont une tendance au rendement croissant.

Dans le dernier groupe de chapitres (xii, xiii) sont discutées la théorie de l'offre et de la demande et celle des monopoles, par rapport à une forme abstraite de la fameuse doctrine d'après laquelle la libre concurrence tend à procurer le maximum de satisfaction totale.

Ces discussions sont nécessaires à l'intelligence complète de la théorie de la valeur. Mais elles ne constituent rien d'essentiel dans la grande discussion du problème de la distribution et de l'échange contenue dans le livre suivant ; elles peuvent être laissées de côté provisoirement par le lecteur qui désire aborder immédiatement ce problème. Nous donnons dans le chapitre xiv un résumé de leurs principaux résultats.

CHAPITRE VIII

RENTE, OU REVENU FOURNI PAR UN INSTRUMENT DE PRODUCTION
NON CRÉÉ PAR L'HOMME, PAR RAPPORT A LA VALEUR DE
SON PRODUIT.

§ 1.— Dans le chapitre VI, nous avons fait ressortir le contraste entre la demande directe relative à une chose telle que le pain et la demande indirecte ou « dérivée » relative au champ de blé ou au moulin, choses qui jouent l'une et l'autre leur rôle dans la production du pain. Nous avons maintenant à poursuivre l'étude de la demande indirecte, et à examiner plus attentivement de quelle façon la valeur d'une parcelle de terre ou de tout autre instrument de production est gouvernée par la valeur des choses que cet instrument contribue à produire.

Ce chapitre sera consacré à la terre, tandis que le suivant sera consacré aux instruments de production créés par l'homme ; et certaines questions diverses se rattachant à la question principale seront discutées dans le chapitre x. Dans ces trois chapitres, l'influence exercée par l'élément de temps sera au premier plan.

Lorsqu'une personne occupe une position avantageuse pour une branche quelconque de production, elle est vraisemblablement appelée à obtenir un « surplus de producteur », c'est-à-dire un excédent de bénéfice au delà de ce qui est nécessaire pour la rémunérer de ces débours immédiats. Ce surplus existera selon toute probabilité aussi bien

lorsqu'il produira pour sa propre consommation que lorsqu'il produira en vue de la vente. Mais, de semblables cas n'ont qu'une importance secondaire dans le monde moderne, et le plus simple comme aussi le plus pratique, c'est d'aller tout droit à la production en vue de la vente sur un marché (1).

§ 2.— Nous partons alors de la proposition suivante, à savoir que lorsqu'une chose est produite en vue de la vente sur un marché libre, son prix doit à la longue être suffisant pour rémunérer les producteurs de chaque portion de leurs débours. Le prix doit couvrir le coût de cette partie du produit qui est obtenue avec le plus grand désavantage, et, par conséquent, chacune des autres parties doit procurer un surplus au delà de son coût direct. Ces faits ont été exprimés dans deux doctrines classiques, à savoir : que le prix du produit tout entier est *déterminé par* les dépenses ou coût (en monnaie) de production et que la rente ne fait pas partie du coût de production. Ces formules sont vraies dans le sens dans lequel elles sont prises, mais elles sont souvent mal interprétées.

Il est certainement vrai que les dépenses nécessaires à l'obtention d'un produit agricole sont le mieux évaluées à la limite de la culture, c'est-à-dire qu'elles sont évaluées pour une portion de produit obtenu soit sur une terre ne payant pas de rente parce qu'elle est pauvre ou mal située, soit sur une terre qui paye une rente mais obtenue alors par des dépenses de capital et de travail qui sont juste couvertes par leur rendement et qui, par conséquent, ne sauraient en rien contribuer à la rente. Ce sont ces dépenses que la demandé doit exactement couvrir. En effet, si elle

(1) Lorsqu'une personne produit pour sa propre consommation, le surplus du producteur s'entremêle facilement avec le surplus du consommateur. Cpr. ci-dessous, Liv. VI, chap. II, § 13.

ne le fait pas, l'offre diminuera et le prix s'élèvera jusqu'à ce qu'elle les couvre. Les portions du produit qui fournissent un surplus seront, en général, produites alors même que ce prix ne sera pas maintenu ; par suite, leur surplus ne gouverne nullement le prix ; tandis qu'aucun surplus n'est fourni par la portion de produit dont les frais de production ont une part directe à la détermination du prix. Aucun surplus n'entre alors dans ce coût (en monnaie) de production qui détermine le niveau auquel se fixe le prix de l'offre tout entière. Ainsi, nous voyons qu'il y a trois précautions à prendre dans l'interprétation de ces doctrines classiques :

En premier lieu, le mot Rente est pris comme synonyme de *surplus de produit* qui dépasse ce qui est nécessaire pour rémunérer le cultivateur pour son capital et pour son travail ; et si l'agriculteur est propriétaire de sa terre, il peut, bien entendu, retenir ce surplus.

Ensuite, la dépense-limite de capital et de travail, par le rendement de laquelle nous évaluons la quantité requise pour dédommager l'agriculteur, n'est pas faite nécessairement sur des terres de qualité inférieure ; mais elle est faite *à la limite de la dépense utile* sur une terre d'une qualité quelconque.

En dernier lieu, ces doctrines ne signifient pas qu'un agriculteur tenancier ne doive pas tenir compte de sa rente lorsqu'il établit son bilan annuel. Lorsqu'il l'établit, il doit compter sa rente absolument comme il fait de toute autre dépense. Ce qu'elles signifient, c'est que, lorsque l'agriculteur est à se demander s'il vaut réellement la peine d'employer plus de capital et plus de travail sur sa terre, il n'est pas nécessaire, *alors*, qu'il pense à sa rente ; il aura, en effet, à payer cette même rente, soit qu'il emploie ce capital et ce travail supplémentaires, soit qu'il ne les emploie pas. Par conséquent, si le produit-limite dû à cette dépense additionnelle paraît, selon toute probabilité, devoir lui

donner des bénéfices normaux, il la fait, et, *alors*, sa rente n'entre pas dans ses calculs (1).

Les doctrines classiques peuvent donc être réexposées comme il suit :

1) La quantité de produit obtenu, et, par conséquent, la position de la limite de culture (c'est-à-dire de la limite de l'emploi profitable du capital et du travail aux bonnes et aux mauvaises terres indifféremment) sont gouvernées l'une et l'autre par les conditions générales de l'offre et de la demande ; elles sont gouvernées d'abord par la demande, c'est-à-dire par le chiffre de la population qui consomme le produit ; par l'intensité du besoin de cette population par rapport à ce produit et par ses ressources pour le payer. D'un autre côté, elles sont gouvernées par l'offre, c'est-à-dire par l'étendue et la fertilité de la terre cultivable et par le nombre et les ressources de ceux qui sont propres à le cultiver. C'est ainsi que le coût de production, l'intensité de la demande, la limite de la production et le prix du produit dépendent les uns des autres.

2) Mais la rente n'a aucune influence sur les conditions générales de l'offre et de la demande ou sur les rapports qu'elles ont l'une avec l'autre. Cette rente est gouvernée par

(1) Cpr. t. I, p. 329. Une objection très plausible à ce raisonnement a été soulevée sur le motif qu'il s'applique également lorsque le fermier se demande s'il retirera plus de travail des charrues qu'il possède déjà. On verra plus loin que l'objection est sans valeur. Au point de vue du fermier considéré individuellement, les deux cas sont, il est vrai, parallèles. Mais s'il se décide à avoir une autre charrue au lieu de tirer plus de travail de celles qu'il a déjà, cela ne provoquera aucune rareté durable de charrues, puisqu'il peut être produit un plus grand nombre de charrues pour faire face à la demande ; tandis que s'il occupe une plus grande étendue de sol, il en restera moins pour d'autres ; en effet, la provision de sol dans un vieux pays ne saurait s'accroître. C'est ce qui fait que pour les produits du sol les problèmes de la valeur ne se posent pas et ne se développent pas de la même façon que pour les produits des choses créées par l'homme.

la fertilité du sol, par le prix du produit et par la position de la limite de culture : elle est représentée par l'excédent de la valeur des rendements totaux qu'obtiennent le capital et le travail appliqués à une terre sur les rendements que ce travail et ce capital auraient obtenus dans des conditions aussi défavorables que celles qui existent à la limite de la culture.

3) Si le coût de production était évalué, pour les portions du produit *qui ne sont pas produites à la limite*, il serait nécessaire, bien entendu, qu'une charge relative à la rente entrât dans cette évaluation ; et si cette évaluation était employée dans un calcul des causes qui gouvernent le prix du produit, alors le raisonnement constituerait un cercle vicieux. Car, ce qui n'est absolument qu'un effet serait regardé comme faisant partie de la cause des choses dont il est un effet.

4) *Le coût de production du produit-limite peut être déterminé exactement sans tomber dans un cercle vicieux. Le coût de production des autres parties du produit ne le peut pas. Le coût de production à la limite de l'emploi profitable du capital et du travail est celui auquel tend le prix du produit tout entier, sous l'influence des conditions générales de l'offre et de la demande (1).*

(1) Cette manière de traiter la rente du sol peut être complétée par une autre, procédant plutôt d'après le système de Cournot qui consiste à prendre comme point de départ la valeur dans un cas de monopole, et à y introduire alors la concurrence de plusieurs rivaux de façon à se rapprocher des conditions d'un marché libre.

Nous choisirons comme exemple une source continue d'eau minérale naturelle. S'il n'existait qu'une source de cette nature, son propriétaire aurait là un véritable monopole ; on peut supposer qu'il le cède moyennant une redevance. Le cessionnaire fixerait le prix de l'eau de façon que l'ensemble des recettes annuelles provenant de cette vente excédât l'ensemble des dépenses annuelles d'exploitation d'une somme aussi élevée que possible ; et cet excédent serait la rente que le propriétaire de la source pourrait le forcer à payer ; bien entendu, ses propres bénéfices de direction doivent être compris dans les dépenses d'exploitation. Nous discuterons bientôt la question du monopole d'une façon un peu détaillée, et nous ferons

Ainsi les différences dans la rente (ou surplus de production) que donnent les terres proviennent de leurs *avantages nets*, en tenant compte à la fois de leur situation et de leur fertilité ; mais tout ce qui est requis pour l'existence de la rente, c'est que la demande relative au produit soit suffisante pour permettre qu'une certaine partie de ce produit soit obtenue dans des conditions telles qu'elles mettent en jeu la tendance au rendement décroissant.

La rente existerait même si toutes les terres offraient les mêmes avantages, pourvu seulement que la population fût tout juste plus que suffisante pour les mettre en culture. Dans l'intérieur d'un pays neuf, où quelques-unes des meilleures terres demeurent encore sans culture et appartiennent au premier occupant, il n'y a pas de rente (1).

observer de plus près le fait que la rente de monopole est gouvernée, toutes choses étant égales, par le prix de l'eau et ne fait pas partie de ce prix. Ce fait est en harmonie avec la théorie que nous discutons ici, mais *il n'en est pas une application*.

Supposons, maintenant, qu'il existe plusieurs sources de cette nature appartenant à des propriétaires différents et n'étant liés par aucune entente et que la quantité d'eau tirée de chacune de ces sources puisse être accrue au moyen de pompes coûteuses qui fournissent un rendement constamment décroissant. Le prix d'équilibre sera celui qui rémunérera chaque producteur pour sa production-limite, c'est-à-dire pour le dernier gallon d'eau que ses dépenses lui permettent de puiser lorsque les quantités puisées aux diverses sources sont telles que leur somme est égale à la quantité que les acheteurs voudront acheter à ce prix. Le valeur en rente de chaque source sera l'excédent que fournit ce prix par rapport aux dépenses d'exploitation. De cette façon, le prix sera gouverné par les rapports de l'offre et de la demande ; il contribuera directement à déterminer la rente et il ne sera pas *déterminé* par la rente ; la rente ne fera pas partie des frais de production.

(1) La transition entre la période sans rente et la période de rente, dans un pays neuf, sera discutée dans le prochain chapitre.

On a quelquefois prétendu que si tout le sol était également avantageux et était entièrement occupé, le revenu que l'on en retirerait ne constituerait pas une véritable rente, mais une rente de monopole. Il semble, cependant, que ce soit là une erreur. Bien en-

§ 3. — Jusqu'ici nous avons considéré les produits agricoles comme une unique marchandise. En effet, nous n'avons fait que suivre les économistes classiques en supposant provisoirement que toutes les sortes de produits agricoles peuvent être regardés comme convertis en de certaines quantités de blé ; et nous avons supposé que tout le sol soit employé dans un but agricole, à l'exception des emplacements de construction qui ne représentent qu'une portion peu étendue et à peu près fixe de l'ensemble. Mais, maintenant, nous avons à tenir compte de la compétition entre les différentes sortes de produits agricoles dans l'usage des terrains fertiles.

Les conditions qui gouvernent l'offre des produits agricoles, pris dans leur ensemble, à un prix donné, sont l'étendue et la fertilité de l'ensemble des terres et les ressources de ceux qui les cultivent. Mais ce n'est qu'une partie du sol et des ressources des cultivateurs qui est utilisable pour une récolte donnée, avoine, par exemple, ou houblon. Chaque récolte lutte avec l'autre en vue de la possession de la terre ; si quelque récolte apparaît comme devant être plus rémunératrice qu'auparavant par rapport aux autres, les cultivateurs consacreront à cette récolte une plus grande partie de leur sol et de leurs ressources. Ce changement peut être retardé par la routine, par la défiance ou par l'obstination, ou encore par le défaut de connaissances chez l'agriculteur, comme aussi par la durée de son bail. Mais ces obstacles ne peuvent que retarder la

tendu, les propriétaires fonciers pourraient fort bien se syndiquer pour restreindre la production, que leurs propriétés soient également fertiles ou non ; les prix élevés ainsi obtenus pour le produit constitueraient des prix de monopole ; et les revenus des propriétaires seraient des revenus de monopole. Mais avec un marché libre, la rente du sol serait *déterminée* par les mêmes causes et de la même façon dans un pays où le sol offrirait partout les mêmes avantages que dans les pays où les bons et les mauvais terrains sont mêlés.

tendance à la substitution : ils ne sauraient l'anéantir. Il sera vrai encore, dans la plupart des cas, que chaque cultivateur, « tenant compte de ses propres ressources, poussera pour son entreprise la dépense en capital dans chaque genre d'emploi jusqu'à ce qu'il croira s'apercevoir qu'il a atteint la limite extrême, c'est-à-dire la marge de l'utilité ; c'est-à-dire encore jusqu'à ce qu'il lui semblera qu'il n'y a plus aucune raison de penser que les bénéfices résultant de nouvelles dépenses de capital dans le même sens puissent le dédommager de ses déboursés (1) ».

Ainsi, dans l'état d'équilibre, l'avoine et le houblon et toute autre récolte produiront le même revenu net pour la dépense de capital et de travail que le cultivateur est tout juste amené à faire. Cet emploi-« limite » qui le dédommage tout juste de ses dépenses et qui, par conséquent, ne contribue en rien à la rente, produira des rendements nets égaux pour le cultivateur. S'il en était autrement, en effet, celui-ci se trouverait avoir mal calculé ; il n'aurait pas obtenu le rendement maximum que ses déboursés pouvaient lui donner ; et il lui serait encore loisible d'augmenter ses bénéfices, en répartissant de nouveau ses récoltes, en augmentant ou en diminuant sa culture d'avoine ou de toute autre récolte (2).

(1) Cpr. ci-dessus, p. 48.

(2) Cpr. ci-dessus, Liv. III, chap. v, §§ 1, 2, et Liv. V, chap. iv, § 3 ; ainsi que la note mathématique xiv, qui fait ressortir le fait que cette distribution de dépense entre des entreprises différentes, distribution qui donnera un rendement total maximum, est déterminée par la même série d'équations que la distribution grâce à laquelle le rendement-limite pour la dépense effectuée dans une direction quelconque est égal au rendement pour la dépense effectuée dans n'importe quelle autre direction.

Mill (*Principles*, III, xvi, 2), lorsqu'il examinait les « produits conjoints » faisait observer que toutes les questions relatives à la concurrence entre récoltes en vue de la possession de terrains particuliers sont rendues plus complexes par la rotation des récoltes et autres causes semblables ; un compte embrouillé de débit et de

Cela nous oblige à modifier notre version corrigée des doctrines classiques en ce qui concerne la rente et la valeur, afin de l'adapter aux rapports existant entre le prix d'une récolte particulière, comme l'avoine ou le houblon, et la rente de la terre sur laquelle la récolte est produite. Ce que nous avons dit précédemment signifiait que la quantité d'avoine récoltée et la position de la limite de culture de l'avoine sont l'une et l'autre gouvernées par les conditions générales de l'offre et de la demande, et que le prix de toute l'avoine doit être égal au prix de cette avoine-limite qui, parce qu'elle est récoltée dans des conditions défavorables, ne contribue en rien à la rente. Mais la limite de culture doit maintenant être désignée comme étant la limite de l'emploi profitable du capital et du travail à tout le sol que la compétition des autres récoltes laisse à l'avoine.

Cela signifie que la formule, d'après laquelle la valeur normale de l'avoine est déterminée par sa production dans les conditions les plus défavorables où elle est produite, a besoin d'être complétée en ajoutant : premièrement, que ces conditions sont, non moins que la valeur normale elle-même, gouvernées par l'état général de l'offre et de la demande ; et, deuxièmement, qu'une des principales de ces conditions consiste dans l'étendue de terre susceptible de produire de l'avoine, mais qui est si demandée pour d'autres récoltes qu'elle donne une rente plus élevée

crédit, en partie double, doit être tenu entre les divers *éléments* de la rotation. La pratique et un instinct sûr permettent au fermier de tenir assez bien ce compte. Le problème tout entier peut être exprimé en de simples formules mathématiques. Mais ce serait là un travail fastidieux et il n'en jaillirait aucune idée nouvelle. Tout cela ne rendrait par conséquent aucun service tant qu'on ne sortirait pas des pures abstractions. Cependant ces problèmes appartiennent à une classe de problèmes qui pourraient un jour être d'un bon usage dans la haute science agronomique, lorsque celle-ci aura fait assez de progrès pour faire une place aux détails de la vie réelle.

lorsqu'elle est employée pour ces récoltes que lorsqu'elle est utilisée pour la culture de l'avoine. En effet, les dépenses de production de cette avoine, qui paye juste sa façon, sont accrues par l'emploi à d'autres récoltes de la terre qui pourrait produire de grandes quantités d'avoine : cette terre donnerait une bonne rente sous cette culture, mais elle en donne une encore meilleure sous d'autres. Il reste vrai encore que la rente ne constitue pas un élément de ces dépenses de production de l'avoine-limite sur lesquelles se modèle le prix de toute l'avoine. Mais la phrase : « la rente n'entre pas dans le coût de production », lorsque cette phrase est appliquée à une récolte particulière, telle que l'avoine, est particulièrement sujette à une fausse interprétation, et elle devrait être évitée (1).

(1) On choque sans nécessité l'homme ordinaire lorsqu'on se sert de la phrase traditionnelle : la rente ne rentre pas dans le prix de l'avoine. Il voit que toute augmentation de la demande de terre en vue d'autres usages se manifeste par une hausse de la valeur en rente du sol ; qu'elle laisse moins de sol libre pour la culture de l'avoine et, par conséquent, fait qu'il vaut la peine de forcer les récoltes d'avoine sur ce qui reste de terrain à cet usage et ainsi qu'elle fait hausser les dépenses-limites de l'avoine et son prix. La rente sert comme un médium par l'intermédiaire duquel les causes réellement agissantes qui se trouvent à l'arrière-plan font hausser le prix de l'avoine, et il est par conséquent inutile de dire que la rente du sol ne fait pas partie du prix de l'avoine. Mais il est plus qu'inutile de dire que la rente fait partie du prix : cela est faux. Jevons demande (Préface de *Theory of Political Economy*) : « Si une terre qui a produit une rente de 2 livres sterling par acre, comme pâturage, est labourée et employée à la production du blé, les 2 livres par acre ne doivent-elles pas être passées en débit par rapport aux frais de production du blé ? » La réponse est négative. Car il n'existe aucun rapport entre cette somme particulière de 2 £ et les dépenses de production de la partie de ce blé qui couvre juste ses frais. Ce que l'on devrait dire c'est que : « Lorsqu'un terrain susceptible d'être employé pour la production d'une marchandise est employé pour la production d'une autre marchandise, le prix de la première s'élève à la suite de la diminution de son champ de production. Le prix de la seconde se composera des frais de production (salaires et profits) de la partie qui paie ses frais, c'est-à-dire de la partie qui est produite à la limite de cul-

§ 4. — Dans cet exposé, on ne tient pas compte de la nature des marchandises que donne le sol. Et, en fait, il n'est nullement nécessaire d'en tenir compte. La théorie s'applique aux fonds urbains, comme aux fonds ruraux. Mais son application aux rentes foncières des fabriques et des ateliers, des hôtels et des maisons, présente certaines particularités peu importantes qui seront discutées dans une note faisant suite à ce chapitre. Les rapports entre l'individu et la société et la valeur du sol seront discutés au chapitre x.

Il faudrait ajouter encore qu'une redevance n'est pas une rente, quoiqu'elle soit désignée sous ce nom. En effet, sauf lorsque des mines, des carrières, etc., sont en réalité inépuisables, l'excédent de leur revenu sur leurs dépenses directes doit, au moins en partie, être regardé comme le

ture. Et si, dans un but particulier, nous additionnons l'ensemble des frais de production faits sur ce sol et que nous répartissions ces frais sur la totalité de la marchandise produite, la rente que nous devons y faire entrer n'est pas celle que *donnerait* le sol s'il était employé à produire la première marchandise, mais celle qu'il donne lorsqu'il est employé à produire la seconde. »

Pour revenir à notre exemple des sources d'eau minérale indiqué dans une note précédente, nous pouvons dire que si l'une des sources les moins abondantes était située de telle sorte qu'elle ne pût être exploitée sans endommager un terrain ayant une grande valeur, elle ne serait probablement pas exploitée du tout ; le fait que le terrain avait une grande valeur en rente pour d'autres emplois diminuerait la quantité d'eau minérale qui, sans cela, aurait été produite, et ce fait amènerait la production d'une plus grande quantité d'eau par les autres sources à des frais plus que proportionnels. Les frais de production de la partie produite dans les conditions les plus désavantageuses seraient plus considérables qu'auparavant ; et les producteurs élèveraient les prix tous à la fois. Si les prix ne s'élevaient pas assez pour couvrir ces dépenses, l'offre serait réduite et la diminution de l'offre amènerait forcément la hausse des prix. L'élévation du prix serait donc due au fait que l'on peut, en en faisant un autre usage, obtenir une rente élevée de l'un des terrains sur lesquels on aurait pu employer des machines à pomper l'eau minérale.

prix obtenu par la vente de marchandises mises en réserve — mises en réserve par la nature, sans doute, mais actuellement traitées comme une propriété privée ; et, par suite, le prix-limite d'offre des minerais comprend une redevance qui vient s'ajouter aux dépenses-limites de l'exploitation de la mine. Cette redevance par tonne de charbon, lorsqu'elle est exactement fixée, représente, dans la valeur de la mine, regardée comme une source de richesse future, la diminution causée par l'enlèvement d'une tonne de charbon dans ce magasin de la nature (1).

(1) Cpr. ci-dessus, Liv. IV, chap. III, § 7. Adam Smith est critiqué par Ricardo pour avoir placé la rente sur le même pied que les salaires et le profit comme faisant partie des frais (en monnaie) de production ; et il n'est pas douteux qu'il le fait quelquefois. Cependant, il dit ailleurs : « Il faut donc observer que la rente entre dans la composition du prix des marchandises d'une tout autre manière que les salaires et les profits. Le taux élevé ou bas des salaires et des profits est la cause du prix élevé ou bas des marchandises : le taux élevé ou bas de la rente est l'effet du prix. Le prix d'une marchandise particulière est élevé ou bas, parce qu'il faut, pour la faire venir au marché, payer des salaires et des profits élevés ou bas ; c'est parce qu'il est ou beaucoup ou très peu plus ou pas du tout plus élevé que ce qui suffit pour payer ces salaires et ces profits, que cette marchandise donne une forte rente ou une faible rente ou pas de rente du tout. » (*Wealth of Nations*, I, XI.) Dans ce cas, comme dans beaucoup d'autres, il se trouve avoir émis dans une partie de ses écrits des vérités qu'il semble avoir niées dans d'autres.

Adam Smith discute le « prix auquel le charbon pourra être vendu pendant un temps considérable » et il prétend que « les mines les plus productives règlent le prix du charbon pour toutes les autres mines du voisinage ». Sa pensée n'apparaît pas clairement ; mais il ne semble pas qu'il ait en vue une vente à perte temporaire ; et il semble impliquer que les mines sont concédées à tant par an. Ricardo, suivant en apparence les mêmes traces, arrive à une conclusion opposée qui est que « c'est la mine la moins productive qui marque le prix », ce qui est peut-être plus près de la vérité que la doctrine de Smith. Mais, en fait, lorsque le prix pour l'usage d'une mine est surtout sous forme de redevance, ni l'une ni l'autre de ces propositions ne paraissent applicables. Ricardo avait raison au point de vue technique (ou du moins il n'avait pas absolument tort) lorsqu'il disait que la rente ne fait pas partie du coût-limite de production

NOTE SUR LA RENTE DES TERRAINS BATIS PAR RAPPORT A LA
VALEUR DES PRODUITS QU'ON EN RETIRE

§ 5. — Nous avons vu (1) que la loi du rendement décroissant s'applique à l'utilisation du sol pour tout ce qui concerne la vie et le travail sur ce sol dans toutes les industries. Il est évident que dans l'industrie du bâtiment, comme en agriculture, il est possible de faire un emploi trop restreint du capital. Absolument comme un *squatter* peut trouver qu'il obtiendra un produit plus élevé s'il ne cultive que la moitié des 160 acres qui lui ont été concédées que s'il éparpille son travail sur l'ensemble ; de même, lorsque la terre n'a qu'une valeur infime, une maison à bas prix peut être chère par rapport aux commodités qu'elle offre. Mais, comme en agriculture, il existe un certain emploi de capital et de travail à l'acre qui donne le revenu le plus élevé et que de nouveaux emplois après celui-ci donnent un revenu moindre, il en est de même en matière de construction. La quantité de capital par acre qui donne le maximum de revenu varie, en agriculture, avec la nature des récoltes, avec l'état des méthodes de production et avec le caractère des marchés qu'il s'agit d'approvisionner ; de même, dans le bâtiment, le capital par pied carré qui donnerait le maximum de revenu, si le terrain n'a pas une valeur particulière, varie avec le but pour lequel la maison est construite. Mais lorsque le terrain a une valeur particulière, il vaut mieux employer son capital au delà de ce maximum plutôt que de payer la rente foncière supplémentaire qu'exigerait une surface plus étendue. Dans les endroits où la rente foncière est très élevée, chaque pied carré

d'un produit minéral. Mais il aurait dû ajouter que si une mine n'est pas, en fait, inépuisable, le revenu que l'on en tire est en partie rente et en partie redevance ; et que quoique la rente n'en fasse pas partie, la redevance minima fait directement partie des frais payés pour n'importe quelle partie du produit, que ces frais soient des frais-limites ou non.

(1) Cpr. Liv. IV, chap. III, § 7.

est destiné à fournir pour plus du double des frais, peut-être deux fois plus d'installations qu'il n'en donnerait s'il était utilisé avec le même but là où la rente foncière est peu élevée (1).

Nous pouvons appliquer l'expression *la limite de construction* aux installations qu'il ne vaudrait pas la peine d'établir sur un terrain donné si sa rente foncière était un peu moins élevée ; et, pour fixer les idées, nous pouvons supposer que ces installations se trouvent à l'étage supérieur de l'édifice (2).

(1) Supposez, par exemple, qu'une personne se construise un hôtel ou une usine, et examine quelle étendue de terrain il lui faudra pour établir cette construction. Si le terrain est bon marché, elle en emploiera beaucoup ; s'il est cher, elle en emploiera moins et elle bâtira en hauteur. Supposons qu'elle calcule les dépenses de construction et de mise en œuvre de son établissement avec des façades de 100 et 110 pieds respectivement, et que les deux solutions soient au total tout aussi commodes pour elle, pour ses clients et pour ses employés, et, par suite, tout aussi avantageuses pour elle. Supposons qu'elle s'aperçoive que la différence entre les deux plans, après capitalisation des dépenses futures, se traduit par un avantage de 500 £ en faveur de la superficie la plus étendue, il sera alors porté à prendre celle-ci si le sol peut être obtenu pour moins de 50 £ par pied de façade, mais non autrement ; et 50 £ représenteront la valeur-limite du sol pour lui. Il aurait pu arriver au même résultat en calculant le chiffre plus grand d'affaires qui pourrait être fait, à égalité de dépenses ou autres points de vue, sur le terrain plus étendu par comparaison avec le plus petit ; ou bien encore en construisant sur un terrain moins coûteux dans une situation moins favorable. Mais quel que soit le procédé qu'elle adopte pour faire son calcul, ce calcul est analogue à celui par lequel elle décide s'il convient d'acheter telle espèce d'outillage ou telle autre ; et lorsqu'elle considère le revenu net (en tenant compte de la dépréciation) qu'elle compte retirer de l'un ou de l'autre de ces placements, elle établit entre ce revenu et l'ensemble de son entreprise la même relation générale et si les avantages de la situation sont tels que tout le terrain utilisable puisse être employé de façon que son usage limite soit représenté par une valeur en capital de 50 £ par pied de façade, ce prix sera alors la valeur courante du terrain.

Jevons, dans le passage que nous venons de citer, soutenait avec raison que Mill est inconséquent lorsqu'il dit que la rente ne fait pas partie du prix des produits agricoles, mais fait partie du prix des produits manufacturés.

(2) Les maisons à plusieurs étages sont souvent pourvues d'un

En construisant cet étage, au lieu d'étendre la construction sur une plus grande superficie, on se procure une économie de rente foncière qui compense exactement la dépense anormale et l'incommodité du plan. Les installations données par cet étage, lorsqu'on a accepté les inconvénients particuliers qui en résultent, doivent tout juste compenser les frais sans que rien n'en soit affecté à la rente foncière ; et les frais de production des choses obtenues à cet étage, s'il fait partie d'une fabrique, sont juste couverts par le prix de ces choses ; il n'existe aucun excédent pour la rente foncière. Les frais de production des choses manufacturées peuvent alors être calculés comme ceux des marchandises qui sont fabriquées à la limite de la construction, de façon à ne pas payer de rente foncière. S'il reste entendu que nous les calculons ainsi, il est alors vrai que la rente foncière ne fait pas partie des frais de fabrication ; et cette manière de voir est exactement parallèle à celle à laquelle on doit se tenir si l'on veut que la doctrine de Ricardo soit exacte lorsqu'elle est appliquée à l'agriculture. En effet, les frais de production de l'avoine sont augmentés par le fait que le sol qui pourrait donner de bonnes récoltes d'avoine est l'objet d'une forte demande en vue de la production d'autres récoltes, ce qui lui permet de fournir une rente plus élevée ; de même les imprimeries que l'on peut voir à Londres à quelque soixantaine de pieds au-dessus du sol pourraient offrir leur travail un peu meilleur marché si la demande de terrain en vue d'autres usages n'élevait pas si haut la limite de la construction (1).

ascenseur qui est aux frais du propriétaire de la maison, et, dans ce cas, du moins en Amérique, l'étage supérieur donne souvent un loyer plus élevé que les autres. Si l'emplacement a une très grande valeur et que la loi ne limite pas la hauteur de sa maison, il pourra construire très haut ; mais à la fin il atteindra la limite de construction. Le propriétaire verra qu'à la fin les dépenses supplémentaires nécessitées par les fondations et par l'épaisseur des murs, comme aussi pour l'ascenseur, unies à une certaine dépréciation qui en résultera pour les étages inférieurs, feraient qu'il perdrait plus qu'il ne gagnerait à ajouter un étage de plus ; le dernier étage qu'il trouve tout juste bon de construire doit être regardé comme la limite de construction, bien que la rente brute payée pour les étages supérieurs soit plus élevée que celle payée pour les étages inférieurs.

(1) Cette discussion est basée sur cette supposition que « la rente

Pour revenir à un avertissement donné au commencement de ce chapitre, contre une fausse interprétation de la véritable partie de la doctrine de Ricardo, nous pouvons faire remarquer que cette théorie n'implique pas qu'un industriel, lorsqu'il fait le compte des profits et pertes de son industrie, ne compte pas sa rente parmi ses dépenses. Si la rente foncière, à Leeds, par exemple, s'élève, un industriel, trouvant ses dépenses de production augmentées, peut s'en aller dans une autre ville ou à la campagne, et abandonner le sol sur lequel il travaillait et qui sera construit en ateliers et magasins, choses pour lesquelles la situation en ville offre plus d'avantages que pour les fabriques. Il peut penser, en effet, que l'économie de rente foncière qu'il réalisera en s'en allant à la campagne, unie à d'autres avantages procurés par le changement, fera plus que contre-balancer les inconvénients. Dans les réflexions auxquelles il se livrera lorsqu'il se demandera s'il vaut la peine de prendre cette décision, la rente foncière de sa fabrique sera comptée parmi les dépenses de production de son drap.

Cela est vrai. Mais il est non moins vrai qu'en établissant le compte des profits et pertes de la culture du sol, la rente que paye l'agriculteur doit être comptée parmi ses dépenses. Un producteur de houblon, par exemple, peut trouver que, à raison de la rente élevée qu'il paie pour son fonds, le prix de son houblon ne couvre pas ses frais de production à l'endroit où il se trouve, et il peut abandonner la culture du houblon ou se mettre à la recherche d'un autre sol pour cette culture; tandis que le terrain qu'il abandonne peut être loué à un maraîcher. Après un certain temps, la demande relative à la

foncière » représente la véritable valeur du sol en rente dans un régime concurrence. Bien entendu, cette valeur peut devenir très différente de la rente foncière que se réserve le propriétaire du sol lorsqu'il loue pour longtemps un terrain à bâtir avant l'expiration du bail antérieur. Le preneur est en fait, pour tout ce temps, propriétaire du sol soumis à un paiement annuel au propriétaire originaire, et cela donne lieu à bien des complications. Ces complications ont une grande importance pour l'incidence des taxes locales et il sera nécessaire de les étudier avec soin dans leurs rapports avec cette matière.

terre dans le voisinage peut, de nouveau, devenir si considérable que le prix total que le jardinier maraîcher retire de ses produits ne paiera pas ses frais de production, y compris la rente ; et celui-ci à son tour cédera la place à une compagnie de construction, par exemple.

§ 7 (1). — La demande relative aux fonds urbains d'une valeur exceptionnelle provient de diverses classes de commerçants, soit en gros, soit en détail, plus que des manufacturiers ; et il peut être utile de dire ici quelque chose des caractères de la demande qui se rapporte spécialement à ce dernier cas.

Si deux fabriques dans la même branche industrielle ont des rendements égaux, elles sont à peu près certaines d'avoir un emplacement égal. Mais il n'existe aucun rapport étroit entre la superficie des établissements commerciaux et leur débit. Une superficie étendue est pour eux une affaire de commodité et une source de profit supplémentaire. Cet espace n'est pas matériellement indispensable ; mais plus leur emplacement est considérable et plus est grande la quantité de marchandises qu'ils peuvent garder sous la main, et plus sont grands aussi les avantages de pouvoir exhiber des échantillons de ces marchandises ; et tel est, en particulier, le cas dans les commerces qui sont sujets aux changements du goût et de la mode. Dans ces branches-là, les vendeurs s'appliquent à réunir dans un espace relativement étroit des échantillons de toutes les meilleures sortes qui sont en vogue et plus encore de celles qui sont appelées à être en vogue prochainement ; plus leur rente foncière est élevée, plus ils doivent être prompts à se débarrasser, serait-ce à perte, des choses qui sont quelque peu démodées et qui n'améliorent en rien le caractère général de leurs marchandises. Si leur localité est de celles où les clients sont plus portés à se laisser tenter par une marchandise bien choisie que par la modération des prix, les commerçants imposeront des prix qui donneront un profit très élevé avec un débit relativement peu considérable ; sinon, ils demanderont des prix très bas et ils essaieront de faire beaucoup d'affaires relativement à l'impor-

(1) Ce paragraphe a été mis ici après avoir été extrait du livre VI, IX.

tance de leur capital et à la dimension de leurs locaux. Exactement comme dans quelques localités, le maraîcher préfère cueillir les pois jeunes et tant qu'ils ont toute leur saveur, alors que dans d'autres il aime mieux les laisser croître pour qu'ils fassent un grands poids sur les balances. Quel que soit le système adopté par les commerçants, il y aura toujours des commodités qu'ils hésiteront à offrir au public puisqu'ils calculeront que les ventes supplémentaires obtenues par de telles commodités ne sont que tout juste rémunératrices et ne fournissent aucun surplus pour la rente. Les marchandises qu'ils vendent à raison de ces commodités nouvelles sont des marchandises dans les frais de vente desquelles la rente n'entre pas plus qu'elle n'entre dans les frais de vente des petits pois que le maraîcher considère tout juste comme valant la peine d'être produits (ce sont des marchandises-limites).

Les prix sont peu élevés dans certaines boutiques à rente foncière élevée, parce que le seuil de ces boutiques est franchi par un grand nombre de gens qui ne peuvent se permettre de payer des prix élevés pour satisfaire leur fantaisie ; et le marchand sait qu'il doit vendre bon marché ou ne pas vendre du tout. Il doit se contenter d'un modeste bénéfice chaque fois qu'il renouvelle son fonds. Mais, comme les besoins de ses clients sont simples, il n'a pas besoin de garder en magasin un stock considérable de marchandises ; et il peut renouveler son fonds plusieurs fois dans la même année. De cette façon, ses profits annuels sont très grands et il consent à payer une rente très élevée pour la situation grâce à laquelle ils peuvent être réalisés. D'un autre côté, les prix sont très élevés dans quelques-unes des rues paisibles des quartiers élégants de Londres et dans un grand nombre de villages. S'il en est ainsi, c'est que, dans le premier cas, les clients doivent être attirés par des marchandises de choix qui ne peuvent être vendues que lentement ; tandis que, dans l'autre cas, le renouvellement des marchandises est forcément peu rapide. Ni dans l'une ni dans l'autre de ces localités le commerçant ne réalise des bénéfices qui lui permettent de payer une rente aussi élevée que celle de certains magasins à bon marché mais très achalandés des quartiers Est de Londres. On s'aperçoit ainsi que la rente n'est pas comprise

dans le prix de détail pas plus qu'elle n'est comprise dans le prix demandé par le commerçant en gros ou par le manufacturier. Les demandes intensives relatives au sol peuvent provenir des facilités que ce sol offre soit pour des ventes peu nombreuses à des prix élevés, soit pour des ventes nombreuses à bas prix.

Il est vrai cependant que si, en dehors de tout accroissement dans le trafic tel que l'amène une clientèle supplémentaire, des terrains acquièrent une plus grande valeur pour des raisons ne tenant pas au commerce de détail, alors pourront seuls se maintenir les boutiquiers qui peuvent s'assurer une nombreuse clientèle relativement aux prix qu'ils demandent et à la classe d'affaires qu'ils traitent. Il y aura donc un nombre plus faible de commerçants dans tous les négoce pour lesquels la demande n'a pas augmenté ; et ceux qui restent pourront demander des prix plus élevés qu'auparavant tout en offrant à leurs clients les mêmes avantages et les mêmes attractions. La hausse des rentes foncières sur ce point sera ainsi l'indice d'une rareté des terrains qui, toutes choses étant égales, fera hausser les prix des marchandises au détail ; tout comme la hausse des rentes agricoles dans une région indiquera une rareté des terrains qui fera hausser les dépenses-limites de production et, par suite, le prix de toute récolte particulière.

CHAPITRE IX

QUASI-RENTE, OU REVENU D'UN INSTRUMENT DE PRODUCTION
CRÉÉ PAR L'HOMME, PAR RAPPORT A LA VALEUR DE SON
PRODUIT.

§ 1. — Le fermier paye ce qu'il appelle la « rente » (fermage) à son propriétaire foncier sans s'inquiéter de distinguer quelle portion de la valeur nette annuelle de son fonds est due au libre don de nature et quelle portion est due aux dépenses en capital effectuées par le propriétaire foncier en vue de l'amélioration du sol et de la construction d'édifices sur ce sol. Or, le revenu qui provient de constructions agricoles ou de maisons a évidemment le même caractère que le revenu qui provient de machines durables ; et ce revenu est couramment classé dans la catégorie du profit plutôt que dans celle de la rente. Néanmoins cette façon de parler employée par le fermier peut facilement se justifier. En effet, les revenus provenant d'instruments de production créés par l'homme ont en réalité quelque analogie avec les véritables rentes.

Les revenus nets, provenant d'instruments de production créés par l'homme, peuvent être appelés leurs *quasi-rentes* : l'une des raisons, c'est que si nous considérons des périodes trop courtes pour permettre à l'offre de ces instruments de production de répondre à un changement dans la demande qui les concerne, nous verrons que le *stock* de ces instruments doit être regardé comme *temporairement* fixe. Pen-

dant ce temps, le rapport qui existe entre ces instruments de production et les choses qu'ils contribuent à produire est à peu près le même que celui dans lequel se trouve le sol, ou tout autre pur don de nature, dont le stock est fixé d'une manière permanente, et dont le revenu net constitue une véritable rente. Tel est le principe qui va être développé dans le présent chapitre. Abordons-le au moyen d'un exemple.

Supposons qu'une guerre qu'on ne s'attendait pas à voir durer longtemps soit de nature à empêcher l'approvisionnement alimentaire de l'Angleterre. Les Anglais se mettraient à produire des récoltes plus abondantes par un emploi supplémentaire de capital ou de travail propre à donner vraisemblablement un rendement rapide ; ils se préoccuperaient des résultats que donnent les fumures artificielles, les machines à herser, et ainsi de suite ; et plus ces résultats seraient favorables et moins serait grande, dans le cours de l'année suivante, la hausse du prix du produit qu'ils considèrent comme nécessaire pour qu'il vaille la peine d'engager dans ce sens un supplément de dépenses. Mais la guerre aurait très peu d'effet sur leur activité en ce qui concerne les améliorations qui ne porteraient leur fruit que lorsqu'elle serait terminée. Donc, dans toute recherche relative aux causes qui détermineront les prix du blé pendant une courte période, la fertilité que le sol retire d'améliorations lentement effectuées doit être prise telle qu'elle est à ce moment, presque comme si cette fertilité était l'œuvre de la nature. Ainsi, le revenu provenant de ces améliorations permanentes donne un excédent par rapport au prix *coûtant* ou *coût spécial* (*prime or special cost*) nécessaire pour obtenir un supplément de produit. Mais ce n'est pas là un véritable surplus dans le même sens que l'est véritablement une rente, c'est-à-dire que ce n'est pas un surplus au delà du coût total (*total cost*) du produit ; ce surplus est nécessaire pour couvrir les dépenses générales de l'entreprise.

Pour parler en termes plus précis, le revenu supplémentaire provenant des améliorations qui ont été faites sur le fonds par le propriétaire individuel — ce service étant supputé de façon à ne comprendre aucun des avantages que le sol aurait retirés du progrès général de la société indépendamment des efforts et des sacrifices du propriétaire — est, en général, tout entier nécessaire pour rémunérer le propriétaire de ces efforts et de ces sacrifices. Il peut estimer trop faiblement les bénéfices qui en résulteront ; mais il peut tout aussi bien faire une évaluation trop élevée. S'il les évalue exactement, son intérêt le pousse à faire la dépense aussitôt qu'elle lui paraît devoir être profitable ; et, en l'absence d'une raison spéciale faisant croire le contraire, nous pouvons supposer qu'il agit ainsi. A la longue, donc, les rendements nets des dépenses en capital consacrées à la terre, si l'on prend ensemble les rendements fructueux et ceux qui ne le sont pas, ne fournissent qu'un motif juste suffisant de faire des dépenses. Si l'on avait compté sur des rendements moindres que ceux sur lesquels les gens ont en réalité basé leurs calculs, il aurait été fait moins de dépenses d'améliorations.

C'est-à-dire que pour des périodes qui sont longues par rapport au temps nécessaire pour faire des améliorations quelconques et leur faire produire tout leur effet, les revenus nets provenant de ces améliorations ne sont que le prix nécessaire pour rémunérer les efforts et les sacrifices de ceux qui les font ; les dépenses, pour les faire, font ainsi directement partie des dépenses-limites de production et ont une part directe à la fixation du prix d'offre pour une longue période. Mais, dans les courtes périodes, c'est-à-dire dans les périodes courtes par rapport au temps nécessaire pour effectuer les améliorations de la classe en question et pour leur faire produire tout leur effet, les revenus tirés de ces améliorations n'exercent pas cette influence directe sur le prix d'offre ; et, lorsque nous avons affaire à de sem-

blables périodes, ces revenus peuvent être regardés comme des quasi-rentes qui ne contribuent pas directement à déterminer le prix du produit, mais qui dépendent plutôt de lui (1).

§ 2. — Maintenant, prenons pour exemple une industrie manufacturière. Supposons qu'une demande exceptionnelle pour une certaine sorte de tissu soit provoquée, par exemple, par un changement brusque de la mode. L'outillage spécial nécessaire à la fabrication de ce tissu donnera, pour le moment, un revenu élevé, revenu qui dépendra du prix auquel on pourra vendre ce produit et consistant en l'excédent du prix total de ce produit sur le débours direct (y compris l'usure) entraîné par sa production ; et la quasi-rente, ou revenu net, tirée de cet outillage sera, pour le moment, plus grande que les bénéfices normaux du capital primitif qu'on y a employé.

Si, plus tard, à la suite d'un nouveau changement de la mode, la demande est moins grande qu'on ne s'y attendait, les fabriques employant l'outillage le plus imparfait cesse-

(1) Bien entendu, le caractère et l'étendue des améliorations dépendent en partie des conditions de la tenure rurale, ainsi que de l'initiative, de la capacité des propriétaires et des tenanciers du moment et des capitaux dont ils disposent. Sous ce rapport, nous verrons, lorsque nous en arriverons à étudier la tenure rurale, qu'il faut faire une large part aux conditions spéciales des différentes localités.

On peut faire remarquer, cependant, que la rente proprement dite est évaluée, en supposant que les qualités originaires du sol ont conservé toute leur force. Et lorsque le revenu provenant des améliorations est considéré comme une quasi-rente, il doit rester entendu que ces améliorations ont conservé toute leur efficacité ; si elles ont été détériorées, l'équivalent de la dégradation doit être déduit du revenu qu'elles ont fait produire avant de pouvoir arriver à ce revenu net qui doit être regardé comme leur quasi-rente. La portion de revenu qui est requise pour couvrir l'usure offre quelque ressemblance avec la redevance lorsque celle-ci ne fait que couvrir l'épuisement d'une mine au fur et à mesure que l'on en retire du minerai. Cpr. V, VIII, 5.

ront de travailler ; il en sera de même des machines les plus mauvaises dans les autres fabriques, et les machines qu'il vaut toujours la peine de garder à l'œuvre paieront tout juste leurs dépenses réelles de mise en œuvre mais ne fourniront aucun surplus. L'excédent du prix obtenu pour les marchandises fabriquées à l'aide de l'outillage le meilleur, sur son amortissement augmenté des dépenses réelles pour le mettre en œuvre, constituera le revenu donné par ces instruments de production pendant la courte période de dépression. Cette quasi-rente, ou revenu net, que l'on retire des machines durant cette seconde période sera moindre que les bénéfices normaux retirés du capital primitif qu'on y a employé.

De semblables exemples peuvent être empruntés à n'importe quelle autre branche d'industrie. Chaque branche a des caractères spéciaux à elle propres, mais avec quelques modifications de détail, le même principe général s'applique à toutes. Lorsqu'on discute les causes qui déterminent les fluctuations de production des courtes périodes, le revenu net retiré du placement du capital peut être classé avec la rente proprement dite ; et cela, parce que ce revenu net se trouve en dehors des sommes à payer dont le montant agit sur les producteurs pour les déterminer à augmenter l'offre utile durant une courte période.

§ 3. — Maintenant, il faut faire observer que le sol ne constitue qu'une forme particulière du capital au point de vue du producteur individuel. La question de savoir si un agriculteur a poussé la culture d'une parcelle déterminée aussi loin qu'il lui était avantageux et s'il devrait chercher à lui faire produire davantage ou y ajouter une autre parcelle, cette question, dis-je, est de même nature que celle de savoir s'il doit acheter une nouvelle charrue ou essayer d'utiliser plus complètement les charrues qu'il possède déjà, s'en servant parfois lorsque le sol n'est pas dans un état très favorable et en nourrissant ses chevaux un peu plus

abondamment. Il compare le revenu net que lui donnerait un peu plus de terre avec les autres emplois qu'il pourrait faire du capital qu'il aurait à dépenser en vue d'obtenir ce produit net. De même, il compare le produit net qu'il peut obtenir en se servant de ses charrues dans des circonstances défavorables avec celui qu'il obtiendrait en augmentant son *stock* de charrues et en travaillant dans des conditions plus favorables. Cette part de produit, au sujet de laquelle il se demande s'il l'obtiendra en faisant meilleur usage de ses charrues actuelles ou en acquérant une nouvelle charrue, peut être considérée comme provenant d'un usage-limite de la charrue. Elle ne donne rien de *net* (c'est-à-dire pas autre chose qu'un dédommagement pour l'usure par rapport au revenu net tiré de la charrue (1)).

C'est ainsi encore qu'un industriel ou un commerçant, possédant à la fois des terres et des édifices, considère les deux choses comme ayant les mêmes rapports avec son commerce. L'un et l'autre lui fourniront aide et commodité, tout d'abord libéralement et ensuite avec un rendement décroissant à mesure qu'il s'efforcera d'en tirer davantage. A la fin, il se demandera si l'encombrement de ses ateliers ou de ses magasins n'est pas une source de désavantages suffisante pour le pousser à acquérir un plus grand espace. Et lorsqu'il en arrivera à se demander s'il vaut mieux se procurer cet espace en occupant une autre parcelle de terre ou en élevant son édifice d'un étage, il comparera le revenu net qu'il obtiendrait des placements faits dans le premier sens avec celui qu'il obtiendrait des placements faits dans l'autre sens. La portion de produits qu'il retire précisément de ses instruments de production existants, alors qu'il se demande s'il ne vaudrait pas mieux accroître ces instruments de production que de mettre en œuvre d'une manière

(1) La notion de revenu net ou de produit net est étudiée plus loin au livre VI, 1.

si intense ceux qu'il a présentement, ne contribue en rien au revenu que ces instruments de production lui fournissent. Dans cette théorie on ne se demande pas si les instruments de production ont été créés par l'homme ou s'ils font partie d'un fonds fourni par la nature; cette théorie s'applique aux rentes comme aux quasi-rentes.

Mais il y a une différence au point de vue social. Lorsqu'une personne prend possession d'une nouvelle terre, il reste moins de terre pour les autres. Au contraire, si elle fait des placements en amélioration du sol ou en constructions sur ce sol, ses placements n'empêcheront en rien une population croissante d'améliorer d'autres terres ou d'y bâtir. C'est là le point délicat auquel nous arrivons.

§ 4. — Il existe des ressemblances et des dissemblances entre la terre et les instruments de production créés par l'homme. Il existe des dissemblances en ce sens que la terre est un fonds fixe pour toujours (*fixed stock for all time*); tandis que les instruments de production créés par l'homme, que ce soient des améliorations du sol, des édifices ou des machines, etc., constituent une masse susceptible d'augmentation ou de diminution selon les variations qui surviennent dans la demande effective des produits qu'ils contribuent à obtenir. En cela il y a dissemblance. Mais, d'un autre côté, il y a ressemblance en ce sens que puisque quelques-uns de ces produits ne peuvent pas être obtenus rapidement, ces instruments constituent, en fait, un fonds fixe pour de courtes périodes (*fixed stock for short periods*), et, pour ces périodes, les revenus provenant de ces instruments de production sont dans le même rapport avec la valeur des produits obtenus par eux que les véritables rentes.

Pour indiquer un côté de la ressemblance entre les rentes et les quasi-rentes, on peut donner un exemple très simple. Le prix de location d'un poney est l'excédent de sa valeur par rapport à celle d'un poney si faible qu'il n'a aucune valeur

locative (1). Le prix de location des poneys, comme celui du sol, dépend de la valeur des services qu'ils rendront, et la valeur de ces services dépend, *pour le moment*, du rapport qui existe entre le *stock* de poneys et la demande relative à leurs services. Mais ici apparaît la dissemblance, car les mots : « pour le moment », qui sont nécessaires lorsqu'il s'agit de poneys, ne le sont plus lorsqu'il s'agit de la terre. S'il n'arrive rien d'imprévu, le *stock* de poneys s'adaptera si bien à la demande qu'un poney moyen (ou normal), durant une vie de longueur et d'activité moyennes, se louera à un prix procurant un bénéfice normal par rapport au coût de production. C'est, en général, ce qui arrivera ; et il n'y aura aucun « surplus » pour le producteur au-dessus du profit normal. Bien entendu la demande relative aux poneys peut avoir été l'objet d'une évaluation inexacte et le prix de location (ou quasi-rente) produit par un poney moyen peut excéder ou ne pas atteindre les bénéfices normaux de son coût de production. Mais la différence ne peut exister que pour de courtes périodes lorsqu'il s'agit de poneys, parce que leur élevage est si rapide et ils meurent si promptement qu'une erreur dans l'adaptation de l'offre à la demande peut être rapidement réparée. La dissemblance entre la rente du sol et les quasi-rentes des autres objets réside dans le fait que la location des autres objets ne peut pas, dans les conditions ordinaires et pour longtemps, s'écarter beaucoup du profit normal par rapport à leur coût de production ; tandis qu'en matière de sol fertile, l'offre ne saurait être adaptée rapidement à la demande relative à ce même sol, et, par conséquent, le

(1) C'est là le raisonnement du duc d'Argyle contre l'utilité de la doctrine des quasi-rentes, dans son savant et instructif ouvrage intitulé : *Unseen Foundations of Society*, p. 310-11. Il y est répondu dans un article *On Rent* dans *Economic Journal*, vol. III, article auquel le lecteur peut se référer pour un examen plus étendu de ce point et de quelques autres qui s'y rattachent.

revenu provenant de ce sol peut s'écarter d'une façon permanente et considérable du profit normal par rapport aux frais nécessités par sa mise en culture.

§ 5. — Le principe général en discussion peut donc être ainsi formulé : Le prix d'un objet quelconque et la quantité produite de cet objet dépendent l'un et l'autre des rapports généraux de l'offre et de la demande ; le prix couvre juste les frais de production de la quantité qui est obtenue dans les conditions les plus désavantageuses ; tout le reste fournit un surplus au delà de son coût direct, et ce surplus est un résultat et non une cause du prix de vente. Le prix en effet dépend des rapports de l'offre et de la demande ; or, bien entendu, le surplus n'affecte pas la demande, ni l'offre non plus, puisqu'il n'est fourni que par la portion du produit qui serait même à un prix inférieur.

Lorsque nous cherchons à prendre une vue générale de la valeur normale pour une très longue période de temps, lorsque nous recherchons les causes qui déterminent « à la longue » la valeur normale, lorsque nous remontons aux effets « ultimes » des causes économiques, alors le revenu provenant du capital sous ces diverses formes fait partie des sommes par lesquelles les frais de production de la marchandise en question doivent être couverts et ce revenu gouverne directement l'action des producteurs qui sont dans le doute sur le point de savoir s'il leur faut oui ou non augmenter leurs moyens de production. Mais d'un autre côté, lorsque nous considérons les causes qui déterminent les prix normaux pour une période qui se trouve courte par rapport au temps qu'il faudrait pour accroître considérablement l'offre de ces instruments de production, alors le stock de ces instruments de production doit être considéré comme fixe presque autant que s'ils étaient de purs dons de nature. Plus sera courte la période que nous considérons et plus sera lent le procès de production de ces instruments de production : moins alors sera grand l'effet

que les variations de revenu qu'on en tire auront de ralentir ou d'accroître l'offre de la marchandise produite par eux et d'élever ou d'abaisser son prix d'offre ; plus il sera vrai aussi que, pour la période de temps envisagée, le revenu net que l'on tire de ces instruments de production doit être regardé comme un surplus ou profit du producteur, ou comme une quasi-rente. Et ainsi, en passant des purs dons de nature aux plus durables améliorations du sol, puis aux améliorations moins durables, puis aux bâtiments ruraux et industriels, aux machines à vapeur, etc., et, finalement, aux instruments les moins durables et les plus rapidement créés, nous rencontrons une série continue (1).

(1) Nous pouvons observer que nous comparons la rente avec le profit plutôt qu'avec l'intérêt parce qu'elle contient ordinairement un élément représentant le bénéfice de direction et d'entreprise ; mais c'est là une question de degré ; et il existe quelques cas exceptionnels où apparaît une rente nette qui peut plus exactement être comparée à l'intérêt. Ce point demandera à être discuté d'une manière plus appropriée dans la suite de ce travail.

Les rapports qui existent entre la rente et le profit attirent l'attention des économistes de la génération précédente ; parmi ces économistes, il faut signaler d'une manière particulière Senior et Mill, Hermann et Mangoldt. Senior semble presque sur le point de voir que la clé de la difficulté est dans l'élément de temps ; mais ici, comme ailleurs, il se contente de quelques suggestions ; il n'en élabore pas le contenu. Il dit (*Political Economy*, p. 129) : « Au point de vue de son utilité, la distinction entre le profit et la rente cesse aussitôt que le capital dont provient un certain revenu est devenu, par donation ou par succession, la propriété d'une personne aux privations ou au travail de laquelle il ne doit pas sa création. » Mill dit aussi : (*Political Economy*, livre III, chap. v, § 4) : « Toute différence en faveur de certains producteurs ou en faveur de la production dans certaines circonstances est la source d'un gain qui n'est pas désigné sous le nom de rente à moins qu'il ne soit payé périodiquement par une personne à une autre, et qui est cependant gouverné par des lois qui sont absolument les mêmes que celles de la rente. Le prix payé pour un avantage différentiel dans la production d'une marchandise ne peut pas faire partie du coût de production de cette marchandise. » Dans ces dernières années, cette matière a continué

§ 6. — Une des grandes applications de ce principe général, c'est l'exclusion d'un certain nombre de cercles vicieux que l'on retrouve encore dans une certaine classe de discussions économiques. Nous avons déjà fait remarquer que, puisque la rente dépend du prix du produit (entre autres choses), elle ne saurait être considérée comme déjà connue dans une étude des causes dont dépend ce prix ; et par suite on se heurte à un cercle vicieux quand on essaye d'indiquer ces causes en se basant sur le coût de production de tout produit autre que le produit-limite. Tenir compte de la rente et l'ajouter au prix coûtant (*prime cost*) pour préciser le coût de production qui agit en déterminant directement l'offre et la valeur, ce serait admettre déjà au point de départ le résultat qu'il faut atteindre.

Il nous faut maintenant observer qu'il en est à peu près de même en ce qui concerne les revenus fournis par des instruments de production créés par l'homme, lorsque nous considérons des périodes si courtes que l'offre des instruments de production doit être considérée pratiquement comme un tout invariablement fixe, c'est-à-dire comme une masse incapable d'être matériellement affectée, pendant de telles périodes, par l'afflux de nouveaux instruments et par la disparition d'instruments anciens. Durant ces pé-

d'être étudiée avec beaucoup de soin et beaucoup de science par de nombreux écrivains, en particulier en Autriche et en Amérique.

Le professeur Nicholson semble ne pas avoir aperçu ces difficultés dues à l'élément de temps et que la doctrine de la quasi-rente est appelée à résoudre ; il semble ne pas avoir vu la portée de cette théorie. Il dit (*Political Economy*, vol. I, p. 414) : « Dans mon opinion, la quasi-rente est une sorte de profit dû à la conjoncture » (*conjunction profits*) ; et (vol. II, p. 80-82) : « Le propriétaire d'un vieux matériel est supposé retirer une rente de ce matériel, parce qu'il a cessé de lui donner un profit ou un intérêt... Il paraît absurde, par la seule raison que la perte n'est pas totale et absolue, d'appeler la portion qui reste une quasi-rente... De sorte que la quasi-rente serait un profit ou une perte exceptionnels imprévus et instables. » Une quasi-rente n'est aucune de ces choses.

riodes, le revenu produit par les instruments de production dépend de la valeur de ce que ces instruments produisent et il ne constitue pas un pourcentage déterminé de leur coût de production. Quelques-uns de ces instruments peuvent même être démodés et ne donner qu'un revenu net très peu élevé. Mais que ce revenu ou quasi-rente soit faible ou considérable, la valeur des instruments de production se détermine en capitalisant leur revenu présent et leur revenu en perspective. Et c'est pourquoi tourner en rond, comme le font même certains économistes éminents, et parler de leur revenu comme provenant de leur valeur en capital au taux usuel de l'intérêt, c'est raisonner en cercle vicieux ; tout comme on tombe dans un cercle vicieux lorsqu'on déduit la rente d'une terre de sa valeur en capital au taux usuel de l'intérêt.

Une erreur provenant d'un raisonnement également vicieux se retrouve dans quelques tentatives faites pour vulgariser la théorie de la valeur et pour se soustraire à l'ennui d'une étude spéciale des coûts-limites de production et de l'influence de l'élément de temps sur la valeur. Dans de telles tentatives, on prétend que le coût de production d'un produit doit être déterminé en lui attribuant une part proportionnelle du coût de production des instruments employés à le produire. Cette méthode de raisonnement est vicieuse, sauf dans les cas, rares de notre temps, où il est possible d'admettre que les conditions de l'industrie n'ont subi aucun changement important, du moins en ce qui concerne la production et l'emploi de ces instruments de production (1).

§ 7. — Lorsque nous considérons les prix coûtants (*prime costs*) dans leur sens strict, nous excluons les salaires de ces employés, commissionnaires, etc., que l'on devra payer, que la commande particulière en question soit prise ou non. Ces salaires, qui ne constituent pas des quasi-rentes, doivent

(1) Cpr. Liv. V, chap. xi, § 6.

être compris parmi les frais supplémentaires ; et, par suite, l'assertion d'après laquelle les quasi-rentes d'une entreprise correspondent à ses frais supplémentaires n'est pas rigoureusement exacte ; bien que, à divers points de vue, elle puisse se rapprocher assez de la vérité. Ce qui serait exact, ce serait de dire que les quasi-rentes sont égales à la partie des frais supplémentaires qui correspond aux dépenses relatives à l'emploi de moyens de production, soit matériels, comme les édifices et les machines, soit immatériels, comme l'organisation de l'entreprise et ses relations commerciales.

Il est facile de voir à première vue que l'importance de toutes les doctrines qui se rattachent aux coûts-limites est diminuée par le fait que, à des degrés divers, les producteurs observent la politique « conservatrice » qui consiste à refuser de nouveaux ordres et à refuser de vendre ce qu'ils ont fabriqué pour leurs magasins à des prix qui ne font que couvrir les frais spéciaux ou les prix coûtants (*special or prime costs*) des marchandises. Ce fait porte, sans doute, quelque atteinte à la netteté de la ligne des rapports existant entre la valeur et le coût-limite. Mais il se borne là. Il n'affecte nullement la substance de ces rapports. Et notamment, il ne nous fournit pas un nouveau motif d'établir une distinction entre les véritables rentes et les quasi-rentes. Car ni la rente ni la quasi-rente ne font directement partie du coût-limite de production. Toutes les deux sont de nature à exercer indirectement, et de la même façon, une influence sur ce coût ; en effet, toutes les deux sont comprises de la même façon dans ces dépenses générales auxquelles le manufacturier prudent ou tout autre commerçant fait une certaine part dans ses calculs, lorsque son matériel est peu occupé et qu'il a à décider s'il doit accepter un très bas prix pour une commande nouvelle ou pour une partie de ce qu'il a en magasin (1).

(1) C'est ce qui a été indiqué au livre V, III, et l'étude en sera faite plus loin au livre V, XI.

§ 8. — Il faut faire remarquer que l'observation faite au paragraphe 4 du chapitre précédent s'applique, en tant qu'il s'agit de courtes périodes, aux quasi-rentes à peu près de la même façon qu'aux véritables rentes. Lorsque des bâtiments agricoles existants ou autres instruments de production qui pourraient être employés dans la production d'une marchandise sont détournés de leur destination primitive en vue de la production d'une autre marchandise, pour la seule raison que la demande pour celle-ci leur permet d'obtenir un revenu plus élevé de sa production; alors, pour le moment, l'offre de la première marchandise sera moindre et son prix sera plus élevé qu'ils ne l'auraient été si ces instruments de production n'avaient pas été à même de donner un revenu plus élevé dans un autre emploi. Mais comme au cas de la rente, il n'y aura aucune relation directe ou numérique entre l'accroissement du prix de la première marchandise et le revenu que les instruments de production peuvent procurer en produisant la seconde.

Naturellement, lorsque l'outillage est susceptible d'être employé dans plus d'une branche d'industrie, le coût-limite, dans chaque branche, sera affecté par l'étendue de la demande pour cet outillage en vue de travailler dans d'autres branches. Cette demande externe concernant l'outillage agira par l'effet des bénéfices qu'il peut procurer ailleurs. Tel est le véritable sens de la plausible assertion d'après laquelle les bénéfices qui peuvent être obtenus par l'outillage dans un certain emploi font partie du coût des objets produits par ce même outillage employé ailleurs. Ici, encore, le cas de la quasi-rente est parallèle à celui de la rente foncière.

NOTE SUR DES EXEMPLES SE RAPPORTANT AU PRINCIPE GÉNÉRAL
DISCUTÉ DANS CE CHAPITRE

§ 9. — La discussion suivante n'ajoutera que peu de chose à l'exposition déjà faite du principe général. Et il est rare que les applications pratiques de ce principe aient une importance capitale. Mais ces applications sont si obscures et si pleines de pièges et de chausse-trappes qu'il peut être avantageux d'illustrer ce principe par deux exemples, exemples qui le montreront sous différents aspects à ceux qui sont désireux d'approfondir cette matière.

Par le premier exemple nous nous proposons de montrer que le revenu produit par le sol sur les limites d'un pays neuf offre une grande ressemblance avec celui qui est obtenu par « la création » d'autres objets matériels, c'est-à-dire par l'appropriation de la matière sous d'autres formes au service de l'homme.

Nous avons déjà fait observer que s'il existe une assez grande étendue de terrain libre dans une région pour que la population agricole qui s'y trouve ne puisse pas mettre ce terrain en culture, le sol ne produira aucune rente (1). Voyons mainte-

(1) Ci-dessus, V, VIII, 2. Il est entendu que le sol n'est pas « mis en culture » lorsqu'il est si mal travaillé que des emplois croissants de capital et de travail donnent encore des rendements plus que proportionnels. Cette supposition générale est cependant un peu vague ; il faut des détails empruntés à des exemples particuliers pour lui donner quelque précision. Deux difficultés doivent être examinées tout particulièrement. L'une est que la tendance de la nature vers un rendement décroissant est contrecarrée par une double tendance vers le rendement croissant due aux économies que procure à l'homme la production en grand : les unes, qui sont sociales et « externes », communes à tous les cas ; les autres, qui sont spéciales à telle entreprise et « interne » (V. IV, III, 6 et XIII, 2). La deuxième difficulté vient du fait qu'il peut y avoir plus d'un rendement maximum de culture, comme le montrent les irrégularités de la figure 15, vol. I, p. 314. Ces subtilités n'ont cependant qu'une même importance pratique.

tenant de quelle façon la rente fait son apparition lorsque la population s'accroît dans un pays nouveau.

Un colon qui s'empare d'une terre dans un pays nouveau n'exerce aucun privilège exclusif puisqu'il ne fait que ce que tout autre a la liberté de faire. Il se soumet à bien des privations, sinon à des dangers personnels et peut-être court-il le risque que le sol ne se comporte mal et qu'il soit forcé d'abandonner les améliorations qu'il a faites. D'un autre côté, les choses peuvent bien tourner, la population peut affluer et la valeur du sol peut, en peu de temps, donner un surplus sur les dépenses qu'il y a faites, comme cela arrive pour le coup de filet du pêcheur lorsque celui-ci rentre à la maison avec sa barque pleine jusqu'au bord. Mais, il n'y a là rien qui se présente comme une rente. Il s'est lancé dans une affaire aléatoire qui était ouverte à tout le monde et son énergie et sa bonne étoile lui ont donné une rémunération particulièrement élevée ; d'autres auraient pu courir la même chance que lui ; et au point de vue des affaires, ils auraient dû faire ainsi s'ils pensaient que, après avoir fait la part des risques et des difficultés de l'entreprise, celle-ci donnerait un surplus qui pourrait très bien être appelé la rente d'un privilège ou d'un monopole spécial.

De sorte que le revenu qu'il attend du sol à l'avenir entre dans les calculs du colon et s'ajoute aux motifs qui déterminent ses actes lorsqu'il hésite sur le point de savoir jusqu'où il conduira son entreprise. Il considère « sa valeur escomptée » (1) comme le profit de son capital et comme le salaire de son propre travail en supposant que les améliorations faites soient exécutées de ses propres mains. Il arrive souvent qu'un colon se charge d'une terre tout en sachant que le produit qu'elle lui donnera tant qu'elle restera en sa possession sera insuffisant à rémunérer ses peines, son travail et ses dépenses. Il considère comme faisant partie de sa rémunération la valeur du sol lui-même, valeur dont il profitera également, soit qu'il reste possesseur du sol, soit qu'il le vende. Parfois, même, comme le fermier anglais l'apprend à ses dépens, le nouveau colon

(1) Cpr., Liv. III, chap. v, § 3.

considère son blé presque comme un produit accessoire (*by-product*) ; le principal produit pour lequel il travaille, c'est une propriété agricole (*farm*), c'est-à-dire le titre de propriété qu'il obtiendra à la suite d'améliorations du sol et dont la valeur croîtra d'une manière continue (1).

§ 10. — Par notre premier exemple, nous avons voulu montrer combien étroite est la ressemblance entre le sol dans un pays neuf et les autres instruments de production. Le deuxième exemple nous conduira au même résultat en suivant une autre voie. Il montrera que le caractère immobilier du sol, quoique étant, pour bien des raisons, un attribut très important du sol, n'est pourtant pas essentiel pour pouvoir affirmer avec certitude que le revenu provenant du sol dans un vieux pays doit être regardé comme une véritable rente. Nous partirons d'une forme parfaite de véritable rente produite par une mar-

(1) On a même soutenu que tout pays neuf, qui refuserait aux colons le pouvoir d'acquérir un droit absolu de propriété sur le sol et qui n'accorderait que des concessions à long, terme verrait bientôt le courant d'immigration disparaître entièrement. Mais il ne semble pas qu'il y ait quelque bonne raison pour penser que cet effet ne soit pas temporaire ; en effet, les classes les plus perspicaces d'immigrants peuvent penser que ce qui leur est enlevé comme richesse individuelle leur est plus que remboursé à titre de participants de la richesse collective. Et même s'il n'en est pas ainsi, il est douteux que les quelques individus qui sont arrivés les premiers sur un nouveau rivage aient raison de prétendre qu'ils ont le droit de disposer de ses vastes ressources à perpétuité. Avertie par l'expérience du passé, notre propre génération peut bien hésiter à prendre de nouveaux engagements qui ont pour but de lier à tout jamais nos descendants. Le bénéfice que le monde, pris dans son ensemble, peut retirer en poussant le courant migrateur dans une direction plutôt que dans une autre n'est pas très grande. Des générations lointaines pourront penser qu'abandonner la pleine propriété du sol est payer trop cher ce résultat et que puisque cent ans, tout en n'étant rien dans la vie d'une race, constituent une longue période par rapport à la vie des individus, un bail de cent années eût été suffisant. Mais cela nous entraîne loin du champ de nos recherches actuelles. Le point qui nous intéresse ici, c'est que tout ce qui affecte les bénéfices éloignés que le colon peut espérer réaliser, exerce une influence nettement marquée, quoique peut-être lente, sur la quantité de produit qui prendra naissance dans le pays à une époque donnée.

chandise mobilière ; et nous montrerons comment un changement dans les conditions existantes peut modifier le caractère du revenu produit, jusqu'à ce que ce revenu perde toute ressemblance spéciale avec la rente et devienne une simple forme de profit ordinaire.

Supposons pour cela qu'une pluie météorique de quelques milliers de pierres aussi dures que le diamant, mais très grosses, tombe dans une même localité, de telle sorte que ces pierres soient toutes recueillies à la fois et qu'on n'en puisse trouver davantage, quelques recherches que l'on fasse. Ces pierres, capables de couper la matière la plus dure, révolutionneraient bien des branches d'industrie ; et les propriétaires de ces pierres auraient un avantage différentiel dans la production qui leur donnerait un gros surplus de producteur. Ce surplus constituerait une véritable rente économique, soit qu'ils emploient eux-mêmes ces pierres, soit qu'ils les louent à des fabricants, quoique ce ne soit que dans ce dernier cas que ce surplus portera le nom de Rente. Le montant de cette rente dépendra de la valeur des services que les pierres rendent dans la production, et celle-ci à son tour dépendra surtout du coût des services équivalents rendus par l'acier trempé et autres instruments tranchants fabriqués de main d'homme et qui, par conséquent, ont un prix d'offre normal.

De plus, si les pierres avaient un éclat exceptionnel et pouvaient servir comme ornement plutôt que pour des besoins industriels, elles pourraient être portées par leurs propriétaires ou données en location pour être portées par d'autres, et la valeur en monnaie des satisfactions qu'elles procureraient constituerait une véritable rente correspondant à la valeur en monnaie des satisfactions retirées d'un emplacement d'habitation d'une beauté exceptionnelle, soit que son propriétaire l'habite, soit qu'il le loue à d'autres (1).

(1) Des remarques semblables peuvent s'appliquer aux tableaux d'un peintre décédé. Si ces tableaux sont loués en vue d'une exposition, les jouissances qu'ils procurent sont la source d'un revenu en argent qui, après défalcation des débours immédiats, constitue un surplus net de producteur ou rente. Si ces tableaux sont conservés par leur propriétaire pour son propre plaisir, ils produiront égale-

L'influence exercée par les impôts sur la valeur éclaire très bien des points les plus délicats de la théorie de la valeur. Profitons de cet avantage. Un impôt spécial sur ces pierres retomberait entièrement sur leurs propriétaires (un locataire étant regardé comme un propriétaire partiel), car cet impôt ne diminuerait en rien leur offre et, par suite, n'altérerait en rien la valeur brute des utilités et agréments qu'elles sont susceptibles de fournir (1).

Mais, naturellement, la demande relative à ces pierres dans une industrie en amoindrirait l'offre disponible pour une autre industrie ; et aucune industrie ne pourrait se permettre d'employer ces pierres à moins qu'elles ne pussent y produire un surplus net, ou rente, au moins aussi élevé que celui qu'elles pourraient produire dans toute autre industrie. Un impôt spécial qui les frapperait dans une industrie diminuerait la demande de cette industrie pour ces pierres et, par conséquent, abaisserait les bénéfices nets qu'il faudrait en retirer pour pouvoir les utiliser dans d'autres industries. Tous ces faits pourraient facilement être mal interprétés et faire croire que la rente des pierres fait partie du coût de production des choses qu'elles contribuent à produire.

Supposons, ensuite, que les pierres n'aient pas été trouvées toutes à la fois, mais soient éparpillées sur toute la surface du monde sur des terres n'appartenant pas à des particuliers et qu'on pût espérer que la découverte de l'une d'elles ici ou là serait une compensation pour de longues et laborieuses recherches. Les gens, alors, se mettraient à la recherche de ces pierres jusqu'à ce qu'ils soient arrivés au point, ou limite, où le gain probable de

ment une véritable rente sous forme de satisfaction réelle. En effet, il reste toujours entendu que la « valeur en rente » d'un pays comprend les rentes que les propriétaires du sol qui y demeurent sont supposés se payer à eux-mêmes.

(1) On pourrait peut-être faire remarquer en passant, quoique cela soit sans intérêt pour le fond de la question, que dans la mesure où les pierres précieuses et les tableaux conservés en vue d'un usage personnel, seraient évalués, non pour leur beauté, mais pour la richesse dont ces objets témoignent, un impôt qui les frapperait augmenterait leur valeur d'exhibition et par conséquent donnerait plus à l'Etat qu'il n'enlèverait à celui qui le paierait.

cette recherche compenserait tout juste, à la longue, la dépense en travail et en capital nécessaire pour les trouver ; et la valeur normale de longue période de ces pierres serait maintenue en équilibre entre l'offre et la demande, puisque le nombre des pierres recueillies annuellement serait, à la longue, exactement celui pour lequel le prix normal de demande était égal au prix normal d'offre.

Un impôt spécial sur ces pierres retomberait, en définitive, sur les consommateurs des utilités produites par elles. Mais, pendant un certain temps, cet impôt retomberait principalement sur les propriétaires ; car, pendant un certain temps, il ne pourrait pas diminuer matériellement l'offre relative à ces pierres ni, par suite, l'offre relative à leurs services ; il ne pourrait donc pas augmenter beaucoup la valeur de leurs services. Ceci nous montre que le revenu tiré des pierres peut être regardé comme une quasi-rente pour de courtes périodes.

Supposons maintenant que ces pierres soient fragiles et soient bientôt brisées et détruites ; mais que de nouveaux approvisionnements puissent être trouvés promptement. Dans ce cas, un impôt sur ces pierres diminuerait tout à coup l'offre et ferait hausser le prix des services rendus par elles ; et, par conséquent, il atteindrait par contre-coup les consommateurs.

C'est ainsi que s'affirme l'influence du temps dans le problème de la valeur. Pour des périodes qui sont longues par rapport à la durée d'une pierre, le facteur dominant de sa valeur, c'est son propre coût de production, c'est-à-dire le coût relatif à la découverte de cette pierre. Sa valeur peut subir des fluctuations à la suite de fluctuations dans la demande, ou pour toute autre cause. Mais ce coût de production sera le centre ou la position normale autour de laquelle cette valeur oscillera, et les emplois qui en seront faits dans certains procès de production seront déterminés surtout par le fait qu'ils peuvent couvrir ce coût. Au contraire, pour de courtes périodes, il n'existera aucun rapport étroit entre la valeur de ces services et le coût de production d'une pierre.

CHAPITRE X

INFLUENCE DU MILIEU SUR LE REVENU TIRÉ D'UN INSTRUMENT DE PRODUCTION. RENTE DE SITUATION. RENTE COMPOSITE

§ 1. — Dans ce chapitre nous nous occuperons principalement d'une grosse question qui se rattache à des discussions récentes. Dans les deux derniers chapitres, nous avons examiné le rapport du coût de production avec le revenu que donne la propriété des « pouvoirs originaux » du sol et des autres dons gratuits de la nature, ainsi qu'avec le revenu dû directement à l'emploi du capital privé. Mais il existe une troisième catégorie qui occupe une place intermédiaire entre ces deux. Elle comprend ces revenus, ou plutôt ces portions de revenu qui sont le résultat indirect du progrès général de la société, plutôt que le résultat direct de l'emploi de capital et de travail par des individus dans le but d'en retirer un bénéfice. C'est cette catégorie que nous allons étudier maintenant.

Nous avons déjà vu que la nature donne presque toujours un revenu qui, lorsqu'il est évalué d'après la *quantité* du produit obtenu, est moins que proportionnel à mesure qu'augmentent les dépenses de capital et de travail faites pour la culture du sol; mais que, d'un autre côté, si la culture plus intensive est le résultat du développement d'une population non agricole dans le voisinage, ce seul concours de population est vraisemblablement appelé à faire

hausser la valeur des produits. Nous avons vu que cette influence s'oppose à l'action de la loi du rendement décroissant, et même habituellement l'emporte sur elle, lorsque le produit est évalué d'après sa valeur et non d'après sa quantité ; le cultivateur trouve de bons marchés sur lesquels il peut s'approvisionner de ce qui lui est nécessaire, et aussi, de bons marchés sur lesquels il peut vendre ; il achète meilleur marché, tandis qu'il vend plus cher, et les avantages et les agréments de la vie sociale sont toujours mieux mis à sa portée (1).

De même, nous avons vu que les économies qui résultent d'une bonne organisation industrielle (2) ne dépendent souvent que dans une faible mesure des ressources des entreprises individuelles. Ces économies *internes*, que chaque établissement doit à son organisation propre, sont souvent très peu importantes par rapport aux économies *externes*, qui résultent du progrès général du milieu industriel ; la situation d'une entreprise joue presque toujours un grand rôle pour déterminer la mesure dans laquelle cette entreprise peut tirer profit des économies externes ; et la valeur de situation qu'un emplacement tire de l'accroissement d'une population riche et active autour de lui, ou de l'ouverture de voies ferrées et autres bons moyens de communication avec les marchés existants, est la plus frappante de toutes les influences que les changements survenus dans le milieu industriel exercent sur le coût de production.

§ 2. — Lorsque dans une industrie, agricole ou non, deux producteurs jouissent à tous égards de facilités égales, sauf que l'une a une situation plus avantageuse que l'autre et peut acheter ou vendre sur les mêmes marchés avec moins de frais de transport, l'avantage différentiel que lui

(1) Cpr. Liv. IV, chap. III, § 6.

(2) Liv. IV, chap. XX-III.

donne sa situation est la somme des excédents de dépenses pour frais de transport que doit supporter son concurrent. Nous pouvons aussi supposer que d'autres avantages résultant de la situation, tels, par exemple, que la proximité d'un marché de travail spécialement propre à son industrie, peuvent, de la même façon, être traduits en valeurs pécuniaires. Si cela est fait pour une année, par exemple, et que ces avantages soient tous ajoutés les uns aux autres, nous aurons la valeur pécuniaire annuelle des avantages de situation que la première entreprise a sur la seconde; et la différence correspondante dans les revenus provenant des deux entreprises est généralement considérée comme une différence de *rente de situation*. Si nous supposons que le second emplacement offre moins d'avantages de situation que n'importe quel autre, nous pouvons le considérer comme n'ayant pas une rente spéciale de situation, et alors le revenu provenant de l'avantage différentiel dont jouit le premier emplacement constitue sa rente totale de situation (1).

(1) Si nous supposons que deux propriétés rurales, qui effectuent leurs ventes sur le même marché, donnent pour des dépenses égales en capital et en travail des quantités de produit différentes et que la première l'emporte sur la seconde d'une somme égale aux frais de transport plus élevés qu'elle est obligée de payer pour envoyer ses produits au marché, la rente des deux propriétés sera alors la même. (Le capital et le travail employés dans les deux propriétés sont ici supposés ramenés à la même mesure en monnaie ou, ce qui revient au même, les deux propriétés sont censées avoir un accès également facile aux marchés sur lesquels elles peuvent acheter.) De même si nous supposons que deux sources minérales A et B, fournissant exactement la même eau, soient susceptibles d'être exploitées l'une et l'autre d'une façon illimitée avec des frais constants de production; que ces frais soient, par exemple, de 2 pence par bouteille pour A, quelle que soit la quantité produite, et de 2 pence et demi pour B, alors les localités où les frais de transport par bouteille pour B seront de 1 demi-penny moindres que ceux de A, constitueront la zone neutre de leur concurrence. (Si les frais de transport sont proportionnels à la distance, cette zone neutre sera une hyperbole

§ 3. — Il existe cependant des cas exceptionnels où le revenu provenant d'une situation avantageuse ne doit pas, à proprement parler, être considéré comme une rente, mais plutôt comme un profit. Parfois, par exemple, la fondation d'une ville et même le peuplement d'une région sont menés comme une affaire commerciale et effectués comme un placement aux dépens et aux risques d'un seul individu ou d'une société. Le fait peut être dû, en partie, à des motifs religieux ou philanthropiques ; mais, dans tous les cas, la base financière se trouvera toujours dans le fait que le concours d'une population nombreuse est lui-même une cause d'augmentation de la puissance économique. Dans des conditions ordinaires, les principaux avantages provenant de cette puissance économique profiteront à ceux qui sont déjà en possession de la place ; mais le principal espoir de succès commercial de la part de ceux qui entreprennent de coloniser un nouveau district ou de bâtir une nouvelle ville se fonde habituellement sur le désir de s'assurer à eux-mêmes ces bénéfices.

Lorsque, par exemple, M. Salt et M. Pullman se décidèrent à établir leurs usines à la campagne et à fonder Saltaire et Pullman City, ils prévoyaient que le terrain, qu'ils pouvaient acheter à sa valeur comme sol cultivable, acquerrait la valeur spéciale de situation que la propriété urbaine tire du voisinage immédiat d'une population dense. Des considérations analogues ont influencé ceux qui, après s'être établis dans un endroit prédisposé par la nature à

dont A et B seront les foyers.) A pourra être vendu moins cher que B dans toutes les localités situées sur le côté A de cette zone, et *vice versa* ; et chacune de ces sources sera susceptible de retirer une rente de monopole de la vente de ses produits dans l'étendue de son aire propre. C'est là une forme de nombreux problèmes de pure fantaisie mais qui ne laissent pas que d'être instructifs, et qui se résolvent facilement d'eux-mêmes. Cpr. les brillantes recherches de von Thünen dans *Der Isolierte Staat*.

devenir une station balnéaire recherchée, ont acheté le sol et dépensé des sommes considérables à accroître ses ressources ; ils ont consenti à attendre longtemps un revenu net de leur placement dans l'espoir qu'en fin de compte leur terrain tirerait une grande valeur de situation du concours de population qui y serait attiré (1).

Dans tous ces cas, le revenu annuel provenant du sol (ou du moins la portion de ce revenu qui excède la rente agricole) doit, à bien des points de vue, être considéré comme un profit plutôt que comme une rente. Et cela est également vrai, que le terrain soit celui sur lequel est bâtie l'usine elle-même à Saltaire ou à Pullman City, ou que ce soit un terrain qui donne une grosse « rente foncière » comme emplacement d'une boutique ou d'un magasin dont la situation permettra de faire un commerce actif avec ceux qui travaillent dans l'usine. Dans tous ces cas, en effet, de grands risques sont à courir, et dans toutes les entreprises où se rencontrent des risques de grandes pertes, il doit aussi y avoir des espérances de grands bénéfices. Les dépenses normales de production d'une marchandise doivent comprendre la compensation des risques encourus pour sa production et cette compensation doit être assez considérable pour que ceux qui se demandent s'ils doivent oui ou non courir ces risques considèrent le montant net probable de leurs bénéfices — net, c'est-à-dire après en avoir défalqué le montant probable de leurs pertes — comme compensant leurs peines et leurs déboursés. Que les bénéfices résultant de telles tentatives ne soient guère plus que suffisants pour le but qu'on se propose, c'est ce qui nous est montré clairement par le fait qu'elles ne sont pas encore très fréquentes. Il y a des chances, d'ailleurs, pour qu'elles soient moins rares dans les industries qui sont entre les

(1) Les cas de ce genre sont, bien entendu, surtout fréquents dans les pays neufs. Mais ils ne sont cependant pas très rares dans les vieux pays. Saltburn en est un exemple frappant.

maines de très puissantes sociétés. Une grande compagnie de chemin de fer, par exemple, peut fonder un Crewe ou un New Swindon pour fabriquer du matériel de chemin de fer sans courir un risque considérable (1).

Des cas à peu près semblables se rencontrent lorsqu'un groupe de propriétaires fonciers se forme en société pour construire un chemin de fer dont les recettes nettes de transport ne sont pas considérées comme devant payer un intérêt considérable pour le capital placé dans cette construction, mais dont l'exploitation fera hausser considérablement la valeur de leurs terres. Dans ces cas, une portion de l'augmentation de leurs revenus comme propriétaires fonciers doit être regardée comme un profit pour le capital qu'ils ont employé à l'amélioration de leur sol; et cela, quoique le capital ait été employé à construire un chemin de fer au lieu d'être appliqué directement à leur propriété.

D'autres cas de même nature, ce sont les travaux de drainage, et autres travaux en vue de l'amélioration des

(1) Les Etats ont de grandes facilités pour exécuter des projets de ce genre, surtout lorsqu'il s'agit de choisir de nouveaux emplacements pour des villes de garnison, pour des arsenaux et pour des établissements fabriquant du matériel de guerre. Lorsqu'on compare les frais de production des entreprises d'Etat avec ceux des entreprises privées, les terrains occupés par les premières ne sont souvent comptés que pour leur valeur comme terrains de culture. Mais c'est là un faux calcul. Un établissement privé a soit à payer annuellement de lourdes charges à raison de sa situation, soit à courir de grands risques s'il essaie de se créer lui-même sa propre ville. Et par conséquent, pour prouver que la direction de l'Etat est, d'une manière générale, aussi efficace et aussi économique que la direction privée, il faudrait, dans les bilans des industries de l'Etat, compter une charge pleine et entière pour la valeur qu'auraient les terrains occupés par elles comme terrains urbains. Dans les branches exceptionnelles de production pour lesquelles un Etat peut fonder une ville industrielle sans courir les risques qu'un établissement privé courrait dans les mêmes cas, cet avantage peut très bien être considéré comme un argument pour que l'Etat se charge de ces entreprises particulières.

conditions générales de la propriété agricole ou urbaine, en tant que ces travaux sont exécutés par les propriétaires fonciers et à leurs frais, soit de leur consentement, soit au moyen d'un impôt spécial prélevé sur ces propriétaires. Des cas analogues se retrouvent encore dans le fait, par une nation, d'employer des capitaux en vue d'améliorer sa propre organisation sociale et politique, comme aussi en vue de faire faire des progrès à l'instruction du peuple et d'accroître ses sources de richesse matérielle.

Cette amélioration du milieu, qui ajoute à la valeur de la terre et des autres dons gratuits de la nature, est, dans pas mal de cas, due en partie aux placements volontaires de capitaux par les propriétaires du sol en vue d'augmenter sa valeur ; et, par conséquent, une portion de l'augmentation de revenu qui en résulte peut être regardée comme un profit si nous considérons une longue période. Cependant, dans un grand nombre de cas, il n'en est pas ainsi, et toute augmentation dans le revenu net que donnent les dons gratuits de la nature, lorsque ce revenu n'est pas le résultat d'une dépense spéciale de la part des propriétaires et n'a pas été le motif déterminant de cette dépense, doit, à tous les points de vue, être regardée comme une rente.

§ 4. — Ce que l'on est convenu d'appeler la rente d'un édifice se compose en général de deux éléments, dont l'un est la quasi-rente de l'édifice lui-même et l'autre la rente — qui souvent n'est surtout qu'une rente de situation — du sol sur lequel l'édifice est construit. La distinction entre ces deux éléments peut être indiquée ici pour donner un exemple particulier d'un problème général des rentes composites.

Tout d'abord, il semble quelque peu contradictoire d'affirmer qu'une chose produit en même temps deux rentes ; car une rente est en quelque sens le revenu qui reste après déduction des dépenses nécessaires à sa production ; et il peut sembler impossible qu'il existe deux

restes. Mais, en réalité, nous rencontrons souvent un véritable surplus de producteur ou rente qui contient deux rentes moindres, ou même un plus grand nombre.

Par exemple, la rente d'un moulin mû par l'eau comprend la rente de l'emplacement sur lequel il est bâti et la rente de la force hydraulique qu'il consomme. Supposons que l'on se propose de construire un moulin dans un endroit où existe une force hydraulique déterminée qui pourrait tout aussi bien être employée à un autre endroit ; alors, la rente de la force hydraulique et de l'emplacement choisi pour l'utilisation de cette force est la somme de deux rentes, lesquelles sont respectivement l'équivalent des avantages différentiels que la possession de l'emplacement présente pour une production quelconque et que la propriété de la force hydraulique présente pour l'exploitation d'un moulin sur l'un quelconque des emplacements. Ces deux rentes, qu'elles soient ou non la propriété d'une même personne, peuvent être clairement distinguées et évaluées séparément soit en théorie, soit en pratique.

Mais, il ne saurait en être de même s'il n'y a pas d'autres emplacements sur lesquels un moulin puisse être bâti ; et, dans ce cas, si la force hydraulique et l'emplacement appartiennent à des personnes différentes, c'est seulement par « barguignage et marchandage » que l'on peut déterminer quelle portion de l'excédent de valeur des deux réunis sur la valeur qu'a l'emplacement pour d'autres buts, doit aller au propriétaire de cet emplacement. Et même s'il existait d'autres emplacements où la force hydraulique pût être utilisée, mais avec une puissance moindre, il serait encore impossible de décider de quelle façon le propriétaire de l'emplacement et celui de la force hydraulique devraient partager le surplus de producteur qu'en agissant ensemble ils obtiennent au delà de ce que l'emplacement produirait pour toute autre entreprise, et de ce que la force hydraulique produirait si elle était utilisée ailleurs.

Le moulin ne serait probablement pas établi jusqu'à ce qu'une convention eût été faite relativement à la jouissance de la force hydraulique pour un certain nombre d'années ; mais, à la fin de cette période, des difficultés semblables surgiraient au sujet du partage du surplus total de producteur produit par la force hydraulique et par l'emplacement sur lequel est construit le moulin.

Des difficultés de ce genre surgissent sans cesse par rapport aux tentatives faites par des monopoleurs partiels tels que les compagnies de chemins de fer, de gaz, d'eau et d'électricité, pour augmenter leur prix sur le consommateur qui a transformé son organisation industrielle en vue de l'utilisation de leurs services et qui peut-être a installé à ses frais, dans ce but, un matériel coûteux. Par exemple, à Pittsburg, lorsque des manufacturiers eurent établi des fourneaux alimentés par du gaz naturel au lieu de charbon, le prix du gaz fut subitement doublé. L'histoire des mines est tout entière remplie de difficultés de ce genre avec les propriétaires voisins au sujet des droits de passage, etc., et avec les propriétaires des habitations, chemins de fer et docks du voisinage (1).

(1) Le rapide examen de quelques-uns des rapports existant entre les intérêts des différentes classes d'ouvriers dans la même entreprise et dans la même industrie, examen auquel il sera procédé à la fin du chap. VIII du livre suivant, présente une certaine affinité avec la matière des rentes composites.

CHAPITRE XI

ÉQUILIBRE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE NORMALES (*suite*) PAR RAPPORT A LA LOI DU RENDEMENT CROISSANT

§ 1. — Nous pouvons maintenant poursuivre l'étude commencée dans les chapitres III et V et examiner quelques difficultés qui se rattachent aux rapports de l'offre et de la demande en ce qui concerne les marchandises dont la production tend au rendement croissant.

Nous avons fait remarquer que cette tendance se montre rarement aussitôt après l'accroissement de la demande. Pour prendre un exemple : le premier effet d'une mode soudaine pour des baromètres anéroïdes à forme de montre serait une hausse temporaire du prix, en dépit du fait que ces objets ne comprennent aucune matière dont la quantité soit limitée. En effet, des travailleurs à salaire élevé, n'ayant aucune connaissance spéciale pour ce genre de travail, seraient enlevés à d'autres industries pour entrer dans celle-ci ; une grande somme d'effort serait dépensée en pure perte, et, pendant un certain temps, le coût réel de production et le coût en monnaie se trouveraient augmentés.

Mais, cependant, si la mode durait un temps considérable alors, même indépendamment de toute nouvelle invention, les frais de fabrication des baromètres anéroïdes baisseraient graduellement. Car il se formerait un grand nombre d'ouvriers spécialisés, adaptés exactement aux différentes

parties du travail à faire. En faisant largement emploi de parties interchangeable, les machines spécialisées feraient mieux et meilleur marché une grande partie de l'ouvrage actuellement fait à la main ; et, de cette façon, un accroissement dans la production annuelle d'anéroïdes à forme de montre amènerait une baisse considérable de prix.

§ 2. — Le premier point à observer, c'est que cette tendance à la baisse dans le prix d'une marchandise comme résultat du développement graduel de l'industrie qui la produit est chose entièrement différente de la tendance à réaliser rapidement de nouvelles économies dans un établissement particulier dont les affaires prennent de l'extension.

Nous avons vu comment chaque pas en avant fait par un manufacturier compétent et plein d'initiative rend plus faciles et plus rapides les progrès qui viennent ensuite ; de sorte que sa marche ascendante se continue vraisemblablement aussi longtemps que les circonstances lui sont assez favorables et tant qu'il conserve lui-même toute son énergie, toute sa souplesse et son goût au travail. Mais ces qualités-là ne sauraient durer toujours ; et aussitôt qu'elles diminuent, son entreprise est exposée à être atteinte par l'action des mêmes causes qui lui ont permis de s'élever ; à moins cependant qu'il puisse faire passer sa maison dans des mains aussi énergiques qu'étaient les siennes. Ainsi, le progrès et la décadence d'établissements individuels peuvent se produire fréquemment, pendant qu'une grande industrie subit une lente oscillation ou même progresse d'une manière constante ; comme (pour nous servir d'un exemple dont nous nous sommes déjà servi précédemment) les feuilles d'un arbre croissent jusqu'à maturité, et, parvenues à leur plein développement, s'y maintiennent un temps pour dépérir ensuite, tandis que l'arbre lui-même continue de s'accroître uniformément d'année en année (1).

(1) Cpr. Liv. IV, chap. ix. — XIII ; et en particulier, chap. xi, 5.

Les causes qui régissent les facilités de production dont dispose un établissement pris à part se conforment à des lois tout à fait différentes de celles qui gouvernent l'ensemble de la production d'une industrie. Et le contraste est peut-être encore plus frappant, si nous tenons compte des difficultés de la vente. Par exemple, des établissements industriels adaptés à des goûts spéciaux ne peuvent généralement fonctionner que sur une petite échelle ; et ils sont, en général, de telle nature que les marchandises et les modes d'organisation déjà développés dans d'autres industries peuvent facilement y être adaptés ; de telle sorte qu'un grand accroissement dans l'échelle de leur production produirait sûrement en même temps de grandes économies. Mais ce sont là précisément les branches d'industrie dans lesquelles chaque établissement est généralement plus ou moins confiné dans son marché particulier ; et, s'y trouvant ainsi confiné, tout accroissement précipité de sa production est appelé à faire baisser le prix de demande sur ce marché jusqu'à un point hors de toute proportion avec l'augmentation des économies qu'il réalisera ; et cela alors même que sa production est peu importante par rapport au vaste marché pour lequel, dans un sens plus général, cet établissement est censé produire.

En fait, lorsque le commerce est lent, il arrive souvent qu'un producteur essaie de vendre un peu de son excédent de marchandises en dehors de son marché particulier à des prix qui ne font guère que couvrir le prix coûtant (*prime cost*), tandis que sur son marché particulier il essaie de vendre à des prix qui couvrent à peu près les frais supplémentaires ; et une grande partie de ces frais sont constitués par les revenus qu'il attend du capital employé à établir l'organisation externe de son entreprise (1).

(1) C'est ce que l'on peut exprimer en disant que lorsque nous considérons un producteur individuel, nous pouvons associer sa courbe d'offre — non avec la courbe générale de demande de sa mar-

De plus, les frais supplémentaires sont, en général, plus considérables relativement au prix coûtant pour des choses qui obéissent à la loi du rendement croissant que pour les autres choses (1) ; et cela vient de ce que leur production nécessite l'emploi d'un capital considérable pour l'achat de l'outillage et pour l'établissement des relations commerciales. Cette circonstance rend plus forte la crainte de ruiner son propre marché particulier ou d'encourir la haine des autres producteurs pour avoir ruiné le marché commun ; cette crainte, nous l'avons déjà vu, agit sur le prix d'offre de courte période des marchandises lorsque les moyens de production ne sont pas pleinement utilisés.

Nous pouvons donc considérer les conditions de l'offre provenant d'un producteur individuel comme représentant les conditions qui régissent l'offre générale sur un marché. Il nous faut tenir compte du fait que très peu de maisons

chandise sur un vaste marché — mais avec la courbe particulière de demande de son propre marché. Et cette courbe particulière de demande sera généralement d'une convexité très prononcée, peut-être aussi convexe que sa propre courbe d'offre a des chances de l'être, même si un accroissement de débit vient augmenter sensiblement ses économies internes.

(1) Bien entendu, cette règle n'est pas universelle. On peut faire remarquer, par exemple, que la perte nette subie par un omnibus qui n'est pas au complet et qui perd un transport de 4 pence, se rapproche plus de 4 pence que de 3 pence, quoique le trafic des omnibus obéisse peut-être à la loi du rendement constant. De même, s'il n'était retenu par la crainte de ruiner son marché, le cordonnier de Regent Street, dont les marchandises sont fabriquées à la main, mais dont les frais de mise en vente sont très onéreux, serait tenté de descendre au-dessous de son prix normal afin d'éviter la perte d'une commande spéciale plus que ne le pourrait faire un manufacturier qui emploie des machines très coûteuses et qui profite des économies que procure la production en grand. D'autres difficultés se rattachent aux frais supplémentaires de produits conjoints, par exemple, en ce qui concerne la pratique de vendre certaines marchandises presque à leur prix coûtant, à titre de réclame (V. ci-dessus, Liv. V, chap. VII, § 2). Mais ce sont là des difficultés qu'il n'est pas nécessaire d'examiner ici.

offrent une longue vie de prospérité, et aussi du fait que les rapports entre le producteur individuel et son marché spécial diffèrent à d'importants points de vue de ceux existant entre l'ensemble des producteurs et le marché général (1).

§ 3. — Il ne faut donc pas prendre l'histoire d'une entreprise individuelle comme étant l'histoire d'une industrie, pas plus que l'histoire d'un homme individuel ne peut être présentée comme étant l'histoire de l'humanité. Et cependant l'histoire de l'humanité est l'ensemble de l'histoire des individus et la production totale pour un marché général est le résultat des motifs qui poussent les producteurs individuels à étendre ou à restreindre leur production. C'est précisément ici que notre fiction d'une entreprise type vient à notre aide. Nous supposons une entreprise ayant sa bonne part de ces économies externes et internes, que le total de la production dans cette industrie assure à une

(1) Les raisonnements abstraits, relatifs aux effets des économies de production qu'un établissement individuel retire d'une augmentation de son débit, sont sujets à induire en erreur, non seulement dans leurs détails, mais même dans leur portée générale. Ils sont souvent viciés par des difficultés qui sont plutôt de surface et qui sont surtout embarrassantes lorsqu'il s'agit d'exprimer les conditions d'équilibre du commerce au moyen de formules mathématiques. Certains auteurs, parmi lesquels il faut nommer Cournot lui-même, envisageant le tableau d'offre d'une entreprise individuelle, montrent qu'une augmentation de son débit lui procure de si grandes économies internes que ses dépenses de production s'en trouvent diminuées; et là-dessus ils poursuivent hardiment leurs démonstrations mathématiques, mais, semble-t-il, sans remarquer que leurs prémisses conduisent inévitablement à cette conclusion, à savoir que toute entreprise qui débute bien obtiendra l'entier monopole de son industrie dans sa région. Tandis que d'autres, évitant ce dilemme, soutiennent qu'il n'existe pas du tout d'équilibre pour les marchandises qui obéissent à la loi du rendement croissant; et d'autres encore ont mis en doute la valeur de tout tableau d'offre représentant des prix qui baissent lorsque la quantité produite augmente. Cpr. note mathématique XIV, dans laquelle on se réfère à cette discussion.

telle entreprise. Nous reconnaissons que les dimensions et l'outillage d'une semblable entreprise sont eux-mêmes gouvernés par le progrès général et l'expansion de l'industrie jusqu'à cette époque ; et nous supposons que le directeur de cette entreprise suppose s'il vaut la peine d'ajouter une nouvelle branche à son entreprise ; s'il doit y introduire telle ou telle nouvelle machine et ainsi de suite. Nous supposons qu'il regarde plus ou moins comme une unité la production qui résulterait de ce changement, et qu'il établit, dans son esprit, la balance entre le coût et le bénéfice (1).

Tel est donc le coût limite sur lequel nous fixerons notre attention. Nous ne nous attendons pas à une baisse immédiate de ce coût à la suite d'une augmentation brusque de la demande. Au contraire, nous nous attendons à une augmentation du prix d'offre de courte période à la suite de l'augmentation des déboursés. Mais nous nous attendons aussi à ce qu'un accroissement graduel de la demande augmente graduellement l'étendue et la puissance de cette entreprise type et accroisse les économies tant internes qu'externes qui sont à sa disposition.

C'est-à-dire que lorsque nous établirons des listes de prix d'offre (tableaux d'offre) pour de longues périodes dans ces industries, nous inscrirons un prix d'offre de plus en plus bas à mesure qu'augmente la quantité de marchandise produite, voulant indiquer par là que ces quantités croissantes seront offertes, tout en laissant un bénéfice, à ce prix décroissant, pour faire face à une demande correspondante suffisamment ferme. Nous excluons de notre examen toutes les économies qui peuvent résulter d'inventions entièrement nouvelles ; mais nous y comprendrons celles que l'on peut s'attendre à voir naître naturellement d'adaptations d'idées déjà existantes ; et nous nous place-

(1) Cpr. ci-dessus, Liv. V, chap. v, § 6.

rons dans une position de balance ou équilibre entre les forces de progrès et de décadence, position qui sera atteinte si les conditions que nous examinons sont supposées agir uniformément pendant un temps très long. Cependant, de telles notions doivent être envisagées d'une manière large. Tenter de leur donner une forme précise dépasse la mesure de nos forces. Si nous faisons entrer dans notre étude à peu près toutes les conditions de la vie réelle, le problème devient d'une solution trop difficile ; si nous n'en choisissons que quelques-unes, alors, les raisonnements subtils et laborieusement édifiés par rapport à ces conditions deviennent plutôt des amusements scientifiques que de véritables outils pour un travail pratique.

La théorie de l'équilibre stable de l'offre et de la demande normales nous aide incontestablement à préciser nos idées ; et cette théorie, dans sa partie élémentaire, ne s'écarte pas beaucoup des faits réels de la vie, cet écart n'est pas assez grand pour l'empêcher de donner un tableau très véridique des principaux modes d'action des groupes les plus puissants et les plus persistants des forces économiques. Mais lorsque cette même théorie est poussée jusqu'à ses conséquences logiques les plus lointaines et les plus compliquées, elle sort des conditions de la vie réelle. En fait, nous touchons ici à la grave matière du progrès économique ; et, par suite, il est particulièrement nécessaire de se rappeler que les problèmes économiques sont imparfaitement présentés lorsqu'ils sont traités comme des problèmes d'équilibre statique et non comme des problèmes de développement organique. Car quoique la méthode statique puisse seule donner à la pensée la vigueur et la précision et quoiqu'elle constitue par suite une introduction nécessaire à une étude plus philosophique de la société en tant qu'organisme, elle ne constitue cependant qu'une introduction (1).

(1) Cpr. ci-dessus, Liv. I, chap. vi, § 2 ; et Liv. V, chap. v, § 5.

NOTE SUR LA THÉORIE PURE DES ÉQUILIBRES STABLES ET DES
ÉQUILIBRES INSTABLES

§ 4. — La théorie statique de l'équilibre (1) ne constitue qu'une introduction aux études économiques, et elle est même simplement une introduction à l'étude du progrès et du développement des industries qui montrent une tendance au rendement croissant. Les limites sont si constamment négligées, surtout par ceux qui abordent cette théorie à un point de vue abstrait, qu'il y a un certain danger à lui donner une forme absolument rigoureuse; mais, sous cette réserve, on peut en affronter le risque.

Revenons à notre exemple d'une augmentation de demande pour des baromètres anéroïdes, demande qui après un certain temps a conduit à une meilleure organisation et à un prix d'offre moins élevé. Lorsque, à la fin, la mode a perdu sa force et que la demande relative aux anéroïdes est de nouveau simplement basée sur leur utilité réelle, ce prix peut être plus élevé ou moindre que le prix normal de demande pour la quantité correspondante produite. Dans le premier cas, le capital et le travail s'éloigneront de cette industrie. Parmi les maisons déjà ouvertes, quelques-unes pourront continuer avec des bénéfices nets moindres que ceux qu'elles avaient espérés; mais d'autres essaieront de s'ouvrir une voie dans quelque branche voisine de production plus prospère; à mesure que les vieilles maisons viennent à disparaître, il s'en trouve peu de nouvelles pour prendre leur place. L'échelle de la production diminuera de nouveau et l'ancienne position d'équilibre se sera montrée assez stable contre les assauts.

Mais, maintenant, revenons à l'autre cas dans lequel le prix d'offre de longue période pour la production accrue tombe assez pour que le prix de demande lui demeure supérieur. Dans ce cas, les entrepreneurs, considérant l'avenir d'une maison

(1) Cpr. Liv. V, chap. v, § 3.

engagée dans cette industrie, voyant ses chances de prospérité et ses risques de décadence, supputant ses dépenses futures et ses recettes futures, en tireront la conclusion que ces dernières l'emportent sur les premières. Capital et travail afflueront rapidement dans cette industrie, et la production pourra peut-être être décuplée avant que la baisse du prix de demande devienne aussi grande que celle du prix d'offre de longue période et une position d'équilibre stable se sera ainsi établie.

Dans l'exposé des oscillations de l'offre et de la demande autour d'une position d'équilibre stable, exposé qui se trouve au chapitre III, il est tacitement impliqué, comme cela se fait communément, qu'il ne peut exister qu'une seule position d'équilibre stable sur un marché; cependant, en fait, sous certaines conditions, facilement concevables quoique rares, il peut exister deux, ou même plus de deux positions d'équilibre réel d'offre et de demande, chacune d'elles étant également compatible avec les circonstances générales du marché, et chacune aussi, lorsqu'une fois elle est atteinte, restant stable jusqu'à ce que survienne quelque trouble grave (1).

(1) Outre les positions d'équilibre stable, il existe encore, au moins théoriquement, des positions d'équilibre instable; ces positions constituent les lignes séparatives entre deux positions d'équilibre stable; ce sont, s'il est permis de parler ainsi, les lignes de partage des eaux séparant des bassins de fleuves, et le prix tend à couler à partir de cette ligne dans l'une et l'autre direction.

Lorsque l'offre et la demande sont en état d'équilibre stable, alors si le niveau de la production est tant soit peu troublé dans sa position d'équilibre, il se déplace rapidement vers une de ses positions d'équilibre stable; comme un œuf qui oscille sur une de ses extrémités tombe à la moindre secousse et ne se relève pas. De même qu'il est théoriquement possible, mais pratiquement impossible, qu'un œuf oscille sur son extrémité, de même il est théoriquement possible mais pratiquement impossible que le niveau de la production se tienne oscillant dans un état d'équilibre instable.

C'est ainsi que dans la figure 7 les courbes se coupent plusieurs fois et les têtes de flèche sur Ox montrent dans quelle direction, selon

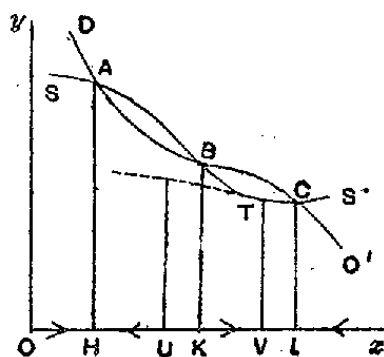


Fig. 7.

§ 5. — Il faut cependant reconnaître que cette théorie n'est pas conforme aux conditions réelles de la vie en ce qu'elle implique que lorsque la production normale d'une marchandise augmente et diminue ensuite pour revenir à son ancien niveau,

sa situation, R tend à se mouvoir le long de Ox. Ceci montre que si R est en H ou en L et est légèrement déplacé dans l'une ou l'autre direction, il reviendra, aussitôt que cessera la cause de trouble, dans la position d'équilibre qu'il avait quittée ; mais si R est en K et est déplacé vers la droite, il continuera, même après la cessation de la cause perturbatrice, à se mouvoir vers la droite jusqu'à ce qu'il atteigne L, et que s'il est déplacé vers la gauche, il continuera à se mouvoir à gauche jusqu'à ce qu'il atteigne H. C'est-à-dire que H et L sont des points d'équilibre stable, tandis que K est un point d'équilibre instable. Nous arrivons ainsi à ce résultat, à savoir que :

L'équilibre de l'offre et de la demande, correspondant à un point d'intersection des courbes de la demande et de l'offre, est stable ou instable selon que la courbe de demande se trouve placée au-dessus ou au-dessous de la courbe d'offre, juste à la gauche de ce point ; ou, ce qui revient au même, selon qu'elle se trouve placée au-dessous ou au-dessus de la courbe d'offre, juste à la droite de ce point. (Si les courbes se touchent à un point quelconque, l'équilibre correspondant à ce point sera stable pour des déplacements dans une direction et instable pour des déplacements dans l'autre direction. Aucun intérêt pratique ne se rattache à l'examen de ce cas purement possible.)

Nous avons vu que la courbe de demande est tout entière inclinée négativement. De cela il suit que si juste à la droite d'un point d'intersection la courbe d'offre se trouve au-dessus de la courbe de demande, alors lorsque nous avançons à droite le long de la courbe d'offre, nous devons nécessairement rester au-dessus de la courbe de demande jusqu'à ce que le point d'intersection suivant soit atteint ; c'est-à-dire que le point d'équilibre suivant à droite d'un point d'équilibre stable doit être un point d'équilibre instable. Nous pouvons démontrer de la même manière qu'il en est de même pour le point d'intersection suivant du côté gauche. En d'autres termes, dans le cas où les courbes se coupent plus d'une fois, les points d'équilibre stable et d'équilibre instable alternent.

Donc, le dernier point d'intersection atteint, lorsque nous nous mouvons vers la droite, doit être un point d'équilibre stable. Car si la quantité produite était augmentée indéfiniment, le prix auquel elle pourrait être vendue tomberait nécessairement presque à zéro ; mais le prix nécessaire pour couvrir la dépense de production ne baisserait pas autant. Par suite, si la courbe d'offre est prolongée suffi-

le prix de demande et le prix d'offre reviennent, pour cette quantité, à leur ancienne position (1).

Qu'une marchandise obéisse à la loi du rendement croissant ou à celle du rendement décroissant, l'accroissement dans la consommation provenant d'une baisse du prix se fait graduellement (2), et, en outre, des habitudes, qui ont une fois pris naissance quant à l'usage d'une marchandise lorsque son prix était peu élevé, ne sont pas abandonnées tout d'un coup lorsque le prix remonte. Si, donc, après que l'offre s'est élevée graduellement, quelques-unes des sources, d'où elle découle, viennent à être taries, ou que quelque autre cause survienne pour rendre cette marchandise plus rare, bien des consommateurs hésiteront à se défaire de leurs anciennes habitudes. Par exemple, pendant la guerre d'Amérique, le prix du coton fut plus élevé qu'il n'aurait été si, précédemment, le bas prix du coton n'en avait pas introduit l'usage en vue de besoins dont beaucoup avaient été créés par la modicité du prix. Ainsi la liste des prix de demande que l'on peut dresser pour une marchandise à une période d'essor de sa production ne se reproduit-elle que rarement lorsque le mouvement en sens inverse a lieu, mais doit en général être haussée (3).

samment vers la droite, elle doit finalement se trouver placée au-dessus de la courbe de demande.

Le premier point d'intersection auquel nous arrivons en nous avançant de gauche à droite peut être un point, soit d'équilibre stable, soit d'équilibre instable. S'il est un point d'équilibre instable, ce sera l'indice que la production de la marchandise en question sur une faible échelle ne rémunérera pas les producteurs; de sorte que sa production ne peut en aucune façon être commencée à moins que quelque accident passager n'ait amené temporairement une demande urgente pour cette marchandise ou n'ait temporairement abaissé les dépenses nécessaires à sa production ou, encore, à moins que quelque maison entreprenante ne soit prête à sacrifier beaucoup de capitaux pour surmonter les difficultés initiales de la production, et pour produire la marchandise à un prix qui lui assurera une large vente.

(1) Cpr. Liv. V, chap. III, § 6.

(2) Cpr. Liv. III, chap. IV, § 6.

(3) C'est-à-dire que, pour tout mouvement de recul de la quantité mise en vente, l'extrémité gauche de la courbe de demande au-

De même la liste du prix d'offre de la marchandise peut représenter exactement la baisse réelle du prix d'offre qui se produit lorsque l'offre augmente ; cependant lorsque la demande baisse ou lorsque pour toute autre raison on est obligé de diminuer l'offre, le prix d'offre ne repasse pas par les positions qu'il a occupées mais passe par des positions plus basses. La liste des prix d'offre que l'on constatait pour le mouvement en avant, ne s'applique plus au mouvement de recul, mais doit être remplacé par un tableau moins élevé. Cela est également vrai que la production de la marchandise obéisse à la loi du rendement croissant ou qu'elle obéisse à la loi du rendement décroissant ; mais cela est surtout important dans le premier cas, parce que le fait que la production obéit à cette loi prouve que son augmentation conduit à de grandes améliorations dans l'organisation.

En effet, lorsque quelque circonstance accidentelle a amené une grande augmentation dans la production d'une marchandise, et par là même a conduit à l'introduction d'économies extensives, ces économies ne sont pas perdues tout d'un coup. Des progrès des procédés mécaniques, de la division du travail et des moyens de transport, une organisation meilleure, sous tous les rapports, sont autant de choses qui, lorsqu'elles ont été obtenues, ne sont pas abandonnées subitement. Le capital et le travail, une fois qu'ils ont été consacrés à une industrie particulière, peuvent bien, sans doute, perdre de leur valeur, s'il se produit une diminution de la demande relative aux marchandises qu'ils produisent, mais ils ne peuvent pas en quelques instants être tournés vers d'autres industries ; et leur concurrence empêchera pendant un certain temps une diminution de demande d'amener une augmentation du prix des marchandises (1).

rait probablement besoin d'être élevée pour faire qu'elle représente les nouvelles conditions de la demande.

(1) Par exemple, la forme de la courbe d'offre dans la figure 7 indique que si la marchandise en question était produite annuellement en quantité OV , les économies obtenues dans sa production seraient si considérables qu'elles permettraient de vendre cette marchandise à un prix TV . Si ces économies se trouvaient réalisées, la

C'est en partie pour cette raison qu'il n'existe que peu de cas où deux positions d'équilibre stable apparaissent comme des alternatives possibles à un seul et même moment, même si tous les événements du marché pouvaient être connus d'une manière certaine par les négociants intéressés. Mais lorsque les conditions d'une branche d'industrie sont telles que le prix d'offre tombe rapidement s'il vient à se produire une grande augmentation dans l'échelle de la production, alors une circonstance passagère par laquelle la demande relative à cette marchandise serait augmentée pourrait amener une baisse considérable dans le prix d'équilibre stable, puisqu'alors une quantité beaucoup plus grande qu'auparavant serait, à partir de ce moment, produite à un prix beaucoup plus bas. Cela est toujours possible dans le cas où, si nous pouvions remonter en arrière très loin dans la série des listes des prix d'offre et des prix de demande, nous les verrions se suivre de très près (1). En effet, si les prix d'offre pour des quantités considérablement accrues ne dépassent que très peu les prix de demande correspondants, une légère augmentation dans la demande, ou une nouvelle invention relativement peu importante, ou toute autre cause de diminution dans les frais de production peuvent de nouveau faire concorder les prix d'offre et les prix de demande et amener un nouvel équilibre. Un semblable changement ressemble, sous certains rapports, au passage d'une position alternative d'équilibre stable à une autre ; mais il en diffère en ce qu'il ne peut se produire que lorsqu'il survient quelque changement dans les conditions de la demande et de l'offre normales.

forme de la courbe SS' cesserait probablement de représenter exactement les conditions de l'offre. Les frais de production, par exemple, d'une quantité OU ne seraient guère plus grands proportionnellement que ceux d'une quantité OV . Et, afin que la courbe pût de nouveau représenter les conditions de l'offre, il serait nécessaire de tracer cette courbe plus bas, ainsi que l'indique la courbe pointillée dans la figure.

(1) C'est-à-dire lorsque, à une bonne distance, à la droite du point d'équilibre la courbe d'offre n'est qu'un peu au-dessus de la courbe de demande.

Le caractère peu satisfaisant de ces résultats est dû en partie aux imperfections de nos méthodes analytiques, et il pourra très bien être atténué à une époque ultérieure par le perfectionnement graduel de notre outillage scientifique. Nous aurions fait un grand pas si nous pouvions représenter le prix de demande et le prix d'offre normaux comme des fonctions tant de la quantité normalement produite que du temps au bout duquel cette quantité est devenue normale (1).

§ 6. — Maintenant revenons à la distinction entre les valeurs moyennes et les valeurs normales (12). Dans un état stationnaire, comme le revenu produit par chaque instrument de production serait exactement connu à l'avance, il représenterait la mesure normale des efforts et des instruments nécessaires pour l'obtenir.

L'ensemble des frais de production pourrait alors être

(1) Une difficulté tient au fait qu'une période de temps suffisante pour permettre de réaliser les économies qu'entraîne une certaine augmentation de la quantité produite, n'est pas suffisamment longue pour une autre augmentation plus considérable ; aussi sommes-nous obligés de choisir une période de temps assez longue, qui sera indiquée par le problème spécial en discussion et de lui adapter l'entière série du prix d'offre.

Nous pourrions nous rapprocher davantage de la nature, si nous consentions à prendre un exemple plus complexe. Nous pourrions prendre une série de courbes dont la première représenterait les économies susceptibles d'être réalisées pour toute augmentation de la quantité produite pendant un an ; une seconde courbe représentant les économies réalisables en deux ans ; une troisième, les économies réalisables en trois ans et ainsi de suite. Et en découpant ces courbes et en les dressant côte à côte nous obtiendrions une surface dont les trois dimensions représenteraient la quantité, le prix et le temps respectivement. Si nous avons marqué sur chaque courbe le point correspondant à la quantité qui, autant qu'on peut le prévoir, semble devoir être la quantité normale pour l'année à laquelle se rapporte cette courbe, ces points formeraient alors une courbe sur la surface et cette courbe représenterait assez exactement une courbe d'offre normale pour une longue période, pour une marchandise obéissant à la loi du rendement croissant. Cpr. un article de Cunyngame au volume II, de *Economic Journal*.

(2) Cpr. ci-dessus Liv. V, chap. III, § 6 ; chap. V, § 4 ; et chap. IX, § 6.

déterminé soit en multipliant ces frais-limites par le nombre des unités de la marchandise, soit en additionnant toutes les dépenses réelles de production de ses différentes parties et en y ajoutant toutes les rentes dues à des avantages différentiels de production. L'ensemble des frais de production étant déterminé par l'un quelconque de ces procédés, les frais moyens pourraient en être déduits en divisant cet ensemble de frais par la quantité de la marchandise et le résultat nous donnerait le prix normal d'offre soit pour de longues, soit pour de courtes périodes.

Mais dans le monde où nous vivons, le terme frais « moyens » de production est quelque peu trompeur. En effet, la plupart des instruments de production, soit matériels, soit personnels, par lesquels une marchandise a été produite, ont pris naissance longtemps auparavant. Leur valeurs ne représentent donc pas vraisemblablement d'une manière exacte ce que le producteur attendait originairement : quelques-unes seront plus élevées, tandis que d'autres le seront moins. Les revenus actuels produits par ces instruments de production seront régis par les rapports généraux existant entre la demande relative à leurs produits et l'offre de ces mêmes produits, et leurs valeurs seront constituées par la capitalisation de ces revenus. Et, par conséquent, lorsque nous dressons une liste de prix d'offre normaux, qui, jointe à la liste des prix normaux de demande, doit déterminer la position d'équilibre de la valeur normale, nous ne pouvons pas considérer comme établies les valeurs de ces instruments de production sans tomber dans un cercle vicieux.

Cette réserve, qui est particulièrement importante lorsqu'il s'agit d'industries qui tendent à un rendement croissant, peut être mise en lumière par un diagramme représentant les rapports de l'offre et de la demande tels qu'ils sont possibles dans un état stationnaire, mais là seulement. Là, chaque objet particulier supporte sa part de frais supplémentaires, et ce ne serait jamais la peine pour un producteur d'accepter un ordre particulier à un prix autre que le coût total dans lequel il faut faire entrer une dépense pour la création des relations commerciales et pour l'organisation externe d'une entreprise type. Cet

exemple n'a aucune valeur positive ; il sert uniquement à nous tenir en garde contre une erreur possible dans l'argumentation abstraite (1).

(1) Dans le diagramme ci-dessous, SS' n'est pas une véritable courbe d'offre adaptée aux conditions du monde dans lequel nous vivons ; mais elle a des propriétés qui sont souvent, par erreur, attribuées à une semblable courbe. Nous appellerons cette courbe *la courbe particulière des dépenses*. Comme d'ordinaire, la quantité de la marchandise est mesurée le long de Ox et son prix le long de Oy . OH est la quantité de la marchandise produite annuellement. AH est le prix d'équilibre d'une unité de cette marchandise. Le producteur de la O^eH unité est censé n'avoir aucun avantage différentiel ; mais le producteur de la OM^e unité a des avantages différentiels qui lui permettent de produire, avec un débours PM , une unité qui lui aurait coûté un débours AH pour la produire sans ces avantages. Le lieu de P est notre courbe particulière de dépenses, et cette courbe est telle qu'un point P étant pris sur elle et PM étant menée perpendiculairement à Ox , PM représente les dépenses particulières de production faites pour la production de la OM^e unité. L'excédent de AH sur $PM = QP$, et cet excédent constitue un excédent du producteur ou rente. Pour simplifier, les possesseurs d'avantages différentiels peuvent être disposés en ligne descendante de gauche à droite, et ainsi SS' devient une courbe s'élevant en pente vers la droite.

Procédant comme dans le cas du surplus ou rente du consommateur (III, vi, 3), nous pouvons considérer MQ comme un étroit parallélogramme ou comme une ligne droite très épaisse.

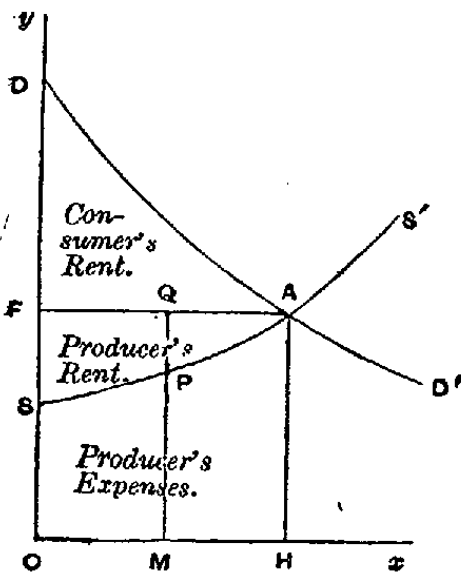


Fig. 8.

Et à mesure que M prend diverses positions consécutives le long de OH , nous obtenons un certain nombre d'épaisses lignes droites coupées en deux par la courbe SA , la partie inférieure de ces lignes droites représentant les frais de production d'une unité de la marchandise, et la partie supérieure la part pour laquelle cette unité contribue à la rente. La partie inférieure des lignes épaisses prises ensemble remplit tout l'espace

$SOHA$; cet espace représente, par conséquent, l'ensemble des dépenses de production d'une quantité OH . La partie supérieure des

lignes épaisses prises ensemble remplit l'espace FSA, qui par conséquent représente le surplus du producteur ou rente dans le sens ordinaire de ce terme. Sous les corrections mentionnées ci-dessus (III, VI, 3), DFA représente le surplus de satisfaction que les consommateurs retirent d'une quantité OH sur celle dont la valeur est représentée par une somme en argent égale à $OH \times HA$; et le diagramme montre comment le nom de « rente du consommateur » a été suggéré pour ce surplus.

Or, la différence entre la courbe des dépenses particulières et une courbe d'offre normale consiste en ceci que dans la première nous considérons et dans la deuxième nous ne considérons pas les économies générales de production comme entièrement fixes et uniformes. La courbe des dépenses particulières est entièrement basée sur l'hypothèse que la production totale est OH et que tous les producteurs participent aux économies externes et internes qui résultent de ce niveau de la production; et en ayant grand soin de ne pas perdre de vue cette hypothèse, la courbe peut être employée pour représenter une phase particulière de n'importe quelle industrie, soit agricole, soit manufacturière; mais elle ne saurait être employée pour représenter ses conditions générales de production.

Ce dernier résultat ne peut être obtenu que par la courbe d'offre normale, dans laquelle PM représente les dépenses normales de production de la OM^e unité en supposant que OM unités (et non tout autre quantité, comme OH) soient produites; et que les économies réalisables de production internes et externes soient celles que réalise une entreprise type où l'ensemble du volume de production est OM. Ces économies seront, en général, inférieures à ce qu'elles seraient si le volume total de la production était la quantité plus considérable OH; et, par suite, M étant placée à la gauche de H, l'ordonnée de M pour la courbe d'offre sera plus grande que pour une courbe de dépense particulière tracée pour un ensemble de production OH.

Il suit de là que la surface SAF qui représente la rente totale dans notre présent diagramme la représenterait incomplètement, si SS' était une courbe d'offre normale, même pour des produits agricoles (DD' étant la courbe de demande normale). En effet, même en agriculture, les économies générales de production augmentent à mesure que s'accroît le montant total de la production.

Si cependant nous aimons mieux ne pas tenir compte de ce fait dans quelque argumentation particulière, c'est-à-dire si nous aimons mieux admettre que MP représente les dépenses de production de la partie du produit qui a été produite dans les conditions les plus difficiles (de façon à ne donner aucune rente) lorsque OM unités sont produites, il représente encore les dépenses de production (autres que la rente) de la OM^e unité même lorsqu'on produit la

quantité OH ; ou, en d'autres termes, si nous admettons que l'augmentation dans la production de la quantité OM à la quantité OH n'attire pas les dépenses de production de la OM^e unité, nous pouvons alors regarder SAF comme représentant l'ensemble de la rente, même lorsque SS est la courbe normale d'offre. Il peut être occasionnellement utile de faire ainsi, en ayant soin, bien entendu, de faire chaque fois attention à la nature des conditions spéciales ainsi supposées.

Mais aucune supposition de ce genre ne peut être faite en ce qui concerne la courbe d'offre d'une marchandise qui obéit à la loi du rendement croissant. Une telle supposition constituerait une contradiction dans les termes. Le fait que la production de la marchandise obéit à cette loi, implique que les économies générales, réalisables lorsque le volume total de la production est considérable, l'emportent sur les économies réalisables au point de surmonter la résistance croissante que la nature oppose à une augmentation de production de la matière première dont l'industrie fait usage. Dans le cas d'une courbe de dépenses particulières, MP sera toujours moindre que AH (M étant à la gauche de H), que la marchandise obéisse à la loi du rendement croissant ou à celle du rendement décroissant ; mais, d'un autre côté, dans le cas d'une courbe d'offre, pour une marchandise qui obéit à la loi du rendement croissant, MP sera, en général, plus grand que AH.

Il nous reste à dire que s'il s'agit d'un cas dans lequel quelques-uns des instruments de production créés par l'homme doivent eux-mêmes être pris, pour le moment, comme une quantité fixe, de sorte que les bénéfices qui en dérivent ont le caractère d'une quasi-rente, nous pouvons alors tracer une courbe de dépenses particulières dans laquelle MP représente les frais de production au sens strict dans lequel ces quasi-rentes en sont exclues ; et la surface SAF représenterait ainsi l'ensemble des rentes proprement dites et de ces quasi-rentes. Cette méthode appliquée aux problèmes de la valeur normale des courtes périodes ne manque pas d'attrait, et peut-être peut-elle, en définitive, rendre des services ; mais elle est d'un maniement délicat, car les suppositions sur lesquelles elle repose sont très glissantes.

CHAPITRE XII

THÉORIE DES CHANGEMENTS DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE NORMALES PAR RAPPORT A LA DOCTRINE DU MAXIMUM DE SATISFACTION.

§ 1. — Dans les précédents chapitres de ce livre et en particulier au chapitre XI, nous avons considéré des changements graduels dans l'accord de l'offre et de la demande. Mais tout changement sérieux et durable dans la mode, toute nouvelle invention importante, toute diminution de population à la suite d'une guerre ou d'une épidémie, ou encore le développement ou la disparition d'une source d'approvisionnement de la marchandise en question, ou d'une matière première employée à sa production ou d'une autre marchandise qui est pour elle une rivale et un succédané possible, sont autant de causes qui peuvent faire que les prix établis pour une consommation et une production annuelles (ou quotidiennes) de cette marchandise cessent d'être ses prix normaux d'offre et de demande pour cette quantité produite et consommée ou, en d'autres termes, ils peuvent rendre nécessaire l'établissement d'un nouveau tableau de demande ou d'un nouveau tableau d'offre ou des deux à la fois. Nous allons étudier les problèmes que cela suggère.

Un accroissement de la demande normale pour une marchandise entraîne une augmentation du prix auquel chaque quantité peut trouver preneur; ou, ce qui est la même

chose, une augmentation de la quantité qui peut trouver preneur à un prix donné. Cet accroissement de la demande peut être causé par le fait que la marchandise en question est devenue plus à la mode, par l'apparition d'un emploi nouveau de cette même marchandise ou de nouveaux marchés pour sa mise en vente, par la diminution durable de l'offre d'une autre marchandise qu'elle est susceptible de remplacer, par une augmentation croissante de la richesse et du pouvoir général d'achat de la société, et ainsi de suite. Des changements dans le sens opposé amèneront une diminution de la demande et une baisse dans les prix de demande. Semblablement, un accroissement de l'offre normale est l'indice d'un accroissement des quantités qui peuvent être fournies à chaque prix et une diminution du prix auquel chaque quantité séparée peut être fournie (1). Ce changement peut être causé par l'ouverture d'une nouvelle source d'offre, soit à la suite de perfectionnement des moyens de transport, soit de toute autre façon, par un progrès dans les arts de la production, tel que la décou-

(1) Une hausse ou une baisse dans les prix d'offre ou de demande entraîne, bien entendu, une dépression ou une élévation dans la courbe de l'offre ou de la demande.

Si le changement s'opère graduellement, la courbe d'offre prendra successivement une série de positions, dont chacune est un peu au-dessous de celle qui la précède, et nous avons pu représenter de cette manière l'amélioration graduelle de l'organisation industrielle qu'amène un accroissement de la quantité produite, et que nous avons représentée en lui attribuant une influence sur le prix d'offre pour des courbes de longues périodes. Dans un ingénieux article imprimé, mais non mis dans le commerce, de Mr. H. Cunynghame, il est émis une opinion d'après laquelle il semblerait qu'une courbe d'offre pour une longue période devrait être considérée comme représentant en quelque sorte une série de courbes de courtes périodes ; chacune de ces courbes, sur toute son étendue, supposerait réalisé le progrès de l'organisation industrielle qui est proprement la conséquence du montant de production représenté par la distance entre Oy et le point où cette courbe coupe la courbe d'offre de longue période (Cf. la fin de la note de la p. 170) ; et il en est de même en ce qui concerne la demande.

verte d'un nouveau procédé ou de nouvelles machines, ou encore, par la concession d'une prime à la production. En sens inverse, une diminution de l'offre normale (ou une élévation du tableau d'offre) peut être amenée par l'arrêt d'une nouvelle source d'offre ou par l'imposition d'une taxe (1).

§ 2. — Nous avons ainsi à considérer les effets d'un accroissement de la demande normale à trois points de vue, selon que la marchandise en question obéit à la loi du rendement constant, du rendement croissant ou du rendement décroissant ; c'est-à-dire selon que son prix d'offre est constant en fait pour toutes les quantités ou qu'il augmente ou qu'il diminue avec un accroissement de la quantité produite.

Dans le premier cas, un accroissement de demande ne fait simplement qu'accroître la quantité produite sans affecter le prix ; car le prix normal d'une marchandise qui obéit à la loi du rendement constant est absolument déterminé par les frais de production : la demande n'a, en cette matière, pas d'autre influence que celle-ci, à savoir que l'objet ne sera pas produit du tout, à moins qu'il n'existe une demande pour cet objet à ce prix déterminé.

Si la marchandise obéit à la loi du rendement décroissant, un accroissement de la demande en fait hausser le prix et en augmente la production ; mais moins que si

(1) La théorie de l'incidence de l'impôt a été généralement considérée comme constituant une branche de l'application de la science économique à l'art pratique du gouvernement. Mais, en réalité, elle fait partie intégrale de la théorie générale de la valeur ; et il y a avantage pour la science à regarder, tout d'abord, un impôt sur un objet simplement comme une des nombreuses causes qui peuvent élever son prix d'offre normal. Il sera préférable de ne pas suivre en détail l'incidence des impôts particuliers jusqu'au moment où nous aurons à discuter l'impôt dans son ensemble ; mais, en attendant, un impôt peut être regardé comme un exemple typique des changements qui peuvent affecter le prix d'offre.

cette marchandise obéissait à la loi du rendement constant.

D'un autre côté, si la marchandise obéit à la loi du rendement croissant, un accroissement de la demande fait augmenter considérablement la production — plus que si la marchandise obéissait à la loi du rendement constant — en même temps qu'il fait baisser le prix. Si, par exemple, un millier d'objets d'une certaine nature ont été produits et vendus chaque semaine au prix de 10 shillings, tandis que le prix de revient pour deux mille objets par semaine ne serait que de 9 shillings, une très faible augmentation dans la demande peut faire que ce dernier prix devienne le prix normal, puisque nous avons en vue des périodes assez longues pour que la pleine action normale des causes qui déterminent l'offre puisse s'exercer (1). Le contraire se

(1) Des diagrammes sont d'un secours tout spécial pour nous aider à comprendre clairement les problèmes de ce chapitre.

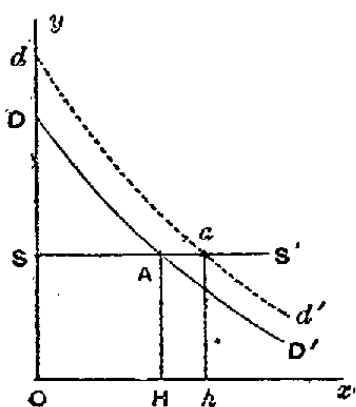


Fig. 9.

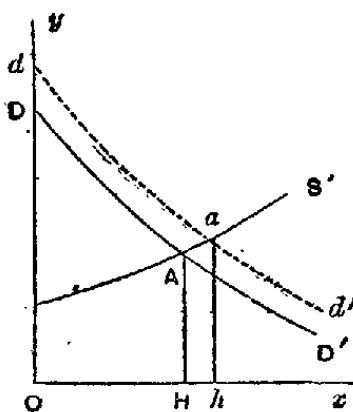


Fig. 10.

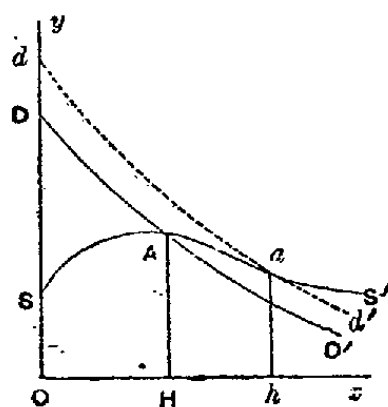


Fig. 11.

Les trois figures 9, 10, 11 représentent respectivement les trois cas du rendement constant, décroissant et croissant. Dans le dernier cas, le rendement est décroissant dans les premiers stades de l'accroissement de production, mais il est croissant dans les stades qui suivent le moment où l'on a atteint la position originaire d'équilibre, c'est-à-dire pour des quantités de marchandises plus grandes que $O'H$. Dans chaque cas SS' est la courbe d'offre, DD' l'ancienne position de la courbe de demande, et dd' sa position après qu'il y a eu accroissement de la demande normale. Dans chaque cas aussi, A et a sont respectivement les anciennes et les nouvelles positions d'équilibre, AH et ah sont les anciens et les nouveaux prix normaux ou prix

produit toutes les fois que la demande normale baisse au lieu d'augmenter.

§ 3. — Nous avons vu qu'un accroissement dans la de-

d'équilibre, et OH et oh les anciennes et les nouvelles quantités d'équilibre. Oh est, dans tous les cas, plus grand que OH , mais dans la figure 10, il n'est qu'un peu plus grand, tandis qu'il est beaucoup plus grand dans la figure 11. (Cette analyse peut être poussée plus loin en suivant le système adopté plus loin dans la discussion du problème analogue, mais beaucoup plus important, relatif aux effets des changements qui surviennent dans les conditions de l'offre normale). Dans la figure 9, ah est égal à AH ; il est plus grand dans la figure 10 et plus petit dans la figure 11.

L'effet d'une diminution de la demande normale peut être représenté au moyen du même diagramme, $d'd'$ étant alors regardée comme l'ancienne position et DD' comme la nouvelle position de cette courbe de demande; ah étant l'ancien prix d'équilibre et AH , le nouveau.

(Il est intéressant de suivre l'effet des changements de cette nature lorsque les courbes se coupent plusieurs fois, comme en A , B et C dans la figure 12. Supposons que la courbe de demande s'élève graduellement: il arrivera alors que les points d'intersection A et B se rapprocheront l'un de l'autre, jusqu'à ce qu'ils se confondent. Ainsi, si le prix, lorsqu'il était en état d'équilibre, se trouvait effectivement et originairement en A ou en C (il ne pourrait pas avoir été en B parce que l'équilibre y est instable), à la suite d'une élévation suffisante de la demande il s'avancerait jusqu'à c .

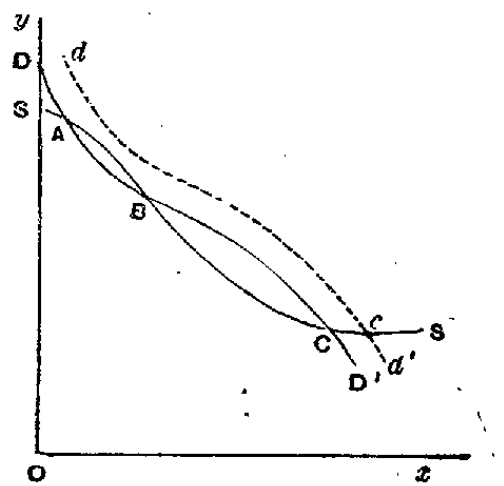


Fig. 12.

Si la courbe d'offre à la droite de A s'était maintenue au-dessus de la courbe originale de demande, mais seulement un peu au-dessus, de façon à n'avoir qu'un point d'intersection avec cette courbe, son point d'intersection avec la nouvelle courbe de demande légèrement surélevée pourrait se trouver à une longue distance à droite de A (nous fournissant ainsi un exemple plus simple de la façon dont une faible augmentation dans la demande normale relative à une marchandise qui obéit à la loi du rendement croissant peut amener une très grande baisse dans son prix et un très grand accroissement de sa consommation).

mande normale, en même temps qu'il conduit toujours à un accroissement de production, fera hausser les prix dans quelques cas et les fera baisser dans d'autres. Mais maintenant nous allons voir que de plus grandes facilités d'offre (amenant une baisse du tableau d'offre) abaisseront toujours le prix normal en même temps qu'elles conduiront à une augmentation de la quantité produite. En effet, tant que la demande normale demeure invariable, une quantité plus grande ne peut être vendue qu'à un prix moindre ; mais la baisse du prix à la suite d'un accroissement donné de l'offre sera beaucoup plus grande dans quelque cas que dans d'autres. Cette baisse sera peu considérable si la marchandise obéit à la loi du rendement décroissant, parce que, alors, les difficultés qu'entraîne un accroissement de production tendront à contre-balancer les nouvelles facilités d'offre. D'un autre côté, si la marchandise obéit à la loi du rendement croissant, l'accroissement de production apportera avec elle des facilités plus grandes qui coopéreront avec celles provenant du changement survenu dans les conditions générales de l'offre ; et les deux réunies rendront possible un grand accroissement de la production et, par conséquent, une grande baisse du prix avant que la baisse du prix d'offre ne soit rejointe par la baisse du prix de demande. S'il arrive que la demande soit très élastique, alors une faible augmentation dans les facilités de l'offre normale, telle qu'une nouvelle invention, un nouveau progrès mécanique, l'apparition de nouvelles sources moins coûteuses d'offre, la suppression d'un impôt ou l'allocation d'une prime, peut amener un accroissement énorme de production et une énorme baisse de prix (1).

(1) Tout cela peut se comprendre bien plus clairement à l'aide de diagrammes, et même il y a certaines parties du problème qui ne sauraient être traitées d'une manière satisfaisante sans cette aide. Les trois figures 13, 14, 15 représentent respectivement les trois cas de rendement constant, décroissant et croissant. Dans chacun de

Si nous tenons compte des circonstances de l'offre et de la demande composites et conjointes telles qu'elles ont été discutées au chapitre VI, nous aurons évoqué une variété presque infinie de problèmes qui peuvent être résolus par les méthodes adoptées dans ces deux chapitres.

ces cas DD' est la courbe de demande SS' l'ancienne position et ss' la nouvelle position de la courbe d'offre. A est l'ancienne et a la nouvelle position d'équilibre stable. Oh est plus grand que OH , et ah est moindre que AH dans chaque cas ; mais les changements sont peu considérables dans la figure 14, et considérables dans la figure 15. Bien entendu, la courbe de demande doit être au-dessous de l'ancienne courbe d'offre à la droite de A , sans quoi A serait un point non d'équilibre stable, mais d'équilibre instable.

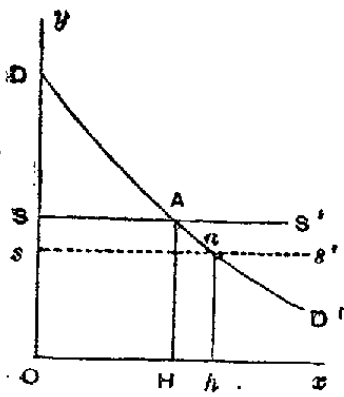


Fig. 13.

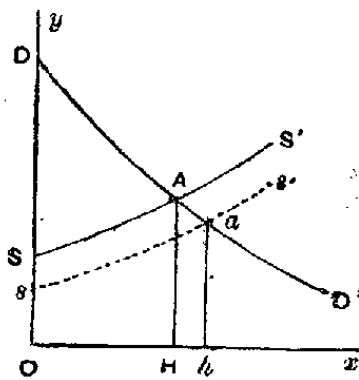


Fig. 14.

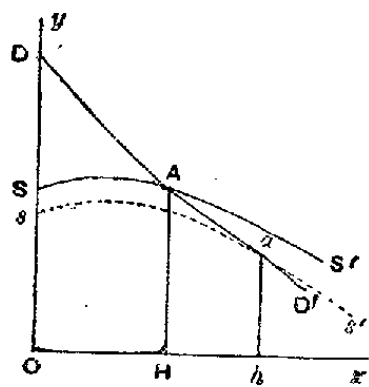


Fig. 15.

Mais une fois cette condition remplie, plus la demande sera élastique, c'est-à-dire plus la courbe de demande se rapprochera de l'horizontale en A , et plus a sera éloignée de A et, par suite, plus grand sera l'accroissement de production et la baisse du prix.

Le résultat final est un peu complexe. Mais il peut être formulé comme il suit : 1° étant donnée l'élasticité de la demande en A , l'augmentation dans la quantité produite et la baisse du prix seront toutes les deux d'autant plus considérables que le rendement obtenu par l'emploi de quantités additionnelles de capital et de travail dans la production sera plus grand. C'est-à-dire qu'elle sera d'autant plus grande que la courbe d'offre se rapprochera plus de la position horizontale en A dans la figure 14 et qu'elle sera plus inclinée dans la figure 15 (sous la condition mentionnée ci-dessus, à savoir qu'elle ne soit pas au-dessous de la courbe de demande à la droite de A et qu'ainsi elle ne fasse pas de A une position d'équilibre instable). 2° étant donnée la position de la courbe d'offre en A , plus sera grande l'élasticité de la demande et plus grande sera l'augmentation de la production dans chaque cas, mais moindre sera aussi la

§ 4. — Nous pouvons maintenant considérer les effets qu'un changement apporté dans les conditions de l'offre peut exercer sur le surplus ou rente du consommateur.

Pour simplifier nous prendrons l'impôt et la prime à la production comme types de ces changements qui peuvent amener, l'un une augmentation générale, l'autre une diminution générale du prix normal d'offre pour chacune des diverses quantités de la marchandise.

En premier lieu, si la marchandise est une marchandise dont la production obéisse à la loi du rendement constant, de telle sorte que le prix d'offre soit le même pour toutes les quantités de la marchandise, la diminution que subira le surplus des consommateurs sera supérieure à l'augmentation des sommes payées au producteur, et, par conséquent, dans le cas spécial d'un impôt, supérieure aux recettes brutes de l'Etat. En effet, sur la partie de la consommation qui se maintient, le consommateur perd ce que l'Etat perçoit; et sur la partie qui disparaît par l'effet de la hausse des prix, le surplus du consommateur est anéanti; et, bien entendu, aucune somme n'est payée pour cette partie au producteur ou à l'Etat (1). En sens inverse, l'augmenta-

baisse du prix dans la figure 14 et plus grande elle sera dans la figure 15. La figure 13 peut être regardée comme un cas-limite des deux figures 14 et 15.

Tout ce raisonnement suppose que la marchandise obéit entièrement, soit à la loi du rendement décroissant, soit à la loi du rendement croissant. Si elle obéit tantôt à la première de ces lois, tantôt à l'autre, de telle sorte que la courbe d'offre soit d'un côté inclinée positivement et de l'autre négativement, aucune règle générale ne peut être formulée au sujet de l'effet produit sur le prix par de plus grandes facilités d'offre, quoique dans chaque cas ces facilités doivent conduire à un accroissement du volume de la production. Un grand nombre de résultats intéressants peuvent être obtenus en donnant différentes formes à la courbe d'offre, et, notamment, en lui donnant une forme telle qu'elle coupe en plus d'un point la courbe de demande.

(1) C'est ce qu'il est très facile de faire voir à l'aide d'un diagramme. SS' , l'ancienne courbe d'offre de rendement constant,

tion du surplus du consommateur due à une prime pour une marchandise qui obéit à la loi du rendement constant est moindre que la prime elle-même. En effet, sur la portion de consommation qui existait avant la prime, le surplus du consommateur s'accroît exactement du montant de la prime ; tandis que, sur la nouvelle consommation provoquée par la prime, l'augmentation du surplus du consommateur est moindre que la prime (1).

Si cependant la marchandise obéit à la loi du rendement décroissant, un impôt, en élevant son prix et en diminuant sa consommation, fera baisser les frais de production autres que l'impôt et le résultat sera une élévation du prix d'offre d'une somme un peu inférieure au montant de l'impôt. Dans ce cas, les recettes brutes provenant de l'impôt pour-

coupe DD' la courbe de demande en A . DSA est le surplus du consommateur. Dans la suite, un impôt Ss étant établi, le nouvel équilibre se trouve en a , et le surplus du consommateur est Dsa . Le montant brut de l'impôt n'est que le rectangle $sSKa$, c'est-à-dire un impôt au taux de Ss sur une quantité sa de la marchandise. Et il est inférieur de toute la aKA à la diminution qu'éprouve le surplus du consommateur. La perte nette aKA est faible ou forte, toutes choses étant égales, selon que aA est ou n'est pas fortement incliné. Ainsi elle est surtout très faible pour les marchandises pour lesquelles la demande est très élastique, c'est-à-dire pour les objets de nécessité. Si donc, un ensemble d'impôts doit être levé sans pitié sur une catégorie d'objets, il entraînera une moindre diminution du surplus du consommateur s'il est perçu sur des objets de nécessité que s'il est perçu sur des objets de simple confort.

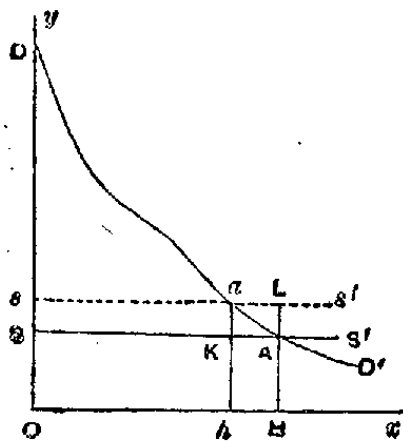


Fig. 16.

(1) Si nous considérons maintenant ss' comme l'ancienne courbe d'offre, descendue à la position SS' par l'allocation d'une prime, nous voyons que l'augmentation du surplus du consommateur est $sSAa$. Mais la prime payée est Ss pour une quantité SA ; elle est représentée par le rectangle $aSAL$; et ce rectangle excède l'augmentation du surplus du consommateur de toute la surface aLA .

ront être supérieures à la diminution qui en résultera pour le surplus du consommateur, et elles *seront* plus élevées si la loi du rendement décroissant agit d'une manière assez sensible pour qu'une faible diminution de consommation amène une grande diminution dans les frais de production autres que l'impôt (1).

D'un autre côté, une prime sur une marchandise qui obéit à la loi du rendement décroissant amènera un accroissement de production, et étendra la marge de culture à des localités et à des conditions dans lesquelles les frais de production, abstraction faite de la prime, sont plus élevés que les prix antérieurs. Ainsi, cette prime fera baisser le prix pour le consommateur et augmentera le surplus du consommateur d'une somme moindre que si cette même prime était allouée pour la production d'une marchandise obéissant à la loi du rendement constant. Dans ce dernier cas, l'augmentation du surplus du consommateur, nous l'avons vu, était déjà moindre que les frais directs de la

(1) Prenons comme courbe d'offre SS' , figure 17, et supposons que l'établissement d'un impôt l'élève jusqu'à ss' ; supposons que A

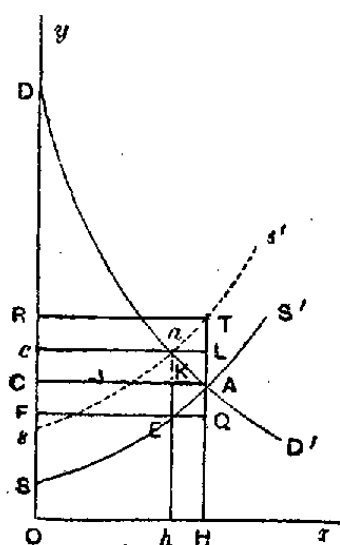


Fig. 17.

et a soient l'ancienne et la nouvelle position d'équilibre et menons de ces points des lignes droites parallèles à Ox et à Oy , comme dans la figure. Alors l'impôt étant, comme le montre la figure, au taux de aE sur chaque unité; et Oh , c'est-à-dire CK unités, étant produites dans la nouvelle position d'équilibre, les recettes brutes de l'impôt seront $cFEa$, et la perte de surplus des consommateurs sera $cCAa$, c'est-à-dire que les recettes brutes de l'impôt seront plus grandes ou moindres que la perte de surplus des consommateurs dans la même mesure que $CF EK$ est plus grand ou moins

grand que aKA ; et dans la figure ci-dessus $CF EK$ est beaucoup plus grand. Si cependant nous avons mené SS' de façon à n'indiquer qu'une action très peu sensible de la loi du rendement décroissant, c'est-à-dire si cette ligne avait été presque horizontale dans le voisi-

prime pour l'Etat ; et, par conséquent, dans le premier cas, elle sera beaucoup moindre (1).

Il peut être démontré par un raisonnement analogue qu'un impôt sur une marchandise qui obéit à la loi du rendement croissant est plus onéreux pour le consommateur que s'il est perçu sur une marchandise qui obéit à la loi du rendement constant, car cet impôt amoindrit la demande et par conséquent l'écoulement. Il augmente ainsi les dépenses de fabrication et par conséquent fait hausser le prix d'une somme supérieure au montant de l'impôt ; finalement, il diminue le surplus du consommateur d'une somme bien supérieure à la somme totale qu'il produit (2). D'un autre côté, une prime sur une telle marchandise amène pour le consommateur, dans les prix de cette mar-

nage de A, EK aurait alors été très petit ; et CF EK serait devenu moindre que aKA.

(1) Pour éclairer cet exemple, nous pouvons supposer que ss' dans la figure 17 représente la position de la courbe d'offre avant l'allocation de la prime, et que SS' représente sa position après cette allocation. De cette façon a était l'ancien point d'équilibre, et A est le point vers lequel l'équilibre se meut lorsque la prime est allouée. L'accroissement de surplus des consommateurs n'est que $cCAa$, tandis que les paiements effectués par l'Etat sous le régime de la prime sont tels qu'on les voit dans la figure au taux de AT pour chaque unité de la marchandise ; et comme dans la nouvelle position d'équilibre il a été produit OH, c'est-à-dire CA unités, ils s'élèvent ensemble à RCAT qui renferme l'accroissement de surplus des consommateurs et qui est nécessairement plus grand que cet accroissement.

(2) Ainsi en supposant que SS' , dans la figure 18, représente l'ancienne position de la courbe d'offre, et ss' , sa position après l'impôt, et que A soit l'ancienne position d'équilibre et a la nouvelle, nous avons, comme dans le cas de la figure 17, l'impôt total représenté par $cFEa$ et la perte de surplus des consommateurs par $cCAa$; l'un étant toujours moindre que l'autre.

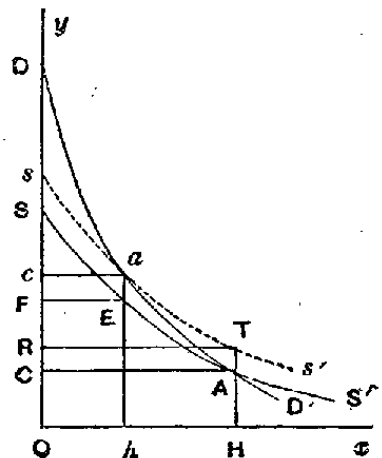


Fig. 18.

chandise, une baisse si considérable que l'augmentation du surplus du consommateur qui en est la conséquence peut dépasser l'ensemble des primes payées par l'État aux producteurs, et certainement il en sera ainsi dans le cas où la loi du rendement croissant agira fortement (1).

Ces résultats nous suggèrent quelques principes en matière d'impôt sur lesquels se portera plus loin toute notre attention, lorsque nous examinerons les frais de recouvrement d'un impôt et de l'allocation d'une prime, et lorsque nous rechercherons les nombreux effets, les uns d'ordre économique, les autres d'ordre moral, qu'une prime ou un impôt doivent vraisemblablement produire. Mais la forme actuelle de ces résultats suffit à notre but immédiat qui est d'examiner d'un peu plus près que nous l'avons fait jusqu'ici la doctrine générale d'après laquelle une position d'équilibre (stable) d'offre et de demande est aussi une position de *maximum de satisfaction*. Il y aura beaucoup à dire plus tard au sujet des applications pratiques de cette importante doctrine. Il en existe cependant une forme abstraite et tranchante qui a eu une grande vogue, surtout depuis l'apparition des *Harmonies Economiques* de Bastiat, et qui rentre strictement dans la sphère de la théorie que nous discutons ici.

(1) Pour éclairer cet exemple, nous pouvons supposer que ss' , dans la figure 18, représente la position de la courbe d'offre avant l'allocation de la prime; et que SS' représente sa position après. Alors, comme dans le cas de la figure 17, l'accroissement du surplus des consommateurs sera représenté par $cCAa$, tandis que les paiements directs faits par l'État sous le régime de la prime seront représentés par $RCA T$. Telle que la figure est tracée, le premier est beaucoup plus grand que le second. Mais il est vrai que si nous avions mené ss de façon à indiquer une très faible action de la loi du rendement croissant, c'est-à-dire si ss' s'était rapproché de l'horizontale dans le voisinage de a , la prime se serait accrue par rapport à ce qu'aurait gagné le surplus des consommateurs; et alors le cas n'aurait différé que très peu d'une prime sur une marchandise obéissant à la loi du rendement constant, tel que ce cas est représenté dans la figure 16.

§ 5. — Il existe de cette théorie une interprétation d'après laquelle toute position d'équilibre d'offre et de demande peut fort bien être regardée comme une position de maximum de satisfaction (1). Il est exact, en effet, que tant que le prix de demande excède le prix d'offre, l'échange peut être effectué à un prix qui donne un surplus de satisfaction à l'acheteur ou au vendeur ou à tous les deux à la fois. L'utilité-limite de ce que l'un reçoit est supérieure à celle de ce qu'il donne, au moins pour l'un des deux ; quant à l'autre, s'il ne retire pas un bénéfice de l'échange, il ne subit cependant pas de perte. Jusque-là, donc, chaque nouvel échange accroît la satisfaction totale des deux parties. Mais lorsque l'équilibre a été atteint, le prix de demande étant alors égal au prix d'offre, il ne reste plus place pour un pareil excédent : l'utilité-limite de ce que chacun reçoit n'excède plus celle de ce qu'il abandonne en échange ; et lorsque la production augmente au delà de la quantité d'équilibre, le prix de demande étant alors moindre que le prix d'offre, il ne peut pas y avoir de condition de vente acceptables pour l'acheteur qui n'impliquent pas une perte pour le vendeur.

Il est donc vrai qu'une position d'équilibre d'offre et de demande est, dans ce sens, restreinte, que la satisfaction totale des deux parties en jeu augmente jusqu'à ce que cette position soit atteinte, que toute production au delà de la quantité d'équilibre ne peut pas se maintenir d'une manière permanente lorsque acheteurs et vendeurs agissent librement comme individus, chacun dans son propre intérêt.

Mais on affirme parfois, et très souvent on sous-entend qu'une position d'équilibre d'offre et de demande est une position de satisfaction totale maxima dans toute l'extension du terme ; c'est-à-dire qu'un accroissement de pro-

(1) Cpr. Liv. V, chap. 1, § 1. L'équilibre instable peut maintenant être laissé de côté.

duction au delà du niveau d'équilibre a pour effet direct (c'est-à-dire indépendamment des difficultés d'installation qu'il nécessite et de tous les inconvénients indirects qu'il peut entraîner) de diminuer la satisfaction totale des deux parties. La doctrine, lorsqu'on l'interprète de la sorte, n'est pas universellement vraie.

En premier lieu, elle suppose que toutes les différences, au point de vue de la richesse, entre les différentes parties intéressées peuvent être négligées et que la satisfaction qui est tarifée à un shilling par l'une d'elles peut être considérée comme égale à celle qui est tarifée à un shilling par l'autre. Or, il est évident que, si les producteurs sont, comme classe, beaucoup plus pauvres que les consommateurs, le total de satisfaction peut être accru par une restriction de l'offre lorsqu'elle amène une grande hausse dans le prix de demande (c'est-à-dire lorsque la demande n'est pas élastique); et si les consommateurs sont, en tant que classe, beaucoup plus pauvres que les producteurs, le total de satisfaction peut être accru lorsque la production en augmentant dépasse le montant d'équilibre et que la marchandise se vend à perte. C'est là un point, cependant, que nous pouvons réserver pour un examen ultérieur. En fait, c'est simplement un cas particulier de cette idée générale d'après laquelle le total de satisfaction peut *prima facie* être augmenté par l'attribution, soit volontaire, soit obligatoire, aux pauvres de quelque chose de la propriété des riches; et il est raisonnable de laisser de côté les conséquences de cette proposition au début d'une étude des conditions économiques existantes. Cette supposition peut donc être admise pourvu qu'on ne perde pas de vue ces considérations.

Mais, en second lieu, d'après la doctrine du maximum de satisfaction, on suppose que toute baisse dans le prix que les producteurs reçoivent pour la marchandise entraîne pour eux une perte correspondante; et cela n'est pas vrai de la baisse de prix qui résulte d'améliorations dans l'orga-

nisation industrielle. Lorsqu'une marchandise obéit à la loi du rendement croissant, un accroissement de sa production au delà du point d'équilibre peut amener une forte baisse dans le prix d'offre ; et quoique le prix de demande pour cette quantité accrue puisse baisser encore davantage, de telle sorte que la production se traduise par une certaine perte pour les producteurs, cette perte peut néanmoins être bien inférieure à la valeur en monnaie du bénéfice que font les acheteurs et qui est représentée par l'augmentation du surplus du consommateur.

Donc, lorsqu'il s'agit de marchandises par rapport auxquelles la loi du rendement croissant agit d'une manière tout à fait vigoureuse ou, en d'autres termes, pour lesquelles le prix d'offre normal diminue rapidement lorsque la quantité produite augmente, la dépense directe d'une prime suffisante pour provoquer une grande augmentation d'offre à un prix beaucoup plus bas, serait bien inférieure à l'augmentation qui en résulterait pour le surplus des consommateurs. Et s'il était possible d'arriver à une entente générale entre les consommateurs, il pourrait être établi des conditions qui rendraient une telle action largement rémunératrice pour les producteurs, en même temps qu'elles laisseraient une large part d'avantages aux consommateurs (1).

(1) Quoique sans grande importance pratique, le cas de positions multiples d'équilibre (stable) constitue un excellent exemple de l'erreur contenue dans la doctrine du maximum de satisfaction lorsque cette doctrine est donnée comme étant d'une vérité universelle. En effet, la position dans laquelle une petite quantité est produite et est vendue à un prix élevé, serait la première atteinte, et lorsqu'elle serait atteinte, elle serait regardée, d'après cette doctrine, comme étant celle qui donne le maximum absolu de satisfaction totale. Mais une autre position d'équilibre correspondant à une plus grande production et à un prix plus bas serait également satisfaisante pour les producteurs, et elle serait beaucoup plus satisfaisante pour les consommateurs ; l'excédent de surplus des consommateurs,

§ 6. — Un système très simple, ce serait le recouvrement d'un impôt par la communauté sur ses propres revenus, ou sur la production de biens qui obéissent à la loi du rendement décroissant, et l'affectation de cet impôt à une prime à la production des biens par rapport auxquels la loi du rendement croissant agit d'une manière vigoureuse. Mais avant de se prononcer pour un semblable moyen, on devrait s'arrêter à des considérations qui ne rentrent pas dans la théorie générale que nous examinons actuellement, mais qui ont néanmoins une grande importance pratique. On aurait à calculer les frais directs et indirects qu'entraînent le recouvrement de l'impôt et l'allocation de la prime ; on devrait aussi tenir compte de la difficulté qu'il y aurait à faire que le fardeau de l'impôt et les bénéfices de la prime fussent répartis d'une manière équitable ; des dangers de fraude et de corruption et du danger que dans l'industrie qui aurait bénéficié d'une prime et dans les autres industries qui espéreraient en obtenir une, les gens ne détournassent leurs forces de la direction de leurs propres affaires pour mettre la main sur les personnes qui surveillent les primes.

Outre ces questions semi-éthiques, il s'en posera d'autres de nature strictement économique, au sujet des effets que tout impôt ou prime particuliers peuvent exercer sur les intérêts des propriétaires fonciers, urbains ou ruraux, qui possèdent le sol adapté à la production de la marchandise en question. Ce sont là des questions qui ne doivent pas être passées sous silence ; mais, dans leurs détails, elles diffèrent tellement, qu'elles ne sauraient convenablement être discutées ici même (1).

dans le second cas, par rapport au premier cas, représenterait l'accroissement de la satisfaction totale.

(1) L'incidence d'un impôt sur les produits agricoles sera discutée plus loin à l'aide de diagrammes semblables à ceux dont nous sommes servis pour représenter la fertilité du sol (Cpr. Liv. VI, chap. III). La rente foncière absorbe une partie du prix

§ 7. — Nous en avons assez dit pour montrer le caractère de la deuxième grande limitation qui doit être apportée à la doctrine d'après laquelle généralement le maximum de satisfaction est atteint en encourageant chaque individu à dépenser ses propres ressources de la façon qui lui convient

de vente total de presque toutes les marchandises ; mais cela est surtout saillant lorsqu'il s'agit de marchandises qui obéissent à la loi du rendement décroissant ; et grâce à une supposition pas trop difficile à admettre nous pourrions (*fig. 17*, p. 30) représenter en gros les principales grandes lignes du problème.

Nous avons déjà vu (note de la p. 170) que, à proprement parler, nous n'avons pas le droit de supposer que les dépenses nécessaires, pour tirer les produits des terres plus riches et dans les conditions les plus favorables, soient indépendantes de l'extension que reçoit la production ; en effet, un accroissement de production est susceptible de mener à une meilleure organisation sinon des industries agricoles elles-mêmes, du moins des industries subsidiaires, et, en particulier, des industries de transport. Nous pouvons cependant nous permettre de faire provisoirement cette supposition de façon à arriver à une vue des grandes lignes du problème ; mais nous ne devons pas oublier que dans toute application des théories générales basées sur cette supposition, il doit être tenu compte des faits que nous laissons ici de côté. Sous cette supposition donc, SS' étant la courbe d'offre avant l'introduction d'un impôt, la rente foncière sera représentée par CSA . Après que l'impôt aura été établi et la courbe d'offre élevée jusqu'à ss' , la rente foncière deviendra égale à la somme dont $cOha$, prix total obtenu pour la quantité Oh vendue au taux ha , excédera l'impôt total $cFEa$, augmenté de $OhES$, les dépenses totales de production, en n'y comprenant pas la rente, pour le produit Oh ; c'est-à-dire qu'elle deviendra FSE . (Dans la figure, la courbe ss' a la même forme que SS' , impliquant par là que l'impôt est *spécifique*, c'est-à-dire qu'il consiste en une somme uniforme portant sur chaque unité de la marchandise, quelle que soit sa valeur. Jusque-là, le raisonnement est indépendant de cette supposition, mais si elle est admise, nous pouvons, par une voie plus courte, obtenir la nouvelle rente foncière csa , qui, alors, sera égale à FSE).

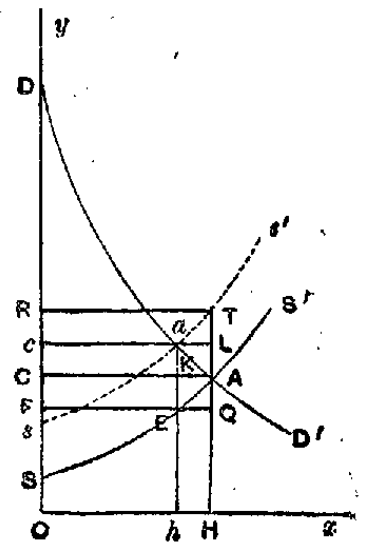


Fig. 19.

le mieux. Il est clair que s'il dépense son revenu de façon à accroître la demande relative aux services des pauvres et à augmenter leurs revenus, il ajoute au bonheur général quelque chose de plus que s'il augmente d'une quantité équivalente les revenus des riches, parce que le bonheur qu'un shilling additionnel procure à un pauvre est beaucoup plus grand que celui qu'il procure à un riche, et qu'il agit bien en achetant des objets dont la production élève le caractère de celui qui les produit plutôt que des objets dont la production l'abaisse (1). Mais, en outre, même si nous admettons que du bonheur pour un shilling a toujours une même importance quel que soit celui auquel il advient, et que chaque shilling de surplus de consommateur a la même importance quelle que soit la marchandise dont il provient, il nous faudra admettre cependant que la manière dont une personne dépense son revenu a une réelle importance économique pour la société. En effet, lorsqu'il dépense ce revenu à des objets qui obéissent à la loi du rendement dé-

De sorte que la perte subie par la rente foncière est $CFAA$; et cette dernière étant ajoutée à $cCAa$, perte subie par le surplus des consommateurs, nous obtenons $cFEAa$ qui excède l'impôt brut de aAE .

D'un autre côté, les sommes directement payées sous forme de prime excéderaient les quantités dont se trouveraient augmentés le surplus des consommateurs et le surplus des propriétaires fonciers, calculés comme il vient de l'être supposé ci-dessus. En effet, en supposant que ss' soit la position originale de la courbe d'offre, et que SS' soit sa position après la prime, le nouveau surplus des propriétaires, d'après ces suppositions, sera CSA , ou ce qui est la même chose RsT et ce dernier excédera l'ancienne rente foncière csa de $RcaT$. L'accroissement du surplus des consommateurs est $cCAa$; et, par suite, la prime totale, qui est $RCAT$, excède ce qu'auront gagné le surplus des consommateurs et la rente foncière ensemble de TaA .

Pour les raisons indiquées à la note de la page 170, la supposition d'où procède ce raisonnement est inapplicable aux cas dans lesquels la courbe d'offre est inclinée négativement.

(1) Cpr., Liv. III, chap. vi.

croissant, il rend ces objets d'une acquisition plus difficile pour ses voisins, et il fait ainsi baisser le pouvoir réel d'achat de leurs revenus ; tandis que, lorsqu'il dépense ce revenu à des objets qui obéissent à la loi du rendement croissant, il rend ces objets d'une acquisition plus facile pour d'autres et il augmente ainsi le pouvoir réel d'achat de leurs revenus.

De même, on prétend ordinairement qu'un impôt égal *ad valorem* perçu sur toutes les marchandises économiques (matérielles et immatérielles) ou, ce qui est la même chose, un impôt sur la dépense, constitue *prima facie* le meilleur impôt puisqu'il ne détourne pas la dépense des individus de ses canaux naturels ; or, nous venons de voir que cet argument est sans valeur. Mais, négligeant pour le moment le fait que l'effet économique direct d'un impôt ou d'une prime ne tient jamais la place unique ni même très souvent la place principale dans les considérations qui ont été pesées avant qu'on se décide à l'adopter, nous avons trouvé : en premier lieu, qu'un impôt sur la dépense amène généralement une plus grande diminution du surplus des consommateurs qu'un impôt perçu exclusivement sur des marchandises pour lesquelles la production en grand ne donne lieu qu'à peu d'économies et qui obéissent à la loi du rendement décroissant ; en second lieu, qu'il peut même être avantageux pour la société que le gouvernement lève des impôts sur les marchandises qui obéissent à la loi du rendement décroissant et consacre une part des recettes à des primes en faveur des marchandises qui obéissent à la loi du rendement croissant.

Ces conclusions, ferons-nous remarquer, ne constituent point par elles-mêmes une suffisante base en faveur de l'intervention gouvernementale. Mais elles montrent qu'il reste beaucoup à faire, à l'aide de statistiques de l'offre et de la demande dressées avec soin et interprétées scientifiquement, pour trouver les limites de l'œuvre que la société

peut accomplir avec avantage en tournant les actions économiques des individus vers les voies où elles accroîtront le plus fortement la somme de bonheur (1).

(1) Il est remarquable que Malthus (*Political Economy*, chap. III, § 9) ait prétendu que, quoique les difficultés apportées à l'importation du blé étranger durant la grande guerre aient fait dévier le capital de son emploi plus avantageux dans l'industrie vers l'agriculture où il trouve un emploi moins avantageux; néanmoins, si nous tenons compte de l'accroissement de la rente agricole qui en est la suite, nous pouvons conclure que la nouvelle voie « est plus avantageuse au point de vue national, tout en ne l'étant pas au point de vue individuel ». Sur ce point, il avait indubitablement raison; mais il n'apercevait pas le tort beaucoup plus important infligé au public par la hausse du prix du blé et par la diminution du surplus du consommateur qui en est la conséquence. Senior tient compte des intérêts du consommateur dans son étude relative aux différents effets, d'un côté, de l'accroissement de la demande et, d'un autre côté, de l'impôt lorsqu'il s'agit de produits agricoles ou manufacturiers (*Political Economy*, p. 118-123). Des défenseurs de la protection dans des pays qui exportent des produits bruts se sont servis d'arguments ayant la même tendance que ceux produits dans ce chapitre; et des arguments analogues sont aujourd'hui employés surtout en Amérique (par exemple, par M. H. C. Adams), pour demander l'appui actif de l'Etat en faveur des industries qui obéissent à la loi du rendement croissant. La méthode graphique a été appliquée un peu de la même façon que dans le présent chapitre, par Dupuit, en 1844; et, d'une manière indépendante, par Fleeming Jenkin (*Edinburgh Philosophical Transactions*), en 1871.

CHAPITRE XIII

LA THÉORIE DES MONOPOLES

§ 1. — On n'a jamais supposé que le monopoliste, en cherchant son propre avantage, soit naturellement guidé vers la voie qui conduit le plus directement vers le bien-être de la société prise dans son ensemble, lui-même étant considéré comme n'ayant pas plus d'importance que tout autre membre de la société. La doctrine du maximum de satisfaction n'a jamais été appliquée à la demande ni à l'offre relatives à des marchandises monopolisées. Mais il y a beaucoup à apprendre d'une étude des rapports dans lesquels se trouvent les intérêts du monopoliste eu égard à ceux du reste de la société ; comme aussi d'une étude des conditions générales sous lesquelles il peut être possible de prendre, par rapport à la société dans son ensemble, des dispositions plus profitables que celles que le monopoliste adopterait s'il ne consultait que ses propres intérêts ; et c'est dans ce but que nous nous proposons maintenant de comparer la somme relative de bénéfices qui peut revenir au public et au monopoliste selon qu'il adopte telle ou telle manière d'agir.

Dans un volume ultérieur nous étudierons les formes protéennes des ententes industrielles et des monopoles modernes, dont quelques-unes des plus importantes, comme, par exemple, les *Trusts*, sont de date toute récente. Pour le moment, nous ne considérons que les

causes générales qui déterminent les valeurs de monopole, causes qui peuvent être aperçues plus ou moins distinctement chaque fois qu'une seule personne ou une association de personnes a le pouvoir de fixer soit la quantité d'une marchandise mise en vente, soit le prix auquel cette marchandise est offerte.

§ 2. — L'intérêt *prima facie* du propriétaire d'un monopole est visiblement d'établir l'accord de l'offre et de la demande, non de façon que le prix auquel il peut vendre sa marchandise couvre exactement ses frais de production, mais de façon que ce prix lui procure le revenu total net le plus élevé possible.

Mais nous nous heurtons à une difficulté relative à la signification du terme *revenu net*. En effet, le prix d'offre d'une marchandise librement produite comprend le profit normal, son montant total ou, en tout cas, ce qui en reste après déduction de l'intérêt du capital employé et de l'assurance contre la perte, est souvent classé indistinctement comme revenu net. Et lorsqu'un homme dirige une entreprise qui lui appartient, il arrive souvent qu'il ne distingue pas avec soin la portion de profit qui constitue réellement son propre salaire de direction de la partie exceptionnelle qui provient du fait que ses affaires ont, jusqu'à un certain point, le caractère d'un monopole.

Cependant, cette difficulté est évitée dans une large mesure lorsqu'il s'agit d'une société dans laquelle toutes les dépenses de direction, ou presque toutes, sont portées au Grand-Livre comme sommes déterminées et sont retranchées des recettes totales de la société avant que son revenu net soit déclaré.

Le revenu net partagé entre les actionnaires comprend l'intérêt du capital placé et l'assurance contre les risques de faillite mais peu ou point de salaire de direction; de telle sorte que le montant de l'excédent du dividende sur ce qui doit être supputé raisonnablement comme intérêt et comme

assurance, constitue précisément le *revenu du monopole* que nous recherchons présentement.

Puis donc qu'il est plus facile de spécifier exactement le montant de ce revenu net lorsqu'un monopole est la propriété d'une compagnie publique que lorsqu'il est la propriété d'une maison individuelle ou privée, nous choisirons comme exemple typique le cas d'une compagnie de gaz ayant le monopole de la fourniture du gaz dans une ville. Pour plus de simplicité, nous pouvons supposer que la compagnie a déjà placé la totalité de son propre capital en matériel fixe et qu'elle en a emprunté d'autre, dont elle peut avoir besoin pour étendre son affaire, en obligations produisant un intérêt déterminé.

§ 3. — Le tableau de demande relatif au gaz reste ce qu'il serait si le gaz était une marchandise librement produite; elle indique, par mille pieds cubes, le prix auquel les consommateurs de la ville consommeront entre eux un nombre de pieds cubes donnés. Mais le tableau d'offre doit représenter les dépenses normales de production de chaque quantité différente fournie; et ces dépenses comprennent l'intérêt de tout le capital appartenant aux actionnaires ou emprunté sur obligations à un taux normal déterminé; elles comprennent aussi les salaires des directeurs et des employés permanents de la compagnie, salaires adaptés (plus ou moins exactement) à l'ouvrage qui leur est demandé, et, par suite, augmentant avec l'augmentation de la production du gaz. Un tableau du revenu de monopole peut donc être dressé comme il suit: — Ayant disposé en face de chaque quantité différente de la marchandise son prix de demande, et son prix d'offre évalué d'après le procédé qui vient d'être indiqué, retrancher chaque prix d'offre du prix de demande correspondant et inscrire le reste dans la colonne du revenu de monopole en face de la quantité correspondante de la marchandise (1).

(1) Ainsi, DD' étant la courbe de demande, et SS' la courbe qui

C'est ainsi, par exemple, que si un milliard de pieds cubes pouvaient être vendus annuellement à raison de 3 shillings par mille pieds cubes, et que le prix d'offre pour cette quantité fût de 2 shillings 9 pence par pied cube, le tableau du revenu de monopole porterait 3 shillings en face

correspond au tableau d'offre indiqué au texte, supposons que MP_2 P_1 soit menée verticalement d'un point quelconque M en Ox , coupant SS' en P_2 et DD' en P_1 ; et sur cette ligne faisons $MP_3 = P_2$, P_1 , alors le lien de P_3 sera notre troisième courbe QQ' que nous pouvons appeler la courbe de *revenu de monopole*. Le prix d'offre

pour une petite quantité de gaz sera, bien entendu, très élevé; et dans le voisinage de Oy la courbe d'offre sera au-dessus de la courbe de demande, et par conséquent la courbe de revenu net sera au-dessus de Ox . Elle coupera Ox en K et ensuite en H, points qui se trouvent placés verticalement sous B et A, les deux points d'intersection des courbes d'offre et de demande. Le revenu maximum de monopole sera alors obtenu en trouvant un point Q_3 sur QQ' tel

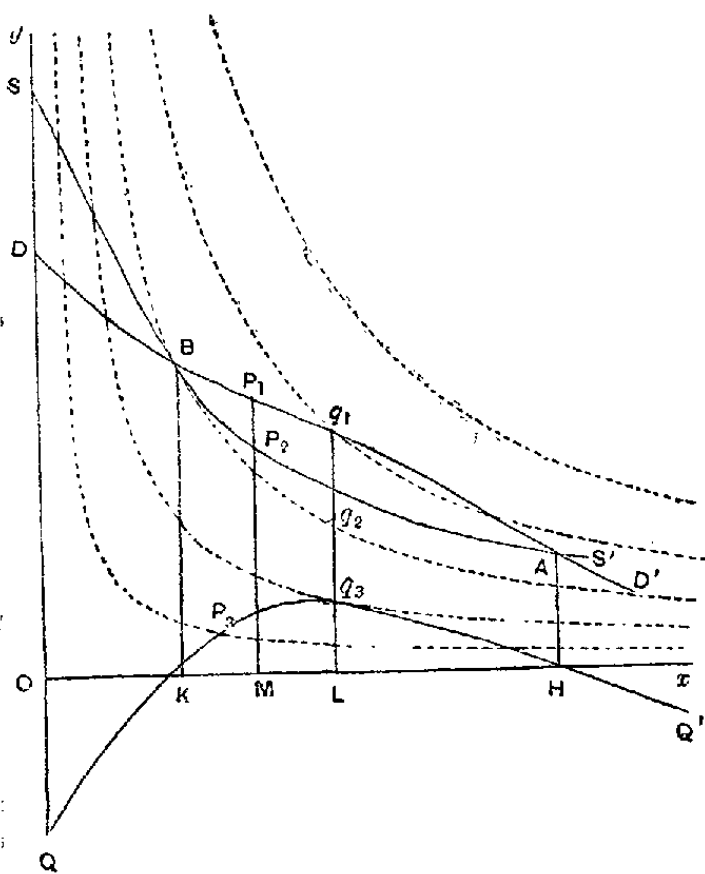


Fig. 20.

que Lq_3 étant tirée perpendiculairement à Ox , $OL \times Lq_3$, soit un maximum. Lq_3 étant prolongé jusqu'à couper SS' en q_2 et DD' en q_1 , la compagnie si elle désire obtenir le plus grand revenu de monopole immédiat, fixera le prix par mille pieds cubes à Lq_1 et par conséquent vendra OL mille pieds; les dépenses de production seront Lq_2 par mille pieds cubes, et le revenu net total sera $OL \times q_2 q_1$ ou ce qui revient au même $OL \times Lq_3$.

Les lignes pointillées dans le diagramme sont connues des mathématiciens, sous le nom d'hyperboles rectangulaires; mais nous pouvons les appeler des *courbes de revenu constant*, car elles sont telles que si d'un point pris sur l'une quelconque de ces lignes, des

de cette quantité ; donnant ainsi, lorsque cette quantité serait vendue, un revenu net total de trois millions de pence ou 12.500 livres sterling. Le but de la compagnie, quant à ses propres dividendes immédiats, sera de fixer le prix de son gaz à un chiffre tel que ce revenu net total soit le plus élevé possible.

§ 4. — Maintenant supposons qu'il se produise un changement dans les conditions de l'offre : quelque nouvelle dépense doit être faite ; quelque ancienne dépense peut être évitée ; ou peut-être un nouvel impôt est perçu sur l'entreprise ou une prime lui est allouée.

Supposons d'abord que cette augmentation ou cette diminution des frais soit représentée par une somme fixe portant sur l'entreprise comme sur un tout indivisible et ne variant pas avec la quantité de la marchandise produite. Alors, quel que soit le prix exigé et quelle que soit la

lignes sont menées perpendiculairement à Ox et à Oy respectivement (l'une représentant le revenu par mille pieds cubes, et l'autre le nombre de milliers de pieds cubes vendus), le produit de ceux-ci sera une quantité constante pour chaque point pris sur une seule et même courbe. Ce produit est, bien entendu, une quantité plus faible pour les courbes intérieures, celles qui sont plus près de Ox et de Oy , que pour les courbes extérieures. Et, par conséquent, puisque P_3 se trouve sur une plus faible courbe de revenu constant que n'est q_3 , $OM \times MP_3$ est moindre que $OL \times Lq_3$. Il faut observer que q_3 est le point où QQ' touche l'une de ces courbes ; c'est-à-dire que q_3 se trouve sur une plus grande courbe de revenu constant qu'aucun autre point pris sur QQ' ; et, par conséquent, $OL \times Lq_3$ est plus grand que $OL \times LP_3$, non seulement dans la position donnée à M sur la figure, mais encore dans toute autre position que M peut prendre le long de Ox . C'est-à-dire que q_3 est bien le point sur QQ' correspondant au maximum de revenu total de monopole. Nous avons donc la règle suivante : — Si par le point où QQ' touche une courbe appartenant à une série de courbes de revenu constant, une ligne est menée verticalement coupant la courbe de demande, la distance à laquelle ce point d'intersection se trouve de Ox sera le prix auquel la marchandise devrait être mise en vente afin qu'elle puisse donner le revenu maximum de monopole (Cpr. note mathématique XXIII).

quantité de la marchandise vendue, le revenu de monopole sera augmenté ou diminué, selon le cas, de cette somme ; et, par conséquent, le prix de vente qui donnait le maximum de revenu de monopole avant le changement le donnera encore après ; le changement ne fournira donc au monopoliste aucun motif de modifier sa manière d'agir. Supposons, par exemple, que le revenu maximum de monopole soit obtenu lorsque douze cent millions de pieds cubes sont vendus annuellement, et que ce soit là ce qui arrive lorsque le prix est fixé à raison de 30 pence par mille pieds cubes ; supposons que les dépenses de production pour cette quantité soient au taux de 26 pence, laissant pour le revenu de monopole une marge de quatre pence par mille pieds cubes, c'est-à-dire 20.000 £ en tout. C'est là sa valeur maxima : si la compagnie fixe le prix au-dessus, par exemple à 31 pence et ne vend que onze cent millions de pieds cubes, elle obtiendra peut-être un revenu de monopole au taux de 4,2 pence par mille pieds cubes, c'est-à-dire 19.250 £ en tout ; tandis que, afin de vendre treize cents millions, elle devrait baisser ses prix à, par exemple, 28 pence et elle obtiendrait un revenu de monopole peut-être au taux de 3 shillings 6 pence par mille pieds cubes, c'est-à-dire 19.500 £ en tout. Ainsi, en fixant le prix à 30 pence, la compagnie obtient 750 £ de plus qu'en le fixant à 31 pence, et 500 £ de plus qu'en le fixant à 28 pence. Supposons maintenant qu'un impôt soit perçu sur la compagnie du gaz sous la forme d'une somme fixe, quelle que soit la quantité vendue. Son revenu de monopole deviendra égal à 10.000 £ si elle exige 30 pence ; à 9.250 £ si elle exige 31 pence ; et à 9.500 £ si elle exige 28 pence. Elle continuera donc à exiger un prix de 30 pence.

La même chose est vraie d'un impôt ou d'une prime proportionnels non aux recettes brutes de l'entreprise, mais à son revenu de monopole. Supposons, en effet, tout d'abord qu'un impôt soit perçu, non d'une somme fixe,

mais d'un certain pourcentage, par exemple, 50 0/0 du revenu de monopole. La compagnie percevra alors un revenu de monopole de 10.000 £ si elle exige un prix de 30 pence ; un revenu de 9.625 £ si elle exige 31 pence, et un revenu de 9.750 £ si elle exige 28 pence. Elle exigera donc encore un prix de 30 pence (1).

D'un autre côté, un impôt proportionnel à la quantité produite encourage le monopoliste à amoindrir sa production et à élever ses prix. En agissant ainsi, en effet, il diminue ses dépenses. Et l'excédent des recettes totales sur les déboursés totaux peut donc maintenant être augmenté par une diminution de production, alors qu'avant l'imposition de l'impôt il eût été amoindri par une telle diminution. De plus, si, avant l'établissement de l'impôt, le revenu net ne dépassait que de peu celui qui aurait été donné par des ventes beaucoup moins importantes, le monopoliste aurait avantage à réduire sa production dans des proportions considérables ; et, par

(1) Si aux dépenses d'exploitation d'un monopole il est ajouté (au moyen d'un impôt ou de toute autre façon) une somme en bloc indépendante de la quantité produite, le résultat sera d'amener chaque point de la courbe de revenu de monopole à descendre vers un point placé sur une courbe de revenu constant représentant un revenu constant plus faible d'une *quantité fixe* que celui de la courbe sur laquelle se trouve ce point. Par suite, le point de revenu maximum sur la nouvelle courbe de revenu de monopole se trouve placé verticalement au-dessous de celui qu'il occupait sur l'ancienne ; c'est-à-dire que le prix de vente et la quantité produite demeurent les mêmes. Quant à ce qui est des effets d'un impôt proportionnel au revenu de monopole, voyez Note mathématique XXIII.

Nous devrions cependant faire remarquer que si un impôt ou toute autre nouvelle dépense additionnelle excède le revenu maximum de monopole, ils empêcheront entièrement l'exploitation du monopole ; ils convertiront le prix qui produisait le revenu maximum de monopole en celui qui ramène à un minimum la perte qui résulte de la continuation de l'exploitation du monopole, et la réciproque a lieu, s'il s'agit d'une prime fixe ou de toute autre diminution fixe des dépenses totales d'exploitation.

suite, dans des cas comme celui-ci, le changement est vraisemblablement appelé à amener une forte diminution de production et une hausse du prix. Des effets entièrement opposés seront amenés par un changement qui diminuera les frais relatifs à l'exploitation du monopole d'une somme variant en sens direct des quantités produites.

Dans le dernier exemple, un impôt que nous supposons de 2 pence pour chaque mille pieds cubes vendus aurait réduit le revenu du monopole à 10.083 £ si la compagnie exigeait 31 pence par mille pieds et en vendait, par conséquent, onze cent millions ; à 10.000 £, si la compagnie exigeait 30 pence et en vendait, par conséquent, douze cent millions, et à 8.666 £ si elle exigeait 28 pence et vendait treize cent millions de pieds cubes. Par suite, l'impôt pousserait la compagnie à élever le prix un peu au-dessus de 30 pence ; elle irait peut-être jusqu'à 31 pence, peut-être même un peu plus haut ; car les chiffres que nous avons sous les yeux ne nous montrent pas exactement jusqu'où irait son intérêt.

D'un autre côté, s'il existait une prime de 2 pence sur la vente de chaque millier de pieds cubes, le revenu de monopole s'élèverait à 28.416 £ si la compagnie exigeait 31 pence ; à 30.000 £ si elle exigeait 30 pence, et à 30.333 £ si elle exigeait 28 pence ; cette prime l'amènerait donc à abaisser ses prix (1).

(1) Dans le texte, nous supposons que l'impôt ou la prime sont directement proportionnels aux ventes ; mais ce raisonnement, lorsqu'on l'examine de près, se trouve n'impliquer d'autre assertion que celle-ci, à savoir que l'impôt ou la prime augmentent avec toute augmentation dans cette quantité ; en réalité, le raisonnement n'exige pas que l'impôt ou la prime augmentent en proportion exacte de cette quantité.

Il est très avantageux de se servir de diagrammes pour représenter les diverses conditions de la demande et de l'offre (de monopole) avec les formes de la courbe du revenu de monopole, qui en sont la

§ 5. — Le monopoliste perdrait tout son revenu de monopole s'il produisait pour la vente une quantité si considérable que son prix d'offre, tel qu'il est défini ici, fût égal à son prix de demande; la quantité qui donne le maximum de revenu de monopole est toujours considéra-

résultante. Une étude attentive des formes ainsi obtenues servira mieux que n'importe quelle argumentation soigneusement élaborée pour se faire une idée de l'action multiforme des forces économiques en matière de monopoles. On peut effectuer, sur du papier à calquer, un tracé des courbes de revenu constant dans un des diagrammes, et cette courbe, si on la superpose à une courbe de revenu de mo-

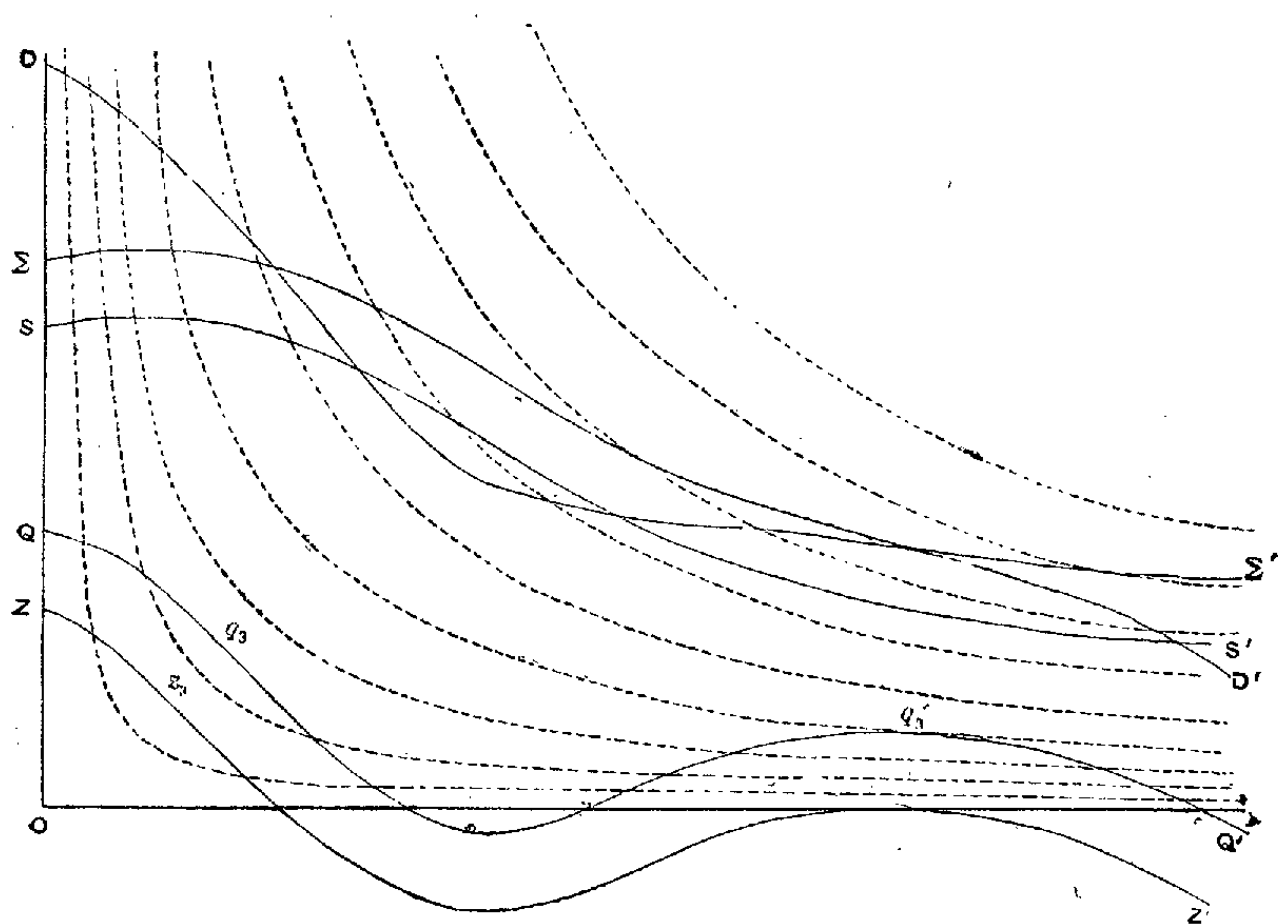


Fig. 21.

nopole, indiquera aussitôt le point, ou les points, de revenu maximum. On verra, en effet, non seulement lorsque les courbes d'offre et de demande se coupent plusieurs fois, mais encore lorsqu'elles ne se coupent pas, qu'il y aura souvent, comme dans la figure 21, sur une courbe de revenu de monopole, plusieurs points où cette courbe rencontrera la courbe de revenu constant. Chacun de ces points indiquera un vrai revenu maximum de monopole; mais l'un de ces points occupera, en général, le premier rang comme se trouvant sur une plus grande courbe de revenu constant et comme indi-

blement au-dessous de celle-là. Il peut donc sembler que la quantité produite sous un monopole, soit toujours moindre et son prix plus élevé pour le consommateur que s'il n'y avait pas de monopole. Mais tel n'est pas le cas.

En effet, lorsque la production est tout entière entre les mains d'une personne ou d'une compagnie, les dépenses totales qui en résultent sont, en général, moindres qu'elles ne seraient si la même somme de production était répartie entre une multitude de producteurs rivaux relativement faibles. Ces producteurs auraient à lutter les uns contre les autres pour attirer les consommateurs, et ils dépenseraient nécessairement, à eux tous, beaucoup plus pour la réclame sous ses diverses formes qu'une maison unique ; et il

quant, par conséquent, un revenu de monopole plus considérable que celui qui est indiqué par les autres points.

S'il arrive, comme dans la figure 21, que ce maximum principal q_3' se trouve placé très à la droite d'un maximum plus faible q_3 , l'établissement d'un impôt sur la marchandise, ou tout autre changement qui élèverait entièrement sa courbe d'offre, ferait baisser d'autant la courbe de revenu de monopole. Supposons que la courbe d'offre s'élève de SS' à EE' ; et, en conséquence, supposons que la courbe de revenu de monopole descende de son ancienne position QQ' à ZZ' ; alors le point principal du revenu maximum passera de q_3 à x_3 , représentant ainsi une grande diminution de production, une grande hausse du prix et un grand préjudice pour les consommateurs. Les effets inverses d'un changement, tel qu'une prime sur la marchandise, qui ferait baisser entièrement son prix d'offre et qui relèverait la courbe de revenu de monopole, peuvent être aperçus en regardant ZZ' comme l'ancienne position et QQ' comme la nouvelle position de cette courbe. Il deviendra évident, pour peu qu'on y fasse attention (mais la chose peut être montrée avantageusement au moyen de diagrammes appropriés), que plus la courbe de revenu de monopole se rapprochera de la forme d'une courbe de revenu constant et plus sera grand le changement dans la position du point de revenu maximum qu'entraîne ordinairement une modification donnée des dépenses de production de la marchandise. Si ce changement est grand dans la figure 22, ce n'est pas parce que DD' et SS' se coupent plus d'une fois, mais parce que deux portions de QQ' , l'une très à la droite de l'autre, se trouvent dans le voisinage de la même courbe de revenu constant.

leur serait beaucoup moins facile de profiter des diverses économies qui résultent de la production en grand. En particulier, ils ne pourraient pas se permettre de dépenser autant à l'amélioration des méthodes de production et des machines qui y sont employées, qu'une unique entreprise importante qui se sentirait certaine de retirer tout le profit des avances faites par elle.

Dans ce raisonnement, on admet, il est vrai, que l'entreprise unique est administrée avec habileté et énergie et qu'elle dispose d'un capital illimité — supposition qui ne saurait toujours être exacte. Mais, toutes les fois qu'elle est justifiée, nous pouvons, en général, conclure que le tableau d'offre de la marchandise, si elle n'était pas monopolisée, porterait des prix d'offre plus élevés que ceux de notre tableau d'offre de monopole ; et, par suite, la quantité d'équilibre (*equilibrium amount*), lorsque la marchandise est produite sous un régime de libre concurrence, est inférieure à celle pour laquelle le prix de demande est égal au prix d'offre de monopole (1).

Une des applications les plus intéressantes et les plus difficiles de la théorie des monopoles, c'est celle qui est relative à la question de savoir s'il est avantageux pour l'intérêt public d'attribuer une zone distincte à chaque grande compa-

(1) En d'autres termes, quoique L se trouve nécessairement placé très à la gauche de H, comme il est indiqué dans la figure 20, cependant la courbe d'offre de la marchandise, s'il n'y avait pas de monopole, pourrait se trouver assez au-dessus de la position actuelle de SS' pour que son point d'intersection avec DD' se trouvât très à la gauche de A dans la figure et pût même peut-être se trouver à la gauche de L. Nous avons déjà dit un mot (liv. IV, chap. XI, XII ; liv. V, chap. XI) des avantages qu'une unique et puissante entreprise possède sur ses rivaux plus faibles lorsqu'il s'agit d'industries dans lesquelles se fait sentir fortement la loi du rendement croissant et des chances qu'elle pourrait avoir d'obtenir un monopole de fait dans sa propre branche de production, si, pendant plusieurs générations, elle était administrée par des gens qui par le talent, l'initiative et l'énergie vaillent le fondateur de cette entreprise.

gnie de chemin de fer en y excluant toute concurrence. Dans l'affirmative, on prétend qu'une compagnie de chemins de fer peut transporter deux millions de voyageurs ou deux millions de tonnes de marchandises à meilleur marché que s'il ne s'agit que d'un million ; et qu'un partage de la demande publique entre deux lignes les mettra l'une et l'autre dans l'impossibilité d'offrir leurs services à bas prix. Il faut reconnaître que, toutes choses étant égales, le « prix de revenu de monopole » fixé par une compagnie de chemins de fer sera abaissé par toute augmentation dans la demande de ses services, et *vice versa*. Mais, la nature humaine étant ce qu'elle est, l'expérience a prouvé que la destruction d'un monopole par l'ouverture d'une ligne rivale, hâte plutôt qu'elle ne retarde le moment où les anciennes lignes découvrent qu'elles peuvent effectuer les transports commerciaux à des taux moins élevés. On allègue encore que, après un certain temps, les compagnies de chemins de fer s'associeront et imposeront au public la dépense résultant des services doublés. Mais c'est encore là une chose qui ne fait que donner lieu à de nouvelles controverses. La théorie des monopoles soulève plutôt qu'elle ne résout des questions pratiques telles que celles-ci ; nous en ajournerons l'étude (1).

§ 6. — Jusqu'ici nous avons supposé que le propriétaire

(1) L'examen théorique complet des questions relatives à l'influence exercée sur le prix du monopole par un accroissement de demande exige l'emploi de calculs mathématiques pour lesquels nous renvoyons le lecteur à un article sur les monopoles par le professeur Edgeworth dans le *Giornale degli Economisti* (oct. 1897). Mais l'examen de la figure 20 suffira pour faire voir qu'une élévation uniforme de DD' poussera L très à droite, et que la position qui en résultera pour q_1 sera probablement plus basse qu'auparavant. Cependant s'il vient s'établir, dans le district, une nouvelle classe d'habitants qui soient assez à leur aise pour que leur désir de se déplacer ne soit que très peu affecté par le prix du voyage, la forme de DD' se trouvera alors modifiée ; son côté gauche s'élèvera proportionnellement plus que son côté droit ; et la nouvelle position de q_1 pourra être plus élevée que l'ancienne.

d'un monopole fixait le prix de sa marchandise en se basant exclusivement sur le revenu net immédiat qu'il peut en retirer. Mais, en fait, même s'il ne s'occupe pas des intérêts des consommateurs, il devra vraisemblablement se dire que la demande relative à un objet dépend, dans une large mesure, de l'habitude que nous en avons ; et que s'il peut augmenter sa vente en adoptant un prix quelque peu inférieur à celui qui lui procurerait le maximum de revenu net, l'accroissement dans l'usage de cette marchandise lui fournira avant qu'il soit longtemps la compensation de la perte qu'il subit actuellement. Plus le gaz est à bas prix et plus les gens sont portés à l'amener dans leurs habitations ; et dès qu'une fois cette habitude est prise, ils sont portés à continuer à en faire usage, même si un objet concurrent, comme l'électricité ou l'huile minérale, peut lutter de près avec lui. Un cas plus remarquable est celui où une compagnie de chemins de fer a un monopole effectif du transport des personnes et des marchandises vers un port de mer, ou une circonscription de banlieue qui n'est encore qu'en voie de construction ; la compagnie de chemins de fer peut alors trouver qu'il vaut la peine, dans l'intérêt de ses affaires, d'établir des prix beaucoup moins élevés que ceux qui lui procureraient le maximum de revenu net, et cela afin de donner aux négociants l'habitude de se servir de ce port, et d'encourager les habitants du port à étendre leurs docks et leurs entrepôts ; ou d'aider les constructeurs qui veulent spéculer dans ce nouveau faubourg à construire des maisons à bon marché et à les remplir promptement de locataires, donnant ainsi au faubourg un air de prospérité hâtive qui continuera à lui assurer une prospérité durable.

Dans des cas comme ceux-ci, une compagnie de chemins de fer, quoique n'étant mue par aucun motif philanthropique, trouve cependant que son intérêt est si étroitement lié aux intérêts de ceux qui font appel à ses services, qu'elle gagne à faire quelques sacrifices temporaires de revenu net

dans le but d'accroître le surplus dont jouissent les consommateurs. Et un rapport encore plus étroit entre les intérêts des producteurs et ceux des consommateurs nous apparaît aussi lorsque les propriétaires fonciers d'un district se syndiquent pour construire un embranchement de voie ferrée à travers ce district, sans qu'ils espèrent beaucoup cependant retirer de leurs transports le taux ordinaire d'intérêt pour les capitaux qu'ils placent — c'est-à-dire, sans grand espoir que le revenu de monopole du chemin de fer, tel que nous l'avons défini, sera autre chose qu'une quantité négative — mais dans l'espoir que le chemin de fer fera monter assez la valeur de leurs propriétés et rendra leur spéculation avantageuse. Et lorsqu'une municipalité se charge de l'approvisionnement de gaz ou d'eau, ou crée des facilités de transport en améliorant les routes, en bâtissant des ponts, en établissant des tramways, la question qui se pose, c'est toujours celle de savoir si le tarif des prix devra être très élevé de façon à donner un revenu net élevé et à diminuer les impôts ; ou si, au contraire, ce tarif doit être peu élevé de façon à augmenter le surplus des consommateurs.

§ 7. — Il est donc clair qu'il est nécessaire d'examiner les calculs au moyen desquels un monopoliste doit régler ses actes, en supposant qu'il considère une augmentation du surplus des consommateurs comme tout aussi désirable pour lui, sinon qu'un égal accroissement de son propre revenu de monopole, du moins qu'un accroissement, par exemple, de moitié ou d'un quart aussi grand.

Si l'on ajoute le surplus des consommateurs, provenant de la vente de la marchandise à un prix quelconque, au revenu de monopole qui en est retiré, le total représente la mesure en monnaie des bénéfices nets de la vente de la marchandise à la fois pour les producteurs et pour les consommateurs, ou, si l'on veut, le *bénéfice total* de sa vente. Et si le monopoliste considère un profit pour les consommateurs comme aussi important qu'un profit égal pour lui-

même, le but qu'il se proposera ce sera de produire précisément cette quantité de la marchandise qui portera au maximum ce bénéfice total (1).

Mais, il arrivera rarement que le monopoliste puisse et

(1) Dans la figure 22, DD' SS' et QQ' représentent les courbes de demande, d'offre et de revenu monopole tracées sur le même plan que dans la figure 20. Du point P_1 menons P_1F perpendiculaire à Oy ; alors DFP_1 représentera le surplus des consommateurs retiré de la vente de OM mille pieds cubes de gaz au prix MP_1 . Sur MP_1 , prenons un point P_4 tel que $OM \times MP_4 =$ la surface DFP_1 ; alors à mesure que M se meut à partir de O le long de Ox , P_4 décrira notre quatrième courbe, OR , que nous pouvons appeler la courbe du surplus des consommateurs. (Bien entendu, cette courbe passe par O puisque lorsque la vente de la marchandise est réduite à zéro, le surplus des consommateurs s'évanouit aussi.)

De P_3P_1 retranchons alors P_3P_5 égal à MP_4 , de sorte que $MP_5 = MP_3 + MP_4$. Alors $OM \times MP_5 = OM \times MP_3 + OM \times MP_4$; mais $OM \times MP_3$ est le revenu de monopole total lorsqu'une quantité OM est vendue à un prix MP , et $OM \times MP_4$ est le surplus correspondant des consommateurs. Par conséquent $DM \times MP_5$ est la somme du revenu de monopole et du surplus des consommateurs, c'est-à-dire le total (la mesure en monnaie) du bénéfice que la communauté retire de la marchandise lorsqu'une quantité OM est produite. Le lieu de P_5 est notre cinquième courbe, QT ,

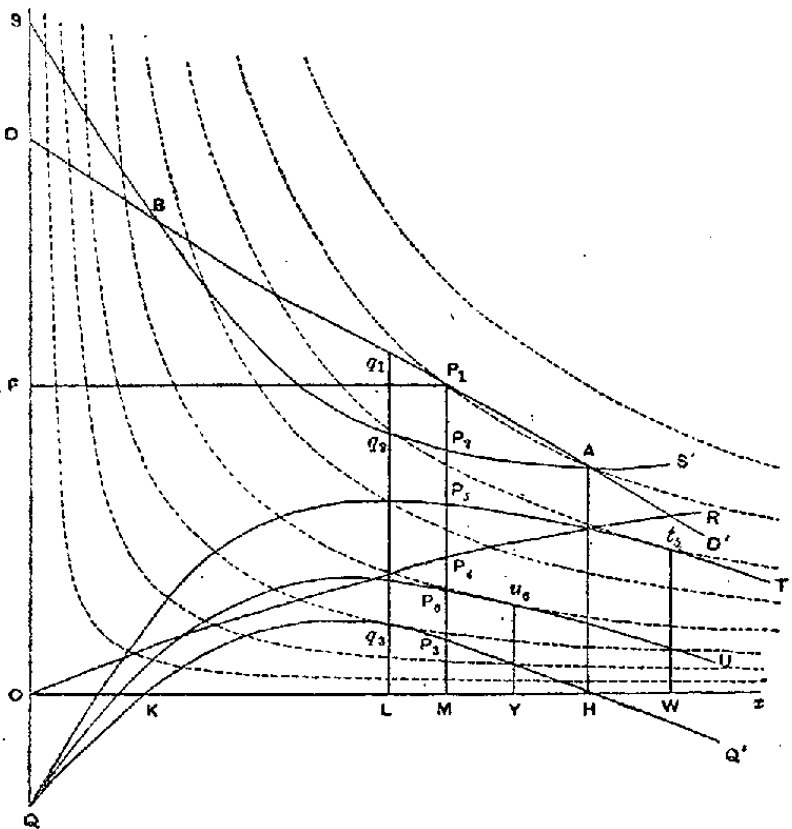


Fig. 22.

que nous pouvons appeler la *courbe de bénéfice total*. Elle rencontre une des courbes de revenu constant en t_6 , et ceci nous montre que le total (la mesure en monnaie du bénéfice est maximum lorsque la quantité mise en vente est OW ; ou, ce qui revient au même lorsque le prix de vente est fixé au prix de demande pour OW .

veuille considérer une livre sterling de surplus des consommateurs comme aussi désirable qu'une livre sterling de revenu de monopole. L'Etat, lui-même, dont les intérêts coïncident avec ceux des citoyens, doit tenir compte du fait que, s'il abandonne une source de revenu, il doit en général se retourner sur d'autres qui ont leurs propres inconvénients. Car, en même temps qu'il en résultera quelque gêne pour le public, il se produira dans la perception de ces sources de revenu des froissements et des frais du genre de ceux que nous avons signalés comme un amoindrissement du surplus des consommateurs ; et ces moyens ne sont jamais conformes à une parfaite équité, surtout si l'on tient compte des parts inégales que les différents membres de la communauté retireront des bénéfices pour la réalisation desquels on propose au gouvernement de renoncer à une certaine partie de son revenu.

Supposons, alors, que le monopoliste fasse un compromis et qu'il compte une livre sterling de surplus des consommateurs comme équivalant, par exemple, à 10 shillings de revenu de monopole. Qu'il calcule alors le revenu de monopole qu'il obtiendra en vendant sa marchandise à un prix déterminé et qu'il y ajoute une moitié du surplus des consommateurs qui s'y rapporte : le total des deux peut être appelé le *bénéfice de compromis* (*compromise benefit*) et son but sera de fixer le prix au chiffre avec lequel le bénéfice de compromis sera le plus grand possible (1).

(1) S'il fait son compromis sur cette base que 1 £ de surplus des consommateurs est aussi désirable que n £ de revenu de monopole, n étant une fonction exacte, prenons un point P_6 sur PP_{35} de telle sorte que $P_3P_6 = n \cdot P_3P_5$, ou, ce qui est la même chose, nMP_4 . Alors, $OM \times MP_6 = OM \times MP_3 + n OM \times MP_4$; c'est-à-dire qu'il est égal au revenu de monopole retiré de la vente d'une quantité OM de la marchandise au prix $MP_4 + n$ fois le surplus des consommateurs retiré de cette vente, et il est, par suite, le bénéfice de compromis retiré de cette vente. Le lien de P_6 est notre sixième courbe, QU , que nous pouvons appeler la *courbe du bénéfice de compromis*. Cette courbe

Les résultats généraux suivants sont susceptibles d'être prouvés exactement ; mais si on les considère avec tant soit peu d'attention, ils apparaîtront si manifestement vrais qu'il ne sera guère besoin d'autres preuves. En premier lieu, la quantité que le monopoliste mettra en vente sera plus considérable (et le prix auquel il vendra sera moindre) s'il est tant soit peu désireux de favoriser les intérêts des consommateurs que si son seul but est d'obtenir le revenu de monopole le plus élevé possible ; et, en deuxième lieu, la quantité produite sera d'autant plus grande (et le prix de vente sera d'autant moindre) que le monopoliste aura un plus vif désir de favoriser les intérêts des consommateurs, c'est-à-dire plus sera élevé le pourcentage de la valeur réelle à laquelle il compte le surplus des consommateurs par rapport à son propre revenu (1).

§ 8. — Il n'y a pas encore bien longtemps que l'on prétendait généralement que : — « Un homme d'Etat anglais, qui se considère comme le ministre de ceux qu'il gouverne, est tenu de faire en sorte de ne pas tourner leurs énergies vers une œuvre qui ne vaut pas la peine qu'elle coûte — ou pour exprimer cette idée dans un langage plus simple — de ne pas les engager dans une entreprise qui ne produise pas un revenu suffisant pour couvrir l'intérêt des dépenses (2). » Des phrases semblables peuvent souvent n'avoir guère signifié autre chose que ceci, à savoir qu'un

rencontre une des courbes de revenu constant en u_0 , ce qui nous montre que le bénéfice de compromis atteint son maximum lorsqu'une quantité OY est vendue ; ou, ce qui est la même chose, lorsque le prix de vente est fixé au prix de demande pour la quantité OY.

(1) C'est-à-dire premièrement, que OY (*fig.* 22) est toujours plus grand que OL ; et deuxièmement, que plus n est grand et plus est grand OY (V. note mathématique xxiii).

(2) Ces lignes sont extraites d'un article de fond du *Times* du 30 juillet 1874 : elles représentent assez bien une partie notable de l'opinion publique.

avantage que les consommateurs ne consentaient pas à acheter à un prix élevé et sur une vaste échelle, n'a des chances d'exister pour la plus grande partie que dans les conseils spécieux de ceux qui ont quelque intérêt personnel à l'entreprise proposée ; mais, plus souvent sans doute, ces phrases dénotent une tendance à ne pas évaluer à sa juste valeur l'importance de l'intérêt que les consommateurs ont à ce que les prix soient peu élevés, intérêt que nous désignons sous le nom de surplus des consommateurs (1).

(1) La figure 23 peut être prise pour représenter le cas d'une entreprise dans l'Inde proposée par le gouvernement. La courbe d'offre est au-dessus de la courbe de demande sur toute sa longueur,

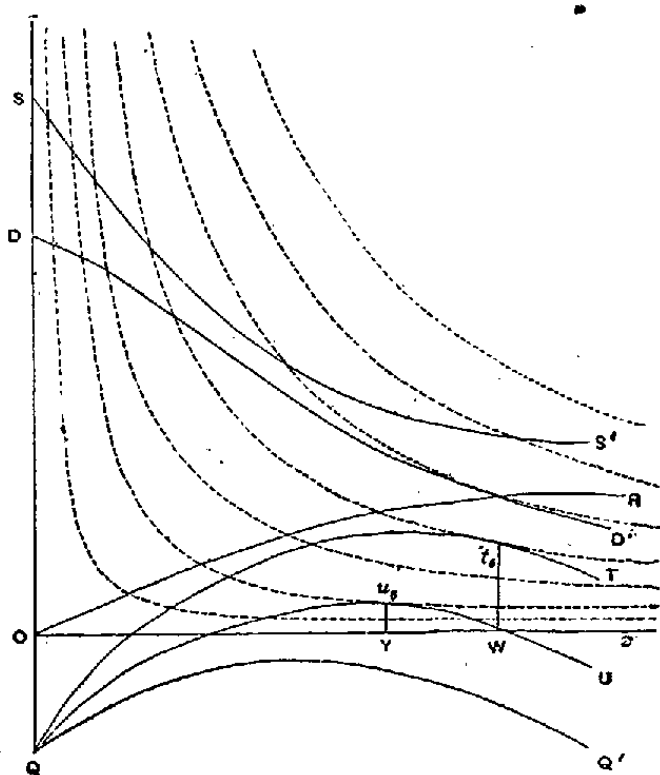


Fig. 23.

nous montrant ainsi que l'entreprise à laquelle elle se rapporte n'est pas rémunératrice, dans ce sens que quel que soit le prix fixé par les producteurs, ils y perdront de l'argent ; leur revenu de monopole sera une quantité négative. Mais QT , la courbe de bénéfice total, s'élève au-dessus de Ox , et elle rencontre une courbe de revenu constant en t_3 . Si alors les producteurs mettent en vente une quantité OW (ou, ce qui est la même chose, fixent le prix de demande pour

OW), le surplus des consommateurs qui en résultera, si on le prend pour toute sa valeur, l'emportera sur la perte subie dans l'exploitation d'une quantité représentée par $OW \times Wt_3$. Mais supposons que, afin de combler le déficit, le Gouvernement doive lever des impôts, et que, en tenant compte de toutes les dépenses indirectes et autres inconvénients, ces impôts coûtent au public deux fois ce qu'ils rapportent au gouvernement, il sera alors nécessaire de compter deux roupies de surplus des consommateurs comme compensation d'une dépense d'une roupie faite par le gouvernement ; et le bénéfice net de l'entreprise sera alors représenté par la courbe de

Un des principaux éléments du succès dans les affaires privées, c'est la faculté de peser les avantages et les inconvénients de toutes les méthodes proposées et de leur assigner leur véritable importance relative. Celui qui grâce à l'expérience et à des dispositions naturelles a acquis le pouvoir d'attribuer sa véritable valeur à chaque facteur est déjà en marche sur le chemin de la fortune ; et l'accroissement qui s'effectue dans la puissance de nos forces productives est dû, pour une large part, au grand nombre d'esprits compétents qui consacrent constamment tous leurs efforts à l'acquisition de cet instinct des affaires. Mais, malheureusement, les avantages ainsi comparés les uns avec les autres sont presque tous envisagés à un seul point de vue, celui du producteur, et peu nombreux sont ceux qui se préoccupent de comparer entre elles les différentes manières de faire quant à l'importance relative de l'intérêt qu'elles présentent pour les producteurs et pour les consommateurs. Il est vrai que les faits en question ne tombent sous l'expérience directe que d'un très petit nombre de personnes, et même, pour ce petit nombre, ils n'y tombent que dans une mesure très restreinte et seulement d'une façon très imparfaite. De plus, lorsqu'un grand administrateur a acquis, par rapport aux intérêts publics, cet instinct que les hommes compétents ont relativement à leurs propres affaires, il n'y a pas beaucoup de chances pour que ce même administrateur soit capable de réaliser ses plans en toute liberté. En tous cas, dans un pays démocratique, il n'est pas une seule grande entreprise qui soit certaine d'être soutenue d'une façon suivie, à moins que ses avantages ne puissent être

bénéfice de compromis QU, tracée à moitié chemin entre la courbe de revenu (néгатif) de monopole QQ' et la courbe de bénéfice total QT. Celle-ci rencontre une courbe de revenu constant en u_0 , nous montrant ainsi que si la quantité OY est mise en vente, ou ce qui revient au même, si le prix est fixé au prix de demande pour OY, il en résultera, pour l'Inde, un bénéfice net représenté par $OY \times Yu_0$.

rendus évidents, non seulement pour les quelques-uns qui ont une expérience directe des hautes affaires publiques, mais encore pour le grand nombre qui n'a pas une telle expérience et qui doit se faire une opinion d'après les faits qui lui sont présentés par d'autres.

Des jugements de ce genre doivent toujours être inférieurs à ceux que forme un homme d'affaires compétent à l'aide d'instincts basés sur une longue expérience relative à ses propres affaires. Mais ces jugements peuvent être rendus beaucoup plus sûrs qu'ils ne sont actuellement, lorsqu'ils peuvent être basés sur des données statistiques concernant les valeurs relatives des avantages et des préjudices que les différentes manières d'agir sont vraisemblablement appelées à causer aux diverses classes de la communauté. La plupart des échecs et des injustices que l'on peut reprocher à la politique économique des gouvernements ont été dus à l'absence de données statistiques. Un petit nombre de personnes fortement intéressées dans un sens élèvent la voix avec force, avec persistance et toutes à la fois; tandis que l'on n'entend peu de réclamations de la grande masse dont les intérêts se trouvent dans une direction opposée; en effet, même si leur attention est attirée vers cette matière, bien peu se donnent la peine de faire des efforts en faveur d'une cause à laquelle nul d'entre eux n'a un intérêt tant soit peu considérable. C'est pourquoi les moins nombreux continuent à se frayer leur voie, quoique si l'on eût pu disposer de données statistiques, il eût été facile de prouver que l'ensemble des intérêts des moins nombreux ne représentait qu'un dixième ou un centième de l'ensemble des intérêts de tous ceux beaucoup plus nombreux qui n'ont pas élevé la voix.

Sans doute la statistique est sujette à des interprétations erronées; et ses données sont souvent une grande cause d'erreurs lorsqu'elles sont pour la première fois appliquées à des problèmes nouveaux. Mais la plupart des pires erreurs

qui résultent d'une mauvaise interprétation de la statistique sont parfaitement connues et peuvent être exposées d'une manière précise, de telle sorte que, à la fin, personne ne se risque plus à s'en servir en s'adressant à un public non averti. Dans l'ensemble, les théories qui peuvent être ramenées à des formes statistiques, quoique étant encore dans un état peu avancé, sont en train de faire des progrès plus certains et plus rapides que les autres, lorsqu'il s'agit de s'assurer l'acceptation générale de tous ceux qui ont étudié la matière qui les concerne. Le développement rapide des intérêts collectifs, et la tendance croissante vers une action collective dans les affaires économiques, font qu'il devient de jour en jour plus important de connaître quelles sont les mesures quantitatives des intérêts publics dont on a le plus besoin et quelles statistiques elles exigent, et de nous mettre nous-mêmes à recueillir de semblables statistiques.

Il n'est peut-être pas déraisonnable d'espérer que, avec le temps, la statistique de la consommation sera organisée de façon à fournir des tableaux de demande assez dignes de foi pour représenter, par des diagrammes, que l'on pourra embrasser d'un coup d'œil, les quantités de surplus des consommateurs qui résulteront des différentes méthodes de l'action publique et de l'action privée. Au moyen de l'étude de ces tableaux, l'esprit pourra être graduellement amené à des notions plus justes de l'importance relative des intérêts que présentent pour la communauté les divers systèmes d'entreprises publiques et privées; et des doctrines mieux assises pourront remplacer les traditions d'une génération précédente, traditions qui eurent peut-être une salutaire influence en leur temps, mais qui ont découragé l'enthousiasme social en jetant la suspicion sur tous les projets d'entreprises faites par le public dans son propre intérêt, lorsque ces entreprises n'apparaissaient pas comme se soldant par un bénéfice pécuniaire direct.

La portée pratique des raisonnements abstraits dans lesquels nous venons de nous engager n'apparaîtra nettement que lorsque nous approcherons de la fin de ce traité. Mais, il paraissait avantageux d'exposer ces raisonnements dès maintenant, d'abord à cause des liens qui les rattachent étroitement à la principale théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande, et ensuite à cause du jour qu'elles projettent sur le caractère et sur le but de cette recherche des causes qui déterminent la distribution et l'échange dont nous allons présentement nous occuper.

CHAPITRE XIV

RÉSUMÉ DE LA THÉORIE GÉNÉRALE DE L'ÉQUILIBRE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

§ 1. — Le présent chapitre ne traite d'aucune matière nouvelle ; il ne constitue qu'un résumé des conclusions du Livre V. La deuxième partie de ce chapitre peut être utile à ceux qui auront omis les derniers chapitres. Elle peut en indiquer la portée générale, sans en donner toutefois l'explication.

Dans le Livre V, nous avons étudié la théorie des rapports mutuels de l'offre et de la demande sous leur forme la plus générale ; nous avons tenu aussi peu de compte que possible des incidents spéciaux relatifs aux applications particulières de cette théorie, et nous avons réservé pour le Livre suivant l'examen de la portée de la théorie générale quant aux caractères spéciaux des divers agents de production, le Travail, le Capital et la Terre.

Les difficultés du problème tiennent surtout aux différences relatives à l'espace et à la période de temps sur lesquels s'étend le marché en question ; l'influence du temps étant plus fondamentale que celle de l'espace.

Même sur un marché de très courte période tel que celui de la halle au blé d'une ville de province un jour de marché, le « marchandage » peut bien osciller autour d'une position moyenne, que l'on pourrait jusqu'à un certain point désigner sous le nom de prix d'équilibre ; mais l'ac-

tion des spéculateurs, en offrant un prix ou en refusant un autre, dépendra très peu, pour ne pas dire pas du tout, des calculs concernant les coûts de production. Ces spéculateurs considéreront surtout, d'un côté, la demande actuelle et, d'un autre côté, le stock de la marchandise déjà disponible. Il est vrai qu'ils prêteront une certaine attention aux mouvements de production qui seraient tout proches, et qui pourraient déjà se faire pressentir ; mais s'il s'agit de marchandises sujettes à détérioration, ils ne considéreront guère que le moment présent. C'est ainsi, par exemple, que le coût de production n'a aucune influence perceptible sur le cours du jour dans un marché de poisson.

Dans un état rigoureusement stationnaire, dans lequel l'offre pourrait parfaitement s'adapter à la demande sur tous les points, les dépenses normales de production, les dépenses limites et les dépenses moyennes (y compris la rente) seraient une seule et même chose, que la période fût longue ou courte. Mais, dans l'état ordinaire, le langage à la fois des économistes professionnels et des hommes d'affaires, montre une grande élasticité dans l'usage du terme *normal* lorsque ce terme est appliqué aux causes qui déterminent la valeur. Et il est nécessaire d'étudier une division qui soit assez nettement marquée.

D'un côté de cette division sont de longues périodes dans lesquelles l'action normale des forces économiques a tout le temps de s'exercer d'une manière plus complète ; dans lesquelles, par suite, on peut remédier à une rareté temporaire de travail qualifié, ou de n'importe quel autre agent de production ; et dans lesquelles ces économies qui résultent normalement d'une augmentation dans l'étendue de la production — normalement, c'est-à-dire sans le secours de quelque nouvelle invention matérielle — ont tout le temps de se développer. Les dépenses d'une entreprise type, dirigée avec une habileté normale et profitant d'une façon normale des économies internes et externes que procure la

production en grand peuvent être prises comme base pour l'estimation des dépenses normales de production ; et lorsque la période en question est assez longue pour permettre d'employer des capitaux à créer une nouvelle entreprise qui vienne s'ajouter à l'ancienne et pour lui faire donner tous ses fruits, alors le prix-limite d'offre est celui dont l'attente à la longue suffit juste à pousser les capitalistes à placer leur capital matériel, et les ouvriers de tout ordre à placer leur capital personnel dans cette industrie.

De l'autre côté de cette ligne de séparation se trouvent des périodes assez longues pour permettre aux producteurs d'adapter leur production aux changements qui s'opèrent dans la demande, dans la mesure où cela est possible avec la somme existante : d'habileté professionnelle spécialisée, de capital spécialisé et d'organisation industrielle ; mais pas assez longues pour permettre à ces mêmes producteurs d'introduire des changements importants dans l'offre de ces facteurs de production. Pour de semblables périodes, le stock des moyens matériels et personnels de production doit, dans une large mesure, être considéré comme fixé ; et l'accroissement limite de l'offre est déterminé par l'idée que les producteurs se font de la quantité de produits qu'il vaut la peine de tirer de ces moyens de production. Si les affaires sont très actives, toutes les énergies sont portées à leur plus haut point, des heures supplémentaires sont faites et alors la limite de la production résulte du manque de force plutôt que du manque de volonté d'aller toujours plus loin et plus vite. Mais si les affaires sont lentes, tout producteur doit rechercher jusqu'à quelle distance du prix coûtant (*prime cost*) il vaut pour lui la peine d'accepter de nouveaux ordres. Et, ici, il n'existe point de loi précise, ce qui agit, c'est surtout la crainte de ruiner le marché ; et cette crainte agit de différentes façons et avec des forces différentes sur les différents individus et sur les différents groupes industriels. Le principal motif, en effet, de toutes

les associations déclarées et de toutes les ententes déguisées et « coutumières » sans forme déterminée, soit parmi les employeurs, soit parmi les employés, c'est le besoin d'empêcher les individus de ruiner le marché commun par des procédés qui peuvent leur rapporter des bénéfices immédiats, mais aux dépens d'une perte totale plus grande pour l'ensemble de la profession.

§ 2. — Nous nous sommes bientôt écartés de ce point pour considérer les rapports de l'offre et de la demande eu égard à des objets qui ont besoin d'être associés pour donner satisfaction à une demande conjointe ; l'exemple le plus important nous est offert par le capital matériel spécialisé et par l'aptitude professionnelle personnelle également spécialisée qui doivent agir de concert dans une industrie donnée. Là, en effet, il n'existe aucune demande directe de la part des consommateurs pour l'un ou l'autre de ces objets considéré séparément, mais seulement pour les deux réunis ; la demande relative à l'un ou à l'autre séparément est une demande dérivée, qui croît, toutes choses étant égales d'ailleurs, avec tout accroissement qui se produit dans la demande relative aux produits communs, et avec toute diminution qui se produit dans le prix d'offre des facteurs conjoints de production. C'est de la même façon que des marchandises pour lesquelles il existe une offre conjointe, telle que le gaz et le coke ou la viande de boucherie et le cuir, peuvent, l'une et l'autre, n'avoir qu'un prix d'offre dérivé, gouverné par les dépenses du procès complet de production, d'un côté, et, d'un autre côté, par la demande relative aux autres produits conjoints.

La demande composite relative à un objet, résultant de l'emploi de cet objet à différents usages, et l'offre composite relative à un objet qui a diverses sources de production, ne présentent pas une grande difficulté ; en effet, les diverses quantités demandées en vue de différents usages, ou fournies par des sources différentes, peuvent s'ajouter les

unes aux autres d'après le système déjà adopté au Livre III pour obtenir les demandes de la classe riche, de la classe moyenne et de la classe pauvre relativement à la même marchandise.

Nous avons ensuite étudié quelque peu la répartition des frais supplémentaires d'une entreprise — et en particulier des frais qui se rattachent à la création d'une clientèle commerciale, à la mise en vente et aux assurances — entre les divers produits de cette entreprise.

§ 3. — Revenant à ces difficultés centrales relatives à l'équilibre de l'offre et de la demande normales, et qui tiennent à l'élément de temps, nous avons examiné plus à fond le rapport existant entre la valeur d'un moyen de production et celle des objets produits.

Lorsque des producteurs différents ont des avantages différents pour la production d'un objet, le prix de cet objet doit être suffisant pour couvrir les frais de production des producteurs qui n'ont pas de facilités spéciales et exceptionnelles ; car s'il en était autrement, ils arrêteraient ou diminueraient leur production et la diminution de la quantité fournie, par rapport à la demande, en ferait hausser le prix. Lorsque le marché est en état d'équilibre, et que l'objet se vend à un prix qui couvre ces frais, il reste encore un surplus au delà de leurs frais pour ceux qui jouissent d'avantages exceptionnels quelconques. Si ces avantages proviennent de la faculté de disposer de libres dons de la nature, le surplus est appelé surplus du producteur ou rente du producteur ; dans tous les cas, il existe un surplus et si le possesseur d'un libre don de nature le prête à un autre, il peut, en général, retirer de son usage un revenu en espèces équivalent à ce surplus.

Ricardo a soutenu que la rente ne fait pas partie du coût de production ; d'un côté, il avait en vue la rente du sol agricole en général, et, d'un autre côté, le coût de production des produits agricoles en général. Il voulait dire que la

rente est gouvernée par le prix du produit et ne le gouverne pas ; et, par suite, si le coût de production est évalué en y comprenant un élément relatif à la rente, et qu'on le considère ensuite comme l'une des causes qui gouvernent la valeur, le raisonnement constitue un cercle vicieux. Le prix du produit est égal au coût de production de cette partie du produit qui est obtenue à la limite, c'est-à-dire dans des conditions si défavorables qu'elle ne procure aucune rente. Le coût de cette partie du produit peut être additionné sans tomber dans un cercle vicieux ; tandis que pour les autres parties, c'est impossible.

La formule de Ricardo est malheureuse ; et elle prête à un malentendu, même si elle est appliquée aux prix des produits agricoles pris dans leur ensemble. Mais elle prête surtout à la confusion lorsqu'elle est appliquée au prix d'un seul produit. En effet, si le sol qui a été employé à la culture du houblon est reconnu capable de produire une rente plus élevée, comme jardin maraîcher, la superficie cultivée en houblon sera certainement diminuée ; et cette diminution fera hausser le coût-limite de production du houblon et, par conséquent, son prix. La rente que donnera le sol pour une sorte de produit, remplit le rôle d'un canal par lequel la demande de sol pour cette sorte de produit accroît les difficultés de l'offre des autres produits ; bien que cette rente ne fasse pas directement partie de ces dépenses. Une redevance minière n'est pas une rente et elle ne fait pas directement partie des dépenses de production. La doctrine de Ricardo demande à être interprétée avec précaution, même en ce qui concerne les rentes agricoles ; mais, lorsqu'elle est bien interprétée, elle est applicable aux autres classes de rente. Elle s'applique aussi, sous certaines autres conditions, au revenu produit par des moyens de production créés par l'homme, et spécialement à ceux qui sont durables et dont l'offre ne saurait s'accroître rapidement.

Ainsi, lorsque nous jetons un regard d'ensemble sur la

valeur normale, lorsque nous recherchons les causes qui déterminent « à la longue » la valeur normale, lorsque nous relevons les « derniers » effets des causes économiques, alors le revenu qui est retiré du capital sous ces diverses formes rentre parmi les sommes qui doivent être payées pour couvrir les dépenses de production de la marchandise en question, et il influe directement sur les décisions des producteurs qui sont à se demander avec hésitation s'ils doivent ou non augmenter leurs moyens de production. Mais, d'un autre côté, lorsque nous considérons les causes qui déterminent les prix normaux pour une période qui est courte relativement au temps nécessaire pour augmenter sérieusement l'approvisionnement de ces moyens de production, alors, l'influence qu'ils exercent sur la valeur est surtout indirecte et elle ressemble plus ou moins à celle qui est exercée par les libres dons de nature. Plus la période que nous examinons sera courte et plus sera lent le procès de production de ces moyens de production, et moindre aussi sera le rôle que le revenu tiré d'eux jouera dans l'arrêt ou l'augmentation de l'offre de la marchandise produite par eux et dans la hausse ou la baisse de son prix d'offre.

§ 4. — Cela nous amène à considérer quelques difficultés d'un caractère plutôt technique et qui se rattachent aux frais-limite de production d'une marchandise qui obéit à la loi du rendement croissant. Ces difficultés naissent de la tentative faite en vue de représenter le prix d'offre comme dépendant de la quantité produite, sans tenir compte de la longueur du temps qui est nécessairement employé par chaque entreprise individuelle pour étendre son organisation interne, et surtout son organisation externe; par conséquent, ces difficultés ont été surtout visibles dans les discussions mathématiques et semi-mathématiques de la théorie de la valeur. En effet, lorsque des changements dans le prix d'offre et dans la quantité produite sont considérés

comme dépendant exclusivement les uns des autres, abstraction faite de tout développement graduel, il paraît raisonnable de prétendre que le prix-limite d'offre pour chaque producteur individuel est constitué par ce qui s'ajoute à l'ensemble de ses dépenses de production en produisant son dernier élément ; que ce prix-limite doit vraisemblablement, dans un grand nombre de cas, être abaissé à la suite d'une augmentation de sa production beaucoup plus que ne le sera par la même cause le prix de demande sur le marché général ; et que, par conséquent, la théorie statique de l'équilibre est inapplicable aux marchandises qui obéissent à la loi du rendement croissant.

A ce raisonnement on peut objecter que, dans bien des industries, chaque producteur a un marché spécial sur lequel il est bien connu, et qu'il ne peut pas étendre rapidement ; que, par conséquent, bien qu'il puisse être matériellement possible pour lui d'accroître rapidement sa production, il courrait le risque de faire baisser considérablement le prix de demande sur son marché spécial, ou autrement d'être forcé à vendre son surplus de production au dehors, à des conditions moins favorables. Et s'il y a des industries où chaque producteur dispose de l'ensemble d'un grand marché, alors il n'y reste que peu d'économies internes susceptibles d'être réalisées par un accroissement de production, lorsque l'outillage existant est déjà en plein emploi. Sans doute il existe des industries par rapport auxquelles une de ces deux assertions n'est vraie ; ces industries sont dans un état transitoire et on doit reconnaître que la théorie statique de l'équilibre de l'offre et de la demande normales ne saurait leur être appliquée avantageusement. Mais de semblables cas ne sont pas nombreux ; et, en ce qui concerne la grande masse des industries manufacturières, le rapport entre le prix d'offre et la quantité apparaît avec un caractère tout à fait différent selon qu'il s'agit de courtes ou de longues périodes.

Lorsqu'il s'agit de courtes périodes, les difficultés qui se présentent lorsqu'on veut adapter l'organisation interne et externe d'une entreprise de façon à modifier rapidement la production sont si grandes, que le prix d'offre doit, en général, être considéré comme devant s'élever avec un accroissement et s'abaisser avec une diminution de la quantité produite.

Mais lorsqu'il s'agit de longues périodes, les économies à la fois externes et internes de la production en grand ont tout le temps de se développer. Le prix-limite d'offre n'est pas constitué par les frais de production de quantité particulière quelconque de la marchandise, mais par les frais totaux (y compris l'assurance et les émoluments bruts de direction) d'un accroissement limite dans l'ensemble des opérations de production et de vente.

Sous certaines conditions peu probables, il peut y avoir deux positions d'équilibre alternativement stable et instable, ou même un plus grand nombre.

§ 5. — Un examen tant soit peu attentif des effets d'un impôt, considéré comme un cas spécial de changement dans les conditions générales de l'offre et de la demande, nous fait voir que, lorsqu'il a été tenu le compte qu'il convient des intérêts des consommateurs, il existe, au point de vue abstrait, moins de raisons *prima facie* que les anciens économistes ne le croyaient en faveur de la doctrine de ce qu'on a appelé la « Satisfaction maxima » ; c'est-à-dire en faveur de la doctrine d'après laquelle la libre poursuite par chaque individu de son propre intérêt immédiat conduirait les producteurs à donner à leurs capitaux et à leur travail, et les consommateurs à donner à leurs dépenses la direction la plus avantageuse au point de vue de l'intérêt général. Au point où nous en sommes de nos recherches, celles-ci se bornant à l'analyse des caractères les plus généraux, nous n'avons pas à nous occuper de la question très importante de savoir jusqu'à quel point, la nature

humaine étant ce qu'elle est actuellement, l'action collective a des chances d'être inférieure à l'action individuelle en énergie et en élasticité, en initiative et en netteté de vues et si l'on n'est pas exposé à perdre par suite de la diminution dans l'efficacité productrice plus qu'on ne gagnerait en voulant tenir compte de tous les intérêts affectés par une certaine ligne d'action. Mais, même sans tenir compte des maux qui naissent de l'inégale distribution de la richesse, il existe *prima facie* une raison de croire que la satisfaction totale, loin d'être déjà une satisfaction maxima, pourrait être considérablement accrue par l'action collective pour le développement de la production et de la consommation des objets par rapport auxquels la loi du rendement croissant agit avec une force particulière.

Cette hypothèse est confirmée par l'étude de la théorie des monopoles. L'intérêt immédiat du monopoliste, c'est d'adapter la production et la vente de ses marchandises de façon à obtenir pour lui-même le maximum de revenu net, et la méthode qu'il adopte pour cela, n'est pas vraisemblablement celle qui fournit la satisfaction totale maxima. La divergence qui existe entre les intérêts individuels et les intérêts collectifs est *prima facie* moins importante en ce qui concerne les objets qui obéissent à la loi du rendement décroissant qu'en ce qui concerne ceux qui obéissent à la loi du rendement croissant. Mais, pour ces derniers, il existe *prima facie* une raison très forte de croire qu'il peut souvent être de l'intérêt de la communauté d'intervenir directement ou indirectement puisque une production considérablement accrue augmenterait beaucoup plus le surplus des consommateurs que l'ensemble des frais nécessaires à la production des biens. Des notions plus exactes sur les rapports de l'offre et de la demande, surtout sous forme de diagrammes, peuvent nous aider à voir quelles statistiques devraient être dressées et comment elles devraient être ap-

pliquées en vue d'évaluer l'importance relative des divers intérêts économiques, soit publics, soit privés, qui se trouvent en conflit.

NOTE SUR LA THÉORIE DE LA VALEUR DE RICARDO

§ 6. — La théorie de Ricardo relative aux rapports mutuels du coût de production et de la valeur occupe une place si importante dans l'histoire de l'économie politique que tout malentendu au sujet de son véritable caractère doit nécessairement avoir des conséquences très regrettables ; et, malheureusement, cette théorie est formulée de telle façon qu'elle semble provoquer les malentendus. C'est pourquoi il existe une croyance très répandue d'après laquelle elle avait besoin d'être refondue par la génération actuelle des économistes. Le but de la présente note est précisément de montrer qu'il y a des raisons pour ne pas accepter cette opinion et pour soutenir, au contraire, que les bases de cette théorie, telle qu'elle nous a été léguée par Ricardo, demeurent intactes ; qu'il leur a été beaucoup ajouté, qu'on a aussi beaucoup édifié sur elles, mais qu'il ne leur a été ôté que très peu.

Lorsque Ricardo s'adressait à un grand public, il puisait largement dans sa vaste et profonde science des faits de la vie, les faisant servir « d'exemples, de preuves ou de prémisses de sa doctrine ». Mais dans les *Principles of Political Economy*, « les mêmes questions sont traitées en faisant, d'une manière étrange, abstraction de tout rapport avec le monde réel qui l'entourait (1) ». Et il écrivait à Malthus, au mois de mai 1820 (l'année même où Malthus publiait ses *Principles of Political Economy considered with a view to their practical application*) : « Les diver-

(1) Cpr. un admirable article sur *Ricardo's Use of Facts* dans le premier volume de *Quarterly Journal of Economics* de Harvard, édité par Dunbar.

gences qui existent entre nous peuvent, en quelque sorte, je crois, être attribuées à ce que vous considérez mon livre comme plus pratique que je n'avais l'intention de le faire. Ce que je me proposais, c'était d'élucider des principes et pour ce faire j'ai imaginé des exemples simplifiés qui puissent faire ressortir l'action de ces principes. » Son ouvrage ne prétend nullement être un traité systématique. Il ne se décida que difficilement à le publier ; et si en l'écrivant il avait en vue certains lecteurs, c'étaient surtout ces hommes d'Etat et ces hommes d'affaires avec lesquels il était en relation. C'est pourquoi il omit de parti pris bien des choses qui étaient nécessaires pour le complet développement logique de son argumentation, mais que ceux-ci auraient regardées comme évidentes. Et, de plus, comme il le disait à Malthus au mois d'octobre suivant, il n'était « qu'un bien pauvre maître de langage ». Son exposé est aussi confus que sa pensée est profonde ; il emploie des mots dans des sens artificiels qu'il n'explique pas et auxquels il ne se tient pas ; d'une hypothèse à l'autre, il change sans en informer son lecteur.

Donc, si nous cherchons à saisir exactement sa pensée, nous devons l'interpréter avec largeur d'esprit, plus largement que lui-même n'interprétait celle d'Adam Smith. Lorsque les termes sont ambigus, nous devons les éclaircir en les rapprochant d'autres passages de ses écrits qui nous indiquent le sens qu'il a désiré que nous leur donnions. Si nous faisons ainsi dans le désir de nous assurer de ce qu'il a voulu dire réellement, nous verrons que ses théories, quoique loin d'être complètes, sont exemptes de beaucoup des erreurs que l'on a coutume de lui attribuer.

Il fait remarquer, par exemple (*Principles*, chap. I, § 1), que l'utilité est « absolument essentielle » à la valeur (normale) quoiqu'elle ne soit pas sa mesure ; et que la valeur des objets « dont il n'existe qu'une quantité très limitée... varie avec la richesse et les inclinations de ceux qui désirent posséder ces objets ». Et, ailleurs (*Ibid.*, chap. IV), il insiste sur la manière dont, sur le marché, les fluctuations des prix sont déterminées d'une

part par la quantité disponible mise en vente, et, d'autre part, par les « besoins et désirs de l'humanité ».

De même, dans une profonde, quoique très incomplète discussion de la différence entre « la valeur et la richesse », il semble tendre à apercevoir la distinction entre l'utilité-limite et l'utilité totale. Par richesse, en effet, il entend l'utilité totale et il semble être toujours sur le point de dire que la valeur correspond à l'accroissement de richesse qui résulte de cette partie de la marchandise qui vaut tout juste la peine qu'on l'achète ; et que lorsque l'offre vient à être insuffisante, soit temporairement à la suite d'un accident momentané, soit d'une manière permanente, à la suite d'une augmentation du coût de production, il se produit une augmentation de cet accroissement-limite de richesse, qui est mesuré par la valeur ; en même temps qu'il se produit une diminution dans l'ensemble de la richesse, dans l'utilité totale retirée de la marchandise. Pendant toute cette discussion, il s'efforce de dire, quoique (à cause de son ignorance de la terminologie exacte du calcul différentiel) il ne sache pas employer les termes précis pour le dire clairement, que l'utilité-limite est accrue et l'utilité totale diminuée par toute diminution de l'offre.

Mais alors qu'il ne pensait pas qu'il y eût beaucoup de choses importantes à dire au sujet de l'utilité, il estimait que le rapport existant entre le coût de production et la valeur avait été mal compris, et que des opinions erronées sur ce sujet devaient nécessairement égarer le pays dans la solution des problèmes pratiques relatifs aux impôts et aux questions financières. C'est pour cela qu'il s'occupa spécialement de cette matière. Mais ici encore, il prit par le plus court.

En effet, quoiqu'il sût fort bien que les marchandises se répartissent en trois classes, selon qu'elles obéissent à la loi du rendement décroissant, du rendement constant ou du rendement croissant, il pensait cependant qu'il vaut mieux passer sous silence cette distinction dans une théorie de la valeur applicable à toutes les sortes de marchandises. Une marchandise choisie au hasard peut vraisemblablement obéir aussi bien à l'une qu'à

l'autre des deux lois, celle du rendement décroissant et celle du rendement croissant, et, par conséquent, il se croyait donc le droit de supposer provisoirement qu'elles obéissent toutes à la loi du rendement constant. Il avait peut-être raison en ceci ; mais il commettait une méprise en ne disant pas explicitement ce qu'il faisait.

Il montre dans la première section de son premier chapitre que, « aux époques primitives de la société », où le capital est à peine connu, et où le travail d'un homme a à peu près le même prix que celui d'un autre homme, il est vrai, généralement parlant, que « la valeur d'une marchandise, ou la quantité d'une autre marchandise, pour laquelle elle est échangée, dépend de la quantité relative de travail nécessaire à sa production ». C'est-à-dire que, si deux objets sont produits chaque année par le travail de douze hommes et de quatre hommes respectivement, tous ces hommes étant du même niveau, la valeur du premier objet sera trois fois plus élevée que la valeur du second. En effet, s'il faut ajouter, dans le premier cas, 10 0/0 pour les bénéfices du capital employé, il sera aussi nécessaire d'ajouter 10 0/0 dans le second cas (Si w représente le salaire annuel d'un ouvrier de cette classe, les frais de production seront égaux à $4 w \frac{110}{100}$ et à $12 w \frac{110}{100}$; et le rapport est 4 : 12 ou 1 : 3).

Mais il montre ensuite que ces suppositions ne sauraient être admises pour les époques avancées de la civilisation et que le rapport entre la valeur et le coût de production est plus complexe que celui qui lui a servi de point de départ; et il s'empresse d'ajouter, dans la Section II, l'idée que « le travail de qualité différente est rémunéré de façon différente ». Si le salaire d'un joaillier est deux fois plus élevé que celui d'un manoeuvre, une heure de travail de l'un doit compter pour deux heures du travail de l'autre. S'il se produit un changement dans leurs salaires respectifs, il se produira nécessairement un changement correspondant dans les valeurs relatives des objets fabriqués par eux. Mais au lieu d'analyser, comme le font les

économistes de notre époque, les causes qui font (par exemple) que les salaires des joailliers varient d'une génération à l'autre relativement aux salaires des travailleurs ordinaires, il se borne à constater que ces variations ne peuvent pas être très grandes.

Plus loin, dans la Section III, il insiste sur cette idée que dans le calcul du coût de production d'une marchandise, il doit être tenu compte non seulement du travail employé immédiatement à cette marchandise, mais encore de celui qui est consacré aux installations, aux outils et aux édifices qui viennent en aide à ce travail ; et, ici, l'élément de temps, qui en commençant demeurerait à l'arrière-plan, fait nécessairement son apparition.

C'est pourquoi, dans la Section IV, il discute plus longuement les différentes influences exercées sur la valeur « de certaines marchandises » (il emploie parfois cette méthode très simple pour éluder les difficultés des distinctions à faire entre le coût primordial et le coût total) ; et, en particulier, il tient compte des effets différents de l'emploi du capital circulant consommé par le premier usage, et du capital fixe ; il tient compte également du temps qu'il faut consacrer à construire les machines nécessaires à la fabrication des marchandises. Si ce temps est long, le coût de production sera plus élevé et ces marchandises auront « une plus grande valeur afin de compenser la longueur du temps qui doit s'écouler avant qu'elles soient portées sur le marché ».

Et enfin, dans la Section V, il résume l'influence que les différentes durées des placements auront, directement ou indirectement, sur les valeurs relatives ; affirmant avec raison que si tous les salaires haussent et baissent en même temps, le changement n'aura aucun effet permanent sur les valeurs relatives des différentes marchandises. Mais, il soutient que si le taux des profits baisse, il fera baisser les valeurs relatives des marchandises dont la production exige un capital placé longtemps avant qu'elles puissent être portées sur le marché. En effet, si dans un cas, le placement moyen est fait pour une année et exige qu'il soit ajouté 10 0/0 au compte des salaires pour les

profits ; et si, dans un autre cas, le placement est fait pour deux ans et exige qu'il soit ajouté 20 0/0, il arrivera alors qu'une baisse du profit de un cinquième réduira la quantité qu'il faut ajouter de 20 à 16 dans le dernier cas et seulement de 10 à 8 dans le premier (Si les coûts en travail proprement dit sont égaux, le rapport de leur valeur avant le changement sera $\frac{120}{110}$ ou 1,091 ; et après le changement $\frac{116}{108}$ ou 1,074 ; c'est-à-dire qu'il y aura une baisse d'environ 2 0/0). Son raisonnement n'est manifestement que provisoire ; dans les derniers chapitres, il tient compte d'autres causes de différences dans les profits pour des industries différentes, en dehors de la durée de placement. Mais, il semble difficile de se représenter comment il aurait pu plus fortement qu'il ne l'a fait, en plaçant cette discussion dans son premier chapitre, faire ressortir le fait que le Temps ou l'Attente, aussi bien que le Travail, constitue un élément du coût de production. Il est regrettable, cependant, qu'il se soit complu à des termes trop succincts et qu'il ait pensé que ses lecteurs suppléeraient toujours d'eux-mêmes aux développements qu'il n'a fait qu'indiquer.

Une fois, il est vrai, dans une note placée à la fin de la sixième Section de son premier chapitre, il dit : « M. Malthus semble croire que, d'après ma théorie, le coût et la valeur d'un objet sont une seule et même chose ; cela est exact, en effet, s'il entend par coût le coût de production y compris les profits. Ce n'est pas ce qu'il veut dire dans le passage sus-indiqué, et par conséquent il ne m'a pas compris. » Et cependant, Rodbertus et Karl Marx invoquent l'autorité de Ricardo pour affirmer que la valeur naturelle des objets est uniquement constituée par le travail employé à la production de ces objets ; et ceux mêmes des économistes allemands qui combattent le plus énergiquement les conclusions de ces auteurs, reconnaissent souvent que leur interprétation de la doctrine de Ricardo est exacte, et que leurs conclusions en découlent tout naturellement.

Ce fait et d'autres analogues nous montrent que les réticences de Ricardo proviennent d'une erreur de jugement. Il eût mieux fait de répéter à l'occasion la formule disant que les valeurs de deux marchandises ne doivent, à la longue, être regardées comme étant proportionnelles à la somme de travail nécessaire à leur production qu'à la condition que toutes autres choses soient égales, c'est-à-dire que le travail employé dans les deux cas soit d'égale valeur et, par conséquent, également payé ; que ce travail soit aidé par une somme proportionnelle de capital en tenant compte de la durée du placement et que le taux des profits soit le même. Il n'expose pas clairement, et peut-être parfois ne voit-il pas complètement et clairement, comment, dans le problème de la valeur normale, les divers éléments se gouvernent *mutuellement* et non *successivement* dans une longue série de causes et d'effets. Et il fut plus qu'aucun autre peut-être responsable de la mauvaise habitude qui fait que l'on s'efforce d'exposer de vastes théories économiques au moyen de quelques courts aphorismes (1).

(1) Le professeur Ashley, dans une critique suggestive de cette note, qui se trouve dans son étude intitulée « Rehabilitation of Ricardo » *Economic Journal*, vol. 1), affirme avec insistance que l'on a cru généralement que Ricardo considérait habituellement le coût de production comme constitué simplement par la quantité de travail et que celle-ci déterminait la valeur, sauf sous certaines réserves peu importantes ; et que cette interprétation de la doctrine de Ricardo est celle qui cadre le mieux avec ses écrits pris dans leur ensemble. On ne saurait contester que cette interprétation a été acceptée par de nombreux et excellents auteurs ; sans quoi, d'ailleurs, il eût été peu utile de le réhabiliter, c'est-à-dire de vêtir plus complètement ses doctrines un peu trop nues. Mais la question de savoir si l'on peut supposer que Ricardo, par le premier chapitre de son livre, n'a rien voulu dire, pour cette seule raison qu'il n'a pas voulu répéter constamment les règles d'interprétation que ce chapitre contenait, est une de ces questions à laquelle chaque lecteur doit répondre selon son tempérament ; elle ne se prête à aucune solution par voie de démonstration. Ce que nous prétendons ici, ce n'est pas que ses doctrines contenaient une théorie complète de la valeur, mais seulement qu'elles étaient en grande partie vraies dans la mesure de leur portée. Rodbertus et Marx interprétèrent la doctrine de Ricardo en lui fai-

§ 7. — Peu d'écrivains des temps modernes se sont autant approchés de l'originalité de Ricardo que l'a fait Jevons. Mais il semble avoir jugé Ricardo et Mill un peu trop rigoureusement et leur avoir attribué des doctrines plus étroites et moins scientifiques que celles qu'ils ont émises en réalité. Son désir de faire ressortir un aspect de la valeur auquel ils n'avaient donné qu'un relief insuffisant fut probablement, jusqu'à un certain point, la raison qui lui fit dire : « Une réflexion et une étude patientes m'ont conduit à cette opinion quelque peu nouvelle, que *la valeur dépend entièrement de l'utilité* » (*Theory*, p. 1). Cette formule ne paraît pas être moins exclusive ni moins fragmentaire, tout en étant bien plus erronée que celle à laquelle Ricardo s'est souvent laissé aller avec une négligente brièveté quant au rapport qui existe entre la valeur et le coût de production ; mais Ricardo n'a jamais regardé cette idée que comme une partie d'une théorie plus vaste dont il a essayé d'expliquer le reste.

Jevons continue : « Nous n'avons qu'à exposer avec soin les lois naturelles de variation de l'utilité dans ses rapports avec la quantité de marchandise qui se trouve en notre possession, pour arriver à une théorie satisfaisante de l'échange dont les lois ordinaires de l'offre et de la demande sont une conséquence nécessaire. On constate souvent que le travail détermine la valeur, mais ce n'est que d'une manière indirecte, en faisant varier le degré d'utilité de la marchandise au moyen d'un accroissement ou d'une restriction de l'offre. » Comme nous allons le voir, la dernière de ces deux affirmations avait été émise auparavant, presque sous cette même forme vague et inexacte, par Ricardo et par Mill ; mais ni l'un ni l'autre n'aurait accepté la première.

sant dire que l'intérêt ne fait pas partie du coût de production qui gouverne (ou contribue à gouverner) la valeur ; et, en ce qui regarde ce point, le professeur Ashley semble reconnaître l'exactitude de ce que nous prétendons ici lorsqu'il dit (p. 480) qu'il est hors de doute que Ricardo « considérait le paiement de l'intérêt, c'est-à-dire de quelque chose de plus que le simple remboursement du capital, comme une chose qui va de soi ».

En effet, s'ils considéraient les lois naturelles de variation de l'utilité comme trop évidentes pour exiger une explication détaillée, et s'ils admettaient que le coût de production ne pourrait avoir aucun effet sur la valeur d'échange s'il n'en avait pas sur la quantité que les producteurs mettent en vente, leur théorie implique que ce qui est vrai de l'offre est vrai *mutatis mutandis* de la demande, et que l'utilité d'une marchandise ne peut avoir d'effet sur sa valeur d'échange si elle n'en a pas sur la quantité que les acheteurs enlèvent au marché. Examinons donc la série de causes et d'effets en laquelle Jevons formule sa proposition centrale dans sa seconde édition, et comparons-la avec la conception de Ricardo et de Mill. Il dit (p. 179) :

« Le coût de production détermine l'offre.

L'offre détermine le degré final d'utilité.

Le degré final d'utilité détermine la valeur. »

Or, si ces séries de causes et d'effets existaient réellement, il n'y aurait pas grand mal à omettre les chaînons intermédiaires et à dire que le coût de production détermine la valeur. En effet, si A est la cause de B, lequel est la cause de C, lequel est la cause de D, A est la cause de D. Mais, en fait, ces séries n'existent point.

Une objection préliminaire peut être tirée de l'ambiguïté des termes « coût de production » et « offre », ambiguïté que Jevons aurait dû éviter grâce à cet appareil technique de phrases semi-mathématiques qui étaient à sa disposition, mais qui n'étaient pas à la disposition de Ricardo. Une objection plus grave existe contre sa troisième formule. En effet, le prix que les divers acheteurs paieront sur un marché pour un certain objet, est déterminé non seulement par le degré final de son utilité pour chacun d'eux, mais aussi par la somme de pouvoir d'achat dont chacun d'eux dispose. La valeur d'échange d'une chose est la même sur toute l'étendue d'un marché; mais le degré final d'utilité auquel cet objet correspond n'est pas le même pour deux exemplaires de cet objet. Jevons croyait qu'il se rapprochait davantage des véritables fondements de la valeur d'échange

lorsque dans son exposé des causes qui la déterminent il substituait les mots « degré final d'utilité » à la phrase « le prix que les consommateurs veulent tout juste payer », — phrase qui dans le présent ouvrage est condensée dans les mots : « prix-limite de demande ». Lorsque, par exemple, il décrit (2^e édition, p. 103), le règlement d'échange entre « un groupe commercial ne possédant que du blé, et un autre ne possédant que de la viande de boucherie », il représente dans un diagramme « une personne » comme acquérant une « utilité » mesurée par une ligne et perdant une « utilité » mesurée par une autre ligne. Mais ce n'est pas là ce qui se produit en réalité ; un groupe commercial n'est pas « une personne » ; il livre des objets qui représentent un égal pouvoir d'achat pour tous ses membres, mais des utilités très différentes. Il est vrai que Jevons avait lui-même conscience de cela, et son exposé peut être concilié avec les faits existants au moyen d'une série d'interprétations qui, en définitive, substituent « prix de demande » et « prix d'offre » à « utilité » et à « disutilité » ; mais, alors, ainsi modifiée, cette théorie perd beaucoup de sa force agressive contre les anciennes doctrines et si l'on s'en tient pour toutes à une interprétation strictement littérale, l'ancienne façon de parler, sans être rigoureusement exacte, paraît plus près de la vérité que celle que Jevons et quelques-uns de ses disciples se sont efforcés de lui substituer.

Mais la plus grande objection que l'on puisse opposer à l'exposé en forme de sa doctrine centrale, c'est qu'il ne représente pas le prix d'offre, le prix de demande et la quantité produite comme se déterminant mutuellement (sous certaines conditions), mais comme déterminés l'un par l'autre dans une série. C'est comme si, lorsque trois billes A, B et C reposent l'une contre l'autre dans un panier, au lieu de dire que la position des trois billes se détermine mutuellement pour chacune d'elles sous l'action de la pesanteur, il avait dit que A détermine B et que B détermine C. On pourrait cependant dire tout aussi exactement que C détermine B et que B détermine A. Et en réponse à Jevons,

une série moins fausse que la sienne pourrait être établie en intervertissant l'ordre, et l'on pourrait dire :

L'Utilité détermine la quantité qui doit être offerte ;

La quantité qui doit être offerte détermine le coût de production ;

Le coût de production détermine la valeur, puisque ce coût détermine le prix d'offre qui est nécessaire pour que les producteurs contiennent leur production.

Revenons donc à la doctrine de Ricardo, qui, quoique peu systématique et prêtant à bien des objections, paraît être plus philosophique dans ses principes et serrer de plus près les faits réels de la vie. Il dit dans la lettre à Malthus déjà citée : « M. Say ne se fait pas une idée exacte de ce que signifie le mot valeur lorsqu'il conteste que la valeur d'une marchandise soit proportionnelle à son utilité. Cela serait vrai si les acheteurs seuls réglaient la valeur des marchandises ; alors, sans doute, nous pourrions nous attendre à ce que tous les hommes donnassent pour les choses un certain prix proportionnel à l'évaluation qu'ils font de ces objets, mais il me semble que les acheteurs n'interviennent pas en fait le moins du monde pour fixer le prix ; ce prix résulte uniquement de la concurrence des vendeurs ; et les acheteurs voudraient-ils payer un prix plus élevé pour le fer que pour l'or qu'ils ne le pourraient pas, parce que l'offre serait réglée par le coût de production... Vous dites que l'offre et la demande règlent la valeur (*sic*) ; il me semble que cela ne veut rien dire, et cela pour la raison que j'ai indiquée en commençant cette lettre : c'est l'offre qui règle la valeur, et l'offre est elle-même gouvernée par le coût relatif de production. Par coût de production, en monnaie, on entend la valeur du travail aussi bien que la valeur des profits » (V. pp. 173-76 de l'excellente édition de ces lettres par le Dr Bonar). Il dit encore dans la lettre suivante : « Je ne conteste pas l'influence de la demande sur le prix du blé ou sur le prix de tout autre objet ; mais l'offre suit la demande de très près et bientôt elle prend en main le pouvoir de régler les prix, et dans cette réglementation elle est déterminée par le coût de production. »

Ces lettres, il est vrai, n'étaient pas publiées lorsque Jevons écrivait, mais on rencontre des formules très analogues dans les *Principles* de Ricardo. Mill, lui aussi, lorsqu'il discute la valeur de la monnaie (Livre III, chap. ix, § 3), parle de « la loi de l'offre et de la demande que l'on reconnaît être applicable à toutes les marchandises, et qui, pour la monnaie comme pour la plupart des autres choses, est dominée, mais non annulée, par la loi du coût de production, puisque le coût de production n'aurait aucun effet sur la valeur s'il ne pouvait en avoir aucun sur l'offre. » Et, encore, lorsqu'il résume sa théorie de la valeur (Livre III, chap. xvi, § 1), il dit : « On voit par là que l'offre et la demande gouvernent les fluctuations des prix dans tous les cas, ainsi que les valeurs permanentes de tous les objets dont l'offre est déterminée par tout autre action que celle de la libre concurrence ; mais que, sous le régime de la libre concurrence, les objets sont, en général, échangés les uns contre les autres d'après des valeurs et vendus pour des prix qui procurent des avantages égaux à toutes les classes de producteurs ; ce qui ne peut se produire que lorsque les objets sont échangés les uns contre les autres en prenant pour base leur coût de production. » Et, à la page suivante, parlant des marchandises qui ont des coûts de production conjoints, il dit : « Puisque, ici, le coût de production nous fait défaut, nous devons avoir recours à une loi de la valeur antérieure au coût de production et plus fondamentale, la loi de l'offre et de la demande. »

Jevons (p. 215), se rapportant à ce passage, parle de « l'erreur commise par Mill, lorsqu'il croit revenir à une *loi antérieure de la valeur*, la loi de l'offre et de la demande, puisque, en faisant appel au principe du coût de production, il n'a jamais abandonné en rien la loi de l'offre et de la demande. Le coût de production ne constitue qu'une circonstance qui gouverne l'offre et qui influe ainsi indirectement sur les valeurs ».

Cette critique paraît renfermer une vérité importante ; quoique la façon dont est formulée la dernière partie prête à des objections. Si elle avait été exprimée à l'époque de Mill, il l'aurait

probablement acceptée ; et il en aurait retranché le mot « antérieur » comme ne rendant pas véritablement son idée. Le « principe du coût de production » et le principe de « l'utilité finale » constituent indubitablement les parties intégrantes de l'unique loi universelle de l'offre et de la demande ; chacun de ces principes peut être comparé à une des lames d'une paire de ciseaux. Lorsqu'une lame est tenue immobile et que l'autre fonctionne seule, nous pouvons dire avec une brièveté peu exacte que le travail de scission est effectué par la seconde ; mais la formule ne saurait être adoptée catégoriquement ni défendue de propos délibéré (1).

Peut-être que l'antagonisme existant entre Jevons, d'une part, et Mill et Ricardo, d'autre part, aurait été moindre s'il n'avait pas pris lui-même l'habitude de traiter les rapports qui n'existent qu'entre le prix et la valeur comme s'ils existaient entre l'utilité et la valeur ; et s'il avait insisté, comme a fait Cournot, et comme on aurait pu croire qu'il le ferait à raison de son usage des formes mathématiques, sur cette symétrie fondamentale des rapports généraux qui relie l'offre et la demande à la valeur, symétrie qui coexiste avec des différences frappantes dans le détail de ces rapports. Nous ne devons, il est vrai, pas oublier que, à l'époque où il écrivait, le côté relatif à la demande dans la théorie de la valeur avait été très négligé ; et qu'il rendit un service éminent en appelant l'attention sur ce point et en le développant. Peu de penseurs ont autant de droits, et à autant de points de vue différents, à notre reconnaissance que Jevons ; mais cela ne doit pas nous conduire à accepter trop précipitamment la critique qu'il fait de ses grands prédécesseurs (2).

Il nous a paru bon de choisir l'attaque de Jevons pour exposer notre réponse, parce que, en Angleterre, il a toujours attiré plus fortement l'attention que n'importe quel autre. Des attaques

(1) Voir liv. V, chap. III, § 7.

(2) Cpr. un article sur la *Theory* de Jevons par l'auteur du présent livre dans *The Academy* (avril, 1, 1872).

quelque peu analogues ont été dirigées par bien d'autres auteurs contre la théorie de Ricardo relative à la valeur. Parmi ces écrivains, on peut mentionner plus spécialement M. Macleod, dont les écrits, avant 1870, ont devancé, tant par la forme que par la substance, un grand nombre des critiques récentes relatives aux doctrines classiques de la valeur par rapport au coût, qui ont été faites par les professeurs Walras et Carl Menger, contemporains de Jevons, comme aussi par les professeurs von Böhm-Bawerk et Wieser venus plus tard.

La négligence de Ricardo, en ce qui concerne l'élément de temps, a été imitée par ses critiques et elle a ainsi été la source d'un double malentendu. En effet, ces critiques essaient de réfuter la théorie touchant les tendances finales, les causes des causes, *causæ causantes*, des rapports qui existent entre le coût de production et la valeur, au moyen d'arguments basés sur les causes des changements temporaires et sur les fluctuations de la valeur pendant les courtes périodes. Sans doute presque tout ce qu'ils disent lorsqu'ils expriment leurs propres opinions est vrai dans le sens où ils l'entendent ; certaines parties sont nouvelles et beaucoup de forme meilleure. Mais ils ne paraissent pas réussir à justifier leur prétention d'avoir découvert une nouvelle théorie de la valeur qui contraste nettement avec l'ancienne, ou qui entraîne la destruction de l'ancienne théorie au lieu d'un simple développement et d'une simple extension.

LIVRE VI

Valeur, ou Distribution et Echange.

CHAPITRE PREMIER

COUP D'ŒIL PRÉLIMINAIRE SUR LA DISTRIBUTION ET L'ÉCHANGE

§ 1. — Le point central de ce livre se trouve dans le fait que les êtres humains libres ne sont pas mis en œuvre d'après les mêmes principes qu'une machine, un cheval ou un esclave. S'il en était autrement, il n'y aurait que très peu de différence entre le côté échange et le côté distribution de la valeur ; en effet, tout agent de production retirerait un revenu suffisant pour couvrir ses propres dépenses de production en y comprenant l'usure, etc. ; tout au moins après qu'une part aurait été faite aux à-coups accidentels dans l'ajustement de l'offre et de la demande. Mais dans la réalité, notre pouvoir croissant sur la nature fait qu'elle fournit un excédent de plus en plus grand au delà du nécessaire ; et cet excédent n'est pas absorbé par un accroissement illimité de la population. Il se pose donc les questions suivantes : Quelles sont les causes générales qui gouvernent la distribution de cet excédent ? Quel rôle est joué par les nécessités conventionnelles, c'est-à-dire par le niveau du confort (*Standard of Comfort*) ? Quel rôle joue l'influence que les méthodes de consommation et la manière de vivre exercent généralement sur l'action productrice ? Quel rôle

jouent les besoins et les activités, c'est-à-dire le niveau de vie (*Standard of Life*)? Quel rôle encore joue l'action complexe du principe de substitution et la lutte pour la survie entre les travailleurs manuels et les travailleurs intellectuels des différentes classes et des différents degrés? Quel rôle est joué aussi par la puissance que l'emploi du capital donne à ceux dans les mains desquels il se trouve? Quelle portion de l'afflux général est employé à rémunérer ceux qui travaillent (en y comprenant l'entreprise des risques) et qui « attendent », par opposition à ceux qui travaillent et consomment en même temps le fruit de leurs efforts? Nous essaierons de répondre d'une manière générale à ces diverses questions et à quelques autres questions analogues.

Nous commencerons par jeter un coup d'œil préliminaire sur le sujet en faisant remarquer que les écrivains français et anglais d'il y a un siècle représentaient la valeur comme gouvernée presque entièrement par le coût de production, la demande n'occupant qu'une place subordonnée. Nous ferons observer ensuite que ces conclusions seraient bien près de la vérité dans un état stationnaire, et nous dirons quelles modifications il faudrait introduire pour les mettre en harmonie avec les conditions réelles de la vie et du travail (1). Nous verrons que quoique les méthodes de l'emploi « capitaliste » affectent considérablement le caractère de l'industrie moderne et la distribution de la richesse, néanmoins beaucoup des traits les plus saillants du problème moderne se retrouveraient même dans une société où chacun serait propriétaire de l'outillage, matière première, etc., qu'il emploierait, pourvu toutefois que chaque genre d'ouvrage exigeât une certaine habileté spécialisée. Cela nous conduira à une étude plus exacte du « produit net » qui doit être attribué à chaque travail humain lorsque plusieurs

(1) Ici nous revenons à ce qui a été dit, liv. V, chap. v, §§ 2 et 3.

genres de travail sont nécessaires pour arriver à la production d'une marchandise (1).

Après avoir ainsi examiné provisoirement la demande de travail dans le chapitre I, nous passerons au chapitre II où nous examinerons l'offre de travail. Nous ferons une étude préliminaire de la façon dont les frais relatifs à l'éducation et à l'instruction professionnelles d'une classe quelconque de travail affectent l'offre de ce même travail : comment l'étendue de l'offre affecte la demande que d'autres font pour cette sorte de travail ; et finalement comment sont établies les grandes lignes de distribution du revenu national entre le travail et les propriétaires du capital et du sol. Dans cet examen rapide nous passerons sous silence certains détails. Examiner quelques-uns de ces détails sera la tâche du reste du livre ; tandis que d'autres détails ne trouveront leur place que dans un volume ultérieur.

§ 2. — Le plus simple exposé des causes qui déterminent la distribution du revenu national est celui qui est présenté par les économistes français qui précédèrent immédiatement Adam Smith ; et cet exposé est basé sur les circonstances particulières de la France dans la seconde moitié du XVIII^e siècle. Les impôts et autres charges qui pesaient sur le paysan français, n'avaient alors de limites que dans la possibilité de payer ; et parmi les classes laborieuses, le nombre était petit de ceux qui ne couraient pas le danger de mourir de faim. C'est ainsi que les Economistes ou Physiocrates, comme on les appelait, admirent, pour plus de simplicité, qu'il existait une loi naturelle de la population en vertu de laquelle les salaires du travail se maintenaient à la limite de la famine (*starvation*) (2). Non [qu'ils sup-

(1) Ici nous revenons à ce qui a été dit liv. V, chap. VI, §§ 1 et 2.

(2) Ainsi Turgot qui, à ce point de vue, peut être rangé parmi les Physiocrates, dit (*Sur la Formation et Distribution des Richesses* ; § 6) : « En tout genre de travail il doit arriver et il arrive en effet que le salaire de l'ouvrier se borne à ce qui lui est nécessaire pour lui

posassent que cela fût vrai de l'ensemble de la population ouvrière, mais les exceptions étaient si peu nombreuses qu'ils pensaient [que dans sa portée générale leur affirmation était vraie ;] à peu près de la même façon qu'il est d'usage de commencer une description de la forme de la terre en disant qu'elle est une sphère aplatie quoique quelques montagnes s'élèvent au-dessus de son niveau général d'environ une millième partie de son rayon.

De même, ils savaient que le taux de l'intérêt avait baissé en Europe durant les cinq siècles précédents, à la suite du fait que « l'économie l'avait en général emporté sur le luxe ». Mais ils étaient très impressionnés par la sensibilité du capital et par la rapidité avec laquelle il échappait à l'oppression du collecteur d'impôts en se dérochant à son atteinte. Ils en conclurent donc qu'il n'y avait rien de bien exagéré à supposer que si l'intérêt était ramené au-dessus de ce qu'il était alors, le capital serait promptement consommé ou émigrerait. En conséquence, ils prétendirent, encore pour la simplicité, qu'il existait une sorte de taux d'intérêt naturel ou nécessaire, correspondant jusqu'à un certain point au taux naturel des salaires ; que, si le taux courant excédait ce niveau naturel, le capital s'accroîtrait rapidement, jusqu'à ce qu'il ait ramené le taux de l'intérêt à ce niveau ; et que, si le taux courant descendait au-dessous de ce même niveau, le capital se retirerait rapidement et le taux de l'intérêt s'élèverait de nouveau. Ils pensaient que, salaires et intérêts étant ainsi déterminés par des lois générales, la valeur naturelle de chaque objet était simple-

procéder sa subsistance. » Cependant, lorsque Hume montra que cette théorie conduisait à conclure qu'un impôt sur les salaires élèverait les salaires, et que par conséquent elle était en contradiction avec le fait que les salaires sont souvent faibles lorsque les impôts sont élevés et *vice-versa*, Turgot répondit (mars 1767) en disant que sa loi de fer ne se faisait sentir pleinement que dans les longues périodes, et non dans les courtes. V. Turgot, par Say. Ed. anglaise, p. 53, etc.

ment gouvernée par la somme des salaires et des intérêts nécessaires pour la rémunération des producteurs (1).

Adam Smith développa cette conclusion plus pleinement que ne l'avaient fait les Physiocrates ; quoiqu'il fût réservé à Ricardo de montrer clairement que le travail et le capital nécessaires à la production doivent être évalués à la limite de culture de façon à supprimer l'élément de la rente. Mais Adam Smith vit aussi que le travail et le capital n'étaient pas au bord de la famine en Angleterre comme ils l'étaient en France. En Angleterre, les salaires d'une grande partie des classes ouvrières étaient suffisants pour leur permettre bien au delà de ce qui était strictement nécessaire à l'existence. Le capital y avait un champ trop riche et trop sûr où s'employer pour qu'il fût appelé à disparaître ou à émigrer. De sorte que lorsqu'il pèse soigneusement ses mots, l'usage qu'il fait des termes « le taux naturel des salaires » et « le taux naturel de l'intérêt » n'a pas cette fixité et cette détermination qu'il prend dans la bouche des Physiocrates, et il en vient presque à expliquer comment ces taux sont déterminés par les conditions toujours en fluctuation de l'offre et de la demande. Il affirme même avec insistance que la rétribution libérale du travail « augmente l'industrie du bas

(1) De ces prémisses, les Physiocrates tiraient logiquement la conclusion que le seul produit net du pays qui se prêtait à l'impôt était la rente foncière ; que lorsque les impôts sont établis sur le capital ou le travail, ils les font se retirer jusqu'à ce que leur prix net atteigne le niveau naturel. Les propriétaires fonciers doivent, prétendaient-ils, payer pour le capital et pour le travail un prix brut qui excède le prix net de tout le montant de l'impôt augmenté des frais de ce recouvrement morcelé et d'une somme équivalente à tous les obstacles que le collecteur d'impôts suscite à la libre marche de l'industrie. Par conséquent, les propriétaires fonciers perdront moins à la longue si, étant bénéficiaires du seul véritable surplus qui existe, ils entreprennent de payer directement tous les impôts exigés par le roi ; surtout si le roi consent à « laisser faire, laisser passer », c'est-à-dire à laisser chacun faire ce qu'il veut et porter son travail et envoyer ses marchandises sur le marché qu'il lui plaira de choisir.

peuple » ; qu'une « abondante subsistance augmente la force physique du travailleur, et que l'espérance reconfortante d'améliorer sa condition et de finir ses jours peut-être dans le bien-être et dans l'abondance l'excite à faire produire à cette force tout ce qu'elle peut produire. Par conséquent, là où les salaires sont élevés, nous trouverons toujours le travailleur plus actif, plus diligent et plus expéditif que là où ils sont bas ; en Angleterre, par exemple, plus qu'en Écosse ; dans le voisinage des grandes villes plus que dans des campagnes reculées (1) ». Et cependant, il revient quelquefois à l'ancienne façon de parler, et cela fait que des lecteurs peu attentifs supposent qu'il croit que le niveau moyen des salaires du travail est limité par une loi d'airain aux dures nécessités de la vie.

Malthus, lui aussi, dans son admirable examen du cours des salaires en Angleterre, du xiii^e au xviii^e siècle, montre comment ce niveau moyen oscilla de siècle en siècle, descendant quelquefois jusqu'à environ un demi *peck* de blé par jour et s'élevant d'autres fois à un *peck* et demi ou même, au xv^e siècle, à environ deux *pecks*, taux que les salaires n'ont jamais dépassé, excepté de nos jours. Mais quoiqu'il fasse remarquer qu'un « mode inférieur d'existence peut être une cause aussi bien qu'une conséquence de pauvreté », il attribue un semblable effet presque exclusivement à l'accroissement de la population ; il ne signale pas encore l'importance que les économistes de notre époque attribuent à l'influence que les habitudes de vie exercent sur l'efficacité productrice et, par conséquent, sur la capacité de gain du travailleur (2).

Le langage de Ricardo est encore moins précis que celui d'Adam Smith et de Malthus. Il est vrai, sans doute, qu'il dit en propres termes (3) : « Il faut se garder de croire

(1) *Wealth of Nations*, liv. I, chap. viii.

(2) *Political Economy*, iv, 2.

(3) *Principles*, v.

que le prix naturel du travail évalué en objets de nécessité et en subsistances soit absolument fixe et constant... Il dépend essentiellement des habitudes et des mœurs du peuple. » Mais après avoir dit cela une fois, il ne prend pas la peine de le répéter constamment et la plupart de ses lecteurs oublient qu'il l'a dit. Dans le cours de son raisonnement, il adopte fréquemment une façon de s'exprimer semblable à celle de Turgot et des Physiocrates (1); et il paraît admettre que la tendance de la population à s'accroître rapidement aussitôt que les salaires s'élèvent au-dessus du strict nécessaire à la vie, fait que les salaires sont fixés par « une loi naturelle » au niveau de ce strict nécessaire. Cette loi a été appelée, en particulier en Allemagne, la « loi de fer » ou « d'airain » de Ricardo; bien des socialistes allemands croient que cette loi se fait sentir actuellement même dans le monde occidental, et qu'il continuera à en être ainsi aussi longtemps que le système d'après lequel la production est organisée demeurera « capitaliste » ou « individualiste », et ils invoquent Ricardo comme une autorité en leur faveur (2). En fait, cependant, Ricardo ne s'était pas seulement aperçu que la limite nécessaire ou naturelle des salaires n'était pas déterminée par une loi de fer, mais par les conditions et les habitudes locales de chaque pays et de chaque époque; il avait fort bien senti encore l'importance d'un « genre de vie » plus élevé et il faisait appel aux amis de l'humanité pour qu'ils s'appliquassent à encourager parmi les classes ouvrières la ferme intention de ne pas per-

(1) Cpr. ci-dessus. liv. IV, chap. III, § 18.

(2) Quelques économistes allemands qui ne sont pas socialistes, et qui croient qu'une semblable loi n'existe pas, soutiennent cependant que les théories de Ricardo et de ses disciples sont fondées ou fausses selon que cette loi existe ou n'existe pas; tandis que d'autres (par exemple, Roscher, *Geschichte der Nat. Oek. in Deutschland*, p. 1022) protestent contre la fausse interprétation que les socialistes donnent des idées de Ricardo.

mettre que leurs salaires descendissent quelque part jusqu'au strict nécessaire (1).

La persistance avec laquelle bien des auteurs continuent à lui attribuer une croyance à l'existence d'une « loi de fer » ne peut être mise que sur le compte du plaisir qu'il trouvait « à imaginer des cas simples » et de son habitude de ne jamais répéter ce qu'il avait dit une fois, à savoir que, pour la simplicité de son exposition, il laissait de côté les conditions et les limitations qui étaient nécessaires pour rendre ses conclusions applicables à la vie réelle (2).

(1) Il est bon, peut-être, de citer ce passage : « Les amis de l'humanité doivent souhaiter que dans tous les pays les classes laborieuses aient du goût pour le confort et les distractions, et ces mêmes classes devraient être stimulées par tous les moyens légaux dans les efforts qu'elles font pour se les procurer. Il ne saurait y avoir de meilleure garantie contre une surabondance de population. Dans les pays où les classes laborieuses ont le moins de besoins et se contentent de la nourriture la moins chère, le peuple est exposé aux plus grandes vicissitudes et aux plus grandes misères. Ils n'ont pas de refuge contre le malheur; ils ne peuvent pas chercher la sécurité dans une condition inférieure puisqu'ils sont déjà si bas qu'ils ne sauraient descendre davantage. Chaque fois que fait défaut le principal article de leur subsistance ils n'ont guère rien à lui substituer et la disette s'accompagne de tous les maux de la famine » (*Principles*, chap. v). Il est digne de remarque que Mac Culloch, qui a été accusé, non tout à fait injustement, d'avoir adopté les théories extrêmes de Ricardo et de les avoir appliquées durement et strictement, a donné cependant pour titre au quatrième chapitre de son traité *On Wages*, les mots suivants : « Inconvénients des salaires trop bas et des travailleurs visant à trop bon marché. Avantages des salaires élevés. »

(2) Cette habitude de Ricardo a déjà été discutée dans la note qui se trouve à la fin du précédent chapitre. Le professeur Brentano, dans son discours d'inauguration à Vienne, pour prétendre que les économistes classiques anglais ont réellement admis la loi d'airain pour les salaires, se base sur ce que ces économistes parlent souvent du minimum des salaires comme dépendant du prix du blé. Mais le mot « blé » (*corn*) était employé par eux, par brièveté, pour désigner les produits agricoles en général; à peu près, d'ailleurs, comme ce même terme est employé par Petty (*Taxes and Contributions*, chap. xiv) lorsqu'il parle de la « culture du blé, que nous suppose-

Mill n'alla guère plus loin que son prédécesseur dans la théorie des salaires, et cela en dépit du soin avec lequel il s'appliquait à faire ressortir clairement l'élément humain dans l'économie politique. Cependant, il suivit Malthus en insistant sur les enseignements de l'histoire qui nous montre que, si une baisse des salaires amène les classes laborieuses à abaisser leur niveau de confort, « le préjudice qu'elles en éprouveront sera permanent et leur condition amoindrie deviendra un nouveau minimum tendant à se perpétuer comme le faisait auparavant le minimum plus élevé (1) ».

Mais ce n'est que de notre temps qu'une étude attentive a été entreprise au sujet des effets que les salaires élevés ont sur l'accroissement de capacité de travail non seulement de ceux qui les reçoivent, mais aussi de leurs enfants et petits-enfants. En cette matière, le premier pas a été fait par Walker et par d'autres économistes américains ; et l'application de la méthode comparative aux problèmes industriels de différents pays de l'ancien et nouveau Monde attire

rons comprendre toutes les nécessités de la vie, comme nous le supposons dans le *Pater* pour le mot Pain. » Bien entendu, Ricardo avait sur l'avenir des classes laborieuses une opinion moins optimiste que celle que nous avons actuellement. De nos jours, les travailleurs agricoles eux-mêmes peuvent bien nourrir leur famille et mettre encore quelque chose de côté ; tandis qu'alors l'artisan lui-même avait besoin de tous ses salaires, du moins après une mauvaise récolte, pour se procurer une nourriture saine et abondante pour sa famille. Le professeur Ashley (dans l'article rapporté ci-dessus, p. 231) insiste sur le pessimisme des idées de Ricardo comparées à celles de notre époque ; il décrit d'une manière instructive l'histoire du passage cité dans la note précédente ; et il nous montre que Lassalle lui-même n'attribuait pas une rigidité absolue à la loi d'airain.

(1) Livre II, chap. xi, § 2. Il s'était plaint précisément que Ricardo supposât que le niveau du confort soit quelque chose d'invariable, ayant sans doute négligé de tenir compte de passages analogues à celui qui est cité dans l'avant-dernière note. Il avait fort bien aperçu cependant que le « taux minimum des salaires » de Ricardo varie selon le niveau de bien-être qui prévaut et ne se réduit pas aux strictes nécessités de la vie.

de plus en plus l'attention sur le fait que le travail hautement rétribué est généralement très efficace et par conséquent n'est pas cher; c'est là un fait qui, quoiqu'il soit de meilleur augure pour l'avenir de la race humaine qu'aucun autre de ceux que nous connaissions, nous apparaîtra comme exerçant une influence très complexe sur la théorie de la distribution.

§ 3. — Il est tout à fait certain maintenant que le problème de la distribution est beaucoup plus difficile que ne le croyaient les anciens économistes, et qu'aucune solution qui se donne pour simple ne peut être vraie. La plupart des tentatives faites autrefois pour y répondre n'étaient, en réalité, que des réponses à des questions imaginaires qui auraient pu surgir dans d'autres mondes que le nôtre, où les conditions de vie seraient très simples. La peine prise pour répondre à ces questions ne fut pas perdue. En effet, un problème très difficile ne peut être bien résolu que s'il est divisé en plusieurs parties, et chacune de ces questions simples contenait une partie du grand et difficile problème que nous avons à résoudre. Profitons de cette expérience et, procédant pas à pas, essayons dans la fin de ce chapitre d'arriver à une compréhension des causes générales qui gouvernent dans la vie réelle la demande relative au capital et au travail (1).

Commençons par étudier l'influence de la demande sur les gains du travail dans un monde fictif où chacun est propriétaire du capital dont il s'aide dans son travail, de telle sorte que le problème des rapports existant entre le capital et le travail ne se pose pas. Supposons, par conséquent, qu'il ne soit fait usage que d'un capital peu considérable, que chacun soit propriétaire du capital qu'il emploie et que les dons de nature soient assez abondants pour être libres et sans maîtres. Supposons, encore, que chacun non

(1) Cpr. liv. V, chap. v, surtout §§ 2, 3.

seulement ait la même capacité, mais soit animé de la même bonne volonté pour le travail et accomplisse, en fait, un travail également pénible ; il n'y aurait donc que du travail non qualifié, ou plutôt non spécialisé, dans ce sens que si deux personnes changent de profession, chacune d'elles fasse autant de travail et d'aussi bon travail qu'en faisait l'autre. Enfin, supposons que chacun produise des choses prêtes à être vendues sans le secours des autres et que lui-même les fasse parvenir jusqu'à leurs derniers consommateurs, de telle sorte que la demande relative à chaque chose soit une demande directe.

Dans ce cas, le problème de la valeur est très simple. Les objets sont échangés les uns contre les autres en proportion du travail employé à les produire. Si l'offre relative à un objet quelconque devient insuffisante, cet objet peut, pendant un certain temps, se vendre pour un prix supérieur à son prix normal ; il peut être échangé contre des objets dont la production a exigé plus de travail qu'il n'en a exigé lui-même ; mais, alors, les gens abandonneront à la fois leur travail pour se mettre à le produire et, en très peu de temps, sa valeur tombera au-dessous du niveau normal. Il pourra y avoir de légers troubles temporaires, mais, d'une manière générale, les gains de l'un seront égaux aux gains de n'importe quel autre. En d'autres termes, chacun aura une part égale à la somme nette totale d'objets et de services produits, ou, pouvons-nous dire, au revenu national ou au *dividende national*. Celui-ci constituera la demande relative au travail ; on pourrait l'appeler le « fonds des salaires » ou le « fonds des bénéfices » commun ; ou mieux encore, le « courant des bénéfices (*earnings stream*) », puisque le mot « fonds » a le défaut de ne pas évoquer l'idée d'un afflux constant de marchandises nouvelles dans le monde au moyen de l'offre, afflux qui s'écoule à nouveau par la demande et par la consommation.

Si maintenant une invention nouvelle double la puissance

du travail dans une industrie quelconque, de telle sorte qu'un homme puisse fabriquer deux fois plus d'objets d'une certaine espèce dans une année sans qu'il soit nécessaire d'employer des moyens supplémentaires, ces objets descendront alors jusqu'à la moitié de leur ancienne valeur d'échange. La demande effective relative au travail de chacun se trouvera un peu accrue, et la part que chacun pourra retirer du courant commun des bénéfices sera un peu plus considérable qu'auparavant. Chacun pourra, s'il le désire, acheter deux fois plus d'objets de cette nature particulière en même temps qu'il achètera autant qu'avant des autres objets ; ou bien il pourra encore acheter un peu plus de tout. S'il se produit un accroissement de la puissance de production dans un grand nombre d'industries, le courant commun des bénéfices ou dividende commun sera beaucoup plus considérable, les marchandises produites par ces industries feront naître une demande beaucoup plus considérable pour celles qui seront produites par d'autres industries et augmenteront le pouvoir d'achat que possèdent les bénéfices de chacun.

§ 4. — La situation ne sera pas considérablement changée si nous supposons qu'une certaine habileté spécialisée est requise dans chaque industrie, pourvu que les autres choses restent ce qu'elles étaient auparavant, c'est-à-dire pourvu que l'on suppose que les ouvriers ont encore tous la même capacité et la même ardeur au travail ; et que toutes les industries sont également agréables et sont apprises avec la même facilité. Le taux normal des bénéfices sera encore le même dans toutes les industries, car si une journée de travail dans une industrie produit des objets qui se vendent à un prix supérieur à une journée de travail dans d'autres industries, et que cette inégalité paraisse devoir se maintenir, les gens pousseront leurs enfants vers l'industrie favorisée. Il est vrai qu'il peut se produire de légères inégalités. Le passage d'une industrie à une autre prend un certain temps ;

et quelques industries peuvent pendant quelque temps recevoir plus que leur part normale dans le courant des bénéfices, tandis que d'autres recevront une part moindre ou même manqueront d'ouvrage. Mais, en dépit de ces perturbations, la valeur courante de chaque chose oscillera autour de sa valeur normale, et, dans ce cas, comme dans le cas précédent, celle-ci dépendra simplement de la quantité de travail employée à l'objet, car la valeur normale de tous les genres de travail sera encore égale. La puissance productrice de la communauté aura été accrue par la division du travail; le dividende national commun ou courant des bénéfices sera plus considérable; et comme, si l'on fait abstraction des perturbations passagères, tous y auront part égale, chacun pourra acheter avec les fruits de son propre travail des choses plus utiles pour lui que celles qu'il aurait pu produire lui-même.

A ce moment, comme dans les moments examinés auparavant, il est encore vrai que la valeur de chaque objet correspond étroitement à la somme de travail employé pour sa production, et que les bénéfices de chacun sont gouvernés tout simplement par la productivité de la nature et par le progrès des arts de production.

§ 5. — Ensuite continuons à négliger l'influence que l'importance des dépenses faites pour l'instruction professionnelle des travailleurs exerce sur la capacité productrice de ces travailleurs, réservant cette matière pour la discuter en même temps que d'autres aspects du côté offre de la distribution, discussion qui sera pour le prochain chapitre. Mais, jetons un coup d'œil sur l'influence que les changements apportés dans le chiffre de la population exercent sur les revenus que la nature fournit. Nous supposerons alors que le développement de la population se fait selon un taux fixe ou, du moins, qui n'est pas affecté par le taux des salaires; il peut être influencé par des changements dans les mœurs, dans les idées morales ou dans la science médi-

cale. Et nous supposerons encore que tout le travail est du même degré et que le dividende national est réparti également entre toutes les familles, sauf quelques légères inégalités de peu de durée. Dans ce cas, toute amélioration introduite dans les arts de la production ou dans les moyens de transport, toute découverte nouvelle, toute victoire nouvelle remportée sur la nature accroîtra également le bien-être et le luxe dont dispose chaque famille.

Mais, d'un autre côté, même si un taux très peu élevé d'augmentation se maintient assez longtemps, le développement de la population devra finalement l'emporter sur les améliorations des arts de production et faire que la tendance au rendement décroissant s'affirme. Alors la valeur d'un produit d'une espèce quelconque sera égale à la valeur du travail — assisté par une somme de capital toujours uniforme dans notre hypothèse — requis pour le produire à la limite de culture. (L'emploi-limite du travail peut s'effectuer sur un sol qui ne fasse que payer le travail, ou sur un sol fertile au point que la culture devient tout juste rémunératrice.) Nous pouvons supposer que l'excédent fourni par la nature pour le travail employé dans des circonstances favorables, et qui va maintenant en général à des personnes privées sous le nom de rente, est consacré à des usages publics ; ou que chacun dispose d'une part égale du sol ; dans l'un et l'autre de ces cas, il y aurait un véritable excédent. Dans tous les cas, le problème de la distribution et de l'échange se présente tout simplement sous la forme d'une demande de travail humain émanant de la nature, demande qui, du moins après que quelques emplois considérables de travail auront été faits, va en décroissant. L'ensemble du produit constitue le dividende national, dans lequel chacun prend une part égale ; chacun pouvant en outre retirer un profit égal de toute amélioration dans les arts de production, que cette améliora-

tion se produise dans sa propre industrie ou dans une autre (1).

§ 6. — Renonçons maintenant à la supposition que le travail ait assez de mobilité pour assurer une rémunération égale à des efforts égaux, dans toute l'étendue de la société, et rapprochons-nous davantage des conditions réelles de la vie en supposant que le travail ne soit pas tout d'une même classe, au point de vue industriel, mais de diverses classes (2). Supposons que les parents élèvent toujours leurs enfants en vue d'une profession de la même classe que la leur ; qu'ils puissent choisir librement dans cette classe, mais non en dehors. Supposons enfin que l'accroissement du nombre des travailleurs dans chaque classe soit gouverné par des causes autres que les causes économiques. Comme auparavant ce nombre peut être fixe ou être influencé par les mœurs, par les idées morales, etc. Dans ce cas encore l'ensemble du dividende national sera gouverné par l'importance du rendement que donne la nature sous l'action du travail de l'homme dans l'état actuel des arts de production ; mais la distribution de ce dividende entre les différentes classes de travailleurs sera inégale. Elle sera gouvernée par la demande de la population elle-même. La part de ceux qui se trouvent dans une catégorie industrielle donnée sera d'autant plus grande que les besoins qu'ils sont capables de satisfaire du côté de ceux qui retirent eux-mêmes de larges parts du revenu national sont plus étendus et plus urgents.

(1) Cet exemple nous aidera peut-être à montrer plus clairement le parallélisme qui existe entre la demande d'un homme pour quelque chose et la demande de la nature pour le travail de l'homme ; celles-ci sont représentées respectivement par les lois de l'*utilité décroissante* et du rendement décroissant. Cpr. les notes au bas des pages 222, 223, 316, vol. I.

(2) Par exemple, quatre classes, comme le suggérait Mill, ou tout autre nombre. Cpr. ci-dessus, vol. I, p. 399.

Supposons, par exemple, que les artistes constituent, par eux-mêmes, une classe, une caste, une catégorie industrielle ; dans ce cas, leur nombre étant fixe ou, du moins, déterminé par des causes indépendantes de leurs bénéfices, ces bénéfices seront eux-mêmes déterminés par les ressources et l'empressement des classes de la population qui ont du goût pour les satisfactions que les artistes peuvent fournir. Dans de certaines conditions de la demande, les gains des artistes peuvent s'élever très haut ; dans d'autres conditions, ils peuvent tomber très bas.

Il peut ainsi arriver que le progrès des inventions ouvre toujours de nouveaux débouchés pour une classe particulière de travail, et fasse qu'un peu du produit de ce travail vaille un peu plus qu'auparavant par rapport à d'autres classes de travail. Ce travail sera alors rétribué à un taux toujours croissant, et, comme nous avons admis que ce taux plus élevé n'exercera aucune influence sur le nombre de ceux qui appartiennent à cette classe, les bénéfices de ceux-ci s'élèveront sans discontinuer. Cependant la hausse sera vraisemblablement arrêtée par la concurrence émanant de quelque autre classe de travail, qui puisse être substituée à l'autre, les salaires de chacun d'eux étant proportionnels à leur productivité (limite). Mais les recherches dans cette direction soulèvent accidentellement bien des questions accessoires qui ne peuvent être utilement discutées qu'en se rapportant strictement aux conditions réelles de la vie. Nous devons examiner ce point plus longuement, spécialement à propos des problèmes relatifs aux trade-unions.

§ 7. — Nous pouvons maintenant laisser ce monde fictif où chacun est propriétaire du capital dont il se sert dans son travail, pour revenir dans notre monde à nous où les rapports entre le travail et le capital jouent un grand rôle dans le problème de la distribution. Mais, pour plus de simplicité, qu'il nous soit permis encore de borner notre atten-

tion à la manière dont le dividende national est distribué entre les divers agents de production, suivant la quantité de chacun des différents agents et suivant les services qu'il rend. L'autre face du problème, à savoir l'influence réflexe que la rémunération de chaque agent exerce sur l'offre de cet agent, est aussi importante que celle que nous discutons en ce moment ; mais nous la laissons de côté, sauf à y revenir dans le prochain chapitre.

Dans le monde dans lequel nous rentrons ainsi, la plus grande partie de l'afflux du dividende national que la nature fournit sous l'action des efforts humains passe entre les mains des employeurs et autres hommes d'affaires. Ils se spécialisent dans l'organisation des forces économiques des autres hommes, et leur action générale peut être décrite comme il suit : Autant que leurs connaissances et leur esprit d'initiative le leur permet, les producteurs choisissent toujours dans chaque cas les facteurs de production qui conviennent le mieux à leur but ; la somme des prix qu'ils paient pour ces facteurs ainsi employés est, en général, moindre que la somme des prix qu'ils auraient eus à payer pour toute autre catégorie de facteurs qui pourraient leur être substitués. Toutes les fois que les producteurs s'aperçoivent qu'il n'en est pas ainsi, ils se mettent, en général, à l'œuvre pour y substituer la méthode la moins coûteuse (1).

Le principe que nous exprimons ainsi en termes techniques se trouve en étroite harmonie avec ces façons de parler banales de la vie ordinaire, à savoir que « tout tend à trouver son niveau », que « la plupart des hommes gagnent juste à peu près ce qu'ils méritent de gagner », que « si un homme gagne deux fois plus qu'un autre, cela prouve que son travail vaut deux fois plus », que les ma-

(1) Cpr. liv. IV, chap. III, § 13 ; et liv. V, chap. IV, § 13 ; et note XIV à l'Appendice.

chines remplaceront le travail manuel toutes les fois qu'elles font le même travail à moins de frais ». Il est vrai que ce principe n'agit pas sans obstacle. Son action peut être restreinte par la coutume ou par la loi, par les conventions professionnelles ou par la réglementation des trade-unions ; il peut être affaibli par le manque d'initiative ou il peut être atténué par un généreux refus de se séparer d'anciens associés. Mais il ne cesse jamais d'exercer son action et il pénètre tout l'appareil économique du monde moderne.

C'est ainsi qu'il existe certaines classes de travaux agricoles auxquels la force des chevaux est évidemment mieux appropriée que la force de la vapeur et *vice versa*. Si donc nous supposons qu'il ne s'est pas produit récemment de grandes améliorations dans l'emploi des chevaux ou des machines, et que, par conséquent, l'expérience du passé a permis aux agriculteurs d'appliquer graduellement la loi de substitution ; alors dans cette hypothèse, l'emploi de la vapeur aura été poussée jusqu'au point où son emploi, au lieu et place de la force animale, ne procurerait plus un avantage réel. Il restera cependant une marge sur laquelle l'une ou l'autre pourra être *indifféremment* employée (comme aurait dit Jevons) ; et, sur cette marge, la productivité nette de l'une ou de l'autre sera proportionnelle au coût résultant de son emploi (1).

De même, s'il existe deux méthodes d'obtenir le même résultat, l'une au moyen d'un travail qualifié et l'autre au moyen d'un travail non qualifié, la méthode qui sera seule adoptée, ce sera celle qui donne les meilleurs résultats eu

(1) La limite variera avec les circonstances locales, aussi bien qu'avec les habitudes, les inclinations et les ressources des agriculteurs individuels. La difficulté d'employer des machines à vapeur sur les champs peu étendus et sur un sol accidenté serait surmontée plus facilement dans les régions où le travail est rare que dans ceux où il est abondant ; surtout si, comme il est probable, le charbon est meilleur marché et la nourriture des chevaux plus chère dans les premiers que dans les seconds.

égard à son coût. Il existera une marge dans l'étendue de laquelle l'une ou l'autre sera indifféremment employée (1). Dans ce sens, l'efficacité de chacune d'elles sera proportionnelle au prix qu'elle aura coûté en tenant compte des conditions spéciales dans lesquelles se trouvent les différentes localités et les différents ateliers dans la même localité. En d'autres termes, les salaires du travail qualifié et du travail non qualifié seront les uns à l'égard des autres dans le même rapport qui existe entre leur productivité à la limite d'indifférence.

De même, il existera une rivalité entre la force manuelle et la force mécanique en tout semblable à celle qui existe entre deux différentes sortes de travaux manuels ou deux différentes sortes de forces mécaniques. C'est ainsi que la force manuelle a l'avantage pour certains travaux comme, par exemple, pour récolter lorsqu'il s'agit de plantes qui ont une croissance irrégulière; de son côté, la force des chevaux a un avantage évident lorsqu'il s'agit de sarcler un champ de navets ordinaires; et l'emploi de chacune de ces forces sera poussé dans chaque localité jusqu'à ce qu'un emploi plus étendu ne donne plus aucun avantage réel. Sur la marge d'indifférence entre la force manuelle et la force animale, leurs prix seront proportionnels à leur efficacité; et, de cette façon, la loi de substitution aura établi directement un rapport entre les salaires du travail et le prix qui doit être payé pour la force animale.

D'une manière générale, bien des sortes de travail, de matières premières, de machines et autre matériel, comme

(1) Le travail manuel qualifié étant généralement employé pour les objets faits sur commande spéciale et pour ceux qui ne sont pas fabriqués en grand nombre sur le même modèle; et le travail non qualifié aidé par un outillage mécanique spécialisé étant employé pour les autres. Les deux méthodes peuvent se rencontrer côte à côte appliquées à des objets similaires dans des ateliers très importants; mais la position de la ligne qui les sépare variera un peu d'un atelier à un autre.

aussi d'organisation industrielle, tant interne qu'externe, entrent dans la production d'une marchandise ; et les avantages de la liberté économique ne sont jamais plus manifestes que lorsqu'un homme d'affaires bien doué tente des expériences, à ses risques et périls, pour vérifier si quelque méthode nouvelle, ou quelque combinaison des anciennes méthodes, ne serait pas plus avantageuse que l'ancienne. Chaque homme d'affaires, selon son énergie et sa capacité, s'efforce constamment de connaître la productivité relative de chaque agent de production employé par lui, aussi bien que de tous autres agents qu'il serait possible de substituer à quelques-uns d'entre eux. Il évalue le plus exactement qu'il peut quel *produit net* (c'est-à-dire quelle addition nette à la valeur de son produit total) sera fourni par un certain emploi supplémentaire d'un agent quelconque ; *net* signifie après déduction des dépenses supplémentaires qui peuvent être indirectement amenées par ce changement et en y ajoutant les économies fortuites (1). Il s'efforce d'employer chaque agent jusqu'à la limite à partir de laquelle son produit net n'excéderait plus le prix qu'il aurait à payer pour lui ; en général, c'est un instinct exercé qui le guide plutôt qu'un véritable calcul ; mais ses procédés sont, en substance, semblables à ceux que nous avons indiqués dans notre examen de la demande dérivée (2).

(1) Au livre V, en particulier dans les chapitres VIII-X, nous avons considéré le produit net d'une machine comme les « bénéfices nets » qu'elle procure à son propriétaire. Mais nous abordons maintenant l'étude de la distribution entre individus ; et nous avons besoin d'employer les mots « bénéfices nets » d'un charpentier pour désigner son revenu personnel ; nous recherchons comment la concurrence tend à rendre son revenu personnel égal aux bénéfices nets que son travail procure à la société ou, plus directement, à son employeur, et nous aurions mieux fait de présenter maintenant ces bénéfices nets comme étant le produit net de son travail.

(2) Le changement pourrait ne pouvoir se faire que sur une vaste échelle ; comme, par exemple, lorsqu'il s'agit de substituer la force de la vapeur à la force manuelle dans une fabrique ; et, dans

§ 8. — Nous avons déjà fait quelques évaluations de ce genre. Nous avons fait remarquer, par exemple, de quelle façon la proportion du houblon et du malt dans la bière est susceptible de varier ; de quelle façon les prix supplémentaires que l'on peut obtenir de la bière en augmentant la quantité de houblon qui entre dans sa fabrication sont représentatifs des causes qui gouvernent le prix de demande du houblon. En admettant qu'aucun surcroît de travail ou de dépense quelconque ne résulte de cet emploi additionnel du houblon, et que l'avantage qui résulte de l'emploi de cette quantité supplémentaire de houblon soit douteux, la valeur supplémentaire donnée ainsi à la bière constitue précisément le produit net limite du houblon que nous recherchons (1). Dans ce cas, comme dans la plupart des autres, le produit net est constitué par une amélioration de la qualité ou par une contribution générale à la valeur du produit ; il n'est pas une portion déterminée du produit, qu'il soit possible de séparer du reste. Cependant, il existe des cas exceptionnels où cela peut être fait.

Ainsi, supposez qu'un patron soit à se demander s'il a assez d'ouvriers pour tirer bon parti de ses matières pre-

ce cas, le changement comporterait une certaine part d'incertitude et de risque. De telles solutions de continuité sont néanmoins inévitables dans la production comme dans la consommation lorsqu'on considère de simples individus. Mais, de même que sur un grand marché il existe une demande continue de chapeaux, de montres et de gâteaux de mariage, quoique chaque individu n'en achète qu'un très petit nombre (Cpr. liv. III, chap. III, § 5), de même il y aura toujours des industries dans lesquelles des entreprises peu importantes auront plus d'avantages à ne pas se servir de machines à vapeur et les entreprises importantes plus d'avantages à s'en servir, tandis que les entreprises d'affaires d'importance moyenne se trouvent sur la limite. De même, même dans des établissements importants où la vapeur est déjà en usage, il y aura toujours des objets faits à la main, qui sont fabriqués ailleurs à l'aide des machines à vapeur ; et ainsi de suite.

(1) V. p. 82 et note mathématique xvi. Voir aussi d'autres exemples, liv. V, chap. vi, § 7.

mières, de ses machines et autres instruments de production ; et s'il ne pourrait pas en engageant un homme de plus accroître la production de plus que l'équivalent de ses salaires, sans avoir à fournir un capital additionnel sous une forme quelconque. Un éleveur de moutons, par exemple, peut se demander si son personnel de pâtres est suffisant. Il peut s'apercevoir que s'il louait un individu de plus, sans faire d'ailleurs d'autre changement, et sans s'engager dans d'autres dépenses pour son outillage, constructions, etc., il pourrait tellement augmenter le nombre de ses agneaux et tellement mieux soigner son troupeau qu'il pourrait espérer envoyer au marché vingt moutons de plus chaque année. Cet homme ainsi ajouté n'entraînera aucun accroissement de matériel pour lequel il faille payer des intérêts, et on peut supposer qu'il épargne au fermier lui-même, dans certains cas, autant d'embarras qu'il lui en donne dans d'autres, de telle sorte qu'il n'y a rien à ajouter pour les bénéfices de direction (alors même que ces bénéfices seraient entendus largement en y comprenant l'assurance contre les risques, etc.). Alors le produit net du travail de ce pâtre sera de vingt moutons ; si l'éleveur peut avoir cet homme pour tant soit peu moins que le prix de vingt moutons, il le prendra ; sinon, non. Le berger qui est sur le point de n'être pas employé (*on the margin of not being employed*) — le pâtre-*limite* — comme nous pouvons l'appeler — ajoute au produit total une valeur nette exactement égale à ses propres salaires (1).

(1) Théoriquement il faut déduire quelque chose de ce chiffre parce qu'en jetant sur le marché vingt moutons de plus, l'agriculteur fera baisser le prix des moutons en général et par conséquent perdra un peu sur ses autres moutons. Cette correction peut avoir dans certains cas une importance sensible. Mais dans des discussions générales comme celle qui nous occupe présentement, discussion dans laquelle nous n'avons affaire qu'à un très faible supplément jeté sur un vaste marché par un des nombreux producteurs, cette même correction n'a qu'une minime importance (en langage

Il faut cependant ne pas oublier que le prix qu'il vaut juste la peine que l'éleveur paie pour le travail de ce pâtre ne fait pas autre chose que mesurer le résultat des causes multiples qui gouvernent les salaires des pâtres, tout comme les mouvements d'une soupape de sûreté peuvent mesurer les causes multiples qui gouvernent la pression dans une chaudière (1).

mathématique, c'est une petite quantité de second ordre) et elle peut être négligée. Dans le cas d'un monopoliste qui approvisionnerait tout un marché, nous aurions à en tenir compte; et nous aurions aussi à en tenir compte si nous discutons les considérations qui amènent un producteur ou une association de producteurs à s'abstenir de « ruiner » dans un vaste marché la branche particulière avec laquelle ils ont des attaches directes, surtout aux époques de dépression. Ce point est discuté avec quelque étendue dans la note mathématique xiv. L'ensemble de cette note se rattache étroitement à cette section et le lecteur peut être invité à la considérer comme faisant partie de la présente discussion.

(1) Le fait que ce berger-limite ajoute vingt brebis à celles que l'agriculteur peut envoyer au marché repose sans doute sur des lois physiques, les conditions, dans lesquelles il travaille étant données. Mais, parmi ces conditions il faut compter la quantité de terre à la disposition de l'agriculteur, quantité qui se trouve influencée par la demande relative au sol en vue d'y produire du bois de construction, de l'avoine, du gibier, etc. Parmi ces conditions, il faut compter encore le nombre de pâtres que l'agriculteur a déjà; et ce nombre est gouverné par les conditions générales de la distribution et de l'échange et, en particulier, par le nombre de ceux parmi lesquels la classe des pâtres pouvait se recruter durant la génération en cours, par la demande relative à la viande de mouton et à la laine et par l'étendue de la région dans laquelle on peut recruter des pâtres, ainsi que par la productivité des pâtres qui se trouvent sur les autres propriétés.

De plus, le produit net retiré de notre berger, dans le cas exceptionnel que nous avons choisi, n'agit pas plus sur la fixation des salaires des pâtres que le produit net procuré par n'importe lequel des derniers pâtres (limites) sur des propriétés où ils ne peuvent être utilement employés sans une augmentation considérable de dépense dans d'autres directions, par exemple en terre, en bâtiments, en instruments, en travail de direction, etc. Ainsi, le produit net de ces pâtres ne saurait être déterminé d'une manière simple; mais il constitue un cas de demande dérivée et il exige que nous tenions

Nous avons emprunté cet exemple à une industrie très simple, mais, quoique la forme puisse être différente, la substance du problème reste la même quelle que soit l'industrie. Sous des conditions indiquées dans la note ci-dessous, et qui n'ont pas d'importance pour le dessein que nous nous proposons, les salaires pour chaque classe de travail tendent à être égaux au produit net dû au travail additionnel du travailleur-limite de cette classe (1).

compte des prix qui doivent être payés pour se procurer le concours de tous ces autres agents de production. On remarque qu'il en est ainsi pour tous les agents de production quelles que soient les différences qui les séparent les uns des autres au point de vue de l'offre. Cela est vrai de la « terre » qui est en quantité fixe et dont la valeur n'est pas influencée, même à la longue, par le coût de production; et cela est vrai également du travail et du capital dont les valeurs à la longue sont gouvernées par les conditions de l'offre et de la demande coordonnées.

(1) Cette manière de faire ressortir le produit net du travail d'un homme ne s'applique pas facilement aux industries dans lesquelles une grande quantité de capital et d'efforts doit être employée à créer une clientèle, surtout si ces industries obéissent à la loi du rendement croissant. Dans ces deux cas, il existe une difficulté de comptabilité qui fait qu'il est impossible de décider quelle portion des bénéfices de l'entreprise aurait été perdue si l'on s'était privé des services de l'un des travailleurs individuels (Cpr. liv. V, chap. VII, §§ 1-2 et chap. XI, § 2). Mais, dans ce dernier cas, il existe une deuxième difficulté plus fondamentale. En effet, l'employeur, en prenant un ouvrier de plus, peut se contenter d'évaluer l'avantage qui résultera directement pour son entreprise du travail de cet ouvrier; tandis que pour trouver le produit net total du travail de cet homme même au point de vue de l'employeur, il faudrait tenir compte aussi de la part qui lui revient dans la faculté que va avoir l'entreprise de bénéficier des avantages de la production en grand. L'employeur, s'il est animé d'un esprit entreprenant, peut aussi tenir compte de cet élément; mais il y a encore quelque chose qui est omis. L'accroissement dans l'importance de cette entreprise tendra à accroître la demande pour les industries subsidiaires; et, par d'autres voies elle accroîtra les économies (externes) dont bénéficient les autres entreprises dans la même industrie; et, puisque ce bénéfice additionnel pour la communauté ne profite pas à l'employeur lui-même, on ne saurait espérer qu'il le transmette à l'ouvrier. La question de savoir pourquoi ce bénéfice supplémentaire, procuré

Cette théorie a parfois été présentée comme une théorie des salaires. En réponse à une semblable prétention on peut objecter que la doctrine d'après laquelle les salaires d'un ouvrier tendent à être égaux au produit net de son travail, n'a par elle-même aucune signification réelle, puisque pour évaluer le produit net, nous devons considérer comme connues toutes les dépenses de production de la marchandise sur laquelle ce travail s'exerce, à l'exception des salaires dus pour ce même travail.

Mais quoique cette objection soit valable contre la prétention de voir dans cette théorie une théorie des salaires, elle ne porte pas si on la présente comme faisant très bien ressortir l'action de l'une des causes qui gouvernent les salaires.

§ 9. — Dans des chapitres postérieurs, nous aurons à prendre d'autres exemples pour certaines applications spéciales du principe qui vient d'être expliqué dans le paragraphe précédent pour le travail manuel; en particulier, nous montrerons comment on peut estimer la valeur de certaines parties du travail de direction d'une entreprise, lorsque l'on constate que les frais effectifs d'une entreprise sont augmentés juste autant par une augmentation des frais

à un entrepreneur dans une industrie de ce genre, n'aboutit pas finalement à mettre une branche tout entière entre les mains d'une seule et immense entreprise, a été discutée au livre IV, chap. XII. Sur l'ensemble de cette matière, voir liv. V, chap. XI.

C'est d'ailleurs une application particulière de l'inexactitude générale que nous avons déjà reprochée à la prétendue théorie de la *satisfaction maxima* (liv. V, ch. XII). En effet, indépendamment de considérations comme celle-ci que dans la balance des affaires un petit bénéfice profitant à un homme riche l'emporte sur un grand bénéfice profitant à un homme pauvre, cette doctrine est encore en défaut lorsqu'il s'agit d'industries qui obéissent à la loi du rendement croissant, puisque, en effet, le paiement que tout ouvrier ou tout employeur reçoit dans ces industries est moindre que le véritable équivalent du produit net que ses services procurent à la communauté.

de surveillance que par l'engagement d'un ouvrier ordinaire de plus. De même les bénéfices d'une machine peuvent parfois être évalués en ajoutant au rendement d'une fabrique ce que cette machine peut effectuer dans certains cas sans entraîner aucune dépense incidente supplémentaire.

Passant, au moyen d'une généralisation, du travail d'une machine particulière à celui d'un outillage d'une valeur totale déterminée, nous pouvons supposer, par exemple, que dans une certaine fabrique une dépense supplémentaire de 100 livres en outillage soit faite sans entraîner aucune autre dépense accessoire et qu'elle ajoute annuellement une valeur de 3 £ au rendement net de l'usine, après avoir tenu compte de l'usure. Si ceux qui disposent du capital le placent dans tous les emplois où il paraît devoir donner de gros bénéfices ; et si, après que cela a été fait et que l'équilibre s'est établi, il soit encore rémunérateur et tout juste rémunérateur d'employer cet outillage supplémentaire, nous pouvons en conclure que le taux annuel d'intérêts est de 3 0/0. Mais des exemples de ce genre ne nous font voir qu'une partie de l'action des causes qui gouvernent la valeur. On ne saurait y voir une théorie de l'intérêt, pas plus qu'une théorie des salaires, sans tomber dans un cercle vicieux.

Il peut cependant être utile de poursuivre un peu plus longtemps nos explications relatives à la nature de la demande de capital en général, et d'examiner de quelle façon la demande totale de capital est formée des demandes en vue des différents emplois qu'on en peut faire.

En vue de fixer les idées, prenons comme exemple quelque industrie particulière, comme celle de la fabrication des chapeaux, et voyons ce qui détermine la quantité de capital que cette industrie absorbe. Supposons que le taux de l'intérêt soit de 3 0/0 par an avec garantie de tout re-

pos (1), et que la fabrication des chapeaux absorbe un capital de un million de livres sterling. Cela signifie que l'industrie des chapeaux peut tirer assez bon parti d'un capital d'un million de livres pour préférer payer annuellement 3 0/0 net pour l'usage de ce capital plutôt que de s'en passer.

Certaines choses sont encore nécessaires aux fabricants de chapeaux, il leur faut non seulement des aliments, des vêtements, un logement, mais encore un certain capital circulant, comme les matières premières, et un certain capital fixe, comme des outils et peut-être un petit outillage de machines. Et alors même que la concurrence empêcherait d'obtenir un bénéfice tant soit peu supérieur au profit ordinaire pour l'emploi du capital nécessaire, néanmoins la privation de ce capital serait si préjudiciable que ceux qui sont dans cette industrie consentiraient à payer 50 0/0 pour lui s'il leur était impossible d'en avoir l'usage à de meilleures conditions. Il peut y avoir des machines dont cette industrie aurait refusé de se passer si le taux annuel de l'intérêt eût été de 20 0/0, dont elle se passerait s'il était plus élevé. Si le taux eût été de 10 0/0, il eût été employé encore plus d'outillage mécanique ; s'il eût été de 6 0/0, encore plus ; encore plus, s'il eût été de 4 0/0 ; et enfin le taux étant de 3 0/0, les fabricants en emploient encore plus. Lorsqu'ils ont cette quantité, l'utilité-limite de l'outillage en machines, c'est-à-dire l'utilité de cet outillage en machines qu'il vaut juste la peine d'employer, se mesure à raison de 3 0/0.

Une hausse du taux de l'intérêt diminuerait l'usage qu'ils font des machines ; car ils renonceraient à toutes celles qui ne donneraient pas un excédent annuel de plus de 3 0/0 par rapport à leur valeur. Une baisse dans le taux de l'intérêt les pousserait à faire appel à un capital plus considé-

(1) L'intérêt imposé aux commerçants pour les prêts est en général supérieur à 3 0/0 par an ; mais comme nous le verrons au chapitre VI, cet intérêt comprend autre chose que l'intérêt net.

nable et à introduire des machines produisant un excédent net annuel un peu au-dessous de 3 0/0 de leur valeur. De même, plus le taux de l'intérêt sera bas, et plus seront grands les édifices utilisés pour la fabrication des chapeaux et les habitations des fabricants. Une baisse dans le taux de l'intérêt amènera l'emploi d'un plus grand capital dans l'industrie des chapeaux sous forme d'un plus grand approvisionnement de matières premières, et d'une plus grande quantité de marchandises finies entre les mains de marchands au détail (1).

(1) Cpr. liv. V, chap. iv et *Theory* de Jevons, chap. vii, *Advantage of Capital to Industry*. Jevons, cependant, comme quelques auteurs venus plus tard, semble avoir considéré cette idée comme ayant plus de part qu'elle n'en a en ce qui concerne les causes qui gouvernent l'intérêt ; et, à cause de récentes discussions, il nous sera permis d'emprunter à l'*Academy* du 1^{er} avril 1872 une critique de son passage intitulé *General expression for the rate of interest* qui se trouve dans le même chapitre : « Pour présenter d'une autre manière une partie du raisonnement (de Jevons), supposons que A et B emploient le même capital pour fabriquer des chapeaux par des procédés différents. Si le procédé de A permet de travailler une semaine de plus que celui de B, le nombre de chapeaux qu'il obtient au delà de celui qu'obtient B, doit être l'intérêt pour ce dernier nombre pendant une semaine. Ainsi le taux de l'intérêt est exprimé par le rapport de deux nombres sans avoir à faire appel à une théorie quelconque de la valeur : exprimé mais non déterminé » (dans le sens de gouverné)... « La productivité relative de procédés lents ou rapides dans l'industrie manufacturière n'est qu'une des causes déterminantes du taux de l'intérêt ; si quelque autre cause faisait baisser celui-ci, le procédé de B serait abandonné. Le taux de l'intérêt affecte la durée du procès de production industrielle, tout comme il est affecté par elle. De même que le mouvement d'un astre quelconque, dans le système solaire, affecte les mouvements de tous les autres et est affecté par eux, de même aussi les éléments des problèmes économiques sont sous l'influence les uns des autres. Il est juste et nécessaire de dissocier le problème ; de négliger pour le moment l'influence de quelques éléments ; d'examiner les variations de l'un des éléments qui doivent, *cæteris paribus*, accompagner certaines variations supposées chez un ou plusieurs des autres. De telles recherches donnent des résultats qui, même tels qu'ils sont, sont en gros applicables à certains cas spéciaux. Mais cela ne saurait nous per-

Les méthodes d'après lesquelles le capital sera employé seront très variables même pour une même industrie. Chaque entrepreneur considérant ses propres moyens poussera le placement du capital dans son entreprise dans chaque direction différente jusqu'à ce que la limite de profit lui paraisse atteinte ; et cette limite constitue, comme nous l'avons déjà dit, une ligne de démarcation coupant l'une après l'autre toutes les lignes possibles de placement et se déplaçant d'une façon irrégulière à l'extérieur dans toutes les directions dès que se produit une baisse du taux de l'intérêt auquel un capital supplémentaire peut être obtenu. Ainsi la demande relative au prêt de capital est formée de la somme des demandes de tous les individus dans toutes les industries ; et elle obéit à une loi analogue à celle qui existe pour la vente des marchandises ; de même qu'une certaine quantité d'une marchandise peut trouver preneurs à un prix donné quelconque. Lorsque le prix s'élève, la quantité qui peut être vendue diminue, et il en est de même en ce qui concerne l'emploi du capital.

Et ce qui est vrai des emprunts contractés dans un but productif l'est aussi de ceux qui sont contractés par des prodiges ou par des gouvernements qui engagent leurs ressources futures en vue de se procurer les moyens d'une dépense immédiate. Il est vrai que leurs actions ne sont que rarement gouvernées par un calcul réfléchi et que fréquemment ils décident quelle somme ils auront besoin d'emprunter sans se demander en même temps quel prix ils auront à payer pour l'emprunt ; mais cependant le taux de l'intérêt exerce une influence sensible même sur les emprunts de cette catégorie.

§ 10. — Pour résumer le tout dans une formule très générale quoique un peu compliquée, nous dirons : — Les li-

mettre de dire, d'une manière générale, qu'un élément est déterminé par un autre ; comme, par exemple, de dire que la valeur est déterminée par le coût de production, ou les salaires par la valeur. »

mites, ou marges, des emplois de chaque agent de production, y compris la terre, sont gouvernés par les conditions générales de la demande par rapport à l'offre ; c'est-à-dire, d'un côté, par l'urgence de tous les emplois auxquels il peut être affecté, en tenant compte des moyens dont disposent ceux qui en ont besoin ; et, d'un autre côté, par la quantité utilisable dans laquelle il se présente, que cette quantité soit invariable comme pour le sol ou qu'elle soit susceptible d'accroissement, comme c'est le cas lorsqu'il s'agit du travail. Les emplois-limite de chaque agent, son efficacité-limite nette dans chaque emploi, et par suite sa valeur d'échange dans chaque emploi, sont ainsi tous simultanément gouvernés par les rapports généraux de l'offre et de la demande. Enfin, l'égalité est maintenue entre ses valeurs pour chaque emploi par l'effort constant de la concurrence pour le soustraire aux usages dans lesquels ses services ont le moins de valeur et le pousser vers ceux dans lesquels ils ont une valeur plus grande (1).

Si nous néglignons les différences entre les diverses classes de travail et si nous considérons tout le travail comme étant de même nature, ou du moins comme ramené à une certaine sorte de travail d'une efficacité type, nous pourrions considérer la marge d'indifférence entre l'emploi direct du travail et celui du capital matériel ; et nous pour-

(1) Une objection soulevée par quelques critiques, contestant que l'emploi limite d'un agent de production puisse être considéré, dans l'économie moderne, comme gouvernant l'ensemble de ses emplois repose, on le voit, sur une erreur d'interprétation. La suppression du fer dans n'importe lequel de ses emplois nécessaires aurait exactement la même influence sur sa valeur que sa suppression dans ses emplois limites ; de même que la pression dans une chaudière est affectée par une fuite quelconque, tout comme elle le serait par une fuite s'effectuant par la soupape de sûreté. Mais, en fait, la vapeur ne s'échappe que par la soupape de sûreté ; et le fer, ou tout autre agent de production, ne cesse d'être employé que dans ses emplois limite. Cpr. l'exemple tiré de la demande relative au travail des plâtriers, liv. V, chap. vi.

rions dire brièvement en citant les termes mêmes de Thünen que « la productivité du capital doit être la mesure des bénéfices qu'il procure, puisque si le travail du capital était meilleur marché que celui des hommes, l'entrepreneur renverrait quelques-uns de ses ouvriers, de même que dans le cas contraire il en augmenterait le nombre (1). »

Mais, bien entendu, l'augmentation de l'emploi du capital en général ne ressemble pas à l'augmentation de l'emploi des machines dans une industrie particulière. Cette dernière peut mettre entièrement hors d'usage une certaine classe de travail ; la première ne peut pas déplacer le tra-

(1) *Der Isolirte Staat*, II, 1, p. 123. Il soutient (*ibid.*, p. 124) que par conséquent « le taux de l'intérêt constitue l'élément au moyen duquel est exprimé le rapport qui existe entre l'efficacité du capital et celle du travail de l'homme » ; et, enfin, dans des termes qui, dans ces derniers temps, sont devenus fameux, quoiqu'on ne l'ait guère cité à leur occasion, il dit (p. 162) : « L'utilité de la dernière parcelle de capital employée détermine (*bestimmt*) l'élévation du taux de l'intérêt. » Déjà (p. 96), il avait énoncé une loi générale de rendement décroissant pour les doses successives de capital employées dans une branche de production donnée ; et ce qu'il dit sur ce sujet présente un grand intérêt historique, quoiqu'il ne montre pas par quel moyen on peut concilier le fait qu'un accroissement du capital employé dans une industrie peut accroître la production plus que proportionnellement, avec le fait qu'un afflux continu de capital dans une industrie doit à la fin abaisser le taux des profits réalisés dans cette industrie. La manière dont il traite ces grands principes économiques et d'autres encore, quoique primitive sous certains rapports, est bien supérieure à ses assertions fantaisistes et irréelles touchant les causes qui déterminent l'accumulation du capital, et les rapports qui existent entre les salaires et le montant du capital. De ces principes il tire la bizarre conclusion que le taux naturel des salaires du travail est une moyenne géométrique entre les choses nécessaires aux travailleurs et la portion de produit qui est due à son travail lorsque celui-ci reçoit l'aide du capital. Par taux naturel il entend le taux le plus élevé qui puisse se maintenir ; si le travailleur obtenait un taux plus élevé pendant un certain temps, l'offre du capital, prétend von Thünen, serait à tel point entravée qu'elle amènerait, à la longue, le travailleur à perdre plus qu'il ne gagnerait.

vail en général, car elle doit amener une augmentation du nombre des travailleurs employés à fabriquer les choses servant de capital. Et, en fait, la substitution du capital au travail est en réalité une substitution de travail, allié à beaucoup d'attente, à d'autres formes de travail allié à très peu d'attente (1).

§ 11. — Il existe encore une difficulté se rattachant à la demande relative aux divers agents de production et que nous devons examiner avant de clore ce chapitre et d'aborder l'étude des rapports mutuels de l'offre et de la demande en ce qui touche ces agents. Cette difficulté est relative au mode d'évaluation du revenu national.

Lorsque nous parlons du dividende national, ou du revenu net distribuable de toute la nation; comme comprenant les parts qui reviennent au sol, au travail et au capital, nous devons bien préciser quelles choses nous y comprenons et quelles choses nous en excluons. Il importera peu pour notre démonstration que nous employions tous les termes dans un sens large ou que nous les employions dans un sens étroit. Mais il importe essentiellement que l'emploi que nous en ferons reste le même d'un bout à l'autre de notre argumentation, et que tout ce que nous comprendrons dans un cas au compte de la demande du capital ou de l'offre de capital y soit aussi compris dans les autres cas.

Le travail et le capital du pays, agissant sur ses ressources naturelles, produisent annuellement un certain total net de marchandises matérielles et immatérielles y compris des services de toute nature. C'est là le véritable bénéfice net annuel, ou revenu, du pays, ou encore le dividende national. Nous pouvons, bien entendu, l'évaluer pour une année ou pour toute autre période; l'important, c'est, comme nous l'avons déjà fait pressentir,

(1) Comme von Thünen l'a vu très bien. *Ibid.*, p. 127. V. aussi ci-dessous, liv. VI, chap. II, §§ 19, 40.

qu'il constitue un courant continu toujours en mouvement, et non un réservoir ou une masse, ni, dans le sens strict du mot, un « fonds » (1). Les termes Revenu National ou Dividende national sont des termes interconvertibles ; seulement le dernier est plus significatif lorsque nous considérons le revenu national en tant que la somme des sources nouvelles des jouissances utilisables pour la distribution.

Nous avons déjà fait remarquer qu'un grand nombre des services qu'une personne se rend à elle-même ne sont pas en pratique considérés comme faisant partie de son revenu ; bien que, si ces mêmes services étaient remplis pour elle par un valet ou par un coiffeur, ils fussent rangés parmi les choses auxquelles elle dépense ses ressources ; c'est-à-dire qu'ils seraient considérés comme faisant partie de son revenu réel. Nous avons fait remarquer aussi que quoique les avantages qu'un homme retire de son habitation dans sa propre maison soient communément comptés comme faisant partie de son revenu réel, et estimés d'après la valeur locative (*rental value*) nette de sa maison, le même système n'est pas suivi en ce qui concerne les avantages qu'il retire de l'usage de son mobilier et de ses vêtements. Il est préférable de se conformer ici à la pratique commune et de compter comme faisant partie du revenu national ou dividende national rien de ce qui n'est pas ordinairement compté comme faisant partie du revenu de l'individu. C'est ainsi que, à moins que le contraire ne soit dit, les services qu'une personne se rend à elle-même, et ceux qu'elle rend gratuitement à des membres de sa famille ou à ses amis ;

(1) V. ci-dessus liv. VI, chap. 1, § 2 et aussi liv. II, chap. iv, surtout § 6. D'après les termes du professeur Newcomb, il y a un *flot* (*Flow*) et non un *fonds* (*Fund*). V. son ouvrage *Political Economy*, liv. IV, chap. 1). Mais un fonds n'est pas nécessairement un capital ; lorsqu'on parle des « fonds d'une association charitable » on désigne communément par là le revenu dont dispose l'association. V. *Economic Journal*, VIII, p. 59.

les avantages qu'elle retire de l'usage de ses propres biens personnels, ou des biens faisant partie du domaine public, tels que ponts exempts de péage, ne sont pas comptés comme faisant partie du dividende national, mais sont laissés de côté pour être comptés séparément (1).

(1) Il serait possible, et même, pour certaines questions théoriques, il serait préférable de les y comprendre ; mais s'ils sont compris dans le dividende national, les efforts et la richesse matérielle dont ils proviennent doivent être considérés comme faisant partie du travail et du capital en tant qu'agents de production ; et les services et les bénéfices doivent eux-mêmes être considérés comme rémunération du travail ou comme intérêt du capital, suivant le cas. Il sera rappelé que, au livre II, chap. iv, la signification normale des termes Capital et Revenu a été fixée en se référant à ce sens, qui est le plus important, de ces mots.

Il doit rester entendu que l'excédent du profit sur l'intérêt est ici compté provisoirement parmi les bénéfices, sauf à en faire plus tard une analyse plus rigoureuse. Dans un sens large, les impôts peuvent être considérés comme étant ces portions du dividende national que la communauté décide de consacrer aux dépenses du gouvernement ; la part d'impôt que paie le marchand peut être considérée comme provenant de ses profits, et celle que paie l'ouvrier comme provenant de ses salaires et ainsi de suite. Il existe cependant des cas où il est utile de considérer les impôts comme constituant une portion distincte du Dividende, et de modifier les autres portions en conséquence.

CHAPITRE II

COUP D'ŒIL PRÉLIMINAIRE SUR LA DISTRIBUTION ET L'ÉCHANGE (*suite*)

§ 1. — Comme nous l'avons indiqué au commencement du précédent chapitre, nous devons maintenant compléter l'étude de l'influence de la demande sur la distribution par une étude de l'influence réflexe de la rémunération sur l'offre des différents agents de la production. Il nous faut les combiner toutes deux dans un exposé préliminaire des rôles que jouent le coût de production et l'utilité ou la désirabilité en ce qui concerne la distribution du dividende national entre les différentes sortes de travail et les détenteurs du capital et de la terre.

Ricardo et les hommes d'affaires habiles qui marchaient à sa suite considéraient l'action de la demande beaucoup trop comme admise, comme une chose qui n'a besoin d'aucune explication ; ils n'y insistent pas et ils ne l'étudient pas avec une attention suffisante. Cette négligence a provoqué une grande confusion et a contribué à obscurcir des vérités importantes. Dans la réaction qui a suivi, on a insisté beaucoup trop sur le fait que les salaires de tout agent de production proviennent de la valeur du produit que cet agent contribue à produire et sont, pour le moment, gouvernés en grande partie par cette même valeur, son gain étant ainsi gouverné par le même principe que la rente du sol ; certains ont même pensé qu'il serait possible

d'édifier une théorie complète de la Distribution sur de multiples applications de la loi de la rente. Mais ils ne sauraient y réussir. Ricardo et ses disciples semblent avoir été bien guidés par leurs intuitions lorsqu'ils ont admis tacitement que les forces de l'offre sont celles dont l'étude est le plus urgente et offre les plus grandes difficultés.

Lorsque nous recherchons par quoi est gouvernée l'efficacité (limite) d'un facteur de production, que ce facteur consiste en une sorte quelconque de travail ou de capital matériel, nous nous apercevons que la solution immédiate exige une connaissance de l'offre utilisable de ce facteur. En effet, si l'offre augmente, il sera employé à des usages pour lesquels il est moins nécessaire et dans lesquels il produit des effets moindres. Quant à la solution dernière, elle exige aussi une connaissance des causes qui déterminent cette offre. La valeur nominale de tout objet, que cet objet soit une sorte particulière de travail, de capital ou de toute autre chose, demeure, comme la clef de voûte d'une arche, en parfait équilibre entre les pressions rivales qui s'exercent sur ses deux faces opposées : les forces de demande pressent d'un côté, et celles d'offre de l'autre.

La production de tout objet, que cet objet soit un agent de production ou une marchandise prête pour la consommation immédiate, est portée jusqu'à la limite ou marge à laquelle se produit l'équilibre entre l'offre et la demande. La quantité de l'objet et son prix, les quantités des divers facteurs ou agents de production employés dans la fabrication de cet objet et leurs prix — sont autant d'éléments qui se gouvernent mutuellement, et si une cause externe vient à altérer quelques-uns de ces éléments, l'effet de cette perturbation s'étend à tous les autres.

C'est ainsi que lorsque plusieurs billes sont réunies au fond d'un bassin, leurs positions respectives se gouvernent mutuellement ; c'est ainsi encore que lorsqu'un corps pesant est suspendu par plusieurs cordes élastiques de force

et de longueur différentes attachées à des points différents du plafond, les positions d'équilibre de toutes les cordes et du corps pesant se gouvernent mutuellement. Si l'une des cordes déjà tendue est raccourcie, tout sera changé dans la position des autres, leur longueur et leur tension se trouveront aussi modifiées.

§ 2. — Nous avons vu que l'offre effective d'un agent quelconque de production à un moment quelconque dépend, en premier lieu, de l'approvisionnement qui en existe, et, en second lieu, du désir qu'ont ceux à la charge desquels il se trouve de l'employer à la production. Ce désir ne vient pas uniquement du rendement immédiat que l'on en attend, quoiqu'il puisse exister une limite inférieure, qui dans certains cas peut être présentée comme un prix coûtant, au-dessous de laquelle il ne sera effectué absolument aucun travail. Par exemple, un manufacturier n'hésite pas à refuser de mettre ses machines en mouvement pour exécuter une commande qui ne couvrira pas l'augmentation immédiate de ses déboursés en monnaie nécessaire pour la production de ce travail, en même temps que l'usure de l'outillage; des considérations analogues peuvent aussi se présenter en ce qui concerne l'usure de la force propre de l'ouvrier, la fatigue et les autres inconvénients résultant de son travail. Et, quoique en ce moment nous nous occupions du coût et de la rémunération dans des conditions normales plutôt que du coût direct pour un individu donné d'une fraction particulière du travail qu'il exécute, il peut être utile néanmoins de faire ici un exposé succinct de ce sujet, afin d'éviter certaines erreurs (1).

Nous avons déjà fait remarquer (2) que lorsqu'un homme est frais et dispos et qu'il fait un ouvrage de son

(1) En particulier, en vue de certaines discussions récentes en Autriche et en Amérique.

(2) Voir liv. I, ch. v, § 6; liv. II, ch. III, § 2; liv. IV, ch. I, § 2; liv. IV, ch. IX, § 1.

choix, cet ouvrage, en réalité, ne lui coûte rien. Car, comme l'ont soutenu certains socialistes avec une exagération très excusable, peu de gens savent à quel point ils se plaisent à un travail modéré, jusqu'à ce qu'un événement les mette dans l'impossibilité absolue de travailler. Mais, à tort ou à raison, bien des gens croient que la plus grande partie de l'ouvrage qu'ils font pour gagner leur vie ne leur procure aucun surplus de jouissance, mais, au contraire, leur coûte. Ils voient avec plaisir arriver l'heure du repos ; peut-être oublient-ils que les premières heures de travail leur ont moins coûté que les dernières ; ils sont tout près de penser qu'un travail de neuf heures leur coûte neuf fois plus que la dernière heure ; et il leur arrive rarement de se dire qu'ils touchent un surplus de producteur, ou rente, par le fait même que chaque heure de travail leur est payée à un taux suffisant pour les indemniser de la dernière heure, la plus pénible de toutes (1).

(1) Dans les récentes discussions relatives à la journée de huit heures, on ne s'est souvent que très peu occupé de la fatigue résultant du travail ; et il est vrai qu'il existe bien des travaux comportant si peu d'activité soit physique, soit mentale, que cette activité compte plutôt comme un remède à l'ennui que comme une fatigue. Un homme est par devoir tenu d'être là lorsqu'on a besoin de lui, mais peut-être n'accomplit-il pas journellement une heure de travail effectif ; et néanmoins, il fera valoir aux yeux de bien des gens ses longues heures d'assujettissement à raison de ce qu'elles enlèvent à sa vie toute variété, l'empêchent de goûter les plaisirs de la société et de la famille et peut-être le forcent à renoncer à d'agréables réunions et à un agréable repos.

Si un homme est libre de cesser son travail quand bon lui semble, il cesse lorsque l'avantage qui résulte pour lui de la continuation du travail paraît ne plus en contrebalancer les inconvénients. S'il doit travailler avec d'autres, la longueur de sa journée de travail est souvent fixe pour lui, et dans certaines professions, le nombre de journées de travail qu'il doit faire dans une année est, en fait, fixe aussi pour lui. Mais il n'y a peut-être pas de professions où la somme d'activité que l'ouvrier met dans son travail soit absolument fixe. S'il ne veut pas ou s'il ne peut pas accomplir le minimum de travail qui lui incombe dans l'emploi qu'il occupe, il lui est, en gé-

Plus un homme travaille longtemps, ou même plus longtemps il reste à sa tâche, et plus grand est son désir de répit, à moins qu'il ne soit comme engourdi par son travail; en même temps chaque heure additionnelle de travail augmente sa rémunération et le rapproche davantage du point où ses besoins les plus urgents seront satisfaits; et plus la rémunération est élevée et plus tôt ce point est atteint. Il dépend alors de l'individu de choisir entre deux partis: à mesure que sa rémunération croît, laisser s'augmenter ses besoins et son désir d'assurer un avenir confortable à d'autres ou à lui-même; ou bien se montrer

néral, possible de trouver à s'employer dans une autre localité où le niveau du travail est moindre. D'ailleurs, le niveau du travail dans chaque localité dépend de la balance entre les avantages et les inconvénients des diverses intensités du travail telle qu'elle est faite par les populations industrielles qui y sont établies. C'est pourquoi les cas où la volonté individuelle d'un homme ne contribue en rien à la détermination de la quantité de travail que cet homme fait dans une année, sont des cas aussi exceptionnels que ceux où un homme doit vivre dans une maison d'une dimension très différente de la dimension qu'il préfère, simplement parce qu'il n'en existe pas d'autre disponible. Il est vrai qu'un homme qui aimerait mieux travailler huit heures par jour que de travailler neuf heures au même taux de dix pence par heure, mais qui est forcé de travailler neuf heures ou de ne pas travailler du tout, supporte un préjudice par suite de la neuvième heure, c'est-à-dire retire une rente négative de cette neuvième heure; que dans des cas semblables, il faut prendre la journée pour unité. Mais la loi générale du coût n'est en rien affectée par ce fait, pas plus d'ailleurs que la loi générale de l'utilité n'est affectée par le fait qu'un concert ou une tasse de thé doivent être pris pour unité et qu'une personne qui aimerait mieux payer cinq shillings pour un demi-concert que dix shillings pour un concert entier, ou deux pence pour une demi-tasse de thé que quatre pence pour une tasse entière, peut subir un préjudice du fait de la deuxième moitié. Il semble donc que l'on soit mal fondé à prétendre, comme l'a fait von Böhm-Bawerk (*La mesure dernière de la valeur*, § IV, article publié dans la *Zeitschrift für Volkswirthschaft*, vol. II, de même que dans les *Annals of American Academy*, vol. V), que la valeur doit, d'une manière générale, être déterminée par la demande, sans qu'il y ait lieu de se rapporter au coût, parce que l'offre effective de travail est une quantité fixe.

vite rassasié des satisfactions que le travail procure, aspirer à se reposer davantage et à ne se livrer qu'à des travaux qui soient par eux-mêmes agréables. Il est impossible de formuler une règle générale, mais l'expérience semble démontrer que les individus et les races les plus flegmatiques et les plus ignorantes, surtout si ces races et ces individus vivent sous un climat méridional, restent moins de temps à l'ouvrage et s'y appliquent moins longtemps lorsque le taux du salaire s'élève assez pour leur procurer les mêmes jouissances qu'auparavant en échange d'un travail moindre. Mais ceux dont l'horizon mental est moins étroit et qui sont doués de plus de vigueur et d'élasticité de caractère, travaillent d'autant plus ardemment et d'autant plus longtemps que le salaire auquel ils peuvent prétendre est plus élevé ; à moins que, cependant, ils ne préfèrent tourner leur activité vers des buts plus élevés que le travail exécuté en vue d'un bénéfice matériel. Mais c'est là un point qu'il sera nécessaire de discuter plus longuement au chapitre qui traitera de l'influence du progrès sur la valeur. En attendant, nous pouvons conclure qu'une augmentation de salaire provoque une augmentation immédiate dans l'offre du travail utile, en règle générale ; et que les exceptions à cette règle, quoique n'étant pas dénuées d'importance, existent rarement sur une vaste échelle (1).

(1) Cpr. chap. XII. De mauvaises récoltes, des prix amenés par la guerre et des crises de crédit ont à diverses reprises forcé des ouvriers, hommes, femmes et enfants, à se surmener. Et des cas d'activité toujours croissante en retour de salaires en constante décroissance, quoiqu'ils ne se produisent pas aussi fréquemment qu'on l'a souvent prétendu, n'ont pas été très rares autrefois. Ces cas peuvent être comparés aux efforts faits par une entreprise en décadence en vue d'assurer un certain rendement à ses déboursés, en acceptant des marchés qui suffisent à peine à couvrir le prix courant, ou coût spécial et direct. Et, d'un autre côté, chaque siècle, le nôtre un peu moins peut-être que la plupart des autres, a de ces récits de gens qui, dans un moment de soudaine prospérité, se sont

§ 3. — Lorsque cependant nous passons de l'influence immédiate exercée par une élévation des salaires sur le travail fait par un individu aux effets qui en résultent définitivement après une génération ou deux, le résultat est moins incertain. Il est vrai, sans doute, que, si une amélioration temporaire fournit à bien des jeunes gens l'occasion qu'ils attendaient depuis longtemps, de se marier et de créer un foyer, néanmoins un accroissement permanent de prospérité a autant de chance de faire baisser que de faire hausser le taux de la natalité. Mais, d'un autre côté, une élévation des salaires a pour résultat presque certain de diminuer la mortalité, à moins qu'elle n'amène les mères à négliger leurs devoirs envers leurs enfants. Et le fait est bien plus frappant si nous considérons l'influence exercée par des salaires élevés sur la vigueur physique et mentale de la génération future.

Il existe, en effet, un certain niveau de bien-être qui est strictement nécessaire pour chaque genre de travail, dans ce sens que, si on en retranche quelque chose, le travail devient moins productif; les adultes peuvent, sans doute, prendre soin d'eux-mêmes aux dépens de leurs enfants, mais cela ne fait que reculer d'une génération la baisse de la productivité. De plus, il existe des nécessités conventionnelles qui sont si rigoureusement exigées par les mœurs et par les habitudes que, en fait, plutôt que de se passer de la plupart d'entre elles, les gens renoncent plutôt à ce qu'on peut appeler des objets de nécessité stricte. Troisièmement, il existe un certain confortable courant auquel

contentés de salaires gagnés au prix de très peu de travail, et ont ainsi contribué à mettre un terme à la prospérité. Mais ce sont là des matières que nous devons ajourner après l'étude des fluctuations commerciales. Dans les temps ordinaires, l'artisan, l'homme des professions libérales ou l'entrepreneur capitaliste, sont appelés à décider soit individuellement, soit comme membre d'une association professionnelle, quel est le prix le plus bas moyennant lequel ils consentiront à travailler.

quelques-uns, sinon tous, ne veulent pas renoncer entièrement même si la nécessité les presse fortement. Beaucoup de ces objets de nécessité conventionnelle et de confort courant sont le résultat du progrès moral et matériel et leur étendue varie d'une époque à l'autre et d'un lieu à un autre. Plus ils ont d'importance et moins l'homme est économique en tant qu'agent de production. Mais s'ils sont choisis avec discernement, ils réalisent au plus haut point le but de toute production, car ils élèvent le niveau de la vie humaine.

Tout accroissement dans la consommation qui est strictement nécessaire au maintien de l'activité compense sa propre dépense et ajoute au dividende national autant qu'elle lui prend. Mais un accroissement de consommation qui n'est pas nécessaire à ce point de vue, ne peut être rendu possible que par une augmentation du pouvoir que l'homme possède sur la nature : or, celle-ci peut provenir soit des progrès de la science et des arts de production, soit d'une organisation plus perfectionnée et d'un accès plus facile à des sources plus riches et plus considérables de matière première, soit, enfin, du développement du capital et des procédés matériels permettant d'atteindre des résultats désirés d'un genre quelconque.

Ainsi, la question de savoir jusqu'à quel point l'offre de travail répond à la demande de travail, se ramène dans une large mesure à la question de savoir quelle place dans la consommation actuelle de la population dans son ensemble tiennent les objets de nécessité, dans le sens strict, indispensables à la vie et à l'activité des jeunes et des vieux ; quelle place tiennent les objets de nécessité conventionnelle dont on peut théoriquement se passer, mais qui, en pratique, sont préférés par la majorité des gens à certains des objets vraiment nécessaires à l'activité ; et quelle place tiennent les objets qui sont en réalité superflus lorsqu'on les regarde en tant que moyens de production quoique

bien entendu une partie d'entre eux puissent avoir une importance capitale si on les considère en soi comme une fin.

Les anciens économistes anglais et français, comme nous l'avons fait remarquer au commencement du précédent chapitre, rangèrent presque toute la consommation des classes ouvrières sous le premier chef. Ils le firent d'abord par nécessité, ensuite parce que ces classes étaient, en ce moment, pauvres en Angleterre et très pauvres en France; et ils en inféraient que l'offre de travail correspond aux changements qui se produisent dans la demande effective de travail, de la même façon, quoique, bien entendu, pas tout à fait aussi promptement, que l'offre des machines. Et c'est par une réponse très peu différente de la leur qu'il faudrait répondre même de nos jours à la question pour les pays les moins avancés. En effet, dans la plus grande partie du monde, les classes ouvrières ne peuvent se permettre que très peu d'objets de luxe et même que très peu d'objets de nécessité conventionnelle; et tout accroissement de leurs salaires a pour conséquence un si grand accroissement de leur nombre que très rapidement les salaires sont ramenés à peu près à l'ancien niveau, au niveau de leurs strictes dépenses d'entretien. Dans une grande partie du monde, les salaires sont gouvernés ou à peu près par ce que l'on a appelé la loi de fer ou d'airain, loi qui les maintient étroitement au niveau des frais nécessaires pour élever et entretenir une classe de travailleurs peu productifs.

En ce qui regarde les pays occidentaux modernes, la réponse est matériellement différente : cela est dû aux progrès qu'ont faits à notre époque la science et la liberté, la force physique et la richesse ainsi qu'aux facilités d'atteindre des régions lointaines riches en objets d'alimentation et en matières premières. Mais, même de nos jours, il est encore vrai, même en Angleterre, que la plus large part de la

consommation de la grande masse de la population est destinée à l'entretien de la force et de la vie, et cela non pas peut-être de la manière la plus économique, mais cependant sans grand gaspillage. Sans doute certaines satisfactions que l'on s'accorde sont positivement nuisibles, mais elles sont en diminution par rapport au reste, la principale exception étant peut-être celle du jeu. La plus grande partie des dépenses qui ne sont pas strictement économiques en tant que moyens d'accroître l'activité contribuent cependant à former des habitudes d'initiative et de ressource et elle donne à la vie cette variété sans laquelle les hommes tombent dans la stupidité et dans l'inaction et ne mènent presque rien à bien tout en travaillant beaucoup. Et il est bien reconnu que, même dans les pays occidentaux, le travail qualifié est généralement le meilleur marché là où les salaires sont le plus élevés. On peut admettre que le développement industriel du Japon tend à nous prouver que quelques-uns des objets les plus coûteux de nécessité conventionnelle peuvent être supprimés sans qu'il en résulte une diminution correspondante de la puissance productrice ; mais quoique cette expérience puisse être féconde en résultats importants dans l'avenir, néanmoins elle n'a que peu d'importance pour le passé et pour le présent. Il demeure vrai que, si l'on prend l'homme tel qu'il est, et tel qu'il a été jusqu'ici, les salaires obtenus dans les pays occidentaux, pour un travail efficace, ne sont pas beaucoup au-dessus du minimum nécessaire pour couvrir les dépenses qu'exigent l'éducation et l'apprentissage d'ouvriers capables et pour soutenir et mettre en activité toute leur énergie (1).

(1) Sur toutes les locomotives il existe quelque pièce de bronze ou de cuivre qui est là en grande partie comme ornement et qui pourrait être supprimée ou déplacée sans qu'il en résulte aucune diminution dans la force de la machine. Le nombre de ces pièces varie, en fait, avec le goût des employés qui choisissent les modèles de machines pour les différentes voies ferrées. Mais il pourrait aussi

Nous concluons donc qu'une augmentation des salaires, à moins que ces salaires ne soient gagnés dans des conditions malsaines, amène presque toujours un accroissement de la force physique, mentale et même morale de la génération suivante, et que, toutes autres choses étant égales, une augmentation des gains que procure le travail amène un accroissement de son taux de développement ; ou, en d'autres termes, qu'une hausse de son prix de demande amène un accroissement de son offre. Etant donné un certain état de la science et des habitudes sociales et domestiques, on peut dire que la vigueur de la population dans son ensemble, sinon son nombre, comme aussi le nombre et la force des travailleurs dans chaque industrie particulière, ont un prix d'offre dans ce sens qu'il existe un certain niveau du prix de demande qui les maintient stationnaires, tandis qu'un prix plus élevé en amènerait l'accroissement et qu'un prix moins élevé les ferait décroître.

De même encore nous voyons que l'offre et la demande exercent des influences coordonnées sur les salaires ; ni l'une ni l'autre ne prétend à la prédominance, pas plus que s'il s'agissait des lames d'une paire de ciseaux ou des piles d'une arche. Les salaires tendent à égaler le produit net du travail ; la productivité limite du travail règle son prix de demande ; et d'un autre côté, les salaires tendent à con-

arriver que l'usage rendît cette dépense nécessaire ; que la coutume ne voulût pas céder devant tous les raisonnements, et que les compagnies de chemins de fer ne voulussent pas se risquer à aller à son encontre. Dans ce cas, lorsque nous nous occuperions de périodes où la coutume régnait en maîtresse, nous serions forcés de comprendre le coût de ces pièces purement ornementales dans le coût de production d'une certaine quantité de chevaux-vapeur de locomotive, tout comme le coût du piston lui-même. Il existe ainsi bien des problèmes d'ordre pratique, en particulier lorsqu'il ne s'agit que de périodes de longueur modérée, dans lesquels des objets de nécessité conventionnelle et des objets de nécessité réelle peuvent être mis presque sur le même plan.

server une relation étroite, quoique indirecte et complexe, avec les frais nécessaires pour élever, instruire des travailleurs productifs et maintenir leur énergie. Les divers éléments du problème se déterminent (au sens de se gouvernent) réciproquement ; et, accidentellement, cela fait que le prix d'offre et le prix de demande tendent à l'égalité ; les salaires ne sont gouvernés ni par le prix de demande ni par le prix d'offre, mais par tout l'ensemble des causes qui gouvernent l'offre et la demande (1).

§ 4. — Dans le paragraphe précédent, il a été souvent question du taux général des salaires, ou des salaires du travail en général. De telles façons de parler ont leur raison d'être dans un large exposé de la distribution et en particulier lorsque nous considérons les rapports généraux du capital et du travail. Mais, en fait, dans la civilisation moderne il n'existe pas de taux général des salaires. Chacun des nombreux groupes d'ouvriers a son propre problème des salaires, sa série particulière de causes spéciales, naturelles et artificielles gouvernant le prix d'offre et limitant le nombre des membres du groupe ; chacun aussi a son propre prix de demande gouverné par le besoin que les autres agents de production ont de ses services.

Le cas est un peu différent en ce qui concerne le capital en général. Il est vrai que certaines formes du capital sont

(1) Les répétitions ont paru nécessaires dans ce paragraphe parce que la principale idée du présent livre n'a pas été comprise de divers critiques, parmi lesquels il faut compter même le pénétrant von Böhm-Bawerk. En effet, dans l'article récemment cité (cpr. en particulier § 5), il semble prétendre qu'il y a nécessairement contradiction à croire que les salaires correspondent à la fois au produit net du travail et à ce que coûtent l'apprentissage et l'éducation du travail ainsi que l'entretien de sa puissance productrice (*efficiency*) (ou, plus brièvement quoique moins exactement, au coût de production du travail). D'un autre côté, l'action réciproque des principales forces économiques est exposée dans un excellent article du professeur Carver, *The Theory of wages adjusted to recent theories of value*, dans le *Quarterly Journal of Economics*, juillet 1894.

plus étroitement spécialisées que les formes du travail et qu'elles sont même plus sujettes à de violentes variations de valeur à la suite de changements économiques. Mais les hommes que ces changements affectent le plus, sont précisément ceux dont le rôle spécial consiste à supporter le choc des vicissitudes et des risques économiques, et à retirer à la longue un bénéfice de cette manière de vivre ; et quelque importants que soient ces changements pour la suite de nos recherches, nous pouvons les négliger en ce moment. Aucune question sociale et économique ayant une importance vitale pour le but que nous nous proposons maintenant ne se trouve obscurcie par le fait que l'on néglige l'influence exercée par les changements économiques sur les valeurs relatives des différentes sortes d'outillage et ainsi de suite.

Le montant des ressources employées en vue de satisfaire des besoins futurs se compose de deux courants. Le plus faible consiste en additions nouvelles au stock accumulé ; le plus considérable ne fait simplement que remplacer ce qui est détruit, que cette destruction provienne de la consommation immédiate comme lorsqu'il s'agit de matières premières, de combustibles, etc. ; qu'elle provienne de l'usure, comme lorsqu'il s'agit des rails de chemins de fer ; du temps, comme lorsqu'il s'agit de toits de chaume, ou de prospectus commerciaux ; ou qu'elle provienne de toutes ces causes réunies. Le montant annuel de ce deuxième courant n'est probablement pas inférieur au quart de la masse totale du capital, même dans un pays où les formes dominantes du capital sont aussi durables qu'en Angleterre. Il n'est donc pas déraisonnable d'admettre pour le moment que les détenteurs du capital dans son ensemble ont réussi, en général, à adapter ses formes aux conditions normales de leur temps de façon à retirer un revenu *net* de leurs placements aussi élevé dans une voie que dans une autre. Dans cette hypothèse, nous pouvons dire que le ca-

pital en général a été accumulé dans l'attente d'un certain intérêt net qui est le même, quelles que soient les formes de ce capital (1).

Mais nous devons rappeler que nous ne pouvons, en réalité, parler du taux de l'intérêt pour les placements de capitaux, exception faite pour les nouveaux placements, que dans un sens très limité. Par exemple, nous pouvons peut-être admettre qu'un capital industriel d'environ sept milliards de livres est placé dans les différentes industries de notre pays à environ 3 0/0 d'intérêt net. Mais une telle façon de parler, quoique commode et justifiable à bien des points de vue, n'est pas exacte. Ce qu'il faudrait dire, c'est que, si l'on admet que le taux de l'intérêt net sur les placements de capital nouveau dans chacune de ces industries (à savoir sur les placements limites) soit d'environ 3 0/0, alors l'ensemble du revenu net produit par la totalité du capital placé dans les diverses industries, est telle que s'il est capitalisé de façon à reconstituer le capital en 33 ans (c'est-à-dire à un taux d'intérêt de 3 0/0), il s'élèverait à environ 7 milliards de livres. En effet, le capital déjà placé en améliorations du sol, en constructions d'édifices, comme aussi

(1) Comme le dit le professeur Clark, le deuxième courant peut être examiné à deux points de vue différents : d'abord, il comprend quelque chose de permanent, une masse de « pur capital » analogue à la masse permanente d'une chute d'eau ; et deuxièmement, il comprend les machines particulières, matière première, etc., qui sans cesse naissent, disparaissent et sont remplacées, comme les gouttes d'eau qui constituent la chute permanente.

Parmi les questions qui sont ici laissées de côté en vue d'une étude ultérieure, il faut compter la façon dont l'intérêt *net* doit être distingué non seulement des profits bruts mais aussi de bien des choses qui sont fréquemment comprises, sous le nom d'intérêt, quoiqu'elles contiennent en réalité des éléments de salaires, de direction et d'assurance contre les risques ; de même la question de savoir jusqu'à quel point les changements survenus dans le pouvoir d'achat de la monnaie font que l'intérêt net qui est en réalité touché par le capital est tantôt plus haut et tantôt plus bas qu'il ne semble au premier abord.

en construction de chemins de fer et en machines, a une valeur déterminée par le revenu net (ou quasi-rente) qu'il produit ; et si son pouvoir de produire du revenu diminue dans l'avenir, sa valeur baissera en conséquence et sera constituée par la valeur capitalisée de ce revenu amoindri, défalcation faite pour les dépréciations (1).

Nous avons vu (2) comment l'accumulation de la richesse est gouvernée par une grande variété de causes : par la coutume, par les habitudes d'empire sur soi-même (*self-control*) et de prévision de l'avenir, et surtout par la puissance des affections de famille ; la sécurité en est une condition nécessaire et le progrès de l'instruction et de l'intelligence la favorise de diverses façons. Mais quoique elle soit affectée par bien des causes autres que le taux de l'intérêt, quoique pour bien des gens le montant de leur épargne ne soit que très peu affecté par le taux de l'intérêt, un petit nombre seulement, désireux de s'assurer un certain revenu pour eux ou leur famille, épargnent moins avec un taux d'intérêt élevé qu'avec un taux peu élevé, néanmoins il semble que les faits l'emportent en faveur de cette idée qu'une élévation du taux de l'intérêt, ou du prix de demande de l'épargne, tend à accroître le volume de l'épargne.

De sorte qu'ainsi l'intérêt étant le prix payé pour l'usage du capital sur un marché donné, tend vers un niveau d'équilibre tel que la demande totale de capital sur ce marché, à ce taux d'intérêt, soit égale à l'ensemble du stock qui s'y présente à ce taux. Si le marché que nous étudions est un marché peu étendu — par exemple une seule ville, ou une seule industrie dans un pays en progrès

(1) Bien entendu le même résultat est atteint en totalisant les valeurs escomptées de tous ses revenus nets futurs, probables d'après la méthode exposée au livre V, chap. iv, § 2. Cpr. aussi liv. V, ch. ix, § 6, et liv. V, ch. xi, § 6.

(2) Cpr. liv. IV, ch. vii, le résumé qui se trouve au § 10.

— une augmentation dans la demande de capital se trouvera rapidement en présence d'une augmentation d'offre provenant des régions ou des industries du voisinage. Mais si nous considérons le monde entier, ou même l'ensemble d'un vaste pays comme un marché de capital, nous ne pouvons pas regarder l'offre totale de ce capital comme rapidement modifiée et dans une large mesure par un changement dans le taux de l'intérêt. La masse générale du capital est, en effet, le produit du travail et de l'attente ; or, le travail supplémentaire et l'attente supplémentaire sur lesquels une hausse du taux de l'intérêt exercerait une influence stimulante ne s'élèveraient pas rapidement très haut comparativement au travail et à l'attente dont le stock actuellement existant de capital est le résultat. A un accroissement extensif de la demande de capital en général correspond donc pendant un certain temps moins un accroissement de l'offre qu'une élévation dans le taux de l'intérêt ; ce qui amène le capital à se retirer en partie des emplois dans lesquels son utilité limite est moindre. Ce n'est que lentement et graduellement que la hausse du taux de l'intérêt augmente le stock total de capital.

§ 5. — La terre, mot qui signifie ici tous les agents de production qui sont gratuitement fournis par la nature en quantités inférieures au besoin que l'homme en a, ne se trouve pas dans la même situation que l'homme lui-même et les moyens de production créés par l'homme, parmi lesquels il faut ranger les améliorations faites par l'homme sur la terre elle-même (1). En effet, tandis que l'offre de

(1) Il n'est pas nécessaire de discuter de nouveau les difficultés qu'il y a à séparer pratiquement les propriétés « inhérentes » au sol dans un vieux pays de celles qu'il doit à l'action de l'homme (Cpr. liv. IV, ch. II, § 11). Il n'est pas nécessaire non plus d'insister sur les conditions spéciales du sol dans un pays neuf où le cultivateur peut obtenir de la terre sans s'adresser à un autre cultivateur, mais directement de la nature elle-même, et où par conséquent la rente

tous les autres agents de production correspond à divers degrés et de diverses façons à la demande relative à leurs services, aucune correspondance semblable n'existe lorsqu'il s'agit de la terre. C'est ainsi que si les émoluments d'une classe quelconque de travailleurs s'élèvent, une certaine action compensatoire tend à augmenter leur nombre ou leur puissance de production, ou l'un et l'autre, et si cela n'a pas pour effet de faire de nouveau baisser le taux des salaires par tête, cela permet du moins à ces travailleurs d'être payés sur un dividende national accru et non aux dépens d'autres agents de production. La même chose est vraie en ce qui concerne le capital, mais elle n'est pas vraie en ce qui concerne la terre. Si donc la valeur de la terre, comme celle des autres agents de production, est soumise aux influences discutées, examinées à la fin du chapitre précédent, elle n'est pas soumise à celles dont nous avons tenu compte dans la présente discussion.

Il est vrai que la terre (1) n'est qu'une forme particulière du capital au point de vue du manufacturier ou du cultivateur individuels. Et la terre subit l'action des lois de demande et de substitution, que nous avons étudiées dans le dernier chapitre, parce que le stock de la terre existant, comme le stock de capital ou le stock de travail d'un certain genre, tend à passer d'un usage à l'autre jusqu'à ce qu'il n'y ait plus aucun avantage pour la production à le changer encore d'emploi. Et, en ce qui concerne les discussions du chapitre précédent, il faut dire que le revenu retiré d'une fabrique, d'un magasin ou d'une charrue (la part une fois faite à la détérioration par l'usage, etc.) est soumis aux mêmes lois que le revenu de la terre. Dans tous les cas, le

foncière n'a pas encore acquis son caractère spécial (Cpr. liv. V, ch. ix, § 9).

(1) La démonstration contenue dans ce paragraphe est exposée à grands traits. Pour un exposé technique et plus complet, le lecteur peut se reporter au livre V, ch. ix.

revenu tend à égaler la valeur du produit limite net donné par l'agent de production ; dans tous les cas aussi, celle-ci est gouvernée provisoirement par le stock total de cet agent et par le besoin que d'autres agents ont de lui.

C'est là un côté de la question. L'autre côté, c'est que la terre (dans un vieux pays) ne subit pas les influences réflexes discutées dans le chapitre actuel, c'est-à-dire l'action qu'un taux élevé de rémunération exerce sur l'offre des autres agents de production, et, par conséquent, la part pour laquelle ils contribuent au dividende national, et, par conséquent aussi, sur le prix réel auquel leurs services sont achetés par les autres agents de la production. Cette particularité qui caractérise les gains que donnent la terre et les autres dons gratuits de la nature provient de ce fait, que leur stock ne saurait être accru par l'homme, et quoique cette particularité ait rarement grande importance en ce qui concerne les affaires d'un industriel individuel ou même en ce qui concerne les fluctuations de marché des salaires et des prix, elle est d'une importance capitale en ce qui touche le problème central de la distribution. Elever une fabrique d'un étage ou ajouter une charrue au matériel d'une exploitation agricole n'enlève pas en général un étage à une autre fabrique ni une charrue à une autre exploitation ; la nation voit ajouter un étage de fabrique ou une charrue à l'ensemble de ses entreprises comme l'individu lui-même pour son entreprise privée. Il se produit une augmentation dans le dividende national à partager ; et à la longue, les gains accrus du manufacturier ou du fermier ne sont pas en général accrus aux dépens des autres producteurs. Au contraire, le stock de terre (dans un vieux pays) est fixé pour *toujours* ; et lorsqu'un manufacturier ou un cultivateur se décide à prendre un peu plus de terrain, il ne fait, en définitive, que l'enlever à quelque autre exploitation. Il ajoute un peu plus de terre à son exploitation, mais la nation n'ajoute rien à ses entreprises

et le changement n'augmente pas par lui-même le revenu national (1).

§ 6. — Pour donner une conclusion à cette partie de notre argumentation, nous dirons : Le total net de toutes les marchandises produites est lui-même la véritable source d'où découlent les prix de demande pour toutes ces marchandises, et, par suite, pour les agents de production employés à leur production. Ou, ce qui revient au même, ce dividende national est à la fois le produit net de tous les agents de production du pays et la seule source d'où se tire leur paiement ; ce dividende se répartit en gains du travail, intérêt du capital, et, enfin, en surplus du producteur ou rente pour la terre et pour les autres avantages différentiels en matière de production. Il constitue leur total, et sa totalité est distribuée entre eux ; et plus il est considérable, plus est grande, toutes choses restant égales, la part de chacun d'eux. De plus, il est distribué, d'une manière générale, proportionnellement au besoin que la population a des divers services de ces agents de produc-

(1) Cette partie de l'argumentation est présentée à un point de vue différent et plus technique ci-dessous au § 13.

La tendance des économistes autrichiens à atténuer l'influence que le coût de production exerce sur la valeur les conduit naturellement à accorder peu d'importance aux différences qui existent entre la terre et les autres agents de production. Et, sous ce rapport, une attitude analogue a été adoptée par quelques-uns de ceux qui ont appliqué des formules mathématiques à la théorie de la valeur. Ils ont insisté sur le fait que le sol employé par l'homme d'affaires individuel se présente sur le même pied que les autres agents de production dans la fonction générale qui exprime ses déboursés ; et ils en ont ouvertement conclu que la terre et ses bénéfices figurent dans la théorie générale de la distribution au même titre que les autres agents de production et les bénéfices qu'ils donnent. Ils ont appliqué une proposition, qui est vraie et importante pour une certaine classe de problèmes, à un problème qui semble appartenir à une classe différente. (Voyez le compte-rendu par Flux de l'intéressant ouvrage de Wicksteed, *Coordination of the Laws of Distribution*, dans *Economic Journal*, vol. IV ; en particulier, p. 312.)

tion — c'est-à-dire non pas proportionnellement au besoin *total*, mais au besoin *limite*. Nous entendons par là le besoin au point où les gens se décident indifféremment soit à acheter un peu plus des services (ou des fruits des services) de tel agent, soit à consacrer les ressources qui leur restent à acheter les services (ou les fruits des services) des autres agents de production.

Toutes choses étant égales d'ailleurs, chaque agent est appelé à s'accroître d'autant plus vite que la part qui lui revient est plus considérable, à moins cependant qu'il ne soit susceptible de s'accroître du tout. Mais tout accroissement de ce genre aura pour effet de satisfaire les besoins les plus urgents relatifs à cet agent, et il diminuera ainsi le besoin limite relatif à ce même agent, et fera baisser le prix auquel il peut être obtenu sur le marché. Cela revient à dire qu'un accroissement dans la part qui revient à un agent a vraisemblablement pour effet de mettre en jeu des forces qui réduisent cette part et qui laissent une part plus considérable du dividende à partager entre les autres agents. Cette action réflexe peut être lente. Mais, si aucun changement brusque ne se produit dans les procédés de production ou dans les conditions économiques générales de la société, le stock de chaque agent se tiendra en rapport étroit avec son coût de production ; en tenant compte de ces objets de nécessité conventionnelle dont l'usage se répand toujours de plus en plus à mesure que l'abondance croissante du revenu national fournit à chaque classe l'une après l'autre un surplus croissant au delà des objets de nécessité strictement indispensables.

Il nous reste encore quelques points à élucider. Le premier est relatif aux actions réciproques des divers groupes d'agents de production, en insistant tout spécialement sur le fait que le lien entre les salaires des ouvriers de la même catégorie est généralement plus fort que celui qui existe

entre les salaires d'ouvriers appartenant à des catégories différentes. Le second est relatif à la nature des influences que l'offre de capital exerce sur les salaires en général ; cela nous amènera à la théorie dite du *fonds des salaires* (*Wages-fund doctrine*). Enfin, dans des notes placées à la fin du chapitre, nous ferons entrer quelques remarques relatives au sens et à l'histoire de cette théorie, ainsi qu'aux rapports qui existent pour les différents surpluses que nous avons examinés en divers endroits de notre étude, soit entre eux, soit avec le revenu national.

§ 7. — En étudiant les influences que l'accroissement de productivité et l'accroissement des gains réalisés dans une industrie exercent sur les conditions des autres industries, nous pouvons prendre pour point de départ ce fait général, à savoir que, toutes choses étant égales, plus est considérable l'offre d'un agent quelconque de production et plus cet agent devra s'étendre à des usages auxquels il n'est pas spécialement destiné, moindre sera le prix de demande dont il devra se contenter dans les usages où son emploi se trouve exactement sur la limite ou marge à partir de laquelle il cesse d'être avantageux ; et, dans la mesure où la concurrence égalise les prix qu'il obtient dans tous ses emplois, c'est ce prix-là qui sera son prix général pour tous les usages. La production supplémentaire qui résulte de l'accroissement de cet agent de production ira grossir le dividende national et les autres agents de production en bénéficieront ; mais, en ce qui concerne cet agent lui-même, il aura à subir une diminution de paiement.

Par exemple, si, en dehors de tout autre changement, le capital s'accroît rapidement, le taux de l'intérêt baissera ; si, en dehors encore de tout autre changement, le nombre de ceux qui sont propres à faire un certain genre de travail augmente, leurs salaires baisseront. Dans l'un et dans l'autre cas, il en résultera un accroissement de production et un accroissement du dividende national ; dans l'un et

dans l'autre cas encore, la perte d'un agent de production doit se traduire par un gain pour d'autres, mais pas nécessairement cependant pour tous les autres. Ainsi la mise en exploitation d'une carrière d'ardoise ou une augmentation dans le nombre ou l'aptitude professionnelle des carriers tendraient à améliorer les habitations à quelque classe qu'elles appartenissent, et elles tendraient aussi à accroître la demande relative au travail des maçons et des charpentiers, comme aussi à faire hausser leurs salaires. Mais elles nuiraient aux fabricants de tuiles pour couverture comme producteurs de matériaux de construction plus qu'elles ne leur profiteraient comme consommateurs. L'accroissement survenu dans l'offre de ce seul agent de production amène un léger accroissement dans la demande relative à la plupart, un accroissement important dans la demande relative à quelques autres et pour quelques autres enfin la demande s'en trouve amoindrie.

Maintenant, nous savons que les salaires d'un ouvrier quelconque, par exemple, d'un cordonnier, tendent à égaler le produit net de son travail ; et, puisque les salaires de tous les ouvriers de la même catégorie tendent à l'égalité, il s'ensuit que, dans un état d'équilibre, chaque ouvrier pourra, avec les salaires de cent jours de travail, acheter les produits nets de cent jours de travail des autres ouvriers de la même catégorie que la sienne ; il peut choisir ces produits comme il l'entend de façon à obtenir cette somme totale (1).

Si les salaires normaux d'ouvriers appartenant à une autre catégorie dépassent les siens de la moitié, le cordonnier devra dépenser les salaires de trois jours pour acquérir le produit net de deux journées de travail d'un ouvrier de

(1) Il faut se rappeler que le produit net d'un agent individuel de production ne saurait, en règle générale, être séparé mécaniquement du produit net des autres agents de production qui agissent avec lui : cf. pp. 261-2.

cette catégorie, et ainsi toujours dans la même proportion.

Ainsi, toutes choses étant égales d'ailleurs, toute augmentation dans l'efficacité nette du travail dans une industrie quelconque, y compris la sienne, fera hausser dans la même proportion la valeur réelle de la partie de ses salaires que le cordonnier dépense pour les produits de cette industrie. Et, toutes autres choses étant égales, le niveau d'équilibre des salaires réels du cordonnier dépend directement de l'augmentation moyenne que subit la productivité des industries, y compris la sienne, qui produisent les objets auxquels il dépense ses salaires, et il varie directement avec cette augmentation. En sens inverse, si une industrie repousse un perfectionnement au moyen duquel sa productivité se trouverait accrue de 10 0/0, cette industrie fait subir au cordonnier une perte de 10 0/0 sur la portion de salaires qu'il dépense en produits de cette industrie. Mais un accroissement de productivité chez les ouvriers dont les produits entrent en concurrence avec les siens peut lui faire subir une perte au moins temporaire, surtout s'il n'est pas lui-même un consommateur de ces produits.

De même, le cordonnier bénéficiera de tout ce qui amènera un changement dans les positions respectives de différentes catégories, de façon à élever sa catégorie par rapport aux autres. Il retirera un bénéfice de l'accroissement du nombre des médecins dont l'aide peut occasionnellement lui devenir nécessaire. Et il retirera un bénéfice encore plus grand si les catégories qui s'occupent principalement du travail de direction des affaires, soit au point de vue industriel, soit au point de vue commercial, soit à tout autre point de vue, reçoivent une grande augmentation par des gens venant des autres catégories ; alors, en effet, les salaires de direction baisseront d'une manière permanente par rapport aux salaires du travail manuel et il se produira une hausse dans le produit net de toutes les espèces de travail

manuel et, toutes choses étant égales, le cordonnier obtiendra en plus grande quantité toutes les marchandises auxquelles il dépense les salaires qui représentent son propre produit net.

§ 8. — Le processus de substitution dont nous venons d'étudier les tendances est une des formes de la concurrence ; et il peut être bon d'affirmer de nouveau que nous ne supposons pas que la concurrence soit parfaite. La concurrence parfaite exige une parfaite connaissance de l'état du marché et, s'il est assez conforme aux faits de la vie réelle de supposer que cette connaissance existe chez les hommes d'affaires lorsque nous considérons ce qui se passe dans Lombard Street, au Stock Exchange et dans une Bourse de marchandises, il serait absolument déraisonnable de procéder de la même façon lorsque nous étudions les causes qui gouvernent l'offre de travail dans l'une des catégories inférieures de l'industrie. En effet, si un homme était assez habile pour connaître tout ce qui concerne le marché relatif à son travail, il ne resterait pas longtemps dans une catégorie inférieure. Les anciens économistes, qui se trouvaient constamment en contact avec les faits réels de la vie des affaires, doivent avoir assez bien aperçu cela ; mais soit pour cause de concision et de simplicité, soit parce que l'expression de « libre concurrence » était devenue presque une réclame, soit encore parce qu'ils n'avaient pas suffisamment classé et délimité leurs doctrines, ils avaient souvent l'air de dire qu'ils supposaient réaliser cette parfaite connaissance des conditions du marché.

Il est donc particulièrement important d'affirmer que nous ne prétendons nullement que les membres d'un groupe industriel donné soient doués de plus d'habileté et de plus de prévoyance, ou soient gouvernés par des motifs autres que ceux qui, en fait, sont normaux pour les membres de ce groupe, et qui leur seraient attribués par une personne bien informée, en tenant compte, bien entendu,

des conditions générales de temps et de lieu. Beaucoup d'actions peuvent être dues à l'entêtement et à l'impulsion, des motifs sordides et des motifs nobles peuvent s'entremêler ; mais il y a chez tout homme une tendance constante à choisir pour lui et pour ses enfants les professions qui lui paraissent être dans l'ensemble les plus avantageuses parmi celles qui se trouvent à sa portée, au point de vue de ses ressources et des efforts qu'il est capable de faire et qu'il veut faire pour y atteindre (1).

§ 9. — Le dernier groupe de questions qu'il nous reste encore à discuter concerne les rapports du capital en général et des salaires en général (1). Il est évident que quoique, d'une manière générale, le capital soit constamment en concurrence avec le travail en ce qui touche leur emploi dans des industries particulières, néanmoins, puisque le capital lui-même constitue la matérialisation (*embodiment*) du travail aussi bien que de l'attente, la concurrence s'établit en réalité entre certaines sortes de travail aidées par une longue attente et d'autres sortes aidées par une attente moindre. D'un côté, par exemple, nous trouvons un grand nombre d'ouvriers qui fabriquent des souliers à la main, et un très petit nombre qui fabriquent des alènes et autres outils très simples aidés par une courte attente, tandis que, d'un autre côté, nous trouvons un nombre relativement petit d'ouvriers employant de puissantes machines à coudre qui sont fabriquées par des ingénieurs

(1) Nous examinerons dans les chapitres suivants les différences qui existent entre l'adaptation de l'offre et de la demande selon qu'il s'agit de marchandises ou de travail.

(2) Nous avons fait remarquer dans le § 4 que l'étude de la Distribution s'occupe beaucoup plus des causes qui gouvernent les salaires de chacune des différentes catégories de travail qu'à celles qui affectent toutes ces catégories, à peu près de la même manière. Mais les anciens économistes, un peu à cause des conditions industrielles spéciales à leur époque, attribuaient une grande importance aux discussions relatives aux salaires en général.

aidés par une attente très longue. Il existe une concurrence réelle et effective entre le travail en général et l'attente en général. Mais cette concurrence ne couvre qu'une faible partie du champ industriel et elle n'a qu'une faible importance par rapport aux avantages que le travail retire du fait d'obtenir à bon marché l'aide du capital et par suite l'aide de méthodes avantageuses dans la production des objets dont il a besoin (1).

Pour parler d'une manière générale, un accroissement dans la faculté et dans le désir d'épargner fera que les services de l'attente seront poussés constamment plus loin et obtiendront ainsi un taux d'intérêt qui baissera constamment à moins que l'invention ne trouve des emplois nouveaux et avantageux aux méthodes de production en grand. Dans l'un et dans l'autre cas, mais surtout dans le dernier, le développement du capital accroît le dividende national et il ouvre ainsi de nouveaux et riches champs à l'emploi du travail dans d'autres directions qui font plus que compenser le remplacement partiel des services du travail par ceux de l'attente dans des industries particulières.

L'accroissement du dividende national dû au progrès du capital et des inventions affecte certainement toutes les classes de marchandises et permet au cordonnier, par exemple, d'acheter, avec ses salaires, plus de vivres et de vêtements, de se procurer en plus grande quantité et de meilleure qualité, l'eau, la lumière et la chaleur artificielles, des voyages et ainsi de suite. On peut admettre que quelques perfectionnements n'affectent que les marchandises consommées par les riches, au moins tout d'abord ; qu'aucune part de l'accroissement correspondant

(1) Nous laissons ici de côté la concurrence qui existe entre le travail dans le sens strict du mot, et le travail de l'entrepreneur lui-même et de ses auxiliaires directeurs et surveillants. Une grande partie des chapitres VII et VIII est consacrée à ce difficile et important problème.

du dividende national ne va directement aux classes laborieuses, et qu'elles ne gagnent absolument rien tout d'abord qui puisse compenser le trouble probable subi par quelques-uns de leurs membres dans des industries particulières. Mais de tels cas sont rares et n'ont, en général, qu'une faible importance ; et, même dans ces cas, il existe presque toujours quelque compensation indirecte. En effet, les améliorations qui ne visent tout d'abord que le luxe des riches, ne tardent pas à s'étendre au bien-être des autres classes. Et, quoique ce ne soit pas là une conséquence nécessaire, néanmoins, en fait, une diminution de prix dans les objets de luxe conduit généralement, par une voie ou par une autre, à un accroissement de désirs de la part des riches pour des objets fabriqués à la main et pour les services personnels, et augmente aussi les moyens mis à leur disposition pour satisfaire ces désirs. Nous arrivons ainsi à un autre aspect des rapports existant entre le capital en général et les salaires en général.

§ 10. — On prétend communément que si les ouvriers qui n'ont que peu ou pas de richesse accumulée leur appartenant ont beaucoup à gagner par un accroissement du capital dans ce sens strict du mot, qui en fait presque l'équivalent du capital commercial qui les entretient, maintient et leur vient en aide dans leur travail, cependant ils n'ont que peu à gagner à un accroissement des autres formes de richesse qui ne se trouvent pas entre leurs mains. Sans doute, il existe un petit nombre de genres de richesse dont l'existence affecte rarement les classes ouvrières, tandis qu'elles sont directement affectées par presque tout accroissement de capital (commercial). La plus grande partie de ce capital, en effet, passe par leurs mains sous forme d'instruments ou de matériaux pour leur ouvrage, tandis qu'une partie considérable est directement employée ou même consommée par eux (1). Il semble donc que les classes ouvrières doi-

(1) En tous cas, selon la plupart des définitions. Il en est, sans

vent nécessairement gagner lorsque d'autres formes de richesse deviennent capital commercial et *vice versa*. Mais il n'en est pas ainsi. Si les particuliers renonçaient généralement à avoir des voitures et des yachts et les louaient à des entrepreneurs capitalistes, il en résulterait une diminution dans la demande de travail ; car une partie de ce qui aurait été payé comme salaire irait sous forme de bénéfice dans les mains d'un agent intermédiaire (1).

On peut objecter à cela que si d'autres formes de richesse prenaient sur une vaste échelle la place du capital commercial, il se produirait une certaine rareté des objets nécessaires pour venir en aide au travail et même des objets nécessaires pour l'entretien des travailleurs. Cela peut constituer un véritable danger dans certains pays orientaux. Mais, dans le monde occidental, et surtout en Angleterre, le stock total du capital est égal en valeur à l'ensemble des marchandises consommées par les classes ouvrières pendant de nombreuses années ; et un très faible accroissement de la demande relative à ces formes de capital qui servent directement aux besoins du travail, par rapport à d'autres formes, amènerait rapidement un accroissement dans l'offre

doute, qui ne comprennent dans le capital que les « biens intermédiaires » et qui, par conséquent, n'y comprennent ni les hôtels, ni les maisons d'habitation, ni les maisons ouvrières, du moins aussitôt qu'ils servent. Mais nous avons déjà indiqué les graves objections que l'on peut faire à cette définition (liv. II, ch. iv, § 8).

(1) Cpr. le vol. I, p. 201. De même l'emploi toujours croissant d'un matériel de cuivre jaune qui exige de grands soins de propreté, et généralement, l'habitude d'un genre de vie qui exige l'assistance d'un grand nombre de domestiques d'intérieur et d'extérieur, influe sur la demande relative au travail de la même façon que l'usage d'objets faits à la main au lieu d'objets fabriqués au moyen de machines coûteuses et d'autres formes de capital fixe. Il est vrai que l'emploi d'un grand nombre de serviteurs peut constituer un moyen grossier de gaspiller un grand revenu ; mais parmi les façons aussi égoïstes de dépenser son revenu, il n'en existe pas d'autre qui tende aussi directement à augmenter la part de dividende national qui va aux classes laborieuses.

de ces formes, soit qu'elles fussent importées de quelque autre partie du monde, soit qu'elles fussent produites tout spécialement pour faire face à la nouvelle demande. Il n'est donc nullement nécessaire de nous inquiéter outre mesure à cet égard. Si la productivité limite du travail reste élevée, son produit net sera élevé, et par conséquent aussi ses salaires : et le courant du dividende national se divisera lui-même en des proportions correspondantes, donnant toujours une offre de marchandises appropriée à la consommation immédiate des ouvriers et assignant à la production de ces marchandises un stock adéquat de moyens de production. Lorsque les conditions générales de l'offre et de la demande ont déterminé la portion de dividende national que les autres classes de la société sont libres de dépenser comme elles l'entendent, et lorsque les inclinations de ces classes ont déterminé le mode d'après lequel elles veulent répartir leurs dépenses entre les satisfactions présentes et les satisfactions différées, etc., les classes ouvrières n'ont rien à perdre, mais au contraire quelque chose à gagner si des orchidées proviennent de serres privées au lieu de venir de serres appartenant à des fleuristes professionnels, serres qui, alors, constituent un capital commercial.

§ 11. — Il faut comprendre que la portion du dividende national qu'une classe industrielle particulière reçoit durant l'année consiste soit en objets produits durant l'année, soit en des équivalents de ces objets. En effet, beaucoup des objets produits, ou en partie produits, dans l'année ont des chances de rester en la possession des capitalistes et des entrepreneurs d'industrie et d'être ajoutés au stock de capital ; tandis qu'en retour ils font passer, directement ou indirectement, aux classes ouvrières des objets produits pendant les années précédentes.

Le marché ordinairement conclu entre le travail et le capital consiste en ce que le salarié obtient de quoi se pro-

curer des marchandises dans une forme qui les rende propres à la consommation immédiate, et qu'en échange il fait subir aux marchandises de son employeur des transformations qui les rapprochent de l'état où elles seront propres à la consommation immédiate. Mais si cela est vrai de la plupart des travailleurs, cela n'est pas vrai de ceux qui finissent le procès de production. Par exemple, ceux qui assemblent et finissent des montres donnent à leurs employeurs beaucoup plus de marchandises prêtes à une consommation immédiate qu'ils n'en obtiennent comme salaires. Et si nous prenons plusieurs saisons de l'année ensemble de manière à englober le temps nécessaire pour les semailles et la moisson, nous constatons que les ouvriers dans leur ensemble remettent aux mains de leurs employeurs plus de marchandises finies qu'ils n'en reçoivent comme salaire. Il y a cependant un sens un peu forcé dans lequel nous avons peut-être le droit de dire que les gains du travail viennent des avances faites au travail par le capital. En effet, — sans tenir compte des machines et des fabriques, des navires et des chemins de fer — les habitations prêtées à des ouvriers, et même la matière première à ses divers stades, matière qui sera transformée en marchandises consommées par ces ouvriers, représentent, pour leur usage, une provision de capital de beaucoup supérieure aux avances qu'ils font au capitaliste, alors même qu'ils travaillent un mois pour lui avant de toucher leurs salaires (1).

Dans tout ceci il n'est donc rien qui puisse faire que les rapports existant entre le capital en général et le travail en général diffèrent considérablement de ceux qui existent entre deux autres agents de production quelconques dans le tableau général de la distribution tel qu'il a été déjà exposé.

(1) Cpr. ci-dessous, § 12. Il y est dit un mot de la notion d'après laquelle le fonds qui sert à payer les salaires vient en réalité des consommateurs qui achètent les objets produits par le travail.

La doctrine moderne des rapports entre le travail et le capital est l'aboutissant vers lequel tendaient toutes les anciennes doctrines sur cette matière ; et elle ne diffère que par sa plus grande exactitude, sa plus grande perfection et son homogénéité de celle donnée par Mill dans le troisième chapitre de son quatrième livre, le seul endroit, d'ailleurs, où Mill ait rassemblé tous les éléments du problème.

Pour conclure, touchant une autre face de l'argumentation, nous dirons : le capital en général et le travail en général coopèrent à la production du dividende national et en tirent leurs rémunérations dans la mesure de leur efficacité (limite) respective. Leur dépendance mutuelle est des plus étroites : sans le travail, le capital est mort ; le travailleur, sans l'aide de son capital ou du capital d'autrui, ne vivrait pas longtemps. Là où le travail est énergique, le capital produit un gros revenu et se développe à vue d'œil ; et, grâce au capital et à la science, le travailleur ordinaire, dans le monde occidental, est sous bien des rapports mieux nourri, mieux vêtu et mieux logé que ne l'étaient les princes autrefois. La coopération du capital et du travail est aussi essentielle que celle du filateur et du tisseur pour la fabrication du drap ; il existe une légère priorité en faveur du filateur, mais cela ne lui donne aucune prééminence sur le tisseur. La prospérité de chacun d'eux dépend de la force et de l'activité de l'autre, quoique chacun puisse, d'une manière temporaire, sinon d'une manière permanente, toucher une portion plus grande du dividende national au détriment de l'autre.

Dans le monde moderne, l'employeur ou entrepreneur, qui peut, d'ailleurs, n'avoir à lui qu'un capital peu considérable, est comme le moyeu (*the boss*) de la grande roue industrielle. Les intérêts des détenteurs de capitaux et des ouvriers convergent vers lui et partent de lui ; il les tient tous d'une étreinte puissante. Il aura donc une place prépondérante dans les discussions relatives aux fluctua-

tions du travail et des salaires, qui sont renvoyées au second volume de ce traité ; et il aura aussi une large place, mais non une place prédominante dans les discussions relatives aux caractères secondaires particuliers que présente le mode d'action de la demande et de l'offre en ce qui concerne le travail, le capital et la terre respectivement, discussions qui occuperont les huit chapitres suivants.

NOTES SUR LA DOCTRINE DU FONDS DES SALAIRES (*Wages-fund*)
ET SUR LES DIFFÉRENTES SORTES DE SURPLUS

§ 12. — Au commencement du XIX^e siècle, pour aussi grande que fût la pauvreté du peuple anglais, les peuples du continent étaient plus pauvres encore. Chez la plupart de ceux-ci, la population était peu dense et par suite les vivres étaient bon marché ; mais partout les gens étaient mal nourris et ils ne pouvaient pas suffire à procurer à leurs pays le nerf de la guerre. La France, après ses premières victoires, eut continuellement recours aux contributions des autres pays. Mais les contrées de l'Europe centrale ne pouvaient pas entretenir leurs armées sans l'aide de l'Angleterre. L'Amérique, elle-même, avec toute son énergie et ses ressources nationales, n'était pas riche ; elle n'aurait pas pu fournir des subsides aux armées continentales. Les économistes cherchaient une explication à cet état de choses et ils la trouvaient surtout dans le capital accumulé de l'Angleterre, capital peu important relativement à la situation actuelle, cependant beaucoup plus considérable que celui de n'importe quel autre pays. Les autres nations étaient jalouses de l'Angleterre et elles ne demandaient qu'à marcher sur ses traces ; mais elles étaient incapables de le faire, en partie pour d'autres raisons, mais surtout parce qu'elles n'avaient pas assez de capitaux. Leur revenu annuel leur était nécessaire pour leur con-

sommation immédiate. Il n'existait pas chez elles une vaste classe de population possédant une certaine quantité de richesse mise en réserve, que ses détenteurs n'eussent pas besoin de consommer sur l'heure et qu'ils pussent consacrer à fabriquer des machines et autres objets venant en aide au travail et permettant de produire un plus grand approvisionnement d'objets en vue de la consommation future. Ce qui donnait une certaine force aux raisonnements des économistes, c'est que le capital était rare partout, même en Angleterre, et que le travail dépendait de plus en plus du secours des machines ; et c'était enfin la folie de certains disciples de Rousseau qui disaient aux classes laborieuses qu'elles seraient plus riches s'il n'y avait pas de capital du tout.

En conséquence, les économistes donnèrent une extrême importance aux idées suivantes : premièrement que le travail a besoin du secours du capital, à savoir sous la forme de bons vêtements et autres objets préalablement produits ; deuxièmement, que le travail a encore besoin de l'aide du capital sous forme de fabriques, approvisionnements de matières premières, etc. Sans doute, l'ouvrier pourrait utiliser son propre capital, mais, en fait, il ne possède en général qu'une petite provision de vêtements et de meubles, et peut-être quelques rares outils qui lui appartiennent en propre : pour tout le reste, il dépend de l'épargne des autres. Le travailleur reçoit des vêtements prêts à être portés, du pain prêt à être mangé, ou l'argent avec lequel il peut se les procurer. Le capitaliste reçoit la transformation de la laine en fil, le tissage du fil en étoffe ou le labourage de sa terre, et ce n'est que dans quelques cas très rares qu'il reçoit des marchandises prêtes à être employées, des vêtements prêts à être portés, ou du pain prêt à être mangé. Il existe, sans doute, d'importantes exceptions, mais les marchés ordinaires entre employeurs et employés consistent en ce que ces derniers reçoivent des objets propres à un usage immédiat, tandis que les premiers ne reçoivent que le travail nécessaire pour produire des choses dont on se servira plus tard. Ces divers faits,

les économistes les énoncèrent en disant que tout travail exige l'appui du capital, soit que ce capital appartienne au travailleur, soit qu'il appartienne à un autre ; et que lorsque quelqu'un loue son travail, ses salaires lui sont, en général, avancés sur le capital de son employeur — avancés, c'est-à-dire sans attendre que les objets qu'il s'est engagé à produire soient prêts à servir. Ces formules simples ont été l'objet de bien des critiques, mais elles n'ont jamais été repoussées par aucun de ceux qui les ont prises dans le sens que les économistes leur donnaient.

Les anciens économistes cependant en vinrent à dire que le montant des salaires était limité par le montant du capital ; et c'est là une idée qui ne saurait être défendue, ou mieux peut-on dire que c'est là une façon peu exacte de parler. Elle a fait naître chez certaines personnes l'idée que le montant total des salaires susceptibles d'être payés dans un pays déterminé, dans le cours, par exemple, d'une année, est une somme fixe. Si, à la suite d'une menace de grève ou pour toute autre cause, un groupe d'ouvriers obtient une augmentation de salaires, on prétend que d'autres groupes d'ouvriers devraient perdre une quantité de salaires exactement égale dans l'ensemble à ce que l'augmentation aura rapporté au premier groupe. Ceux qui ont parlé ainsi ont peut-être pensé aux produits agricoles qui n'ont qu'une récolte par an. Si tout le blé produit dans une récolte est à coup sûr destiné à être mangé avant la récolte suivante et s'il ne peut pas en être importé, il devient vrai alors que si la part de blé revenant à quelqu'un est augmentée, la part des autres sera diminuée exactement d'autant. Mais cela ne saurait en rien justifier l'idée que le montant des salaires payables dans un pays est déterminé par le capital existant dans ce même pays, idée que l'on a qualifiée de « forme vulgaire de la théorie du fonds des salaires (1) ».

(1) Ces trois paragraphes sont extraits d'un article écrit pour le *Cooperative Annual*, et réimprimé dans le *Report of the industrial Remuneration Conference* (1885), lequel contenait les grandes lignes de l'argumentation principale de ce chapitre et de celui qui précède.

Nous avons déjà fait remarquer (Livre I, chap. IV, § 7) que Mill, dans ses dernières années, sous les diverses influences de Comte, des socialistes et des tendances générales de l'opinion publique, se mit lui-même à donner en économie politique la prééminence à l'élément humain par opposition à l'élément mécanique. Il désirait appeler l'attention sur les influences qu'ont sur la conduite des hommes la coutume et l'usage, les conditions toujours changeantes de la société, comme aussi les changements de la nature humaine, au sujet de laquelle il était d'accord avec Comte pour admettre que les anciens économistes n'avaient pas tenu assez de compte de sa malléabilité. Ce fut là le désir qui donna l'impulsion à l'activité économique de la seconde moitié de sa vie, en tant qu'elle diffère de celle pendant laquelle il écrivit ses *Essays on Unsettled Questions*; ce fut aussi ce désir qui le poussa à séparer la distribution de l'échange et à soutenir que les lois de la distribution dépendent « des institutions humaines particulières », et sont sujettes à être perpétuellement modifiées à mesure que les modes ordinaires de sentir, de penser et d'agir passent d'une phase à une autre. Il opposait ainsi les lois de la distribution à celles de la production, qu'il regardait comme reposant sur la base immuable de la nature physique, et même aux lois de l'échange, auxquelles il attribuait un caractère offrant une très grande analogie avec le caractère d'universalité des mathématiques. Il est vrai qu'il s'exprimait quelquefois comme si la science économique consistait principalement en discussions relatives à la production et à la distribution de la richesse, et cette façon de s'exprimer semblait indiquer qu'il regardait la théorie de l'échange comme faisant partie de la théorie de la distribution. Mais, cependant, il maintenait une séparation entre ces deux théories; il traitait de la distribution dans le second et le quatrième livre et il consacrait le troisième livre au « Mécanisme de l'échange » (Cpr. ses *Principles of Political Economy*, Liv. II, chap. I, § 4, et chap. XVI, § 6).

En procédant ainsi, il laissait son désir de donner un caractère plus humain à l'économique l'emporter sur son jugement et

l'entraîner à partir d'une analyse incomplète. En effet, en faisant passer sa grande théorie des salaires avant son exposé de l'offre et de la demande, il se mettait dans l'impossibilité de traiter cette théorie d'une façon satisfaisante ; et, en fait, il fut conduit à dire (*Principles*, Livre II, chap. XI, § 1), que « les salaires dépendent principalement de... la proportion existant entre la population et le capital », ou plutôt, comme il l'explique plus loin, entre « le chiffre de la population laborieuse... qui loue son travail » et « l'ensemble de ce que l'on peut appeler le fonds des salaires, lequel consiste en cette portion de capital circulant... qui est dépensée à la location directe du travail ».

Le fait est que les théories relatives à la distribution et à l'échange sont intimement liées l'une à l'autre au point de n'être que les deux faces du même problème ; que dans chacune d'elles il y a un élément de précision « mécanique » et d'universalité et qu'il y a aussi un élément dépendant des « institutions humaines particulières », élément qui a varié, et qui probablement variera, d'un lieu à un autre et d'une époque à l'autre. Et si Mill avait reconnu cette grande vérité, il n'en serait pas venu à paraître prendre, comme il le fit dans son second livre, l'exposé du problème des salaires pour sa solution ; mais il aurait combiné la description et l'analyse, qui se trouvent dans son second livre, avec l'étude courte mais profonde des causes qui gouvernent la distribution du dividende national, donnée dans son deuxième livre ; et le progrès de l'économie en aurait été beaucoup hâté.

Quoi qu'il en soit, lorsque son ami Thornton, suivant les traces de Longe, de Cliffe Leslie, de Jevons et autres, le convainquit que les formules contenues dans son deuxième livre étaient insoutenables, il alla trop loin ; il exagéra l'étendue de ses erreurs antérieures et des concessions qu'il était obligé de faire à ses adversaires. Il disait (*Dissertations*, vol. IV, p. 46) : « Aucune loi naturelle ne fait qu'il soit essentiellement impossible aux salaires de s'élever au point d'absorber non seulement les fonds qu'il (l'employeur) a entendu consacrer à l'exploitation de ses

affaires, mais même la totalité de ce qu'il s'accorde pour ses dépenses privées au delà des choses strictement nécessaires à la vie. La limite réelle de cette élévation se trouve dans la considération pratique de ce qui l'entraînerait à la ruine ou à l'abandon de son commerce, et non dans les bornes inexorables du fonds des salaires. » Il ne disait pas clairement si cette affirmation s'applique à des effets immédiats ou lointains, à de courtes ou à de longues périodes ; mais, dans l'un et dans l'autre cas, elle paraît insoutenable.

En ce qui concerne de longues périodes, la limite n'est pas placée assez près, car les salaires ne pourraient pas s'élever d'une manière permanente jusqu'à absorber une portion du dividende national aussi considérable que celle qui est indiquée ici. Et pour de courtes périodes, elle est placée trop près, car une grève bien organisée dans une conjoncture critique peut arracher à l'employeur pour un court espace de temps une somme supérieure à la valeur de son rendement après en avoir déduit le paiement de la matière première pendant ce temps ; ses bénéfices bruts deviennent ainsi pour le moment une quantité négative. Il est vrai que la théorie des salaires, que ce soit sous son ancienne ou sous sa nouvelle forme, n'a aucune portée directe relativement au résultat d'un conflit particulier quelconque sur le marché du travail. Cela dépend uniquement de la force relative des parties concurrentes. Mais cette théorie a une portée considérable en ce qui concerne la politique générale des rapports existant entre le capital et le travail, car elle indique quelles politiques portent et quelles ne portent pas en elles les germes de leur insuccès final ; quelles politiques peuvent être soutenues avec l'aide d'une organisation appropriées ; et quelles aussi finiront par affaiblir l'une ou l'autre des deux parties, quelque bonne que soit leur organisation.

Au bout d'un certain temps, Cairnes, dans ses *Leading Principles*, s'efforça de ressusciter la théorie du fonds des salaires en l'exposant sous une forme qui échapperait, pensait-il, aux attaques dirigées contre cette théorie. Dans la majeure partie de

son exposé, il est parvenu à éviter les anciennes erreurs, mais il n'y est parvenu qu'en supprimant ce qui est précisément la caractéristique de la doctrine de telle façon qu'il n'y laissa guère de quoi justifier son nom. Il constate cependant (p. 203) que « le taux des salaires, toutes autres choses étant égales, varie en raison inverse de l'offre de travail » ; et cela semble tendre vers une fausse direction. En effet, un accroissement de travail doit amener un accroissement du dividende national, qui est une des causes qui gouvernent les salaires ; et, par suite, si l'offre de travail augmente, les autres choses ne peuvent pas être égales. Il en tire « une conséquence inattendue », à savoir qu'une augmentation dans l'offre du travail, lorsque ce travail est de nature à être employé avec du capital fixe et des matières premières, amènera le fonds des salaires à « diminuer lorsque le nombre de ceux qui sont appelés à le partager augmente ». Mais ce résultat ne se produirait que si l'ensemble des salaires n'était pas influencé par l'ensemble de la production ; et, en fait, cette dernière cause est la plus puissante de toutes celles qui exercent leur influence sur les salaires.

On peut faire remarquer que les formes extrêmes de la Théorie du fonds des salaires nous représentent les salaires comme entièrement gouvernés par la demande, quoique la demande soit représentée simplement comme dépendant du stock de capital. Mais certains auteurs populaires d'économie politique semblent avoir adopté à la fois cette doctrine et celle de la loi d'airain des salaires, qui représente les salaires comme rigoureusement gouvernés par les frais d'entretien de la personne humaine. Ils auraient pu, sans doute, atténuer chacune de ces doctrines et les fondre toutes les deux en un ensemble plus ou moins harmonieux, comme Cairnes le fit plus tard. Mais il ne semble pas qu'ils l'aient fait.

La proposition que *l'Industrie est limitée par le capital* a été souvent interprétée de façon à la confondre en fait avec la théorie du fonds des salaires. On peut, en l'interprétant d'une certaine façon, la rendre exacte ; mais, par une interprétation sem-

blable, l'idée que « le capital est limité par l'industrie » serait également vraie. Cette formule a été cependant employée par Mill principalement lorsqu'il démontre que les emplois du travail dans leur ensemble ne sauraient, d'une manière générale, être accrus en empêchant les gens, au moyen de droits protecteurs ou de toute autre façon, de donner satisfaction à leurs besoins de la manière qu'ils préfèrent. Les effets des droits protecteurs sont très complexes et ne sauraient être discutés ici ; mais Mill a évidemment raison de dire que, en général, le capital qui est employé à entretenir et à aider le travail dans une nouvelle industrie créée par de semblables droits « doit avoir été retiré ou refusé à quelque autre industrie dans laquelle il procurait ou aurait procuré un emploi à une quantité de travail à peu près égale à celle qu'il emploie dans la nouvelle ». Ou, pour présenter ce raisonnement sous une forme plus moderne, on peut dire qu'une semblable législation n'augmente *prima facie* ni le dividende national ni la portion de ce dividende qui revient au travail. En effet, elle n'augmente pas l'offre de capital et elle n'amène pas, d'une façon quelconque, une élévation de l'efficacité limite du travail par rapport à celle du capital. Le taux qui doit être payé pour l'usage du capital n'est par conséquent pas diminué ; le dividende national n'est pas accru (en fait, il est presque certain qu'il sera diminué) ; enfin, ni le travail ni le capital ne retirent l'un par rapport à l'autre un avantage nouveau dans leur marchandage relatif à la distribution du dividende, aucun d'eux ne peut profiter d'une semblable législation.

Cette doctrine peut être retournée ; on peut ainsi affirmer que le travail nécessaire pour rendre efficace le capital dans une nouvelle industrie créée grâce à des droits protecteurs doit avoir été soustrait ou refusé à quelque autre industrie dans laquelle il donnait ou aurait donné de l'efficacité à probablement environ la même quantité de capital que celle qui est employée dans la nouvelle industrie. Mais cette affirmation, quoique également vraie, ne frapperait pas autant les lecteurs ordinaires. Car de même que l'acheteur de marchandises est communément regardé

comme procurant un certain bénéfice au vendeur, quoique, en fait, les services que l'acheteur et le vendeur se rendent l'un à l'autre se correspondent à la longue, de même l'employeur est communément regardé comme conférant un certain bénéfice à l'ouvrier dont il achète le travail, quoique à la longue les services que les employeurs et les employés se rendent les uns aux autres soient coordonnés. Les causes et les conséquences de ce couple de faits nous occuperont longuement dans une autre partie de notre étude.

Quelques économistes allemands ont prétendu que les ressources avec lesquelles l'employeur paie les salaires proviennent des consommateurs. Mais cela semble reposer sur une méprise. Cela pourrait être vrai d'un employeur individuel si le consommateur le payait d'avance pour ce qu'il produirait, mais, en fait, la règle est tout autre. Les paiements des consommateurs sont le plus souvent en retard et ils ne font que donner en échange de marchandises prêtes pour la consommation la possibilité de se procurer plus tard des marchandises prêtes. On peut admettre que si le producteur ne peut pas vendre ses marchandises, il ne puisse pas, pour le moment, louer du travail ; mais cela signifierait simplement que l'organisation de production se trouve en partie défectueuse. Une machine peut cesser de fonctionner si l'un de ses rouages est dérangé, mais cela ne signifie nullement que la force motrice de la machine se trouve contenue dans ce rouage.

De même, la somme que l'employeur paie comme salaire ne dépend pas toujours du prix que les consommateurs lui paient pour ses marchandises, quoique cette somme soit influencée dans une large mesure par l'attente du prix qu'ils consentiront à lui payer. Il est vrai, sans doute, qu'à la longue et sous des conditions normales, les prix que les consommateurs lui paient et ceux qu'ils lui paieront dans l'avenir ne sont en fait qu'une seule et même chose. Mais lorsque nous passons des paiements particuliers d'un employeur individuel aux paiements normaux des employeurs en général — et ce n'est en réalité que de ces

derniers que nous avons à nous occuper — les consommateurs cessent de former une classe séparée, car tout le monde est consommateur. Le dividende national va exclusivement aux consommateurs, et ces consommateurs sont aussi les producteurs, c'est-à-dire les détenteurs des agents de production, travail, capital et terre. Les enfants et les autres personnes qui sont nourris par eux, comme aussi le gouvernement qui lève les impôts sur eux, ne font que dépenser à leur place une portion de leurs revenus (1). C'est pourquoi dire que les ressources des employeurs en général sont en définitive tirées de celles des consommateurs en général, est dire une chose incontestablement vraie. Mais ce n'est là qu'une autre façon de dire que toutes ces ressources ont fait partie du dividende national, puisqu'elles ont pris des formes qui les destinent à un usage différé, et non à un usage immédiat; et si quelques-unes de ces ressources sont maintenant appliquées à quelque autre but que la consommation immédiate, c'est parce qu'on espère que leur place sera occupée (avec accroissement ou bénéfice) par l'afflux nouveau du dividende national (2).

La première proposition fondamentale de Mill se rattache étroitement à sa quatrième, à savoir que *la demande de marchandises n'est pas une demande de travail*; et c'est là encore une

(1) A moins, il est vrai, que l'on considère la sécurité et les autres avantages que procure l'Etat comme des éléments séparés du revenu national.

(2) Les écrits de Walker et les controverses qui s'y rattachent ont jeté un jour considérable sur la question du fond des salaires (*Wages-fund*). Les exemples qu'il cite d'employés fournissant leurs services en avance de paiement ont un intérêt réel pour certains aspects de la controverse, mais non pour le fonds même de la question. L'ouvrage de Cannan, intitulé *Production and Distribution, 1776-1848*, contient une critique très pénétrante, quoique peut-être parfois trop sévère, des anciennes théories des salaires. Une attitude plus conservatrice a été prise par Taussig dans son important ouvrage intitulé : *Capital and Wages*; c'est à cet ouvrage que le lecteur anglais peut se reporter pour une critique et un exposé plus complets des doctrines allemandes mentionnées au texte.

proposition qui exprime mal sa pensée. Il est vrai que ceux qui acquièrent des marchandises particulières ne fournissent pas, en général, le capital qui est requis pour aider et entretenir le travail qui les produit ; ils se bornent simplement à détourner le capital et les occasions d'emploi d'autres industries pour les porter vers celles dont les produits sont de leur part l'objet d'une augmentation de demande. Mais, Mill, ne se contentant pas de faire la preuve de cela, semble inférer que dépenser de l'argent à la location directe de travail est chose plus profitable au travailleur que de dépenser ce même argent à acheter des marchandises. Or, il est un sens dans lequel cette assertion contient une part de vérité. En effet, le prix des marchandises comprend le bénéfice du fabricant et de l'intermédiaire ; et si l'acheteur agit comme employeur, il diminue légèrement la demande relative aux services de la classe des employeurs (*employing class*) et il augmente la demande relative au travail, comme il aurait pu le faire en achetant, par exemple, de la dentelle faite à la main au lieu de dentelle faite à la machine. Mais cette argumentation suppose que les salaires du travail seront payés, comme ils le sont communément en pratique, à mesure que l'ouvrage s'avance ; et que le prix des marchandises sera payé, comme c'est aussi l'usage, après que ces marchandises seront fabriquées. On constatera que dans tous les cas que Mill a choisis pour expliquer sa théorie, son raisonnement implique, quoiqu'il ne paraisse pas s'en être aperçu, que le consommateur, lorsqu'il remplace l'achat de marchandises par le louage de travail, ajourne la date à laquelle lui-même consomme les fruits du travail. Et le même ajournement aurait eu pour résultat le même bénéfice pour le travail si l'acquéreur n'avait opéré aucun changement dans son mode de dépense (Sur cette matière, voyez l'Appendice au Livre IV de *Political Economy* de Newcomb).

§ 13. — Nous allons passer, maintenant, à l'étude des rapports qui existent entre les différentes sortes de surplus ainsi qu'entre ces derniers et le revenu national. C'est là une étude pleine de difficultés ; elle n'a guère d'importance pratique et

elle pourrait être négligée par le lecteur ordinaire. Mais elle ne manque pas d'attraits au point de vue académique.

Quoique le revenu national ou dividende national se trouve complètement absorbé par la rémunération touchée par le propriétaire de tout agent de production à son taux limite, ce dividende national lui fournit néanmoins un surplus qui offre deux faces distinctes sans être indépendantes. Il lui fournit, comme consommateur, un surplus constitué par la différence entre l'utilité totale que possède pour lui la marchandise et la valeur réelle qu'a à ses yeux ce qu'il a payé pour elle. Pour ses acquisitions limites, en effet, celles qu'il se décide tout juste à faire, les deux choses sont égales ; mais celles de ses acquisitions pour lesquelles il aurait volontiers payé un prix plus élevé plutôt que de renoncer à elles, lui fournissent un surplus de satisfaction ; c'est là à proprement parler un bénéfice net qu'il retire, comme consommateur, des facilités qui lui sont offertes par son milieu ou par les conjonctures. Il perdrait ce surplus si le milieu où il se trouve se modifiait de façon à l'empêcher de se procurer une quantité quelconque de cette marchandise et le forçait à reporter les ressources qu'il emploie à cette acquisition sur d'autres satisfactions (parmi lesquelles pourraient se trouver des loisirs plus nombreux) qu'il ne se soucie pas actuellement de se procurer en plus grande abondance à leurs prix respectifs.

Une autre face du surplus qu'un homme retire de son milieu apparaît plus clairement lorsque cet homme est considéré comme producteur, soit au moyen du travail direct, soit au moyen de ressources matérielles accumulées, c'est-à-dire acquises et épargnées, qui sont en sa possession. Comme ouvrier, il jouit d'un *surplus d'ouvrier* (*worker's surplus*), puisqu'il est rémunéré pour tout son ouvrage au même taux que pour les dernières parties qu'il consent tout juste à faire pour le prix qu'on les lui paye ; cependant une grande partie de son travail a pu lui procurer un plaisir positif. Comme capitaliste (ou d'une manière générale comme détenteur de richesse accumulée sous quelque forme que ce soit) il retire un *surplus d'épargnant* (*saver's surplus*) puisqu'il

est rémunéré pour toute son épargne, c'est-à-dire son attente, au même taux que pour la partie dont il se décide tout juste à supporter la peine en considérant la rémunération qu'il doit en retirer. Et il est, d'une manière générale, rémunéré à ce taux bien qu'il eût encore épargné quelque chose, même s'il eût dû payer pour mettre ses épargnes en sécurité et que l'intérêt touché pour elles eût été négatif (1).

(1) Gossen et Jevons ont insisté sur ce point ; et parmi les nombreuses et intéressantes études autrichiennes et américaines, il convient de citer particulièrement *Surplus Gains of Labour* du Prof. Clarke. Cpr. aussi ci-dessus liv. IV, chap. I.

Ces deux genres de surplus ne sont pas indépendants ; et on pourrait facilement, en en tenant compte, compter la même chose deux fois. En effet, lorsque nous avons estimé le surplus du producteur à la valeur du pouvoir général d'achat que ce producteur retire de son travail ou de son épargne, nous avons aussi tenu compte implicitement de son surplus de consommateur, pourvu que son caractère et les conditions de son milieu soient donnés. On pourrait par l'analyse éviter cette difficulté ; mais, en aucun cas, il ne serait pratiquement possible d'évaluer et additionner les deux séries. Le surplus de consommateur, le surplus de travailleur, et le surplus d'épargnant qu'un homme est capable de retirer de son milieu dépendent de son caractère individuel. Ils dépendent en partie de sa sensibilité générale à l'égard des satisfactions et des désagréments qu'entraînent respectivement la consommation, le travail et l'attente ; et ils dépendent en partie aussi de l'élasticité de sa sensibilité, c'est-à-dire des taux auxquels cette sensibilité change avec une augmentation de consommation, de travail et d'attente respectivement. Le surplus du consommateur a d'abord un lien avec des marchandises individuelles et dans toutes ses parties, il répond directement aux changements de conjoncture affectant les conditions auxquelles cette marchandise peut être obtenue ; tandis que les deux genres de surplus de producteur apparaissent toujours sous la forme du rendement général que les conjonctures donnent à une certaine quantité de pouvoir d'achat. Les deux surplus du producteur sont indépendants et cumulatifs et ils sont distincts l'un de l'autre lorsqu'il s'agit d'un homme qui fabrique et qui épargne des objets pour son propre usage. Et le rapport intime qui existe entre eux et le surplus du consommateur apparaissent dans le fait que, pour évaluer les avantages et les désavantages dans la vie d'un Robinson Crusoé, il serait plus simple de calculer ses surplus de producteur de telle façon qu'on y comprenne l'ensemble de son surplus de consommateur.

Une large partie des salaires d'un ouvrier représente par sa nature un revenu différé pour les peines et les dépenses nécessaires pour le préparer à son travail ; il est, par conséquent, très difficile d'évaluer son surplus. Tout son travail serait-il agréable et gagnerait-il un bon salaire pour l'ensemble de ce travail ; cependant, dans la balance des satisfactions et des peines de l'humanité, il sera nécessaire que nous mettions en face de cela les nombreux efforts et sacrifices faits par ses parents et par lui-même dans le passé ; mais il nous est impossible d'en établir exactement l'importance. Dans quelques existences, c'est le mal qui peut l'emporter ; mais il y a des raisons de croire qu'il existe un excédent de bien dans la plupart des existences et un grand excédent dans quelques-unes. C'est là un problème, qui est autant philosophique qu'économique ; ce problème se complique de ce fait, que les activités de l'homme sont des fins en elles-mêmes aussi bien que des moyens de production, et il se complique aussi de la difficulté qu'il y a à séparer exactement le coût immédiat et direct (ou prix-coûtant) de l'effort humain de son coût total. C'est pourquoi ce problème ne peut être résolu qu'imparfaitement (1).

Le cas est, sous certains rapports, plus simple lorsque nous considérons les bénéfices retirés des moyens matériels de production. Le travail et l'attente au moyen desquels ils ont été obtenus fournissent leur propre surplus d'ouvrier et d'épargnant (*waiter*) que nous venons de mentionner et, en outre, un surplus (ou quasi-rente) pour la différence entre leurs rendements totaux et leurs dépenses directes en monnaie, pourvu, cependant, que nous bornions notre attention aux courtes périodes. Mais pour les longues périodes, c'est-à-dire pour tous les problèmes les plus importants de la science économique, et, en particulier, pour les problèmes discutés dans le présent chapitre, il n'y a aucune distinction à faire entre les dépenses immédiates et les dépenses totales. Et à la longue, les bénéfices de chaque agent

(1) Mais cpr. ci-dessous, chap. v.

sont, en général, tout juste suffisants pour compenser, à leur taux limite, la somme d'efforts et de sacrifices nécessaires pour le produire. Si le taux limite n'avait pas été atteint, les offres auraient subi une diminution et, par conséquent, dans l'ensemble il n'existe pas, d'une manière générale, de surplus, à ce point de vue.

Cette dernière idée s'applique, dans un sens, au sol qui n'a été occupé que depuis peu ; peut-être pourrait-elle s'appliquer à de nombreuses terres dans les vieux pays si nous pouvions remonter à leur origine. Mais cette tentative susciterait des questions controversables aussi bien en morale et en histoire qu'en économie politique. Or, ce que nous nous proposons dans la présente étude, c'est d'étudier l'avenir plutôt que le passé. Si nous regardons en avant plutôt qu'en arrière et si nous ne nous occupons pas du caractère équitable et des limites véritables de la propriété foncière privée dans son état actuel, nous voyons que la portion de dividende national qui revient au sol comme rémunération constitue un surplus dans un sens dans lequel les bénéfices provenant des autres agents ne constituent pas des surplus.

Pour formuler au point de vue de ce chapitre une doctrine qui a été longuement discutée au Livre V, VIII-X, nous dirons : — Tous les moyens de production, qu'il s'agisse de machines ou de fabriques avec le sol sur lequel elles sont bâties, ou d'exploitations agricoles, sont semblables en ce qu'ils procurent à l'homme auquel ils appartiennent et qui les met en œuvre, d'importants surplus par rapport au prix coûtant des actes particuliers de production ; ils se ressemblent encore en ce qu'ils ne lui fournissent pas à la longue un surplus spécial au delà de ce qui est nécessaire pour le rémunérer des peines, des sacrifices et des dépenses qu'il s'est imposés pour acquérir et pour mettre en œuvre ces moyens de production (nous disons surplus spécial par opposition avec son surplus général d'ouvrier et d'épargnant). Mais il y a cette différence entre la terre et les autres agents de production, qu'à un point de vue social, la terre fournit un surplus permanent tandis que les choses périssables faites

de main d'homme n'en fournissent pas. Plus il est vrai que les bénéfices d'un agent donné de la production sont nécessaires pour en maintenir l'offre et plus on pourra s'attendre à voir cette offre varier de telle façon que la part qu'il peut prendre dans le dividende national se modèle sur les prix nécessaires au maintien de l'offre. Dans un vieux pays, la terre se trouve dans une situation exceptionnelle parce que ses bénéfices ne sont pas affectés par cette cause. La différence entre la terre et les autres agents durables de la production est cependant surtout une différence de degré; et une grande partie de l'intérêt qu'offre l'étude de la rente foncière provient de la lumière que cette étude jette sur un grand principe qui pénètre toute l'économie politique.

CHAPITRE III

LA RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL

§ 1. — Lorsque nous avons discuté la théorie générale de l'équilibre de l'offre et de la demande dans le livre précédent, ainsi que les grandes lignes du problème central de la distribution et de l'échange dans les deux premiers chapitres du présent livre, nous avons laissé de côté, dans la mesure du possible, toutes considérations portant sur les qualités spéciales et particularités des agents de production. Nous n'avons pas recherché en détail jusqu'à quel point les théories générales relatives aux rapports existant entre la valeur d'un moyen de production et celle du produit que ce moyen contribue à produire sont applicables aux revenus acquis par des aptitudes naturelles ou par une habileté ou des connaissances acquises depuis longtemps, soit parmi les employeurs, soit parmi les employés, soit dans les professions libérales. Nous avons écarté les difficultés qui se rattachent à l'analyse du profit, ne prêtant aucune attention aux différents sens que l'usage de la langue des affaires prête à ce terme et même au terme plus élémentaire d'intérêt. Nous n'avons nullement tenu compte également de l'influence des diverses variétés de tenure sur la forme de la demande relative à la terre. Nous comblerons ces lacunes et quelques autres au moyen d'une analyse plus détaillée dans les trois groupes de chapitres suivants sur l'offre et la demande dans leurs rapports avec le travail, avec le capital,

avec les aptitudes commerciales et avec la terre, respectivement.

Le présent chapitre est consacré aux méthodes d'évaluation et de supputation des bénéfices. Il ne traite pour la plus grande partie qu'une pure question formelle d'arithmétique ou de tenue des livres ; mais la négligence avec laquelle on a traité ces mêmes questions a été une grande source d'erreurs.

§ 2. — Si nous observons l'action de l'offre et de la demande par rapport à une marchandise matérielle, nous nous heurtons constamment à cette difficulté, que deux objets qui sont vendus sous le même nom sur le même marché, ne sont pas, en réalité, de la même qualité et n'ont pas la même valeur pour les acheteurs. Ou bien, si les objets sont réellement semblables, ils peuvent, même malgré la plus ardente concurrence, être vendus à des prix nominalelement différents, par cela seul que les conditions de la vente ne sont pas les mêmes. Par exemple, une partie de la dépense ou du risque de livraison qui, dans un cas, est supportée par le vendeur, peut, dans l'autre cas, être mise à la charge de l'acheteur. Mais, de semblables difficultés sont beaucoup plus considérables lorsqu'il s'agit du travail que lorsqu'il s'agit de marchandises matérielles ; le prix véritable payé pour le travail diffère souvent considérablement, et dans des sens qu'il n'est pas facile d'indiquer, de celui qui est payé nominalelement.

On prétend généralement que la concurrence tend à égaliser les salaires des gens occupés dans la même industrie ou dans des industries présentant une égale difficulté ; mais c'est là une assertion qui a besoin d'une sérieuse interprétation. La concurrence, en effet, tend à faire que les salaires gagnés par deux individus de productivité inégale dans un temps donné, par exemple, dans un jour ou dans une année, soient non pas égaux, mais inégaux ; et, de même, elle tend non pas à égaliser, mais à rendre inégaux les salaires

hebdomadaires moyens dans deux régions où les niveaux moyens de productivité sont inégaux. Étant donné que la force et l'énergie moyennes des classes ouvrières sont plus élevées dans le nord de l'Angleterre que dans le sud, il s'ensuit que plus il sera vrai que « la concurrence amène les choses à trouver d'elles-mêmes leur niveau », plus il sera certain que la moyenne des salaires hebdomadaires sera plus élevée, dans le nord que dans le sud. Cliffe Leslie et quelques autres auteurs ont insisté naïvement sur les variations locales de salaires en disant qu'elles tendent à prouver qu'il n'existe que très peu de mobilité parmi les classes ouvrières, et que la concurrence parmi les ouvriers en vue de trouver emploi est inefficace. Mais la plupart des faits qu'ils citent ne sont relatifs qu'à des salaires supputés par jour ou par semaine ; ce ne sont que des demi-faits et lorsqu'on y ajoute la moitié manquante, ils viennent en général à l'appui de l'assertion opposée à celle en vue de laquelle on les a cités. On s'aperçoit, en effet, que les variations locales de salaires hebdomadaires et de productivité, d'activité productrice (*efficiency*), sont, en général, en parfaite correspondance ; et, ainsi, les faits tendent à prouver l'efficacité de la concurrence, tout au moins lorsqu'ils se rapportent à la question. Nous allons voir cependant que l'interprétation complète de faits comme ceux-ci constitue une tâche à la fois très difficile et très complexe.

La rémunération (*earnings*) ou salaires (*wages*) qu'une personne touche dans un temps donné, comme un jour, une semaine ou une année, peut être appelée sa rémunération au temps (*time-earnings*) ou son salaire au temps (*time-wages*), et nous pouvons alors considérer la concurrence, ou, pour parler plus exactement, la liberté économique et du travail, comme tendant à rendre les rémunérations au temps dans des occupations d'égale difficulté et dans des places voisines, non pas égales, mais proportionnelles à la puissance productrice des ouvriers.

Mais ces mots « la puissance productrice des ouvriers » présentent une certaine ambiguïté. Lorsque le paiement d'un ouvrage quelconque est proportionnel à la quantité et à la qualité de l'ouvrage produit, on dit qu'il y a salaire à la pièce (*piece-work*) à un taux uniforme ; et si deux personnes travaillent dans les mêmes conditions et avec des instruments également bons, ces personnes sont payées en proportion de leur puissance productrice, lorsqu'elles reçoivent des salaires à la pièce, calculés au moyen des mêmes tarifs pour chaque sorte d'ouvrage. Si, cependant, les instruments ne sont pas également bons, un taux uniforme de salaires à la pièce donne des résultats hors de toute proportion avec la puissance productrice des travailleurs. Si, par exemple, dans les filatures de coton du Lancashire pourvues de machines démodées, on faisait usage des mêmes tarifs de salaires à la pièce que ceux qui sont en usage dans les filatures dont l'outillage est conforme aux derniers perfectionnements, l'égalité apparente constituerait au fond une véritable inégalité. Plus la concurrence sera efficace, plus la liberté économique et l'initiative seront développées, et plus il y aura de chances pour que les tarifs des filatures à outillage démodé s'élèvent au-dessus des tarifs des autres.

C'est pourquoi, dans le but de donner son véritable sens à l'assertion que l'initiative et la liberté économiques tendent à égaliser les salaires dans des occupations offrant la même difficulté et se trouvant dans une même localité, nous avons besoin d'employer un nouveau terme. Ce terme peut être celui de *salaires de productivité* (*efficiency-wages*) ou *rémunération de productivité* (*efficiency-earnings*), c'est-à-dire une rémunération qui n'est pas évaluée comme une rémunération au temps (*time-earnings*), d'après le temps employé à la gagner, et qui n'est pas évaluée non plus comme l'est une rémunération à la pièce, d'après la quantité de production résultant du travail au moyen duquel elle est gagnée, mais qui, au contraire, est évaluée d'après la

somme de capacité et de puissance productrice qui est exigée de l'ouvrier (1).

Donc, la tendance qu'ont l'initiative et la liberté économiques (ou, en termes plus clairs, la concurrence) à faire que la rémunération de chacun trouve d'elle-même son niveau, est une tendance à l'égalité des rémunérations de productivité dans une même région. Cette tendance sera d'autant plus forte que la mobilité du travail sera plus grande, que ce travail sera moins strictement spécialisé, que les parents seront mieux à l'affût des occupations les plus avantageuses pour leurs enfants, qu'ils s'adapteront eux-mêmes plus rapidement aux changements survenus dans les conditions économiques et enfin que ces changements seront plus lents et moins violents.

Cet exposé de la tendance est néanmoins sujet encore à une nouvelle correction. En effet, nous avons supposé jusqu'ici qu'il est indifférent pour le patron d'employer un nombre plus ou moins grand de personnes pour faire un ouvrage, pourvu que le total de sa note de salaires (*wages-*

(1) Dans les premières éditions, l'expression *salaires à la tâche* (*Task wages*) était donnée comme synonyme de l'expression *salaires de productivité* (*Efficiencywages*); mais dans certaines industries, elle s'applique à des salaires payés à la journée à condition qu'une certaine tâche soit accomplie dans cette journée. Si, comme c'est généralement le cas, l'ouvrier est libre de dépasser cette tâche minimum, et reçoit un salaire en proportion, le système constitue en réalité un système de salaire à la pièce, puisqu'il exprime formellement la condition latente qui se trouve dans tout travail à la pièce où l'on emploie un matériel coûteux, à savoir que le matériel doit être utilisé de façon complète. Les différences existant dans les conditions du travail selon les endroits et selon les industries sont nombreuses, mais elles affectent plus immédiatement la politique du travail que les salaires normaux; et ce que nous pourrions en dire ici peut, sans inconvénients, être renvoyé à plus tard. En attendant, on peut se référer à l'étude complète qui en est faite dans *Methods of Industrial Remuneration* de Schloss. On trouvera aussi bien des faits intéressants se rapportant à cette matière dans le *Report of the Labour Commission* et dans *Life and Labour in London* de Booth.

bill) soit le même. Mais tel n'est pas le cas. Les ouvriers qui gagnent le plus dans une semaine lorsque leur travail est payé à un taux déterminé sont ceux qui sont le meilleur marché pour leurs patrons (et en définitive pour la communauté, à moins cependant qu'ils ne se surmènent et qu'ils ne se mettent prématurément hors d'état de travailler). Ils n'emploient, en effet, que la même somme de capital fixe que leurs compagnons plus lents et puisqu'ils produisent plus de travail, chaque portion de ce travail a à supporter, de ce point de vue, une charge moins lourde. Les prix coûtants sont égaux dans les deux cas ; mais le coût total de ce qui est fabriqué par ceux qui produisent davantage et qui reçoivent les salaires au temps les plus élevés, est moindre que le coût total de ce qui est fabriqué par ceux qui reçoivent les salaires au temps les moins élevés avec même tarif aux pièces (1).

Il est rare que ce point ait une grande importance dans le travail fait en plein air, où il y a abondance d'espace et emploi relativement restreint de machines ; alors, en effet, sauf au point de vue des frais de surveillance, il importe peu au patron dont la note des salaires pour une certaine pièce de travail est de 100 £, que cette somme soit divisée entre vingt ouvriers bons producteurs ou entre trente ouvriers mauvais producteurs. Mais lorsqu'un outillage coûteux est employé et que cet outillage doit être proportionné au nombre d'ouvriers, l'employeur s'apercevra souvent que le coût total de ses marchandises serait moins élevé s'il pouvait obtenir que vingt hommes pour un salaire de 50 £ lui fissent autant

(1) L'argumentation devrait être corrigée dans le cas où l'industrie comporterait l'emploi de plus d'une équipe d'ouvriers. Il serait souvent avantageux pour un employeur de payer chacune des deux équipes autant pour une journée de huit heures qu'il paie maintenant une équipe pour une journée de dix heures. En effet, quoique chaque ouvrier produisît moins, chaque machine produirait plus dans le premier que dans le dernier système. Mais nous reviendrons sur ce point.

d'ouvrage que trente hommes lui en faisaient auparavant pour un salaire de 40 £. En ces matières, c'est l'Amérique qui est à la tête du monde et il n'est pas très rare d'y entendre dire que le meilleur homme d'affaires, c'est celui qui s'arrange de façon à payer les salaires les plus élevés.

La loi ainsi corrigée est donc que la tendance de la liberté et de l'initiative économiques est, en général, d'égaliser les rémunérations de productivité dans la même région ; néanmoins, là où il est fait emploi d'un capital fixe très coûteux, il serait avantageux pour l'employeur d'élever le salaire au temps des meilleurs ouvriers plus que proportionnellement à leur puissance productrice.

Bien entendu, cette tendance est susceptible de rencontrer un certain obstacle dans les coutumes et dans les institutions et, quelquefois, dans la réglementation des trades-unions (1).

(1) Ricardo n'a pas méconnu l'importance de la distinction qui existe entre les variations dans la quantité de marchandises payées au travailleur à titre de salaire et les variations dans le profit que l'employeur tire du travailleur. Il voyait que l'intérêt réel de l'employeur se trouve non dans le montant des salaires qu'il paye au travailleur, mais dans le rapport existant entre ces salaires et la valeur du produit résultant du travail de l'ouvrier ; il décida de considérer le taux des salaires comme mesuré par ce rapport et de dire que les salaires s'élèvent, lorsque ce rapport s'élève, et qu'ils baissent lorsqu'il diminue. Il est regrettable qu'il n'ait pas inventé un terme nouveau pour cet usage ; car le sens artificiel qu'il a donné à un terme familier a été rarement compris par d'autres, et quelquefois même il l'oublia lui-même (Cpr. Senior, *Political Economy*, pp. 142-8). Les variations dans la productivité du travail qu'il avait principalement en vue étaient celles qui résultent, d'un côté, des améliorations introduites dans les arts de la production, et, d'un autre côté, de l'action de la loi du rendement décroissant, lorsqu'une augmentation de population exige que des récoltes plus considérables soient obtenues d'un terrain d'étendue limitée. S'il avait fait mieux attention à l'augmentation de productivité du travail qui résulte directement d'une amélioration de la condition du travailleur, l'état de la science économique et le bien-être réel du pays seraient très probablement actuellement beaucoup plus avancés qu'ils ne

§ 3. — En voilà assez en ce qui concerne l'évaluation du travail pour lequel la rémunération est payée ; il nous faut maintenant examiner plus attentivement les faits suivants, à savoir que dans l'évaluation des rémunérations réelles d'une occupation il faut tenir compte de bien des choses, en outre des recettes en numéraire, et que, d'un autre côté, il faut tenir compte de bien des désagréments particuliers, en outre de ceux qui résultent directement de l'état de tension provenant du travail.

Comme le dit Adam Smith : « on peut dire que les salaires réels du travail consistent en la quantité de choses nécessaires et utiles à la vie qui sont fournies pour ce travail ; et que les salaires nominaux (*nominal wages*) consistent en la quantité de monnaie... Le travailleur est riche ou pauvre, il est bien ou mal rétribué selon les salaires réels et non selon les salaires nominaux de son travail (1) ». Mais les mots « qui sont fournis pour ce travail » ne doivent pas être regardés comme ne s'appliquant qu'aux choses nécessaires et utiles qui sont directement fournies par l'acquéreur du travail ou de ses produits. Il faut, en effet, également tenir compte des avantages qui sont attachés à cette occupation et qui n'exigent aucun débours spécial de la part de l'acquéreur.

Lorsqu'on s'efforce de déterminer exactement les salaires réels d'une occupation, dans un lieu et dans un temps donnés, il faut commencer par tenir compte de certaines variations dans le pouvoir d'achat de la monnaie, en laquelle sont payés les salaires nominaux. Ce point ne saurait être entièrement traité avant d'avoir examiné dans son ensemble la théorie de la monnaie. Mais nous pouvons faire remarquer en passant que, pour tenir compte de ces variations, il ne suffirait pas d'un simple calcul arithmétique. Telle qu'elle est, son étude des salaires est moins instructive que celle de Malthus.

(1) *Wealth o Nations*, I, v.

tique, alors même que nous posséderions des statistiques parfaitement exactes pour l'histoire des prix de toutes les marchandises. En effet, si nous comparons des lieux différents et des époques séparées par de longs intervalles, nous voyons des gens qui ont des besoins différents et qui ont aussi des moyens différents de satisfaire ces besoins. Et même si nous bornons notre attention à un même lieu ou à une même époque, nous rencontrons des gens appartenant à des classes différentes et qui dépensent leurs revenus de façons très différentes. Par exemple, les prix du velours, des représentations musicales et des livres scientifiques n'ont pas une très grande importance pour les classes inférieures de l'industrie ; mais une baisse dans le prix du pain ou du cuir affecte beaucoup plus profondément ces classes inférieures que les classes supérieures. Des différences de ce genre doivent toujours être présentes à l'esprit et, en général, il est possible d'en tenir un compte approximatif (1).

(1) Le *Report of the Poor Law Commissioners on the Employment of Women and Children in Agriculture* (1843, p. 297) contient quelques exemples intéressants de salaires annuels payés dans le Northumberland, dans lesquels n'entre que très peu de monnaie. Voici un de ces exemples : — 10 bushels de blé, 30 bushels d'avoine, 10 d'orge, 10 de seigle et 10 de pois ; l'entretien d'une vache pendant un an ; 800 yards de pommes de terre ; cottage et jardin ; un hangar à charbon ; £ 3, 10 sh. en espèces et 2 bushels d'orge pour les poules.

Bien des systèmes ont été imaginés en vue de faire une évaluation spéciale du pouvoir d'achat de la monnaie par rapport aux choses qui entrent surtout dans la consommation des classes ouvrières, l'importance de chacune de ces choses étant évaluée en proportion de la quantité qui en est consommée dans un ménage moyen de la classe ouvrière. M. Edward Atkinson a imaginé pour exprimer la mesure de ce pouvoir d'achat l'expression de « ration normale » (*standard ration*). Mais c'est là une quantité qui ne peut être qu'approximative ; d'abord parce que les classes ouvrières comptent dans leurs rangs plusieurs catégories différentes, correspondant à des variations dans le pourcentage de revenus consacré à l'achat des différentes choses (Cpr. la deuxième moitié de la note à la fin du

§ 4. — Nous avons déjà fait observer que le revenu réel total d'une personne se trouve en déduisant de son revenu brut les déboursés qui se rapportent à sa production ; et que ce revenu brut comprend bien des choses qui n'apparaissent pas sous la forme de paiements en numéraire et qui risquent d'être omises (1).

En premier lieu, donc, considérons les déboursés. Nous ne comptons pas parmi ces déboursés les frais d'éducation, spéciale et générale, qu'entraîne la préparation à une industrie quelconque ; nous ne tenons pas compte non plus de l'épuisement de force et de santé qui résulte, pour une personne, de son travail. Il est préférable de tenir compte de ces choses d'une autre façon. Mais, il nous faut déduire toutes les dépenses professionnelles, qu'elles soient exposées par des gens appartenant à des professions libérales ou par des artisans. C'est ainsi que des revenus bruts d'un avocat, il nous faut déduire la rente de son étude et le salaire de son secrétaire ; du revenu brut du charpentier, il faut déduire les dépenses occasionnées par ses outils ; et lorsque nous évaluons les bénéfices des carriers dans une région, nous devons rechercher si, d'après les usages locaux, les frais d'outils et de poudre de mine sont à leur charge ou à la charge de leurs employeurs. Tous ces cas sont relativement simples ; mais il est plus difficile de dire quelle part de dépenses parmi celles qui incombent à un médecin pour sa maison, ses voitures et le train de sa maison, doivent être regardées comme des dépenses professionnelles (2).

Liv. III, chap. iv). *Wages* de Walker et *Political Economy* de Roscher contiennent bien des remarques et bien des faits suggestifs relatifs aux matières de cette section, et même de tout ce chapitre.

(1) Cpr. Liv. II, chap. iv, § 7.

(2) Ce genre de questions se rattache étroitement à celles que soulève la discussion des définitions des termes Capital et Revenu au Liv. II ; nous y avons déjà pris soin d'avertir le lecteur qu'il ne faut pas négliger les éléments de revenu qui ne se présentent pas sous

§ 5. — De même, lorsque des domestiques ou des employés de magasin doivent se pourvoir à leurs frais de costumes coûteux qu'ils n'achèteraient pas s'ils étaient libres de faire comme bon leur semble, la valeur de leurs salaires se trouve quelque peu diminuée par le fait de cette obligation. Et lorsque c'est le maître qui fournit les livrées, le logement et la nourriture à ses domestiques, ces choses valent, en général, pour eux moins qu'elles ne coûtent à leur maître ; c'est par suite une erreur que de compter les salaires réels des domestiques, ainsi que l'ont fait quelques statisticiens, en ajoutant à leurs salaires en monnaie l'équivalent de ce que coûte à leur employeur chaque chose qu'il leur fournit.

D'un autre côté, lorsqu'un agriculteur transporte gratuitement du charbon pour ses hommes, il choisit, bien entendu, le moment où ses chevaux sont peu occupés, et le supplément réel qui s'ajoute ainsi aux salaires des hommes est de beaucoup supérieur à ce qu'il coûte à l'agriculteur. Il en est de même de bien des gratifications et permissions, comme, par exemple, lorsque l'employeur permet à ses hommes d'obtenir sans paiement des marchandises qui, quoique ayant une certaine utilité pour eux, sont presque sans valeur pour lui, à cause des grands frais occasionnés par leur mise en vente ; ou, encore, lorsqu'il leur permet d'acheter pour leur propre usage au prix du gros des marchandises à la production desquelles ils ont contribué. Cependant, lorsque cette permission d'acheter se transforme en une obligation d'acheter, la porte est ouverte à de graves abus. L'agriculteur, qui autrefois avait coutume de forcer ses hommes à lui prendre le blé avarié au prix du gros du bon blé, leur payait en réalité des salaires moins élevés qu'ils ne paraissaient. Et, en somme, lorsque ce système,

formé de monnaie. Même pour beaucoup de professions libérales et pour beaucoup de catégories de salariés, les salaires dépendent dans une large mesure de la possession d'un certain capital matériel.

dit *système du troc* (*truck system*) prévaut dans une industrie dans un vieux pays, on peut très bien affirmer que le taux réel des salaires est au-dessous du taux nominal. Les formes les plus pernicieuses de ce système ont toujours été celles qui sont restées au-dessous de la surface ; de nos jours, ces formes florissent encore dans les industries qui ont conservé un caractère semi-médiéval, tandis qu'elles existent rarement dans les industries où prévaut le système moderne de fabrique. La mauvaise influence de ce système a été si grande au temps passé qu'il peut être mis de pair avec l'ancienne législation sur l'assistance ou avec les conditions malsaines du travail des enfants au commencement du siècle, comme principale cause de la dégradation d'un grand nombre d'individus appartenant aux classes ouvrières ; mais cette influence n'a guère plus d'importance aujourd'hui, si ce n'est dans quelques rares industries (1).

(1) On peut admettre que dans un pays neuf où de vastes entreprises agricoles, minières et autres prennent souvent naissance à une grande distance de toute ville importante, les employeurs doivent fournir à leurs employés tout ce dont ils ont besoin, soit en leur payant une partie de leurs salaires sous forme d'allocations en nourriture, vêtements, etc., soit en ouvrant des magasins à leur usage.

Les magasins de ce genre sont généralement dirigés d'après un principe de loyauté commerciale, et les coutumes et traditions salutaires qui prennent ainsi naissance sont de nature à survivre même lorsque les magasins employeurs ont cessé d'être nécessaires par suite de la création de bons magasins indépendants dans le voisinage. Ces magasins constituent un bienfait absolu pour tous ceux qu'ils intéressent aussi longtemps que les achats que l'on y fait sont purement volontaires ; et même lorsqu'ils deviennent obligatoires, ils peuvent constituer dans l'ensemble un bienfait pour les ouvriers, pourvu qu'ils soient dirigés avec habileté et honnêteté.

Mais les employeurs, dont l'entreprise principale est dans une condition prospère, sont, en général, trop occupés pour désirer diriger des magasins de ce genre, à moins qu'il n'y ait quelque bonne raison d'agir ainsi ; aussi, dans les vieux pays, ceux qui adoptent le *Truck system* le font le plus souvent dans le but de récupérer en sous-main une partie des salaires qu'ils payent nominalement. Ils

§ 6. — Il nous faut maintenant tenir compte des influences exercées sur le taux réel des salaires, dans une occupation, par l'incertitude du succès et l'inconstance de l'emploi.

Nous devrions évidemment commencer par prendre comme salaires d'une occupation la moyenne entre les salaires de ceux qui y réussissent et les salaires des autres ; mais il faut une grande attention pour prendre la véritable moyenne. En effet, si les salaires moyens de ceux qui sont

forcent les ouvriers qui travaillent à domicile à louer des machines et des outils à un taux exorbitant ; ils forcent tous leurs ouvriers à acheter des marchandises adultérées à faux poids et à des prix élevés ; et, dans certains cas, ils les obligent même à dépenser une très grande partie de leurs salaires à des objets sur lesquels il est facile de réaliser les bénéfices les plus élevés, et en particulier aux boissons alcooliques. M. Lecky, par exemple, cite un exemple très amusant où des employeurs, qui ne pouvaient pas résister à la tentation d'acheter à bas prix des billets de théâtre, forçaient leurs ouvriers à les acheter à prix complet, (*History of the Eighteenth Century*, VI, p. 158). Cependant le mal est à son comble lorsque le magasin est tenu non par l'employeur, mais par le contre-maître ou par des personnes qui agissent de concert avec lui. Et lorsque celui-ci, sans le dire ouvertement, laisse entendre que ceux qui ne se fourniront pas largement au magasin auront de la peine à s'assurer sa bienveillance. En effet, un employeur souffre plus ou moins de tout ce qui fait tort à ses ouvriers, tandis que les exactions d'un contre-maître injuste ne trouvent guère d'obstacle dans des considérations relatives à son véritable intérêt.

L'histoire des abus du *Truck-system* dans l'Angleterre moderne se trouve tout au long dans une série de Rapports parlementaires qui s'étendent jusqu'à notre époque ; et si le mal lui-même a été constamment en décroissance, l'intensité de la lumière faite sur ce qui en reste a non moins constamment augmenté. Un excellent exposé des paiements en nature au moyen desquels sont augmentés les salaires des travailleurs agricoles est donné par Keibel (*The Agricultural Labourer*, 2^e éd., chap. 11). Une table, qui se trouve au vol. XX du *Census* des Etats-Unis pour 1880 montre, que sur 773 établissements manufacturiers qui ont donné une réponse relative au mode de paiement adopté par eux, 681 (soit 88 0/0) paient en espèces ; mais dans quelques-uns des Etats médiocrement peuplés, la proportion ne dépasse guère une moitié.

heureux s'élèvent annuellement à 2.000 £, tandis que les salaires de ceux qui n'ont pas réussi s'élèvent à 400 £, la moyenne de l'ensemble sera annuellement de 1.200 £, en supposant que le premier groupe soit aussi nombreux que le second ; mais si, comme cela est peut-être le cas pour les avocats, les individus qui n'ont pas réussi sont dix fois plus nombreux que ceux qui ont réussi, la véritable moyenne ne sera que de 550 £. Et, de plus, un grand nombre de ceux qui ont échoué le plus complètement auront vraisemblablement abandonné totalement cette occupation et échappent ainsi à la classification.

En outre, quoique, en prenant cette moyenne, nous obviions à la nécessité de faire une place à part à l'assurance contre les risques, il reste, en général, à tenir compte du mal que cause l'incertitude. Il existe, en effet, bien des gens de tempérament sobre et rangé, qui aiment à savoir ce qui les attend et qui préfèrent de beaucoup une situation qui leur assure un revenu de, par exemple, 400 £ par an à une situation qui pourrait leur donner 600 £, mais qui peut tout aussi bien ne leur en donner que 200. C'est pourquoi l'incertitude qui ne provoque ni des grandes ambitions, ni de hautes aspirations, n'a d'attrait spécial que pour très peu de gens ; tandis que cette même incertitude agit comme un épouvantail sur beaucoup de ceux qui font choix d'une carrière. Et, en général, la certitude d'un succès modéré exerce une plus grande attraction que l'attente d'un succès incertain qui a une valeur pécuniaire numérique égale.

Mais, d'un autre côté, si une occupation offre quelques prix extrêmement élevés, l'attrait qu'elle en reçoit est hors de toute proportion avec leur valeur totale. Il y a à cela deux raisons. La première, c'est que les jeunes gens de caractère aventureux sont plus attirés par l'espoir d'un grand succès qu'ils ne sont effrayés par le danger d'un échec ; et la seconde, c'est que le rang social d'une occupation dépend plus de la dignité et de la bonne situation auxquelles on

peut prétendre dans cette occupation que du succès moyen de ceux qui s'y trouvent engagés. C'est une vieille maxime de la politique, qu'un gouvernement devrait offrir un petit nombre de grandes situations dans chaque département de ses services. Dans les pays aristocratiques, les principaux fonctionnaires reçoivent des traitements très élevés, tandis que ceux qui occupent les grades inférieurs se consolent de recevoir des salaires au-dessous du niveau ordinaire, pour des services analogues, par l'espoir qu'ils ont de s'élever en dernier lieu à un poste convoité, et par la considération sociale qui dans ces pays entoure toujours les fonctionnaires publics. Cet état de choses a incidemment pour effet de favoriser ceux qui sont déjà riches et puissants, et c'est en partie pour cette raison qu'il n'est pas adopté dans les pays démocratiques. Ils se portent souvent à l'extrême opposé, et ils paient des prix supérieurs à ceux du marché pour les services des classes inférieures et des prix plus bas pour ceux des classes supérieures. Mais ce système, quels que soient ses mérites à d'autres points de vue, est certainement un système coûteux.

Nous pouvons maintenant examiner l'influence que l'irrégularité de l'emploi exerce sur les salaires. Il est évident que dans les occupations où l'emploi est irrégulier, le paiement doit être plus élevé proportionnellement au travail effectué. Le médecin et le décrotteur doivent l'un et l'autre recevoir, lorsqu'ils travaillent, un paiement assez élevé pour comprendre une sorte de salaire d'entretien pour le temps où ils n'ont rien à faire. Si les avantages de leurs professions sont égaux sous d'autres rapports, et si leurs travaux offrent une égale difficulté, le maçon, lorsqu'il travaille, doit être payé plus cher que le menuisier, et celui-ci, plus cher que le garde de chemin de fer. Le travail des chemins de fer est, en effet, constant d'un bout de l'année à l'autre ; tandis que le menuisier et le maçon sont toujours exposés à chômer à la suite d'un ralentissement dans le commerce,

et, de plus, le travail du maçon se trouve interrompu par la gelée et par la pluie. La méthode suivie ordinairement pour tenir compte de telles interruptions, c'est de totaliser les salaires d'une longue période et d'en prendre la moyenne ; mais cette méthode n'est entièrement satisfaisante que si nous admettons que le repos et les loisirs dont jouit une personne lorsqu'elle est sans emploi, ne lui sont directement ou indirectement d'aucune utilité (1).

Cette assertion peut très bien être admise dans certains cas, car l'attente du travail implique souvent un tel trouble et une telle anxiété, qu'elle amène une tension plus grande que ne ferait le travail lui-même (2). Mais il n'en est pas toujours ainsi. Les interruptions de travail qui se produisent dans le cours ordinaire des affaires, sans provoquer de crainte pour l'avenir, fournissent à l'organisme l'occasion de se rétablir et de faire provision d'énergie pour le travail futur. L'avocat en renom, par exemple, est soumis à un certain surmenage durant une partie de l'année ; cela est en soi-même un mal ; mais lorsqu'on a fait sa part à cet inconvénient, on peut considérer comme assez peu préjudiciable à la longue le fait de ne rien gagner pendant les vacances légales (3).

§ 7. — Nous devons ensuite tenir compte des occasions

(1) Ces considérations sont surtout importantes en ce qui regarde le travail à la pièce ; le taux des salaires y est, dans certains cas, très réduit par suite des faibles offres de matières à travailler, ou par d'autres causes d'interruption, évitables ou inévitables.

(2) Les maux provenant de l'irrégularité du travail sont fortement exposés dans une conférence faite sur ce sujet par le professeur Foxwell en 1886.

(3) Les ouvriers des catégories supérieures ont généralement des congés payés ; mais ceux qui font partie des catégories inférieures renoncent généralement à leur paie lorsqu'ils prennent un jour de repos. Les causes de cette différence apparaissent clairement ; mais il en résulte un sentiment de préjudice qui s'est révélé dans les enquêtes faites par la *Labour Commission*. Cpr. par exemple, Groupe B, 24, 431-6.

que le milieu où vit un homme peut lui fournir de compléter les gains qu'il obtient dans sa profession principale, en faisant d'autres sortes de travaux. Et il est peut-être nécessaire de tenir compte également des occasions de travail que ce milieu offre aux autres membres de sa famille.

Bien des économistes ont même proposé de prendre comme unité les salaires d'une famille ; et bien des raisons peuvent être alléguées en faveur de ce système lorsqu'il s'agit de l'agriculture et de ces vieilles industries domestiques dans lesquelles la famille entière travaille réunie, mais il faut alors tenir compte de la perte résultant de la négligence inévitable avec laquelle la femme accomplira ses devoirs de ménagère. Mais, dans l'Angleterre moderne, les industries de ce genre sont exceptionnelles ; il est rare que l'occupation du chef d'une famille exerce directement une grande influence sur les occupations de ses autres membres, quoique, bien entendu, lorsque le lieu où il travaille est fixe, les emplois auxquels sa famille peut facilement avoir accès sont limités par les ressources du voisinage.

§ 8. — Ainsi donc l'attraction exercée par une industrie dépend de bien des causes autres que la difficulté et l'effort qui y accompagnent l'accomplissement du travail, d'une part, et d'autre part les salaires en argent qu'on y gagne. Et lorsque, dans une occupation, les salaires sont considérés comme influant sur l'offre de travail dans cette même occupation, ou lorsqu'on parle de ces salaires comme constituant le prix d'offre de ce travail, il doit toujours rester entendu que le mot « salaires » n'est employé que pour désigner par un seul mot les « avantages nets » de ce travail (1). Nous devons tenir compte de ce fait, qu'un commerce est plus sain ou plus propre qu'un autre, qu'il est exercé dans une localité plus salubre ou plus agréable,

(1) Cpr. Livre II, chap. iv, § 12.

qu'il procure une meilleure position sociale ; c'est ainsi que Adam Smith fait observer que l'aversion que bien des gens ressentent pour la profession de boucher ou, jusqu'à un certain point, pour le boucher lui-même, fait monter les salaires dans la boucherie au-dessus de ceux des autres professions qui offrent une difficulté égale.

Bien entendu, le caractère individuel intervient toujours dans l'évaluation des avantages particuliers à un taux élevé ou à un taux peu élevé. Par exemple, certaines personnes sont si désireuses d'avoir une habitation à elles, qu'elles aiment mieux vivre à la campagne avec des salaires peu élevés que de vivre à la ville avec des salaires beaucoup plus importants ; tandis que d'autres ne cherchent pas à avoir un logement spacieux et consentent à se passer du confortable pourvu qu'elles puissent se procurer ce qu'elles regardent comme un luxe. Tel était le cas, par exemple, pour une famille dont il fut parlé à la *Royal Commission on the Housing of the Working Classes*, en 1884 : l'ensemble des salaires de cette famille s'élevait à 7 livres par semaine, mais elle aimait mieux vivre dans une seule chambre pour pouvoir dépenser librement son argent à des excursions et à des amusements.

Des particularités personnelles comme celles dont il vient d'être question nous empêchent de prévoir avec certitude la conduite des individus. Mais si nous évaluons chaque avantage et chaque désavantage d'après la moyenne des valeurs en monnaie qu'ils ont pour la classe de gens qui seraient tout disposés à entrer dans une profession, ou à élever leurs enfants en vue de cette profession, nous aurons ainsi un moyen d'évaluer approximativement la puissance relative des forces qui tendent à accroître ou à diminuer l'offre de travail dans cette profession *au temps et au lieu* que nous considérons. On ne saurait trop souvent répéter, en effet, que l'on s'expose à commettre de graves erreurs si l'on adopte une évaluation de ce genre basée sur des cir-

constances de temps et de lieu et si on l'applique sans réserve spéciale aux circonstances d'une autre époque et d'un autre lieu.

Sous ce rapport, il est intéressant de faire observer l'influence exercée par les différences de tempérament à notre propre époque. C'est ainsi qu'en Amérique, nous voyons des Suédois et des Norvégiens se porter vers l'agriculture dans le Nord-Ouest, tandis que les Irlandais, s'ils adoptent le travail agricole, choisissent des exploitations situées dans les vieux Etats de l'Est. La prépondérance des Allemands dans les industries de l'ameublement et de la brasserie, de même que celle des Irlandais et des Français dans les industries textiles des Etats-Unis, comme aussi la préférence marquée par les immigrants juifs à Londres pour les industries du vêtement et pour le commerce de détail, sont autant de choses dues en partie aux différences existant dans les aptitudes nationales, mais en partie aussi aux différences existant dans la façon dont des individus appartenant à des races différentes évaluent les avantages et les désavantages particuliers des diverses industries.

Enfin, le caractère peu attrayant de l'ouvrage semble n'avoir que peu d'effet sur la hausse des salaires, si cet ouvrage est d'une nature telle qu'il puisse être fait par ceux dont les aptitudes industrielles sont d'un ordre très inférieur. Les progrès de la médecine, en effet, ont conservé l'existence d'une foule de gens qui sont impropres à tous les travaux, à l'exception de ceux qui appartiennent à des degrés inférieurs. Ces individus se disputent avec acharnement la quantité relativement faible de l'ouvrage auquel ils sont aptes, et à cause de la nécessité qui les presse, ils ne s'occupent presque exclusivement que des salaires qu'ils peuvent gagner ; ils ne sauraient prêter une grande attention aux incommodités particulières et d'ailleurs l'influence de leur milieu a préparé la plupart d'entre eux à considérer

la malpropreté d'une occupation comme un mal qui n'a que peu d'importance.

Cet état de choses aboutit à ce résultat à la fois étrange et paradoxal, à savoir que la malpropreté de certaines professions est une cause du peu d'élévation des salaires que l'on y reçoit. Les employeurs, en effet, s'aperçoivent que cette malpropreté augmente considérablement les salaires qu'ils devraient payer pour faire exécuter le travail par des ouvriers qualifiés d'ordre supérieur travaillant avec un outillage perfectionné; et, c'est ainsi que souvent ils s'attachent à d'anciennes méthodes qui n'exigent que des ouvriers non qualifiés, sans caractère élevé, ouvriers qui peuvent être embauchés moyennant des salaires (au temps) peu élevés, puisqu'ils n'ont qu'une valeur médiocre pour un employeur quelconque. Au point de vue social, rien n'est plus urgent que d'arriver à ce que ce genre de travail devienne rare et soit bien payé.

CHAPITRE IV

RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL (*suite*)

§ 1. — L'action de l'offre et de la demande en ce qui concerne le travail a été examinée dans le précédent chapitre au point de vue des difficultés auxquelles on se heurte lorsqu'il s'agit de déterminer le prix réel du travail par opposition à son prix nominal. Mais, dans cette action, quelques particularités restent encore à examiner, qui ont une importance capitale. En effet, elles n'affectent pas seulement la forme, mais encore la substance même de l'action exercée par les forces de l'offre et de la demande, et, dans une certaine mesure, elles limitent et entravent la liberté d'action de ces forces. Nous verrons que l'influence de plusieurs d'entre elles ne se mesure pas le moins du monde à leurs premiers et plus évidents résultats ; et que les résultats qui sont cumulatifs sont, en général, beaucoup plus importants à la longue que ceux qui ne le sont pas, quelque saillants que ces derniers puissent nous apparaître.

Ce problème a ainsi bien des points communs avec celui qui consiste à déterminer l'influence économique de la coutume. En effet, nous avons déjà fait remarquer, et cela apparaîtra plus clairement à mesure que nous avancerons dans cette étude, que les effets directs de la coutume lorsque celle-ci fait qu'un objet est vendu tantôt un peu au-dessus, tantôt un peu au-dessous du prix qu'il atteindrait sans cela, ne sont pas en réalité d'une très grande importance parce

qu'une semblable divergence ne tend, en général, ni à se perpétuer ni à s'accroître; mais, au contraire, si cette divergence devient considérable, elle tend à mettre en mouvement des forces] qui lui font obstacle. Quelquefois ces forces suppriment complètement la coutume; mais, le plus souvent, elles l'éluent au moyen de changements graduels et imperceptibles survenus dans les caractères de la chose vendue, de sorte que l'acheteur reçoit, en réalité, une chose nouvelle au prix ancien et sous l'ancienne dénomination. Ces effets directs sont ainsi évidents, mais ils ne sont pas cumulatifs. Au contraire, les effets indirects de la coutume en tant qu'elle empêche les méthodes de production et le caractère des producteurs de se développer librement ne sont pas évidents; mais, en général, ils sont cumulatifs, et ils exercent, par suite, une influence profonde et dirigeante sur l'histoire du monde. Si la coutume fait obstacle au progrès d'une génération, la génération suivante part alors d'un niveau plus bas qu'elle n'aurait fait sans cela; et tout retard qu'elle-même souffre se trouve accumulé et ajouté à celui de la génération qui précède, et ainsi de suite de génération en génération (1).

Et il en est de même en ce qui concerne l'action de l'offre et de la demande sur les salaires du travail. Si à un certain moment elle opprime durement certains individus ou certaines classes, les effets directs de ces maux sont évidents. Mais les souffrances qui en résultent sont de différentes sortes; celles dont les effets finissent avec le mal par lequel elles furent amenés, ne peuvent pas, en gé-

(1) Il faut cependant faire remarquer que quelques-uns des effets bienfaisants de la coutume sont cumulatifs. En effet, parmi toutes les choses diverses qui sont comprises sous la dénomination large de « coutume » se trouvent cristallisées de grands principes moraux, des règles imposant de se conduire honorablement et loyalement, d'éviter toute ennuyeuse dispute pour quelques mesquins bénéfices. Et une large part de l'influence que ces choses exercent sur le caractère de la race est cumulative. Cpr. Liv. I, chap. vi, § 1, 2.

néral, être comparées avec celles qui ont pour résultat indirect d'abaisser le caractère des ouvriers ou de les empêcher d'acquérir plus de vigueur. En effet, ces dernières amènent de nouveaux affaiblissements et de nouvelles souffrances, lesquels à leur tour amènent un affaiblissement et des souffrances encore plus grands, et ainsi de suite cumulativement. Au contraire, des salaires élevés et un caractère vigoureux conduisent à une plus grande vigueur et à de plus hauts salaires, qui, à leur tour, conduisent à une vigueur encore plus grande et à des salaires encore plus élevés, et ainsi de suite cumulativement.

§ 2. — Le premier point sur lequel nous devons diriger notre attention est le fait que les agents humains de production ne sont pas achetés et vendus comme les machines ou les autres agents matériels de production. L'ouvrier vend son travail, mais il garde la propriété de lui-même; ceux qui supportent les dépenses relatives à son instruction et à son éducation ne reçoivent qu'une très petite partie du prix qui est payé pour ses services dans les années postérieures (1).

Quelles que soient les déficiences des méthodes modernes de production, elles ont au moins cette vertu que celui qui supporte les dépenses de production des biens matériels reçoit le prix qui est payé pour eux. Celui qui construit des fabriques ou des machines à vapeur, ou des maisons, ou encore celui qui élève des esclaves, recueille le bénéfice de tous les services nets que ces choses rendent aussi longtemps qu'il les garde pour lui-même; et lorsqu'il

(1) Ceci est d'accord avec le fait bien connu que le travail de l'esclave n'est pas économique; c'est ainsi qu'Adam Smith a fait remarquer il y a bien longtemps que : « Le fonds destiné à remplacer ou à réparer, pour ainsi dire, l'usure de l'esclave est en général entre les mains d'un maître négligent ou d'un surveillant insouciant. Celui qui est destiné à remplir le même office pour l'homme libre est aux mains de l'homme libre lui-même qui le gère... avec une stricte sobriété et une parcimonieuse attention. »

les vend, il reçoit un prix qui représente l'estimation de la valeur nette de leurs services futurs. Plus il fait ces objets forts et bons producteurs et mieux il est rémunéré ; aussi étend-il ses déboursés jusqu'à ce qu'il lui semble qu'il n'y ait plus de raison de penser que les gains que procureraient de nouvelles dépenses lui fournissent une compensation. Il doit le faire avec prudence et avec audace sous peine de se mettre en état d'infériorité dans la concurrence avec ceux qui suivent une méthode plus large et à moins courte vue, et de disparaître à la fin des rangs de ceux qui dirigent le cours des affaires du monde. L'action de la concurrence et la survivance dans la lutte pour la vie de ceux qui savent le mieux tirer de leur milieu les plus grands profits pour eux-mêmes, tendent à la longue à mettre la construction des fabriques et des machines à vapeur entre les mains de ceux qui sont disposés et aptes à effectuer toute dépense qui ajoutera à leur valeur comme agent de production plus qu'elle ne coûte. Mais le placement de capitaux en vue de l'éducation et du premier apprentissage des ouvriers en Angleterre est limité par les ressources des parents dans les divers rangs de la société, par les moyens qu'ils ont de prévoir l'avenir, et aussi par leur volonté de se sacrifier pour leurs enfants.

Le mal est, il est vrai, de peu d'importance en ce qui concerne les hautes classes industrielles. Dans ces classes, en effet, la plupart des gens réalisent nettement l'avenir et « l'escomptent à un taux peu élevé ». Ils s'appliquent à choisir les meilleures carrières pour leurs enfants et la meilleure éducation en vue de ces carrières ; et, en général, ils ont la volonté et le moyen de dépenser beaucoup dans ce but. Dans les professions libérales, en particulier, tout en se préoccupant d'épargner un certain capital *pour* les enfants, on se préoccupe encore plus des occasions de placer ce capital *sur* eux. Et partout où, dans les rangs supérieurs de l'industrie, il se produit une nouvelle place

pour laquelle une éducation spéciale est requise, il n'est pas nécessaire que les gains futurs soient très élevés relativement à la dépense présente pour qu'une ardente compétition se produise en vue de cette place.

Mais, dans les rangs inférieurs de la société, le mal est considérable. Car les faibles moyens et l'éducation insuffisante des parents, et la faiblesse relative de leur faculté de réaliser nettement l'avenir les empêchent de placer un capital quelconque dans l'éducation et l'instruction professionnelle de leurs enfants avec autant de libre et hardie initiative que l'on en met à consacrer des capitaux à améliorer l'outillage de machines dans une usine quelconque bien administrée. Un grand nombre d'enfants des classes ouvrières sont insuffisamment nourris et vêtus ; ils sont logés d'une façon qui ne favorise ni la santé physique ni la santé morale ; ils reçoivent une éducation scolaire qui, tout au moins dans l'Angleterre moderne, peut ne pas être très mauvaise jusqu'au point où elle va, mais qui ne va pas très loin ; ils ont peu d'occasions d'acquérir une plus large connaissance de la vie ou de comprendre la nature des grandes œuvres commerciales, scientifiques ou artistiques ; dès le commencement ils se heurtent à un travail pénible et épuisant et, pour la plupart, ils s'y tiennent toute leur vie. Enfin, ils arrivent à la tombe avec des facultés et des aptitudes incomplètement développées, qui, si elles avaient porté tous leurs fruits, auraient accru la richesse matérielle du pays — pour ne pas entrer dans des considérations plus élevées — bien au delà de ce qu'il aurait fallu pour couvrir les dépenses nécessaires, pour leur fournir les moyens de se développer.

Mais le point sur lequel nous devons insister en ce moment d'une manière spéciale, c'est que ce mal est un mal cumulatif. Plus les enfants d'une génération sont mal nourris, moins ils gagneront lorsqu'ils seront adultes et moins sera grand leur pouvoir de subvenir de façon conve-

nable aux besoins matériels de leurs enfants, et ainsi de suite. De même, moins leurs facultés sont développées, moins ils sentiront l'importance de développer les meilleures facultés de leurs enfants, et moins ils auront le pouvoir de le faire. En sens inverse, tout changement qui procure de meilleurs salaires aux ouvriers d'une génération, en leur donnant de meilleures occasions de développer leurs meilleures qualités, augmentera les avantages matériels et moraux qu'ils pourront offrir à leurs enfants ; tandis que, en augmentant leur propre intelligence, leur sagesse et leur prévoyance, ce même changement augmentera, dans une certaine mesure, leurs dispositions à sacrifier leur propre plaisir au bien-être de leurs enfants, quoique ces dispositions ne soient actuellement pas rares, même parmi les classes les plus pauvres, dans la mesure où le permettent leurs ressources et leurs connaissances limitées.

§ 3. — Les avantages que ceux qui sont nés dans les rangs les plus élevés de la société ont sur ceux qui sont nés dans un rang inférieur, proviennent pour une large part de la meilleure préparation à la vie et du meilleur point de départ qu'ils doivent à leurs parents. L'importance de cette bonne entrée dans la vie n'apparaît nulle part plus clairement que dans la comparaison que l'on peut faire de la fortune des fils d'artisans avec celle des fils de travailleurs non qualifiés. Il n'existe pas beaucoup d'industries qualifiées auxquelles le fils d'un travailleur non qualifié puisse facilement avoir accès ; et, dans la grande majorité des cas, le fils suit la profession du père. Dans les anciennes industries domestiques, c'était là une règle presque universelle ; et, même dans les conditions modernes, le père a souvent de grandes facilités pour introduire son fils dans son propre métier. Les employeurs et leurs chefs d'atelier accordent en général à un garçon dont le père leur est connu et leur inspire confiance une préférence sur celui dont ils auraient à supporter l'entière responsabilité. Et

dans bien des professions, un jeune homme, même après avoir été admis à travailler, n'a guère de chances de faire de grands progrès ni de prendre solidement pied, à moins qu'il ne puisse travailler à côté de son père, ou de quelque ami de son père qui prendra la peine de le dresser et de le guider dans des travaux qui demandent une surveillance attentive mais qui ont une valeur éducative.

Et le fils de l'artisan a encore d'autres avantages. En général, il habite une maison plus propre et en meilleur état, et il vit dans un milieu qui au point de vue matériel est plus raffiné que celui avec lequel est familier le travailleur ordinaire. D'ordinaire, ses parents ont une meilleure éducation et ont une plus haute idée de leurs devoirs envers leurs enfants ; enfin, ce qui n'est pas moins important, sa mère peut, en général, consacrer une plus grande partie de son temps aux soins de sa famille.

Si nous comparons une contrée du monde civilisé avec une autre, ou si nous comparons une région de l'Angleterre avec une autre, nous voyons que la dégradation des classes ouvrières varie presque uniformément d'après la somme de travail grossier qu'exécutent les femmes. Le capital le plus précieux, c'est celui que représentent les êtres humains ; et la partie la plus précieuse de ce capital provient des soins et de l'influence de la mère, du moins tant qu'elle conserve ses instincts de tendresse et de désintéressement et qu'elle n'a pas été endurcie par la fatigue épuisante d'un travail non féminin.

Cela appelle notre attention sur un autre aspect de ce principe déjà signalé, que pour estimer le coût de production du travail efficace, nous devons souvent prendre la famille comme unité. En tous cas, nous ne pouvons traiter le coût de production d'hommes bons producteurs comme un problème isolé ; il doit être considéré comme faisant partie du problème plus vaste du coût de production d'hommes bons producteurs et de femmes propres à rendre

leurs foyers heureux et à élever leurs enfants de façon à les rendre vigoureux de corps et d'âme, sincères et sains, aimables et courageux (1).

(1) Sir William Petty a étudié « la valeur de la population » avec une grande originalité ; et le rapport qui existe entre le coût d'éducation d'un adulte mâle et le coût d'éducation d'une famille a été examiné d'une manière absolument scientifique par Cantillon, *Essai*, 1^{re} partie, chap. xi, et aussi par Adam Smith, *Wealth of Nations*, liv. I, chap. viii, et à une époque plus récente par le Dr Engel dans son brillant essai intitulé : *Der Preis der Arbeit*, par le Dr Farr et par d'autres encore. On a souvent cherché à évaluer ce qu'ajoute à la richesse d'un pays l'arrivée d'un immigrant dont le coût d'éducation dans ses premières années fut défrayé ailleurs, et qui est appelé à produire plus qu'il ne consomme dans son pays d'adoption. Les évaluations ont été faites d'après divers systèmes, tous grossiers, et quelques-uns évidemment faux dans leur principe ; mais dans la plupart d'entre eux on trouve que la valeur moyenne d'un immigrant est de 200 £. Il semble que si nous pouvions négliger provisoirement les différences qui existent entre les sexes, nous pourrions calculer la valeur de l'immigrant sur la base établie au livr. V, chap. iv, § 2. C'est-à-dire que nous pourrions « escompter » la valeur probable de tous les services futurs qu'il pourrait rendre ; en faire l'addition et en déduire la somme des valeurs « escomptées » de toute la richesse et de tous les services directs provenant d'autres personnes et entrant dans sa consommation ; et on eût fait observer qu'en calculant ainsi chaque élément de production et de consommation à sa valeur probable, nous aurions incidemment fait la part de ses risques de mort prématurée et de maladie, aussi bien que de ses chances d'échec ou de succès dans la vie. Ou encore nous pourrions estimer sa valeur au coût de production en monnaie qu'a supporté pour lui son pays d'origine ; elle serait pareillement trouvée en additionnant les valeurs « accumulées » des divers éléments de sa consommation passée et en en déduisant la somme des valeurs « accumulées » des divers éléments de sa production passée.

Jusqu'ici nous n'avons pas tenu compte de la différence des sexes. Mais il est clair que les systèmes ci-dessus placent trop haut la valeur des immigrants mâles et celle des femmes trop bas ; à moins qu'on ne fasse une part aux services que les femmes rendent comme mères, comme femmes et comme sœurs et qu'on ne débite les immigrants pour avoir consommé ces services, tandis que les immigrantes seront créditées pour les avoir fournis (Cpr. Note mathématique XXIV).

Plusieurs auteurs soutiennent, au moins implicitement, que la

§ 4. — A mesure qu'un jeune homme avance en âge, l'influence de ses parents et de ses maîtres baisse; et à partir de ce moment jusqu'à la fin de sa vie, son caractère est principalement façonné par la nature de son travail et par l'influence de ceux auxquels il est associé dans ses

production nette d'un individu moyen et sa consommation pendant toute la durée de sa vie sont égales; ou, en d'autres termes, qu'il n'ajoute rien ni ne prend rien au bien-être matériel d'un pays où il a passé toute sa vie. Dans cette hypothèse; les deux systèmes d'évaluation ci-dessus mentionnés seraient convertibles; et alors, bien entendu, nous devrions établir nos calculs d'après la dernière méthode qui est aussi la plus facile. Nous pouvons, par exemple, admettre que la somme totale dépensée pour élever un enfant moyen de la moitié inférieure des classes laborieuses, c'est-à-dire des deux cinquièmes de la population, est de 100 £; pour le cinquième suivant, nous pouvons évaluer cette somme à 175 £; pour l'autre cinquième, à 300 £; pour le dixième suivant, à 500 £ et pour le dixième restant, à 1.200 £, soit une moyenne de 300 £. Mais, bien entendu, certains individus sont très jeunes et on n'a que très peu dépensé pour eux; d'autres ont presque atteint la fin de leur vie; et, par conséquent, il est peut-être possible de faire descendre la valeur moyenne d'un individu à 200 £.

Ces évaluations renferment de larges parts pour les services que rendent les parents et pour d'autres services qui ne sont pas payés en monnaie. Mais on peut faire observer que, d'après l'un ou l'autre des deux systèmes employés pour capitaliser le pouvoir net de production, nous devrions à proprement parler tenir compte de toute production d'avantages réels, alors même qu'aucune monnaie n'est donnée en échange. Mais, comme l'a fort bien indiqué le prof. R. Mayo Smith (*Emigration and Immigration*, chap. vi), l'une et l'autre des deux méthodes d'évaluation prêtent à de graves objections lorsqu'on veut les faire servir de base à une politique relative à l'immigration. En effet, les immigrants qui passent d'un pays où le niveau de la vie est bas à un pays où ce niveau est élevé, peuvent être matériellement aussi bien que moralement préjudiciables à ce pays, bien qu'ils apportent en leur personne une grande quantité de capital dépensé, et qu'ils produisent dans leur pays d'élection plus qu'ils ne consomment avant de mourir. Mais l'une et l'autre de ces méthodes cessent d'être aussi erronées lorsqu'elles sont appliquées pour l'évaluation du préjudice causé à un pays, tel que l'Irlande, par la perte à la suite d'émigration d'un grand nombre de jeunes gens dont l'éducation a coûté beaucoup au pays, et qui, s'ils y étaient restés, y auraient produit plus qu'ils n'y auraient con-

affaires, dans ses plaisirs et dans la pratique de son culte religieux.

Bien des choses ont déjà été dites au sujet de l'instruction technique des adultes, de la décadence du vieux système d'apprentissage et de la difficulté de trouver quelque chose pour le remplacer. Ici encore nous rencontrons cette difficulté, à savoir que quel que soit celui qui fera les frais d'employer du capital à développer les capacités de l'ouvrier, ces capacités seront la propriété de l'ouvrier lui-même, et que, ainsi, la vertu de ceux qui l'ont aidé a pour la plus large part sa récompense en elle-même.

Il est vrai que le travail bien rétribué est en réalité bon marché pour les employeurs qui visent à tenir la corde et dont l'ambition consiste à employer le meilleur travail avec les méthodes les plus perfectionnées. Ils sont vraisemblablement disposés à donner à leur personnel des salaires élevés et à les former avec soin, et cela, d'abord parce qu'ils ont avantage à agir ainsi, ensuite parce que les qualités mêmes qui les désignent pour tenir la tête dans les arts de la production doivent faire aussi qu'ils prennent un

sommé; alors que les infirmes y restent pour y consommer plus qu'ils ne produisent.

Le Prof. Nicholson (dans le premier numéro du *Economic Journal*) évalue le capital vivant du Royaume-Uni à 47.000 millions de livres sterling, c'est-à-dire à environ 1.300 £ par tête : c'est-à-dire au total que formerait en 33 ans une annuité permanente égale au revenu brut en monnaie du pays, non compris la rente proprement dite, ni l'intérêt du capital (environ 900 millions de livres); en y ajoutant la moitié de cette somme pour le revenu réel comprenant les services privés et les soins familiaux qui ne font l'objet d'aucun paiement en monnaie (La méthode employée par Nicholson pour arriver à ce résultat est différente). Cependant il paraît douteux qu'une évaluation de la valeur en capital de la population prise dans son ensemble puisse avoir une utilité quelconque; et si l'on en veut une, le mieux est peut-être de se baser sur les bénéfices nets plutôt que sur les bénéfices bruts. En effet, les dépenses de la vie, ses peines et ses efforts ont autant de droits à être portés en compte que ses revenus, ses plaisirs et ses joies.

généreux intérêt au bien-être de ceux qui travaillent pour eux.

Mais quoique le nombre de ces employeurs aille toujours en augmentant, ils sont encore relativement peu nombreux. Et même ils ne peuvent pas toujours arriver à pousser leurs dépenses en vue de l'instruction professionnelle de leur personnel aussi loin qu'ils le feraient si les résultats de ces dépenses leur restaient d'une façon aussi sûre que ceux donnés par les améliorations qu'ils peuvent faire dans leur outillage. Ils sont même quelquefois arrêtés par la réflexion qu'ils se trouvent dans une situation analogue à celle d'un agriculteur qui, avec une tenure incertaine et sans aucune garantie de compensation pour ses améliorations, emploie du capital à élever la valeur des terres de son propriétaire foncier.

De plus, en payant des salaires élevés à son personnel ouvrier et en prenant soin de leur bien-être et de leur culture, l'employeur généreux rend des services qui ne s'achèvent pas avec sa propre génération. En effet, les enfants de ses ouvriers y ont part, et, au point de vue physique comme au point de vue moral, ils se développent mieux qu'ils ne l'auraient fait sans cela. Le prix qu'il a payé pour le travail comprendra le coût de production nécessaire pour accroître l'offre de hautes facultés industrielles dans la génération suivante, mais ces facultés seront la propriété d'autres individus qui auront le droit de les louer pour le meilleur prix qu'ils pourront en retirer ; ni lui ni ses héritiers ne peuvent compter retirer une grande rémunération matérielle pour cette partie du bien qu'il aura fait.

§ 5. — Parmi les caractéristiques de l'action de l'offre et de la demande particulière au travail, celle que nous avons maintenant à étudier se trouve dans le fait que lorsqu'une personne vend ses services, il faut qu'elle soit elle-même présente là où ils sont fournis. Il importe peu au vendeur de briques de savoir si ses briques doivent être employées

à la construction d'un palais ou d'un égout ; mais il importe beaucoup au vendeur de travail, lorsqu'il entreprend de remplir une tâche d'une difficulté donnée, de savoir si, oui ou non, la place où le travail doit être fait est agréable et saine, et si, oui ou non, ses compagnons seront tels qu'il les désire. Dans ces louages annuels de travail qui subsistent encore dans certaines régions de l'Angleterre, le travailleur cherche à savoir de quel caractère sera son nouvel employeur, et il s'en enquiert aussi soigneusement que du taux des salaires qui lui seront payés.

Cette particularité du travail a une très grande importance dans bien des cas individuels, mais elle n'exerce pas souvent une large et profonde influence de même nature que celle que nous avons examinée plus haut. Plus les incidents d'une occupation sont désagréables et plus, bien entendu, sont élevés les salaires qu'il est nécessaire de payer pour y attirer les gens ; mais le fait de savoir si ces incidents ont des inconvénients étendus et durables dépend uniquement du fait de savoir s'ils sont de nature à miner la santé et la vigueur physiques des hommes ou à abaisser leur caractère. Lorsque ces incidents ne sont pas de cette nature, ils constituent il est vrai des maux en eux-mêmes, mais, en général, ils n'entraînent pas d'autres maux à leur suite ; leurs effets sont rarement cumulatifs.

Cependant puisque personne ne peut livrer son travail sur un marché sur lequel il ne se trouve pas lui-même, il en résulte que mobilité du travail et mobilité du travailleur sont des termes convertibles ; et le refus de quitter le foyer et d'abandonner d'anciennes relations, y compris peut-être un logis aimé et de chères tombes, feront souvent pencher la balance contre l'idée de chercher de meilleurs salaires ailleurs. Et lorsque les différents membres d'une famille sont engagés dans différentes professions, et qu'une migration, qui serait avantageuse pour un membre, serait dommageable pour les autres, l'inséparabilité de l'ouvrier et de

son travail met fortement obstacle à l'adaptation de l'offre de travail à la demande. Mais nous reviendrons plus tard sur ce point.

§ 6. — De même le travail est souvent vendu dans des conditions, particulièrement par suite des faits suivants, qui se tiennent les uns les autres : que la puissance de travail est « périssable », que les vendeurs de travail sont ordinairement pauvres et ne possèdent aucun fonds de réserve, et qu'il ne leur est pas facile de le retirer du marché.

Le caractère périssable est un attribut commun au travail de toutes les catégories ; le temps perdu lorsqu'un ouvrier perd son emploi ne peut être regagné quoique dans quelques cas son énergie puisse se séparer par le repos (1). Il faut cependant rappeler qu'une grande partie de la puissance de travail des agents matériels de production est également périssable dans le même sens, car une grande partie du revenu qu'ils cessent de donner, lorsqu'ils cessent de travailler, est complètement perdu. Sans doute, il y a un peu d'usure évitée dans une usine ou sur un navire à vapeur lorsqu'ils restent oisifs ; mais cette économie est souvent peu importante si on la compare avec les revenus auxquels les propriétaires de l'usine ou du navire sont obligés de renoncer ; ils ne touchent aucune compensation pour la perte qu'ils éprouvent sur l'intérêt du capital placé, ou pour la dépréciation qui résulte de l'action des éléments, ou pour la tendance qu'ont ces objets à devenir surannés à la suite de nouvelles inventions.

De même, bien des marchandises vendables sont périssables. Dans la grève des ouvriers des docks, à Londres, en 1889, le caractère périssable des fruits, de la viande, etc., sur un grand nombre de bateaux, favorisa fortement les grévistes.

L'absence de fonds de réserve et l'impuissance de pouvoir

(1) Cpr. ci-dessus chap. III.

pendant longtemps tenir leur travail à l'écart du marché sont des choses communes à presque tous ceux dont le travail est principalement manuel. Mais cela est surtout vrai des travailleurs non qualifiés, d'abord parce que leurs salaires leur laissent très peu de marge pour l'épargne, ensuite parce que lorsqu'un groupe de ces ouvriers suspend le travail, il s'en trouve un grand nombre qui sont capables de les remplacer. Et, comme nous le verrons bientôt lorsque nous arriverons à la discussion des ententes professionnelles il est plus difficile pour eux que pour les artisans qualifiés de se grouper en fortes et durables organisations, et, par suite, de se mettre en quelque sorte sur un pied d'égalité dans les discussions avec leurs employeurs. On doit se souvenir, en effet, qu'un homme qui en emploie un millier d'autres, constitue à lui seul une entente absolument rigide dans la mesure d'un millier d'unités parmi les acheteurs qui se trouvent sur le marché de travail.

Mais ces affirmations ne sont pas valables pour toutes les sortes de travail. Les domestiques, quoiqu'ils n'aient pas de fonds de réserve importants, et quoiqu'ils aient rarement des trades-unions formelles, sont quelquefois plus capables que leurs employeurs d'agir de concert. Les salaires réels des domestiques du Londres élégant sont très élevés si on les compare avec d'autres professions qualifiées pour lesquelles on doit posséder une habileté et une capacité aussi grandes. Mais, d'un autre côté, les domestiques qui n'ont aucune habileté spéciale, et qui se louent à des personnes n'ayant que de faibles ressources, n'ont pas réussi à se créer une condition tolérable; ils font un travail pénible pour des salaires minimes.

Revenant maintenant aux plus hautes catégories d'industrie, nous voyons que, en général, elles ont l'avantage dans les discussions avec l'acquéreur de leur travail. Dans beaucoup de professions libérales, les membres sont plus riches, ont des fonds de réserve plus considérables, des connais-

sances plus étendues, plus de résolution et une plus grande facilité d'agir de concert, par rapport aux conditions auxquelles ils vendent leurs services, que la plupart de leurs pratiques et de leurs clients.

S'il était nécessaire de montrer avec plus d'évidence que les désavantages du marchandage dont souffre communément le vendeur de travail tiennent aux circonstances spéciales dans lesquelles il se trouve, et non au fait que la chose particulière qu'il a à vendre est du travail, nous en trouverions la preuve en comparant l'avocat, l'avoué, le médecin en renom, ou le chanteur d'opéra, ou le jockey avec les plus pauvres producteurs de marchandises vendables. Ceux, par exemple, qui dans des localités reculées rassemblent des mollusques pour les vendre sur les grands marchés centraux, ne possèdent que peu de fonds de réserve et ne savent que peu de chose du monde et de ce que font les autres producteurs sur les autres points du pays ; tandis que ceux auxquels ils vendent constituent un corps compact et peu étendu de négociants en gros, avec de vastes connaissances et de grands fonds de réserve ; et, en conséquence, les vendeurs se trouvent dans une situation très désavantageuse pour débattre le marché. Il en est en grande partie de même des femmes et des enfants qui vendent de la dentelle faite à la main, et des ouvriers en chambre de l'est de Londres qui vendent des meubles à de grands et puissants négociants.

Il est certain cependant que les travailleurs manuels en tant que classe sont dans une situation défavorable en débattant un marché, et que cet inconvénient, partout où il existe, est appelé à avoir des effets cumulatifs. En effet, quoique, tant qu'il subsiste quelque concurrence parmi les employeurs, ils offrent pour le travail très peu au-dessous de la valeur réelle qu'il a pour eux, c'est-à-dire très peu au-dessous du plus haut prix qu'ils consentiraient à payer plutôt que de s'en passer, néanmoins tout ce qui fait baisser

les salaires tend à abaisser l'efficacité du travail de l'ouvrier et, par suite, à abaisser le prix que l'employeur consentirait à payer plutôt que de se passer de travail. Les effets de la situation défavorable du travailleur dans la conclusion du marché s'accroissent, par conséquent, de deux façons. Elle abaisse ses salaires, et, comme nous l'avons vu, cela diminue de sa puissance de production en tant que travailleur et, par là même, diminue la valeur normale de son travail. Par conséquent, le contractant diminue encore et ainsi augmente pour lui le risque de vendre son travail au-dessous de sa valeur (1).

(1) Sur la matière qui fait l'objet de ce paragraphe cpr. Liv. V, chap. II, § 3 et la note suivante sur le troc. Le Prof. Brentano fut le premier à appeler l'attention sur plusieurs points discutés dans ce chapitre. Cpr. aussi Howell, *Conflicts of Capital and Labour*.

CHAPITRE V

RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL (*suite*)

§ 1. — La particularité que nous avons maintenant à considérer dans l'action de l'offre et de la demande en ce qui concerne le travail est étroitement liée à quelques-unes de celles que nous avons déjà examinées. Elle consiste dans la longueur de temps qui est nécessaire pour préparer et former le travail et dans la lenteur des rendements qui résultent de cette formation.

Cette façon d'escompter l'avenir, cette adaptation voulue de l'offre de travail coûteusement formé à la demande qui le concerne apparaît plus clairement dans le choix par les parents des occupations pour leurs enfants, et dans les efforts qu'ils font pour élever leurs enfants à une situation supérieure à la leur.

Ce sont surtout ces choses qu'Adam Smith avait en vue lorsqu'il disait : « Lorsqu'une machine coûteuse est installée, le travail extraordinaire qui doit être fait par elle avant qu'elle soit usée remplacera, on doit l'espérer, le capital qui sert à l'acquérir avec en plus les profits ordinaires de ce capital. Un homme formé au prix de beaucoup de temps et de travail pour remplir l'un de ces emplois qui demandent une dextérité et un talent particuliers, peut être comparé à l'une de ces machines-coûteuses. Le travail qu'il apprend à faire, au delà et au-dessus des salaires ordinaires du travail commun, remplacera, il faut l'espérer, pour lui

l'entière dépense de son éducation avec au moins les profits ordinaires d'un capital d'égale valeur. Il faut qu'il en soit ainsi dans un temps raisonnable, étant donnée la durée très incertaine de la vie humaine, tout comme lorsqu'il s'agit de la durée plus certaine de la machine. »

Mais cette idée ne doit être prise que comme une large indication de tendances générales. En effet, indépendamment du fait que dans l'instruction et dans l'éducation de leurs enfants, les parents sont poussés par des motifs différents de ceux qui poussent un entrepreneur capitaliste à installer une nouvelle machine, la période sur laquelle s'étend le pouvoir de procurer des bénéfices est en général plus grande lorsqu'il s'agit d'un homme que lorsqu'il s'agit d'une machine ; et, par suite, les circonstances par lesquelles sont déterminés les salaires sont moins susceptibles d'être prévues, et l'adaptation de l'offre à la demande est à la fois plus haute et plus imparfaite. Il est vrai que les usines et les maisons, les principaux puits d'une mine et les remblais d'une voie ferrée peuvent avoir une durée beaucoup plus longue que la vie des hommes qui les ont faits ; mais ce sont des exceptions à la règle générale.

§ 2. — Il s'écoule presque une génération entre le choix fait par les parents d'un métier qualifié pour un de leurs enfants, et le moment où celui-ci recueille le plein effet de leur choix. Et pendant ce temps, les caractères de cette profession peuvent avoir été presque transformés par des changements dont quelques-uns peuvent avoir été devinés à certains symptômes longtemps à l'avance, mais dont les autres ne peuvent avoir été prévus même par les personnes les plus perspicaces ni par celles qui sont le mieux au courant des circonstances dans lesquelles se trouve ce métier.

Les individus des classes ouvrières dans presque toutes les parties de l'Angleterre sont constamment à l'affût des occasions avantageuses de travail pour eux-mêmes et pour leurs enfants ; et ils questionnent leurs amis et connais

sances qui se sont établis dans d'autres régions pour apprendre d'eux, quels sont les salaires gagnés dans les diverses professions et aussi quels sont les avantages et les désavantages accessoires qui s'y attachent. Mais il est très difficile d'apercevoir les causes qui peuvent agir sur l'avenir lointain des professions qu'ils choisissent pour leurs enfants; et ils ne sont pas nombreux ceux qui se livrent à cette recherche difficile. La plupart supposent sans regarder plus avant que la condition dans laquelle se trouve chaque profession à l'époque où ils vivent indique suffisamment ce qu'elle sera dans l'avenir; et, dans la mesure où s'étend l'influence de cette habitude, l'offre de travail dans une industrie pendant une génération donnée tend à se modeler non sur les salaires qu'on y gagne dans cette génération mais sur ceux qu'on y gagnait dans la génération précédente.

De plus, certains parents, remarquant que les salaires dans une industrie se sont élevés pendant quelques années par rapport aux autres industries de la même catégorie, supposent que le changement continuera à se faire dans la même direction. Mais il arrive souvent que la hausse précédente était due à des causes temporaires et que même s'il ne se produit pas afflux extraordinaire de travail dans cette industrie, la hausse sera suivie d'une baisse au lieu d'une autre hausse; et s'il se produit un afflux de travail, cela peut avoir pour conséquence une offre de travail si excessive que les salaires y restent au-dessous de leur niveau normal pendant plusieurs années.

Il nous faut en outre rappeler le fait que, quoiqu'il existe des professions qui sont d'un accès difficile, sauf pour les fils de ceux qui y sont déjà, néanmoins la plupart prennent leurs recrues parmi les fils de ceux qui se trouvent dans d'autres professions de la même catégorie; et par conséquent, lorsque nous considérons les liens qui existent entre l'offre de travail et les ressources de ceux qui supportent les frais nécessaires à son éducation et à sa formation, nous

devons souvent prendre comme unité la catégorie tout entière plutôt qu'une profession particulière. Il faut donc dire que, dans la mesure où l'offre de travail est limitée par les fonds utilisables pour couvrir son coût de production, l'offre de travail dans une catégorie donnée de profession est déterminée par les salaires de cette catégorie dans la précédente génération plutôt que dans la génération actuelle.

On doit cependant se souvenir que le taux de natalité dans chaque classe de la société est déterminé par bien des causes parmi lesquelles les calculs réfléchis touchant l'avenir ne tiennent qu'une place secondaire ; cependant, même dans un pays où la tradition compte pour aussi peu que dans la moderne Angleterre, une grande influence est exercée par la coutume et l'opinion publique, qui sont elles-mêmes le résultat de l'expérience des générations passées.

§ 3. — Mais nous ne devons pas oublier de mentionner les adaptations de l'offre de travail à la demande, qui se font par le passage d'adultes d'une industrie à une autre, d'une catégorie à une autre et d'un lieu à un autre. Le passage d'une catégorie à une autre peut rarement s'effectuer sur une très vaste échelle. Il est vrai cependant que des occasions exceptionnelles peuvent quelquefois développer brusquement une grande somme d'habileté latente parmi les catégories inférieures. C'est ainsi, par exemple, que l'ouverture soudaine d'un pays neuf, ou un événement tel que la guerre américaine, font sortir des rangs inférieurs des travailleurs beaucoup d'hommes qui se comportent très bien dans des postes difficiles et pleins de responsabilité.

Mais les passages du travail adulte d'une industrie à une autre et d'un lieu à un autre peuvent dans certains cas être assez considérables et assez rapides pour réduire à une durée très courte la période nécessaire pour que l'offre de travail s'adapte à la demande. L'habileté générale qui se transporte facilement d'une industrie à une autre augmente

chaque année d'importance relativement à cette habileté manuelle et à ces connaissances techniques qui sont spécialisées dans une branche d'industrie. Et ainsi le progrès économique entraîne d'un côté une variabilité sans cesse croissante dans les méthodes industrielles, et par suite une difficulté toujours croissante dans la prévision de la demande de travail d'une certaine sorte pour la génération qui suivra ; mais d'un autre côté, il donne aussi un pouvoir croissant de remédier aux erreurs d'adaptation qui ont été commises (1).

§ 4. — Revenons maintenant au principe d'après lequel le revenu tiré des instruments de production d'une marchandise exerce à la longue une influence prépondérante sur l'offre et sur le prix de ces instruments de production et, par suite, sur l'offre et sur le prix de la marchandise elle-même ; tandis que, dans les courtes périodes, le temps manque pour qu'une influence de cette nature puisse avoir une action considérable. Recherchons aussi de quelle façon ce principe doit être modifié lorsqu'on en fait l'application, non à des agents matériels de production, lesquels ne constituent qu'un moyen en vue d'une fin et qui peuvent être la propriété privée du capitaliste, mais à des êtres humains qui sont des fins aussi bien que des moyens de production et qui restent leur propre propriété.

Nous devons, en premier lieu, faire remarquer que puisque le travail est lentement produit et lentement consommé, nous devons prendre le terme « longue période » dans un sens plus strict et considérer ce terme comme impliquant en général une plus grande durée, lorsque nous considérons les rapports de l'offre et de la demande normales de travail que lorsque nous considérons leurs rapports pour des marchandises ordinaires. Pour beaucoup de

(1) Sur la matière de ce paragraphe, cpr. Liv. IV, chap. vi, § 8 ; Charles Booth, *Life and Labour in London*, et H. Smith, *Modern Changes in the Mobility of Labour*.

problèmes, une période peut être assez longue pour permettre à l'offre des marchandises ordinaires et même de la plupart des moyens matériels nécessaires pour les produire, de s'adapter à la demande, et assez longue par conséquent pour nous permettre à juste titre de regarder les prix moyens de ces marchandises durant la période considérée comme « normaux » et comme égaux à leurs frais normaux de production dans le sens le plus large du mot : et cependant cette période ne serait pas assez longue pour permettre à l'offre de travail de s'adapter tout à fait bien à la demande de travail. Les salaires moyens du travail durant cette période ne donneraient donc pas en toute certitude un revenu à peu près normal à ceux qui fournissent le travail, mais ils devraient plutôt être regardés comme déterminés par le stock utilisable de travail d'un côté, et par la demande de travail d'un autre côté. Examinons ce point de plus près.

§ 5. — Les variations de marché dans le prix d'une marchandise sont gouvernées par les rapports temporaires existant entre la demande et le stock qui se trouve sur le marché ou à portée du marché. Lorsque le prix de marché ainsi déterminé est au-dessus de son niveau normal, ceux qui sont en état d'apporter de nouveaux approvisionnements sur le marché assez tôt pour tirer avantage des prix élevés reçoivent une rémunération au-dessus de la normale ; et si ce sont de petits artisans travaillant pour leur propre compte, l'ensemble de cette hausse du prix va grossir leurs bénéfices.

Dans le monde industriel moderne, cependant, ceux qui se chargent des risques de production et sur qui les bénéfices de toute hausse du prix, et les pertes de toute baisse, portent en premier lieu, sont des capitalistes entrepreneurs d'industrie. Leurs recettes nettes en excédent des déboursés immédiats, impliqués par la production de la marchandise, c'est-à-dire de son prix coûtant (en monnaie), constituent un

revenu tiré, pour la période envisagée, du capital qui est placé dans leur entreprise sous diverses formes, y compris leurs propres facultés et capacités. Mais lorsque l'industrie marche bien, la force de la compétition entre les employeurs eux-mêmes, chacun désirant étendre son entreprise, et profiter pour soi-même autant que possible de ce haut rendement, fait qu'ils consentent à payer des salaires plus élevés à leurs employés afin d'obtenir leurs services; et même s'ils agissent de concert, et s'ils refusent toute concession pendant un certain temps, une association formée entre leurs employés peut leur arracher cette concession sous peine de renoncer à la bonne moisson que leur promet l'état favorable du marché. En général, le résultat est que, avant longtemps, une grande partie des bénéfices est distribuée aux employés, et que leurs salaires restent au-dessus du niveau normal aussi longtemps que dure la propriété.

C'est ainsi que les salaires élevés des mineurs, durant la hausse qui atteignit son point culminant en 1873, furent dus pendant un certain temps aux rapports qui existaient entre la demande relative à leurs services et la quantité de travail qualifié minier utilisable, le travail non qualifié que l'on engageait étant compté comme l'équivalent d'une certaine quantité de travail qualifié d'égale puissance productrice. S'il avait été absolument impossible de trouver du travail de ce genre, les salaires des mineurs n'auraient été limités que par l'élasticité de la demande de charbon d'un côté et la venue graduelle en âge de travailler de la nouvelle génération des mineurs, d'un autre côté. En tout cas, des hommes furent enlevés à d'autres occupations qu'ils ne songeaient pas à abandonner; car ils auraient pu obtenir des salaires élevés en restant où ils étaient, puisque la prospérité des industries du charbon ou du fer n'était que le sommet d'une inflation du crédit. Ces hommes nouveaux n'étaient pas accoutumés au travail sou-

terrain ; ce que ce travail a de pénible les impressionnait fortement ; en même temps que ses dangers étaient accrus par leur manque de connaissances techniques ; et leur manque d'aptitude fut cause qu'ils gaspillèrent une grande partie de leur force. Par conséquent, les limites que leur compétition imposa à la hausse des salaires spéciaux des mineurs qualifiés furent assez larges.

Lorsque la prospérité cessa, ceux des nouveaux venus qui étaient les moins aptes à l'ouvrage abandonnèrent les mines ; mais, même alors, les mineurs qui restèrent furent trop nombreux pour le travail qui restait à faire, et leur salaire tomba jusqu'à ce qu'il eût atteint la limite à partir de laquelle il leur devenait possible de gagner davantage en vendant leur travail dans d'autres industries. Et cette limite était très peu élevée, car l'inflation énorme de crédit qui atteignit son point culminant en 1873 avait miné des entreprises solides, détruit les véritables fondements de la prospérité et laissé à peu près toutes les industries dans une condition plus ou moins mauvaise et déprimée. Les mineurs durent donc vendre leur travail qualifié sur des marchés qui étaient déjà encombrés et sur lesquels leurs aptitudes spéciales ne comptaient pour rien.

§ 6. — Nous avons déjà fait remarquer qu'une portion seulement du revenu tiré d'un instrument de production qui se détruit par l'usage peut être regardé comme son bénéfice net ; en effet, une somme équivalente à la diminution de valeur du capital doit être déduite de ce revenu avant de pouvoir le considérer comme un revenu net quelconque. Il faut tenir compte de l'usure d'une machine, aussi bien que des frais de sa mise en œuvre, avant de pouvoir arriver aux bénéfices nets qu'elle donne. Or, le mineur est aussi sujet à l'usure que la machine, et il faut donc faire subir une déduction à ses salaires, pour tenir compte de l'usure

lorsqu'on veut procéder à une évaluation du revenu spécial de ses aptitudes (1).

Mais dans ce cas, nous nous trouvons en présence d'une autre difficulté. Tandis que le propriétaire d'une machine ne souffre pas de ce qu'elle est tenue longtemps au travail lorsque les frais de mise en œuvre, y compris l'usure, ont une fois été portés en compte, le possesseur d'aptitudes qualifiées souffre lorsque ces aptitudes sont tenues longtemps en exercice, et il en subit incidemment des incommodités, telles que la perte de tout délassement et de sa liberté de mouvement, etc. Si le mineur n'a que quatre jours de travail dans une semaine et gagne 1 £, tandis que la semaine suivante il travaille six jours et gagne 1 £ 10 shellings, une partie seulement de ces 10 shellings doit être regardée comme revenu de son aptitude, le restant doit être regardé comme la rémunération de sa fatigue supplémentaire aussi bien que de son usure (2).

Concluons pour cette partie de notre démonstration. Le prix de marché d'un objet, c'est-à-dire son prix pour de courtes périodes, est surtout déterminé par les rapports qui existent entre la demande relative à cet objet et son stock disponible ; et lorsqu'il s'agit d'un agent de production, que ce soit un agent humain ou un agent matériel, cette demande est « dérivée » de la demande des choses dans la fabrication desquelles cet agent est employé. Dans ces périodes relativement courtes, les fluctuations de salaires suivent, et ne précèdent pas, les fluctuations des prix de vente des marchandises produites.

Mais les revenus qu'obtiennent tous les agents de pro-

(1) Il existe de bonnes raisons pour considérer ce revenu spécial comme une quasi-rente. Cpr. Liv. VI, chap. v, § 7 et chap. VIII, § 8.

(2) Cpr. ci-dessus, chap. II, § 2. Ils peuvent être considérés comme capitalistes dans la mesure où ils disposent d'un outillage industriel considérable ; et une partie de leur revenu constitue la quasi-rente de ce capital.

duction, soit humains, soit matériels, et ceux qu'ils semblent devoir obtenir dans l'avenir, exercent une influence continuelle sur les personnes par l'action desquelles les futurs approvisionnements de ces agents sont terminés. Il existe une tendance constante vers une position d'équilibre normal, dans laquelle l'offre de chacun de ces agents puisse être avec la demande de ses services dans un rapport tel que ceux qui ont fourni l'offre obtiennent une rémunération suffisante de leurs efforts et de leurs sacrifices. Si les conditions économiques du pays restaient assez longtemps stationnaires, cette tendance aboutirait à une adaptation de l'offre à la demande telle que, à la fois, machines et êtres humains obtiendraient en général un salaire qui correspondrait assez bien à leurs frais d'éducation et de formation, en tenant compte des objets de nécessité conventionnelle aussi bien que de ceux qui sont strictement nécessaires. Mais les objets de nécessité conventionnelle peuvent changer sous l'influence de causes non économiques, alors même que les conditions économiques elle-mêmes seraient stationnaires ; ce changement affecterait l'offre de travail, amoindrirait le dividende national et altérerait légèrement sa distribution. Quoi qu'il en soit, les conditions économiques du pays sont constamment en voie de changement, et le point d'adaptation de l'offre et de la demande normales, en ce qui concerne le travail, se déplace constamment.

NOTE SUR CERTAINES ANALOGIES ENTRE LE SALAIRE ET LA RENTE

§ 7. — Nous pouvons maintenant examiner la question de savoir sous quel chef il faut classer ces revenus supplémentaires qu'obtiennent des capacités naturelles extraordinaires. Puisqu'elles ne sont pas le résultat de l'emploi de l'effort humain

sur un agent de production dans le but d'augmenter sa puissance de production, il existe *prima facie* une forte raison de les regarder comme étant de la nature de la rente, ou surplus de producteur, qui résulte de la possession d'un avantage différentiel pour la production, gratuitement fourni par la nature. Cette analogie est exacte et utilisable tant que nous analysons seulement les parties composantes du revenu obtenu par un seul individu. Et il est intéressant de rechercher quelle partie de leur revenu, pour des hommes ayant réussi, est due à la chance, à l'occasion, aux circonstances, et quelle partie est due au bon point de départ qu'ils ont eu dans la vie; quelle partie représente le profit pour le capital placé dans leur éducation spéciale, quelle partie constitue la rémunération d'un travail exceptionnellement pénible; et enfin quelle partie reste comme surplus ou rente de producteur résultant de la possession de qualités naturelles rares.

Mais lorsque nous considérons l'ensemble de ceux qui se trouvent engagés dans une profession, nous n'avons pas le droit de traiter comme une rente les salaires exceptionnellement élevés des hommes qui ont réussi, sans tenir compte des salaires peu élevés de ceux qui ne réussissent pas.

Dans toute occupation, l'offre de travail est, en effet, gouvernée, toutes choses étant égales, par les salaires que cette occupation permet d'atteindre. L'avenir de ceux qui entrent dans la profession ne saurait être prédit avec certitude; quelques-uns, qui débutent avec les moindres promesses, se trouvent être doués de grandes aptitudes latentes, et, peut-être aidés par la chance, acquièrent des fortunes considérables; tandis que d'autres, qui donnaient de grandes espérances à leur début, n'arrivent à rien. Les chances de succès et d'échec doivent, en effet, être prises en bloc, à peu près comme les chances des bons ou des mauvais coups de filet par le pêcheur, ou les chances des bonnes ou des mauvaises récoltes par l'agriculteur; et lorsqu'un jeune homme fait choix d'une occupation, ou lorsque ses parents choisissent pour lui, ils sont les uns et les

autres très éloignés de ne pas tenir compte des fortunes réalisées par ceux qui y ont réussi. Ces fortunes font par conséquent partie du prix qui est payé à la longue pour l'offre de travail et d'aptitude de la part de ceux qui adoptent cette occupation ; elles font partie du vrai prix d'offre ou du prix normal d'offre de « longue période » du travail dans cette occupation. Elles ne constituent pas, comme l'ont prétendu quelques auteurs, une rente qui ne ferait pas partie de ce prix et qui serait plutôt déterminé par lui.

Il est vrai que, si nous bornons notre attention à de courtes périodes, nous pouvons très bien dire que les revenus exceptionnels, obtenus par les qualités naturelles existant déjà chez ceux qui se sont spécialisés dans une certaine industrie, ne font pas directement partie des frais limite de production des marchandises fabriquées dans cette industrie, ni par conséquent de leur prix ; ils sont déterminés par ce prix et, par suite, doivent plutôt être regardés comme une quasi-rente. Mais la même idée est vraie du revenu net spécial des aptitudes acquises (1).

On peut concéder, aussi, que si certains individus se font remarquer dès leur naissance comme ayant des aptitudes spéciales pour une occupation particulière, et pas pour d'autres, de sorte qu'ils se tourneraient à coup sûr vers cette occupation, dans tous les cas, les salaires que ces hommes obtiendraient devraient être mis à part comme exceptionnels lorsque nous étudions les chances de succès ou d'échec pour les gens ordinaires. Mais, en fait, ce cas ne se présente jamais, car dans une large mesure, le succès d'une personne dans une profession dépend du développement de certains talents et de certains goûts, dont on ne peut en aucune façon prévoir la force jusqu'à ce que cette personne ait déjà fait choix d'une occupation. De telles prévisions sont au moins aussi faillibles que celles que peut faire un nouveau colon au sujet de la fertilité et des avantages futurs de situation des diverses parcelles de terre qui

(1) Cpr. Livr. VI, chap. VIII, § 8.

sont offertes à son choix (1). Et, c'est en partie pour cette raison que le revenu exceptionnel, tiré d'aptitudes naturelles rares, offre une analogie plus étroite avec le surplus de produits que donne la terre d'un colon qui a fait un choix exceptionnellement heureux, qu'avec la rente du sol dans un vieux pays. Mais la terre et les êtres humains diffèrent sous tant de rapports que même cette analogie, si on la poursuit très loin, peut nous induire en erreur ; et il faut user de la plus grande circonspection dans l'application du mot rente aux salaires dont bénéficient les aptitudes exceptionnelles.

Finalement, nous pouvons faire observer que la démonstration du Livre V, chap. VIII, IX, en ce qui concerne les bénéfices spéciaux (soit de la nature des rentes, soit de celle des quasi-rentes) que donnent les moyens de production susceptibles d'être employés dans diverses branches de production, est applicable aux bénéfices spéciaux des aptitudes et des capacités naturelles. Lorsqu'une terre susceptible d'être employée à la production d'une marchandise est employée à la production d'une autre, le prix d'offre de la première s'élève, quoique cette hausse ne corresponde pas à la rente que la terre fournirait dans ce deuxième emploi. Ainsi lorsque les aptitudes acquises ou naturelles, qui auraient pu être appliquées à produire une marchandise, sont appliquées à en produire une autre, le prix d'offre de la première s'élève par suite de l'amointrissement de ses sources d'offre.

(1) Cpr. Livr. V, chap. IX, § 9.

CHAPITRE VI

INTÉRÊT DU CAPITAL

§ 1. — Les rapports existant entre l'offre et la demande ne peuvent pas plus être étudiés en eux-mêmes lorsqu'il s'agit du capital que lorsqu'il s'agit du travail. Tous les éléments du grand problème central de la distribution et de l'échange dépendent les uns des autres ; et les deux premiers chapitres de ce livre, et plus particulièrement les parties qui se réfèrent directement au capital, peuvent être considérés comme une introduction à ce chapitre et aux deux chapitres qui suivent. Mais avant d'aborder l'analyse détaillée qui les remplira presque tout entiers, nous devons dire un mot de la position que l'étude moderne du capital et de l'intérêt occupe par rapport aux travaux antérieurs.

L'aide que la science économique a apportée à la compréhension du rôle joué par le capital dans notre système industriel est solide et fondamentale ; mais elle n'a pas fait faire de découvertes sensationnelles. Tout ce que l'on connaît maintenant ayant quelque importance était depuis longtemps mis en pratique par les hommes d'affaires capables ; mais ils étaient incapables d'exprimer clairement ou même exactement leurs connaissances.

Chacun sait fort bien qu'aucun paiement ne serait offert pour l'usage du capital si on n'espérait pas retirer un certain bénéfice de cet usage ; et chacun sait aussi que ces bénéfices sont de diverses sortes. Les uns empruntent pour parer à

des besoins pressants réels ou imaginaires, et ils paient d'autres personnes pour qu'elles sacrifient le présent à l'avenir afin de pouvoir eux-mêmes sacrifier l'avenir au présent. D'autres empruntent pour se procurer des machines et autres biens « intermédiaires », avec lesquels ils pourront fabriquer des objets qui seront vendus à bénéfice ; d'autres empruntent pour acquérir des hôtels, des théâtres et autres choses qui fournissent leurs services directement, mais qui sont néanmoins une source de bénéfice pour ceux qui les exploitent. Quelques-uns empruntent des maisons pour les habiter, ou bien ils empruntent les moyens d'acheter ou de bâtir leurs propres maisons ; et l'absorption, en constructions de maisons et en choses analogues, des ressources du pays s'accroît, toutes choses étant égales, avec chaque accroissement de ces ressources et avec chaque diminution du taux de l'intérêt qui en est la conséquence, exactement d'ailleurs comme cela arrive dans le cas d'absorption de ces ressources en machines, docks, etc. La demande relative à des maisons solides en pierre au lieu de maisons en bois, qui donnent tout autant d'agrément pendant un temps, indique que la richesse d'un pays s'accroît et que le capital peut être obtenu à un taux d'intérêt moins élevé ; et elle influe sur le marché du capital et sur le taux de l'intérêt de la même façon que le ferait une demande relative à de nouvelles usines ou à de nouvelles voies ferrées.

Chacun sait qu'en général, les gens ne prêtent pas gratis, parce que, s'ils n'ont pas eux-mêmes quelque bon emploi du capital ou de ses équivalents, ils sont certains de pouvoir trouver d'autres personnes auxquelles l'usage de ce capital serait profitable et qui paieraient pour le prêt de ce capital. On s'en tient au parti le plus avantageux (1).

(1) Nous avons indiqué au Liv. II, chap. iv, que l'offre de capital est entravée par le fait que les usages que l'on peut en faire ne sont que futurs (*by the prospectiveness of its uses*), et par le peu

Chacun sait aussi que peu de gens, même parmi les Anglo-Saxons et autres races énergiques et amies de l'ordre, ont soin de mettre de côté une large portion de leurs revenus ; et que bien des occasions ont été fournies à l'emploi du capital dans ces derniers temps par le progrès dans les découvertes et par l'ouverture de nouveaux pays ; et ainsi, chacun comprend d'une façon générale les causes qui ont fait que l'offre de richesse accumulée est si peu importante relativement à la demande que son emploi soit, au total, une source de gain et qu'on puisse, par suite, exiger un paiement en cas de prêt. Chacun sait bien que l'accumulation de la richesse est entravée et que le taux de l'intérêt se maintient par là même, par la préférence que la grande masse de l'humanité a pour les satisfactions présentes par rapport aux satisfactions différées, ou, en d'autres termes, à cause des répugnances inspirées par « l'attente ». Et, sans doute, le rôle véritable de l'analyse économique, sous ce rapport, c'est, non pas d'insister sur cette vérité familière, mais d'indiquer combien les exceptions à cette préférence générale sont plus nombreuses qu'on ne pourrait le croire au premier abord (1).

Ce sont là des vérités familières ; et elles sont la base de

de disposition des hommes à prévoir ; tandis que la demande de capital vient de sa *productivité* dans le sens le plus large du mot.

(1) Cpr. Liv. III, chap. v, §§ 3, 4 ; et Liv. IV, chap. vii, § 8. On corrige assez bien cette erreur en faisant remarquer combien peu il faudrait modifier les conditions actuelles de notre monde pour en faire apparaître un autre où la plupart des gens s'efforceraient à tel point d'assurer leur existence dans leur vieillesse et celle de leur famille après eux, et dans lequel les occasions d'employer avantageusement la richesse accumulée sous n'importe quelle forme seraient si peu nombreuses que la somme de richesse pour la surveillance de laquelle les gens consentiraient à payer une rémunération excéderait celle que d'autres désireraient emprunter ; et où, par conséquent, même ceux qui verraient le moyen de réaliser un bénéfice en se servant d'un capital exigeraient un paiement pour s'en charger. L'intérêt serait alors entièrement négatif.

la théorie du capital et de l'intérêt. Mais dans les choses de la vie ordinaire, les vérités se présentent souvent par fragments. Certaines relations particulières apparaissent clairement une à une ; mais l'action combinée des causes qui se déterminent mutuellement est rarement groupée en un seul faisceau. La principale tâche de l'économie politique en ce qui concerne le capital, c'est de grouper par ordre et selon leurs rapports mutuels toutes les forces qui agissent dans la production et dans l'accumulation de la richesse de même que dans la distribution du revenu ; de sorte que, en ce qui concerne à la fois le capital et les autres agents de production, on puisse les considérer comme *se déterminant mutuellement*.

L'économiste doit, ensuite, analyser les influences qui poussent les hommes à choisir entre les satisfactions présentes et les satisfactions différées, en y comprenant les loisirs et les occasions de se livrer aux formes d'activité qui ont en elles leur propre récompense. Mais ici la place d'honneur revient à la science mentale, dont les doctrines, combinées à d'autres matériaux, sont appliquées par la science économique à ses problèmes spéciaux (1).

Sa tâche est donc plus lourde dans l'analyse, dont nous allons nous occuper dans ce chapitre et dans les deux qui suivent, des gains qui proviennent de l'aide que procure la richesse accumulée pour obtenir des fins désirables, surtout lorsque cette richesse revêt la forme de capital commercial. Ces gains, en effet, ou ces profits contiennent divers éléments, parmi lesquels quelques-uns rentrent dans l'intérêt pour l'usage du capital au sens large du mot, tandis que d'autres constituent l'intérêt *net* ou intérêt proprement dit. Les uns constituent la rémunération de la capacité de direction et de l'esprit d'entreprise, y compris la charge des risques ; et d'autres, encore, appartiennent moins à l'un

(1) Cpr. Liv. I, chap. v, et Liv. III, chap. v ; Liv. IV, chap. vii.

quelconque de ces agents de production qu'à leur combinaison.

La doctrine scientifique du capital a eu une longue histoire pendant laquelle elle s'est continuellement développée et améliorée dans ces trois directions durant les trois derniers siècles. Adam Smith paraît avoir vu confusément et Ricardo avoir vu distinctement presque tout ce qui est de première importance dans la théorie, à peu près telle qu'elle est connue maintenant ; et quoique tel auteur ait préféré insister sur l'une des nombreuses faces de la question, tandis que tel autre en préférerait une autre, il ne semble pas qu'il y ait quelque raison sérieuse de croire qu'aucun grand économiste depuis l'époque d'Adam Smith ait jamais complètement négligé un de ses aspects ; et, en particulier, il est certain que rien de ce qui pouvait être familier aux hommes d'affaires ait été négligé par le génie financier pratique de Ricardo. Mais il y a eu des progrès ; presque chaque auteur a amélioré quelque partie et lui a donné des contours plus nets et plus simples ; tel autre a contribué à appliquer les rapports complexes des différentes parties. Il est rare que ce qui avait été fait par quelque grand penseur ait été défait par un autre, mais il y a été sans cesse ajouté quelque chose de nouveau (1).

(1) Nous nous sommes déjà demandé (vol. I, p. 207) si le professeur von Böhm-Bawerk a justement apprécié la pénétration de ses prédécesseurs dans leurs écrits relatifs au capital et à l'intérêt ; et si ce qu'il regarde comme des fragments simplement naïfs de théories ne sont pas plutôt les exagérations d'hommes familiers avec la pratique des affaires, et qui, soit pour une raison spéciale, et, soit aussi à cause d'une absence de méthode dans leur exposé, attachaient une si grande importance à certains éléments du problème, qu'ils laissaient les autres à l'arrière-plan. Et il se peut très bien que l'air paradoxal qu'il donne à sa propre théorie du capital, soit le résultat d'une semblable exagération et du refus de reconnaître que les divers éléments du problème sont dans un état de mutuelle dépendance. Nous avons déjà appelé l'attention du lecteur sur le fait que, bien qu'il exclue les maisons et les hôtels, et même tout ce qui n'est pas,

§ 2. — Mais si nous remontons à l'histoire du Moyen Age et à l'histoire ancienne, il semble certainement que nous constatons l'absence d'idées claires relativement à la nature des services que le capital rend à la production et dont l'intérêt constitue le paiement. Comme cette histoire primitive exerce une influence indirecte sur les problèmes de notre époque, il est utile d'en dire ici un mot.

Dans les sociétés primitives, il n'y avait que peu d'occasions d'employer du capital nouveau dans des entreprises, et ceux qui avaient des biens dont ils n'avaient pas besoin pour leur propre usage immédiat eussent rarement souffert un grand préjudice en les prêtant à d'autres sur bonne garantie sans réclamer aucun intérêt. Ceux qui empruntaient étaient généralement des pauvres et des petits, gens dont les besoins étaient urgents et dont l'aptitude à marchander

strictement parlant, un bien intermédiaire, de la définition qu'il a donnée du capital, néanmoins la demande relative à l'usage de certains biens qui ne sont pas les biens intermédiaires, influe aussi directement sur le taux de l'intérêt que la demande du capital tel qu'il l'a défini. C'est à cet emploi du mot capital que se rattache une doctrine sur laquelle il insiste longuement, à savoir que « les méthodes de production qui prennent du temps sont plus productives » (*Positive oapital*, Liv. V, chap. iv, p. 261) ou encore que tout allongement d'un détour de la production s'accompagne d'un nouvel accroissement dans le résultat technique » (*Ibid.*, Liv. II, chap. II, p. 84). Mais n'est-ce pas là prendre pour cause ce qui, en réalité, est autant un effet qu'une cause ? N'existe-t-il pas d'innombrables procédés qui prennent beaucoup de temps, qui constituent des détours et qui cependant sont improductifs et par cela même inutilisés ? N'est-il pas vrai, au contraire, que parce qu'un intérêt est payé pour l'usage du capital et peut être gagné par son emploi, ces méthodes longues et détournées, qui comportent un grand appel de capital, sont évitées à moins qu'elles ne soient plus productives que les autres ? Ne devrions-nous pas plutôt dire que le fait que beaucoup de méthodes détournées sont productives à des degrés différents, est une des causes qui affectent le taux de l'intérêt ? et que le taux de l'intérêt et la mesure dans laquelle les méthodes détournées sont en usage constituent deux des éléments du problème central de la distribution et de l'échange, éléments qui se déterminent mutuellement ? Cpr. ci-dessus p. 266.

était très faible. Ceux qui prêtaient étaient, en général, soit des gens qui épargnaient librement un peu de leur superflu pour venir en aide à leurs voisins, soit des prêteurs de profession. C'est à ces derniers que le pauvre s'adressait dans sa détresse ; et souvent ils faisaient un cruel usage de leur puissance, l'enveloppant dans des réseaux dont il ne pouvait sortir sans grande souffrance et peut-être sans y perdre sa liberté personnelle ou celle de ses enfants. Non seulement les gens ignorants, mais encore les savants des premiers temps, les pères de l'Eglise médiévale, et les gouvernants de l'Inde de notre temps ont été portés à dire que les prêteurs d'argent « trafiquent de la misère des autres, cherchant à tirer profit de leur malheur ; sous prétexte de compassion ils creusent un abîme pour les opprimés (1) ». Dans un tel état social, on peut discuter la question de savoir s'il y a avantage au point de vue général à ce que les gens soient encouragés à emprunter des richesses en prenant l'engagement de les rendre avec accroissement au bout d'un certain temps ; si de tels contrats, pris dans l'ensemble, ne contribuent pas plutôt à diminuer qu'à augmenter la somme de bonheur humain.

(1) Tiré de la cinquième *Homélie* de Saint-Chrysostome, cpr. ci-dessus, liv. I, chap. II, § 8. Cpr. aussi Ashley, *Economy History*, liv. VI, chap. VI ; Bentham, *On Usury* ; Lecky, *Rationalism in Europe*, ainsi que les histoires de l'économie politique de Kautz, Ingram et Cunningham, les traités de Knies, Roscher et Nicholson ; Thorburn, *Musalmans and Money-lenders in the Punjab* et plusieurs articles récents dans *Economic Review*. Le sentiment contre l'usure a sa source dans les rapports de tribus, dans bien d'autres cas que celui des Israélites, et peut-être dans tous les cas. Et comme le fait observer Cliffe-Leslie (*Essays*, 2^e éd., p. 244) : Ce sentiment « remonte aux époques préhistoriques, alors que les membres de chaque communauté se considéraient encore comme parents ; lorsque le communisme de la propriété existait au moins en fait et que quiconque possédait plus qu'il ne lui était nécessaire ne pouvait se refuser à partager son superflu avec un compagnon de tribu qui se trouvait dans le besoin. »

Mais, malheureusement, des essais furent faits pour résoudre cette importante et difficile question pratique au moyen d'une distinction philosophique entre l'intérêt pour le prêt d'argent et la rente de la richesse matérielle. Aristote avait dit que l'argent est stérile, et que retirer un intérêt du prêt de cet argent c'est en faire un usage contraire à sa nature. Et, suivant sa trace, les auteurs scolastiques soutinrent, avec de grands efforts et une grande ingéniosité, que celui qui prête une maison ou un cheval peut imposer une charge pour l'usage de cet objet, et cela parce qu'il abandonne la jouissance d'une chose qui est directement productive de bénéfices. Mais ils ne trouvaient aucune excuse semblable pour l'intérêt de l'argent ; c'est donc, disaient-ils, que cet intérêt est injuste, comme constituant une charge pour un service qui ne coûte rien au prêteur (1).

Si, en réalité, le prêt ne lui coûte rien, s'il n'aurait pu lui-même faire aucun usage de l'argent, s'il est riche, et l'emprunteur [pauvre et besogneux, alors, sans doute, on pourrait soutenir qu'il est moralement tenu de prêter son argent gratis ; mais, pour les mêmes raisons, il serait tenu également de prêter sans rétribution, à un voisin pauvre, une maison qu'il n'habiterait pas lui-même, ou un cheval dont, pour un jour de travail, il n'aurait pas besoin lui-même. La doctrine de ces auteurs impliquait donc en réalité, et, en fait, elle faisait pénétrer dans l'esprit des gens cette dangereuse erreur, à savoir que — indépendamment des circonstances spéciales dans lesquelles peuvent se trouver l'emprunteur et le prêteur — le prêt d'argent, c'est-à-dire du moyen de se procurer toutes

(1) Ils distinguaient ainsi les choses *louables* (hiring things), qui doivent être rendues identiques et les choses *fungibles* (borrowing things) dont on ne doit rendre que l'équivalent. Cependant, cette distinction, quoique intéressante à un point de vue analytique, n'a qu'une médiocre importance pratique.

choses en général, ne constitue pas un sacrifice de la part du prêteur ni un bénéfice pour l'emprunteur, comme il en est pour le prêt d'une marchandise particulière ; ils laissent dans l'ombre ce fait, que celui qui emprunte de l'argent peut acheter, par exemple, un jeune cheval, dont il peut employer les services et qu'il peut vendre, lorsque le prêt doit être remboursé, à un aussi bon prix que celui qu'il a payé pour lui. Le prêteur renonce au pouvoir de faire cela, l'emprunteur l'acquiert ; il n'y a aucune différence substantielle entre le prêt du prix d'achat d'un cheval et le prêt d'un cheval (1).

§ 3. — L'histoire s'est en partie répétée ; et dans le monde moderne occidental, un nouveau mouvement de réforme est né d'une autre analyse erronée de la nature de l'intérêt, en même temps qu'il renforçait cette analyse. A mesure que la civilisation progressait, les prêts de richesse aux gens nécessiteux sont devenus constamment plus rares et tiennent une place moins importante dans l'ensemble des prêts ; tandis que les prêts de capital en vue d'un usage productif dans des entreprises ont augmenté dans une proportion toujours croissante. Et, en conséquence, quoique les emprunteurs ne soient pas actuellement regardés comme des victimes d'une oppression, on a trouvé à récriminer dans le fait que tous les producteurs, qu'ils travaillent ou non avec du capital emprunté, comptent l'intérêt du capital employé par eux comme faisant partie des frais qui doivent leur être remboursés à la longue dans

(1) Le professeur Cunningham a très bien décrit les subtilités au moyen desquelles l'Eglise du Moyen Age abandonna sa prohibition du prêt à intérêt, dans la plupart des cas où cette prohibition aurait été gravement préjudiciable au public. Ces subtilités ressemblent aux fictions légales au moyen desquelles les juges abandonnent la lettre de la loi quand l'interprétation naturelle paraît devoir être nuisible. Dans l'un et l'autre cas, on réussit à éviter pratiquement un mal grâce à des habitudes de pensée confuse et peu sincère.

le prix de leurs marchandises, faisant de cela une condition de la continuation de l'entreprise. En s'appuyant sur ce fait et sur les occasions que le système industriel actuel offre d'amasser de grandes richesses par des spéculations heureuses, on a prétendu que le paiement de l'intérêt dans les temps modernes opprime les classes laborieuses non pas directement, mais indirectement ; et qu'il les dépouille de la part qui leur est due dans les bénéfices résultant du progrès de la science. Et de là, on tire la conclusion pratique qu'il serait de l'intérêt général et, par suite, qu'il serait juste, qu'il ne fût permis à aucun particulier de posséder des moyens de production, ou des moyens directs de jouissance, à l'exception de ceux dont il a besoin pour son propre usage.

Cette conclusion pratique a été appuyée par d'autres arguments qui retiendront notre attention ; mais, pour le moment, nous n'avons à nous occuper que de la théorie qui a été mise en avant par William Thompson, Rodbertus, Karl Marx et quelques autres auteurs en faveur de cette conclusion. Ces auteurs ont soutenu que le travail produit toujours un « surplus » (1) au delà des salaires et de l'usure du capital qui vient en aide à ce travail, et que le tort fait au travail consiste en l'exploitation de ce surplus par d'autres. Mais cette assertion que la totalité de ce surplus est le produit du travail, suppose que l'on admet déjà ce qu'il s'agit de prouver par elle ; ils n'essaient nullement de la prouver, et elle est fautive. Il n'est pas exact que, dans une filature, après avoir fait la part de l'usure des machines, le fil soit le produit du travail des ouvriers. Il est le produit de leur travail uni à celui de l'employeur et des chefs subalternes, et du capital employé ; et ce capital lui-même est le produit du travail et de l'attente ; et par

(1) C'est là une expression de Marx. Rodbertus l'a appelé un « Plus ».

suite, le fil est le produit du travail sous diverses formes et de l'attente. Si nous admettons qu'il est le produit du travail seul, et non du travail et de l'attente, nous nous voyons poussés par une logique inexorable à admettre qu'il n'existe aucune justification de l'Intérêt, rémunération de l'attente, car la conclusion est impliquée par les prémisses. Rodbertus et Marx font, il est vrai, hardiment appel à l'autorité de Ricardo, pour justifier leurs prémisses ; mais nous avons déjà vu (1) que, en réalité, elles sont aussi opposées à l'exposé explicite et à la teneur générale de sa théorie de la valeur qu'au sens commun.

Pour dire la même chose en d'autres termes : s'il est vrai que le fait de différer une satisfaction implique *en général* un sacrifice de la part de celui qui la diffère, exactement comme de la part de celui qui travaille, le fait de donner un effort supplémentaire ; et s'il est vrai que cet ajournement permet à l'homme d'employer des méthodes de production dont le coût primitif est très grand, mais au moyen desquelles l'ensemble de ses jouissances est augmenté aussi certainement qu'il le serait par un accroissement de travail ; alors, il ne peut pas être vrai de dire que la valeur d'une chose dépend simplement de la quantité de travail employée à la produire. Toute tentative faite pour établir cette prémisse implique nécessairement que le service fourni par le capital est un bien « libre », ne s'accompagnant d'aucun sacrifice et par suite n'exigeant aucun intérêt comme récompense pour en amener la continuation ; et c'est là la conclusion même que la prémisse est appelée à prouver. Les vives sympathies de Rodbertus et de Marx pour les malheureux méritent toujours notre respect ; mais ce qu'ils regardaient comme la base scientifique de leurs propositions pratiques semble n'être guère qu'une série de cercles vicieux pour prouver qu'il ne saurait

(1) Liv. V, chap. XIV, § 6.

exister aucune justification économique de l'intérêt, alors que ce résultat est tout le temps à l'état latent dans leur prémisse ; en ce qui concerne Marx, cependant, tout cela était enveloppé de mystérieuses phrases hégéliennes, avec lesquelles il « coquetait », comme il le dit lui-même dans sa préface.

§ 4. — Nous pouvons maintenant procéder à notre analyse. L'intérêt dont nous parlons lorsque nous disons que l'intérêt est la rémunération du capital tout seul, ou la rémunération de l'attente toute seule est l'intérêt *net* ; mais ce que l'on désigne communément sous le nom d'intérêt renferme d'autres éléments en plus de celui-ci, et peut être appelé intérêt *brut*.

Ces éléments additionnels sont d'autant plus importants que la sécurité commerciale et l'organisation du crédit sont moins avancés et plus rudimentaires. C'est ainsi, par exemple, qu'au Moyen Age, lorsqu'un prince désirait anticiper sur ses revenus futurs, il empruntait peut-être un millier d'onces d'argent et s'engageait à en rembourser quinze cents à la fin de l'année. Rien cependant ne garantissait entièrement l'exécution de son engagement ; et il pouvait se faire que le prêteur eût consenti à échanger cette promesse contre la certitude absolue de recevoir treize cents [onces à la fin de l'année. Dans ce cas, tandis que le taux nominal du prêt était de 50 0/0, le taux réel était de 30.

La nécessité qu'il y a à tenir ainsi compte de l'assurance contre les risques est si évidente qu'elle est rarement oubliée. Mais ce qui est moins évident, c'est que tout prêt est une cause de trouble pour le prêteur, et que si, à raison des circonstances, le prêt entraîne un risque considérable, il faut souvent se donner beaucoup de peine pour faire que ces risques soient aussi minimales que possible ; et que, alors, une grande partie de ce qui, à l'emprunteur, constitue l'intérêt, est, si l'on se place au point de vue du prê-

teur, une rémunération pour la gestion d'une entreprise pleine de tracas.

De nos jours, l'intérêt net du capital en Angleterre est un peu au-dessous de 3 0/0 par an. C'est en effet là à peu près ce que l'on peut obtenir en faisant des placements sur des titres de bourse de premier ordre, pouvant fournir un revenu assuré sans ennui ou sans frais appréciables de la part du prêteur. Et lorsque nous voyons des hommes d'affaires capables qui empruntent sur hypothèques de toute sécurité au taux, par exemple, de 4 0/0, nous pouvons considérer cet intérêt net de 4 0/0 comme se composant d'un intérêt net, ou intérêt propre, jusqu'à concurrence d'un peu moins de 3 0/0 et de salaires de gestion pour les prêteurs jusqu'à concurrence d'un peu plus de 1 0/0 (1).

De même, une entreprise de prêt sur gages n'implique presque aucun risque ; mais ces prêts sont faits, en général, au taux de 25 0/0 par an, ou même davantage ; la plus grande partie de cet intérêt constitue en réalité les salaires de gestion d'une entreprise pleine de difficultés. Ou encore, pour prendre un exemple plus décisif, il existe, à Londres et à Paris, et probablement

(1) Les hypothèques de longue durée sont tantôt plus recherchées des prêteurs que celles de courte durée et tantôt moins. Les premières évitent l'ennui d'un renouvellement fréquent, mais elles privent le prêteur de l'usage de son argent pour de longues années, et, par cela même, elles restreignent sa liberté. Les valeurs de bourse de premier ordre réunissent les avantages des hypothèques de très longue et de très courte durée. En effet, leur détenteur peut les garder aussi longtemps qu'il le veut, et il peut, quand il veut, les convertir en argent. Cependant si, à ce moment, le crédit est ébranlé et si d'autres personnes ont besoin d'argent comptant, il se verra forcé de les vendre à perte. Si ces valeurs pouvaient toujours être réalisées sans perte, et si l'on ne devait pas payer des commissions aux courtiers pour vendre ou pour acheter, elles ne donneraient pas un revenu plus élevé que les valeurs « à ordre » payables à la volonté du prêteur ; et ce revenu sera toujours moindre que l'intérêt des prêts faits pour une période déterminée, longue ou courte.

ailleurs, des hommes qui gagnent leur vie en prêtant de l'argent à des marchands des quatre saisons; souvent l'argent est prêté le matin en vue d'acheter des fruits, etc. et il est restitué le soir, lorsque les ventes sont faites avec un intérêt de 10 0/0; il n'y a que peu de risques dans ce commerce et il est rare que l'argent soit perdu (1). Or, un *farthing* (2 centimes et demi), placé à 10 0/0 par jour, produirait un billion de livres sterling (25 billions de francs) à la fin de l'année. Mais personne ne peut devenir riche en prêtant aux marchands des quatre saisons, car personne ne peut prêter beaucoup de cette façon. Ce que l'on appelle ici l'intérêt des prêts consiste presque entièrement en salaires d'une sorte de travail pour lequel peu de capitalistes se sentent du goût.

§ 5. — Il est donc nécessaire d'analyser avec un peu plus de soin les risques exceptionnels qui entrent dans une entreprise lorsqu'une grande partie du capital employé dans cette entreprise a été emprunté. Supposons que deux hommes se livrent à des entreprises similaires, l'un travaillant avec son propre capital, tandis que l'autre travaille avec du capital emprunté.

Il y a tout un groupe de risques qui sont communs aux deux; ces risques peuvent être désignés sous le nom de *risques commerciaux* du genre particulier d'entreprise dans laquelle ces deux hommes sont engagés. Ils proviennent des fluctuations qui se produisent sur les marchés de matières premières et de marchandises finies, des changements imprévus de la mode, des nouvelles inventions, de l'arrivée de nouveaux et puissants rivaux dans leurs contrées respectives, et ainsi de suite. Mais il existe un autre

(1) De même, le Dr Jessop (*Arcady*, p. 254) nous dit que : « il y a des masses de prêteurs d'argent aux alentours du marché aux bestiaux qui font aux spéculateurs des avances à vue », leur prêtant des sommes qui, dans certains cas exceptionnels, s'élèvent à 200 £, au taux brut de 10 0/0 par vingt-quatre heures.

groupe de risques dont le fardeau pèse sur l'homme qui travaille avec du capital emprunté et non sur l'autre ; nous pouvons appeler ces risques des *risques personnels*. En effet, celui qui prête du capital destiné à être employé par un autre dans un but commercial, doit stipuler un gros intérêt comme assurance contre les risques provenant d'une défaillance dans l'habileté ou dans le caractère personnel de l'emprunteur (1).

L'emprunteur peut être moins capable, moins énergique et moins honnête qu'il ne semble. Il n'a pas les mêmes stimulants qu'un homme travaillant avec son propre capital pour affronter les échecs et pour se retirer d'une spéculation dès qu'apparaissent des symptômes défavorables. Au contraire, si son sentiment de l'honneur n'est pas très élevé, il peut n'être pas très sensible à ses pertes. Car s'il se retire tout de suite, il aura perdu tout ce qu'il a à lui ; et s'il persiste dans sa spéculation, toute la perte supplémentaire retombera sur ses créanciers, et le gain, s'il en fait, lui profitera à lui seul. Beaucoup de créanciers doivent leurs pertes à une telle inertie semi-frauduleuse de la part de leurs débiteurs ; pour un petit nombre, leurs pertes sont dues à une fraude préméditée ; par exemple, le débiteur a bien des moyens habiles de dissimuler les biens qui appartiennent en réalité à ses créanciers, jusqu'à ce qu'il se soit passé un certain temps depuis sa banqueroute et qu'il se soit engagé dans une nouvelle entreprise ; il peut alors graduellement mettre en jeu ses fonds de réserve secrets sans trop provoquer les soupçons.

C'est pourquoi le prix que l'emprunteur doit payer pour le prêt du capital et qu'il regarde comme un intérêt doit, au point de vue du prêteur, plutôt être regardé comme un profit ; il comprend, en effet, une assurance contre des risques qui sont souvent très lourds, ainsi que des salaires de

(1) Cpr. ci-dessous, chap. VIII, § 2.

gestion pour la tâche, souvent très ardue, de faire que ces risques soient aussi peu importants que possible. Des variations dans la nature de ces risques et de ce travail de gestion occasionneront, bien entendu, des variations correspondantes dans ce que l'on appelle l'intérêt brut, c'est-à-dire dans l'intérêt payé pour l'usage de l'argent. La tendance de la concurrence n'est donc pas d'égaliser cet intérêt brut; au contraire, plus les prêteurs et les emprunteurs comprendront leurs affaires, plus il y aura de chances pour que certaines classes d'emprunteurs obtiennent des prêts à un taux plus bas que d'autres.

Il nous faut renvoyer à plus tard notre étude de la merveilleuse organisation du marché moderne de l'argent, au moyen de laquelle le capital est transporté d'une place où il fait défaut ou d'une branche en voie de se restreindre à une autre qui est en train de s'étendre. Pour le moment, nous devons nous contenter de considérer comme admis qu'une très faible différence entre les taux de l'intérêt net, que l'on peut retirer du prêt du capital dans deux modes différents de placement dans la même contrée occidentale, fait affluer le capital, quoique peut-être par des voies indirectes, de l'un de ces modes à l'autre.

Il est vrai que si l'un ou l'autre de ces placements s'effectue sur une faible échelle, et que le nombre de ceux qui sont au courant de ces affaires soit faible, l'afflux de capital peut être lent. Une personne, par exemple, peut payer 5 0/0 sur une hypothèque peu sûre, tandis que son voisin paye 4 0/0 avec une hypothèque qui n'offre guère plus de sécurité. Mais, dans toutes les affaires importantes, le taux de l'intérêt net (en tant qu'on peut le séparer des autres éléments de profit) est à peu près le même dans toute l'Angleterre. Et, de plus, les divergences qui existent entre les taux moyens d'intérêt net dans les différentes contrées de l'Occident diminuent rapidement à la suite du développement général des relations commerciales,

et, en particulier, à la suite de ce fait que les grands capitalistes de toutes ces contrées détiennent de grandes quantités de valeurs de bourse qui donnent le même revenu et sont, en fait, vendues le même prix, le même jour, dans le monde entier (1).

NOTE SUR LES CHANGEMENTS DANS LE POUVOIR D'ACQUISITION
DE LA MONNAIE PAR RAPPORT AU TAUX RÉEL DE L'INTÉRÊT

Dans tout le présent volume nous supposons, toutes les fois que nous n'émettons pas expressément une assertion contraire, que toutes les valeurs sont exprimées en monnaie

(1) Lorsque nous étudierons le marché monétaire, nous aurons à étudier les causes qui font que l'offre de capital pour les usages immédiats est beaucoup plus considérable à certaines époques qu'à d'autres; ce qui fait qu'à de certains moments, les banquiers et autres hommes d'affaires se contentent d'un intérêt extrêmement bas pourvu que la garantie soit bonne et que, en cas de besoin, ils puissent faire rentrer rapidement leurs fonds. A de tels moments, ils consentent à prêter pour de courtes périodes et à un taux peu élevé, même à des emprunteurs dont la garantie n'est pas de premier ordre. En effet, leurs risques de perte se trouvent très atténués par la faculté qu'ils ont de ne pas renouveler le prêt, s'ils aperçoivent quelques indices de faiblesse chez l'emprunteur. Et puisque les prêts à court terme sur de bonnes garanties ne rapportent qu'un intérêt insignifiant, la presque totalité de l'intérêt qu'ils en retirent constitue une assurance contre les risques et une rémunération de leur propre peine. Mais, d'un autre côté, de tels prêts ne sont pas réellement à très bon marché pour l'emprunteur; ils lui font courir des risques qu'il voudrait souvent pouvoir éviter au prix d'un taux d'intérêt beaucoup plus élevé. En effet, si quelque revers venait à affaiblir son crédit, ou si quelque trouble survenant sur le marché de l'argent amenait une rareté temporaire de l'argent disponible, il peut lui arriver d'être mis tout d'un coup dans une situation périlleuse. Des prêts aux commerçants à un taux d'intérêt nominellement bas, s'ils sont faits pour de courtes périodes, ne constituent donc pas à proprement parler de véritables exceptions à la règle générale formulée au texte.

ayant un pouvoir déterminé d'acquisition, exactement comme les astronomes nous ont appris à déterminer le commencement ou la fin du jour en se rapportant non au soleil réel, mais à un *soleil moyen* que l'on suppose mû dans le ciel d'un mouvement uniforme. De plus, les influences que les variations dans le pouvoir d'acquisition de la monnaie exercent sur les conditions auxquelles sont effectués les prêts, apparaissent plus clairement sur le marché des prêts à court terme. — marché qui diffère par plusieurs points de tout autre marché, et l'étude de leurs conséquences doit être remise à plus tard. Mais nous devons les indiquer ici en passant, du moins en les rattachant à la théorie abstraite. En effet, le taux d'intérêt que l'emprunteur consent à payer n'est la mesure des profits qu'il espère retirer de l'usage du capital que si l'on admet que l'argent a le même pouvoir d'acquisition lorsqu'il est emprunté que lorsqu'il est rendu.

Supposons, par exemple, qu'un homme emprunte 100 livres sterling en prenant l'engagement de rembourser 105 livres à la fin de l'année. Si, pendant ce temps, le pouvoir d'acquisition de l'argent s'est élevé de 10 0/0 (ou, ce qui est la même chose, si les prix généraux ont baissé dans la proportion de 10 à 11), il ne peut pas rembourser les 105 livres qu'il doit payer sans vendre un dixième de plus de marchandises que celles qui auraient suffi au commencement de l'année. En admettant donc que les objets qu'il manipule n'ont pas changé de valeur relativement aux choses en général, il doit vendre à la fin de l'année des marchandises qui lui auraient coûté 115 livres 10 shillings au commencement, afin de rembourser avec l'intérêt son emprunt de 100 livres ; et, par suite, il subit une perte à moins que les marchandises n'aient augmenté entre ses mains de 15 1/2 0/0. Tout en payant normalement 5 0/0 pour l'usage de son argent, il a payé en réalité 15 1/2 0/0.

D'un autre côté, si les prix se sont élevés assez pour que le

pouvoir d'acquisition de la monnaie ait baissé de 10 0/0 dans le cours de l'année et qu'il puisse obtenir 100 livres en vendant les objets qui lui ont coûté 90 livres au commencement de l'année, alors au lieu de payer 5 0/0 pour le prêt, il toucherait en réalité 5 1/2 0/0 pour s'être chargé de la somme (1).

Lorsque nous étudierons les causes des périodes alternantes d'essor et de dépression de l'activité commerciale, nous verrons qu'elles se rattachent intimement à ces variations du taux réel de l'intérêt, dues à des changements dans le pouvoir d'acquisition de la monnaie. Car lorsque les prix ont tendance à s'élever, les gens s'empressent d'emprunter de l'argent et d'acheter des marchandises et contribuent ainsi à faire hausser les prix ; les affaires grossissent et sont dirigées avec imprévoyance et prodigalité ; ceux qui travaillent avec du capital emprunté remboursent une valeur réelle moindre que celle qu'ils ont empruntée, et ils s'enrichissent aux dépens de la communauté. Lorsque, dans la suite, le crédit est ébranlé et que les prix commencent à baisser, chacun désire se débarrasser des marchandises et recherche la monnaie dont la valeur augmente rapidement ; cela fait baisser les prix de plus en plus vite et chaque nouvelle baisse amène une restriction de plus en plus grande du crédit, et c'est ainsi que pendant longtemps les prix baissent uniquement parce qu'ils ont déjà baissé.

Nous verrons que les fluctuations qui surviennent dans les prix ne sont amenées que dans une faible mesure par les fluctuations dans l'offre des métaux précieux ; et ces fluctuations ne seraient pas beaucoup amoindries par l'adoption de l'or et de l'argent au lieu de l'or comme base de notre système monétaire. Mais les maux que causent ces fluctuations sont si considérables, qu'il vaut la peine de

(1) Cpr. *Appreciation and Interest* de Fisher.

faire de grands efforts pour les atténuer même légèrement. Ces maux, cependant, ne sont pas nécessairement inhérents à ces changements lents dans le pouvoir d'acquisition de la monnaie qui suivent les changements de la puissance que l'homme exerce sur la nature ; et, dans de tels changements, il y a à la fois perte et gain. Durant les cinquante dernières années, les améliorations dans les arts de la production et les facilités d'accès aux riches sources d'offre de matière première, ont doublé la puissance de production du travail de l'homme pour se procurer les choses dont il a besoin ; et un préjudice aurait été causé aux membres des classes ouvrières dont les salaires en monnaie sont influencés par la coutume si le pouvoir d'acquisition d'un *souverain* (environ 25 francs) en marchandises était resté stationnaire au lieu de suivre, comme il l'a fait, le pouvoir toujours croissant que l'homme a sur la nature.

CHAPITRE VII

PROFITS DU CAPITAL ET DE L'APTITUDE AUX AFFAIRES

§ 1. — Dans les derniers chapitres du livre IV, nous avons quelque peu étudié les formes diverses que prend la direction des entreprises et les facultés qu'elles requièrent, et nous avons vu comment l'offre de l'aptitude aux affaires, accompagnée de la possession du capital, peut être regardée comme se composant de trois éléments, l'offre du capital, l'offre de l'aptitude à employer ce capital et l'offre de l'organisation au moyen de laquelle ces deux choses sont unies l'une à l'autre et rendues propres à la production. Dans le dernier chapitre, nous nous sommes surtout occupés de l'intérêt qui est la rémunération du premier de ces trois éléments. Dans le présent chapitre, nous nous occupons principalement de la rémunération du second et du troisième élément pris ensemble, à laquelle nous avons donné le nom de bénéfices *bruts* de direction, ainsi que des relations qu'elle présente avec la rémunération du troisième élément prise en elle-même, que nous avons appelée bénéfices *nets* de direction (1). Nous allons maintenant pousser cet examen plus loin et étudier de plus près la nature des services rendus à la société par ceux qui fondent et dirigent des entreprises, ainsi que la rémunération de leur travail; et nous verrons que les causes par les-

(1) Cpr. vol. I, p. 520.

quelles cette rémunération est gouvernée sont moins arbitraires et présentent des analogies plus étroites avec celles qui gouvernent les autres genres de rémunération qu'on ne le suppose communément.

Nous devons commencer par faire une distinction. Nous devons rappeler le fait (1) que la lutte pour la survivance tend à faire prévaloir les méthodes d'organisation qui sont les plus aptes à profiter de leur milieu ; mais ce ne sont pas nécessairement les plus propres à profiter à ce milieu, à moins qu'il n'arrive qu'elles ne soient convenablement rémunérées pour tous les avantages qu'elles confèrent directement ou indirectement. Et, en fait, il n'en est pas ainsi. En règle générale, en effet, la loi de substitution — qui n'est autre chose qu'une application spéciale et limitée de la loi de survivance des plus aptes — tend à ce qu'une méthode d'organisation industrielle supplante une autre lorsqu'elle offre un service direct et immédiat à un prix moins élevé. Les services indirects et éloignés que rendra chacune d'elles ne pèsent en général que peu ou pas du tout dans la balance ; et le résultat, c'est que bien des entreprises languissent et meurent, qui, à la longue, auraient pu être d'un grand profit à la société si seulement elles avaient réussi au début. Cela est vrai, en particulier, pour certaines formes d'associations coopératives.

Sous ce rapport, nous pouvons répartir les employeurs et les autres entrepreneurs en deux classes : ceux qui introduisent des méthodes nouvelles et meilleures, et ceux qui suivent les sentiers battus. Les services que les derniers rendent à la société sont surtout des services directs et il est rare qu'ils n'en soient pas pleinement récompensés ; mais il en est autrement pour les premiers.

Par exemple, des économies ont été récemment introduites dans certaines branches de l'industrie du fer en dimi-

(1) Cpr. Liv. IV, chap. VIII.

nuant le nombre de fois que le métal est chauffé pour passer de la fonte à sa forme définitive ; et quelques-unes de ces nouvelles inventions sont de telle nature qu'elles ne pouvaient ni être brevetées, ni être tenues secrètes. Supposons alors qu'un manufacturier avec un capital de 50.000 livres obtienne, pendant une période normale, un profit net de 4.000 livres par an, dont 1.500 livres peuvent être regardées comme ses bénéfices de direction, laissant 2.500 livres pour les deux autres éléments du profit. Nous supposons qu'il a opéré jusqu'alors de la même façon que ses voisins, et qu'il a fait preuve d'une habileté qui, quoique grande, ne dépasse pas l'habileté normale ou moyenne des gens qui occupent des emplois aussi exceptionnellement difficiles ; c'est-à-dire que nous supposons que 1.500 livres par an représentent le salaire normal pour le genre de travail qu'il a fait. Mais avec le temps, il trouve le moyen de se passer d'un des chauffages qui ont été employés jusqu'ici ; et, par conséquent, sans augmenter ses dépenses, il est en mesure d'accroître sa production annuelle d'une quantité d'objets qui peuvent être vendus 2.000 livres nettes. Par suite, tant qu'il pourra vendre ses marchandises aux anciens prix, ses bénéfices de direction seront de 2.000 livres au-dessus de la moyenne ; et il obtiendra une entière rémunération pour les services qu'il aura rendus à la société. Cependant ses voisins copieront ses procédés et, selon toute probabilité, ils réaliseront pendant un certain temps des bénéfices au-dessus de la moyenne. Mais la concurrence ne tardera pas à augmenter l'offre et à faire baisser le prix de leurs marchandises, jusqu'à ce que leurs profits descendent à peu près à l'ancien niveau ; en, effet personne ne peut obtenir des bénéfices très élevés en faisant tenir des œufs sur leur extrémité depuis que le procédé de Colomb est tombé dans le domaine public.

Bien des hommes d'affaires dont les inventions sont devenues, à la longue, d'une valeur inestimable pour la so-

ciété, ont même gagné moins par leur découverte que Milton par son *Paradis Perdu* ou Millet par son *Angelus*; et alors que beaucoup d'hommes ont amassé de grandes richesses par suite d'un heureux hasard plutôt que par une aptitude exceptionnelle à rendre au public des services de grande importance, il est probable que les hommes d'affaires qui ont ouvert de nouveaux sentiers ont souvent procuré à la société des avantages hors de toute proportion avec leurs propres gains, alors même qu'ils sont morts millionnaires. Ainsi, quoique notre conclusion doive être que la rémunération de tout entrepreneur tend à être proportionnelle aux services *directs* qu'il rend à la communauté, elle ne prouve cependant que très incomplètement que l'organisation industrielle actuelle de la société est la meilleure qu'il soit possible d'imaginer ou même de réaliser; et on ne doit pas oublier que le but de notre présente étude est uniquement d'étudier les causes qui déterminent les bénéfices retirés de la création et de la direction des entreprises *sous les institutions sociales existantes*.

Nous commencerons par rechercher comment se règle la rémunération des services rendus à la société par les ouvriers ordinaires, par les contremaîtres et par les employeurs de différentes catégories; nous verrons partout fonctionner le principe de substitution.

§ 2. — Nous avons déjà fait observer qu'une grande partie du travail fait par le chef lui-même d'une petite entreprise est confié, dans une grande entreprise, à des employés salariés, chef de services, directeurs, contremaîtres et autres. Et cette considération nous permettra d'apercevoir beaucoup de choses utiles à notre présente étude. Le cas le plus simple, c'est celui des salaires du contremaître ordinaire. C'est par là que nous allons commencer.

Supposons, par exemple, qu'un entrepreneur de chemins de fer ou un chef de chantier des docks s'aperçoive qu'il aurait avantage à avoir un contremaître d'atelier pour

chaque vingt ouvriers en lui payant un salaire double de celui qu'il donne à chacun de ces ouvriers. Cela signifie que s'il se trouvait avec 500 ouvriers et 24 contremaîtres, il espérerait obtenir juste un peu plus de travail effectué au même prix en ajoutant un contremaître de plus qu'en ajoutant deux ouvriers ordinaires, tandis que s'il avait 490 ouvriers et 25 contremaîtres, il trouverait meilleur d'ajouter deux ouvriers. S'il pouvait avoir son contremaître pour une fois et demie le salaire d'un ouvrier, il aurait peut-être employé un contremaître pour chaque quinze ouvriers, mais, en fait, le nombre des contremaîtres employés est fixé à un vingtième du nombre des ouvriers et leur prix de demande est fixé à deux fois le salaire des ouvriers (1).

Dans certains cas exceptionnels, les contremaîtres gagnent leur salaire en surmenant ceux dont ils sont chargés de surveiller le travail ; mais nous pouvons supposer ici qu'ils contribuent au succès de l'entreprise d'une façon légitime en assurant une meilleure organisation dans les détails : il y a moins de choses mal faites et mises au rebut ; chacun trouve l'aide dont il a besoin pour mouvoir les poids lourds, et que cette aide est là juste au moment où il en a besoin ; enfin, toutes les machines et tout l'outillage sont tenus en bon état de fonctionnement et personne n'est obligé de gaspiller ses forces et son temps en se servant d'outils imparfaits et ainsi de suite. Les salaires des contremaîtres qui font un travail de ce genre peuvent être pris comme type d'une grande partie des bénéfices de direction : la société, agissant par l'intermédiaire des employeurs individuels, présente une demande effective de leurs services, jusqu'à ce que soit atteinte la limite à partir de laquelle la puissance productrice de l'industrie serait plus accrue en augmentant le nombre des ouvriers de quelque autre caté-

(1) Comparer à cette argumentation celle du Liv. VI, chap. 1, § 8.

gorie qu'en augmentant le nombre des contremaîtres dont les salaires ajouteraient une quantité égale aux frais de production.

Jusqu'ici, l'employeur a été regardé comme l'agent au moyen duquel la concurrence combine et arrange les facteurs de production de façon que le maximum de services directs (évalués en monnaie) soit obtenu à un minimum de frais en monnaie. Mais maintenant nous avons à envisager le travail des employeurs eux-mêmes en tant qu'il est combiné et arrangé pour eux, quoique bien entendu d'une façon moins rigoureuse, par l'action immédiate de leur propre concurrence.

§ 3. — Considérons d'abord la façon dont le travail des contremaîtres et des directeurs salariés est constamment mis en balance avec celui des chefs d'entreprise. Il sera intéressant de suivre la marche d'une entreprise peu importante au fur et à mesure de son extension graduelle. Un charpentier en chambre, par exemple, augmente constamment son stock d'outils, jusqu'à ce qu'il arrive à louer un petit atelier et à entreprendre quelques travaux accessoires pour des particuliers qui doivent s'entendre avec lui pour ce qu'il y a à faire. Le travail de direction et la charge de supporter les quelques risques encourus se partagent entre eux et lui; et comme c'est là pour eux la cause de grands soucis, ils ne consentent pas à le payer bien cher pour le travail de direction qui lui incombe (1).

Aussi commence-t-il par entreprendre toutes les petites réparations. Il est maintenant en passe de devenir un maître entrepreneur et si ses affaires s'étendent, il abandonne peu à peu le travail manuel, et même jusqu'à un certain point la surveillance des détails. Substituant à son travail celui de travailleurs mercenaires, il doit maintenant déduire leurs salaires de ses recettes, avant de pouvoir commencer

(1) Cpr. Liv. IV, chap. XII, § 3.

à compter ses profits ; et à moins qu'il ne témoigne d'une capacité commerciale égale au niveau normal de la catégorie d'industrie à laquelle il appartient maintenant, il perdra bientôt tout le petit capital qu'il a amassé, et après avoir lutté un peu, il retournera à ce genre de vie plus humble d'où il est parti. Si sa capacité industrielle était à peu près égale au niveau normal, il conserverait, en lui supposant une chance moyenne, sa position et peut-être gagnerait-il un peu de terrain ; et l'excès de ses recettes sur ses déboursés représentera les bénéfices normaux de direction dans sa catégorie.

Si sa capacité est plus grande que celle qui est normale dans sa catégorie, il réussira à obtenir un aussi bon résultat avec un certain déboursé en salaires et en autres dépenses, que la plupart de ses rivaux avec de plus grands déboursés ; il aura suppléé par son habileté particulière comme organisateur à quelques-unes de leurs dépenses ; et ses bénéfices de direction comprendront la valeur de ces déboursés qu'il a évités. Il augmentera ainsi son capital et son crédit ; et il pourra emprunter davantage à un taux d'intérêt moins élevé. Il se fera des relations commerciales plus étendues, il acquerra une connaissance plus approfondie des matières premières et des procédés, et saura saisir les occasions de tenter des affaires hardies, mais sages et profitables ; jusqu'à ce qu'enfin il confie à d'autres presque tous les soins qui occupent tout son temps, même après qu'il a cessé de faire lui-même un travail manuel (1).

(1) Celui qui emploie un grand nombre d'ouvriers doit économiser ses forces de la même façon que le font les officiers qui se trouvent à la tête d'une armée moderne. En effet, comme le dit M^r Wilkinson (*The Brain of an Army*, pp. 42-6) : « Toute organisation implique que chaque individu a un rôle déterminé, qu'il connaît exactement l'étendue de sa responsabilité, et que les limites de son autorité se confondent avec celles de sa responsabilité... (Dans l'armée allemande) chaque chef au-dessus du grade de capitaine s'occupe d'un corps composé d'unités dans les affaires in-

§ 4. — Ayant ainsi examiné comment se règlent les salaires des contremaîtres et des ouvriers ordinaires, et aussi ceux des employeurs et des contremaîtres, nous pouvons maintenant considérer les salaires des employeurs petits et grands.

Notre charpentier étant devenu un maître entrepreneur à la tête d'une très grande entreprise, ses affaires seront assez nombreuses et assez grandes pour occuper le temps et les forces de quelques dizaines d'employeurs qui surveilleraient tous les détails de leurs diverses entreprises. Par cette lutte entre la grande et la petite industrie, nous voyons le principe de substitution constamment à l'œuvre ; le grand employeur substituant un peu de son propre travail et une grande quantité de travail de directeurs salariés et de contremaîtres au travail d'un petit employeur. Lorsque, par exemple, des adjudicataires sont appelés à construire un édifice, un constructeur disposant d'un grand capital trouve souvent qu'il vaut la peine de s'inscrire, alors même qu'il habite à une grande distance. Les constructeurs locaux s'assurent de grandes économies en ayant sur les lieux des ateliers et des hommes en qui ils peuvent avoir confiance ; lui, de son côté, retire un certain béné-

térieures desquelles il n'intervient pas, sauf dans le cas où l'officier directement responsable se rend coupable d'une trahison... Le général commandant un corps d'armée n'a de rapports qu'avec un petit nombre de subordonnés... Il inspecte et constate la condition de toutes les diverses unités, mais... mais il s'embarrasse le moins possible des questions de détail. Il peut prendre son parti froidement. » Bagehot a fait observer en termes caractéristiques (*Lombard Street*, chap. VIII) que si le chef d'une vaste entreprise « est très occupé, c'est signe que quelque chose va mal » ; et il comparait (*Essai sur la Transférabilité of Capital*) le patron primitif à un Hector ou à un Achille se jetant dans la mêlée, tandis que le patron moderne peut être comparé à un homme placé à l'extrémité d'un fil télégraphique — un comte de Molike la tête penchée sur quelques notes — qui s'efforce de ne faire en hommes que les sacrifices nécessaires et qui assure la victoire. »

fice en achetant ses matériaux en gros, et en ayant des machines à ses ordres, en particulier pour le travail du bois, et peut-être aussi en ce qu'il peut emprunter du capital à de meilleures conditions. Ces deux groupes d'avantages se contrebalancent fréquemment l'un l'autre ; et la lutte pour être maître du champ d'emploi dépend souvent de la force relative des énergies non divisées du petit constructeur, ainsi que de l'insuffisance de la surveillance que le grand constructeur plus puissant mais plus occupé peut exercer, bien qu'il y ajoute le travail supplémentaire de son directeur local et des employés occupés au bureau central (1).

§ 5. — Nous pouvons maintenant examiner comment la lutte pour la survivance pousse dans certaines entreprises des hommes qui travaillent surtout avec leurs propres capitaux et dans d'autres ceux qui travaillent surtout avec des capitaux empruntés. Les risques personnels, contre lesquels le prêteur de capitaux employés dans les affaires veut être indemnisé, varient dans une certaine mesure avec la nature de ces affaires, comme aussi avec les conditions dans lesquelles se trouve celui qui emprunte. Ces risques sont considérables dans certains cas, comme, par exemple, lorsqu'un homme se lance dans une nouvelle branche de l'industrie électrique, branche dans laquelle on ne peut s'appuyer que sur une expérience peu avancée et où le prêteur ne peut guère se faire une opinion personnelle propre touchant les progrès accomplis par l'emprunteur. Dans tous ces cas, l'homme qui travaille avec un capital emprunté est dans une situation très défavorable ; le taux du profit est principalement déterminé par la concurrence entre ceux qui emploient leurs propres capitaux. Il peut arriver que peu d'hommes de cette catégorie aient accès dans cette industrie ; et, dans ce cas, la concurrence peut ne pas être très acharnée, et le taux du profit peut être élevé ; c'est-à-dire

(1) Cpr. Liv. IV, chap. ix, § 4.

que ce profit peut dépasser considérablement l'intérêt net du capital augmenté des bénéfices de direction sur une base proportionnée aux difficultés de l'affaire en question, quoique ces difficultés soient probablement au-dessus de la moyenne.

Et, de plus, l'homme nouveau qui ne dispose que d'un petit capital lui appartenant se trouve placé dans une situation défavorable dans les industries qui progressent lentement et dans lesquelles il faut semer longtemps avant de récolter.

Mais dans toutes les industries où une initiative hardie et infatigable peut produire une prompte moisson ; et, en particulier, partout où de grands profits peuvent être réalisés pendant un certain temps en reproduisant à bon marché des marchandises coûteuses, l'homme nouveau se trouve dans son élément ; c'est lui, qui par de promptes résolutions et par d'habiles combinaisons, et peut-être aussi un peu par son insouciance naturelle, « force le passage ».

Et souvent il se maintient avec une grande ténacité, même dans des conditions très désavantageuses, car la liberté et la dignité de sa situation ont pour lui un grand attrait. C'est ainsi que le paysan propriétaire, dont le petit lopin de terre est lourdement hypothéqué, le petit *sweater* (sous-entrepreneur) ou l'ouvrier en chambre qui entreprend un travail à bas prix, fera souvent un travail plus pénible que l'ouvrier ordinaire et pour un revenu net moindre. Et le manufacturier qui exerce une industrie importante avec un capital à lui relativement peu considérable, comptera presque pour rien son travail et ses soucis, car il sait qu'il doit d'une manière ou d'une autre travailler pour vivre et qu'il ne veut pas se mettre au service d'un autre ; par suite, il travaillera fiévreusement pour obtenir un gain qui ne compterait guère aux yeux d'un concurrent plus riche, lequel, étant capable de se retirer et de vivre à son

aise avec l'intérêt de son propre capital, peut se demander avec hésitation s'il vaut la peine de supporter plus longtemps les fatigues de la vie des affaires.

L'élévation considérable des prix, qui atteignit son point culminant en 1873, enrichit les emprunteurs en général et les entrepreneurs industriels en particulier, aux dépens des autres membres de la société. Par suite, des hommes nouveaux s'ouvrirent très facilement une voie dans les affaires, et ceux qui avaient déjà fait ou qui avaient reçu en héritage des fortunes industrielles trouvèrent facilement à se retirer de l'activité des affaires (1). C'est ainsi que Bagehot, qui écrivait vers cette époque, prétend que le succès d'hommes nouveaux démocratisait de plus en plus l'industrie anglaise ; et, tout en admettant que « la tendance à la variation dans la sphère sociale comme dans la sphère animale est la base du progrès », il constate avec regret ce que le pays aurait pu gagner à la longue durée de familles de princes du commerce. Mais, dans ces dernières années, il s'est produit une certaine réaction, réaction due en partie à des causes sociales, et en partie à l'influence d'une baisse continue des prix. Les fils d'hommes d'affaires sont plus portés qu'ils ne l'étaient, il y a environ une génération, à être fiers de la profession de leurs pères ; et ils trouvent moins de facilité à donner satisfaction aux exigences d'un luxe toujours croissant avec le revenu qui leur resterait s'ils se retiraient des affaires.

§ 6. — Mais c'est dans les sociétés par actions que la balance des services et, par suite, des bénéfices des employés, d'une part, et des bénéfices de direction des chefs d'entreprises, d'autre part, apparaît le mieux. En effet, dans ces sociétés, la plus grande partie du travail de direction est répartie entre des directeurs salariés (qui, il est vrai, détiennent quelques actions), des chefs de services salariés et

(1) *Lombard Street*, Introduction.

autres employés subalternes dont la plupart n'ont que peu ou pas de capitaux ; et leurs salaires, étant presque de purs salaires de travail, sont régis, à la longue, par les causes générales qui régissent les salaires que procure le travail, offrant un degré égal de difficulté et de désagrément dans des occupations ordinaires.

Les sociétés par action sont entravées par des froissements internes et par des conflits d'intérêts entre les actionnaires et les obligataires ; entre les actionnaires ordinaires et les actionnaires privilégiés, et entre tous ceux-ci et les directeurs comme aussi par la nécessité d'avoir tout un système complet de freins et de contre-freins. Il est rare que ces sociétés possèdent l'esprit d'entreprise, l'énergie, l'unité de vue et la promptitude d'action des entreprises privées.

Mais ces désavantages sont relativement de peu d'importance dans certaines branches. Cette publicité, qui est un des principaux obstacles des sociétés dans beaucoup de branches d'industrie et de commerce, constitue un véritable avantage en matière de banque ordinaire, d'assurances et autres entreprises similaires ; en outre que dans celles-ci, comme d'ailleurs dans la plupart des industries de transport (chemins de fer, tramways, canaux, gaz, eau et électricité), le pouvoir illimité qu'elles ont de se procurer des capitaux leur donne une prépondérance incontestée.

Un caractère particulier de cette dernière catégorie d'industries consiste en ce que leur capital fixe est considérable par rapport à leur capital circulant, et que le prix coûtant (*prime cost*) des marchandises produites ou des services fournis par elles est relativement peu élevé par rapport au coût total (*total cost*) ou véritablement normal, qui doit être couvert à la longue pour que leurs affaires soient rémunératrices. Lorsque diverses sociétés dont les affaires sont de cette nature se font une concurrence acharnée, elles sont fortement tentées d'attirer les clients en vendant à des prix bien au-dessous du coût normal ; mais, il est probable

qu'elles ne cèdent pas à cette tentation plus ou même autant que ne le feraient les capitalistes privés dans des circonstances semblables. Et, dans l'ensemble, les sociétés puissantes par action, qui ont de grandes traditions et qui ont en vue un avenir très éloigné, suivent une politique pleine de prévoyance, quoique peut-être paresseuse. Il est rare qu'elles consentent à sacrifier leur réputation à un bénéfice temporaire ; elles ne sont guère portées à harceler leurs employés de crainte de se rendre impopulaires et, en général, elles exercent une influence régulatrice sur la demande de capital, et sur la demande de travail de tout genre, et, en particulier, sur la demande des services de ceux qui, ayant quelque aptitude industrielle, mais pas de capital leur appartenant, désirent toucher quelques bénéfices de direction comme employés salariés d'une grande entreprise. Et, comme nous l'avons déjà fait observer, la coopération semble permettre mieux qu'aucune autre forme d'association industrielle, de tirer un bon parti des capacités de l'ouvrier en le faisant arriver aux plus hautes fonctions dans la direction des entreprises (1).

§ 7. — Ainsi donc chacune des nombreuses méthodes modernes d'entreprise a ses avantages propres et ses inconvénients particuliers ; et son application s'étend dans toute direction jusqu'à ce que soit atteinte la limite ou marge à partir de laquelle les avantages spéciaux de son emploi ne l'emportent plus sur ses inconvénients. Ou bien encore, pour dire la même chose sous une autre forme, la marge d'emploi des différentes méthodes d'organisation industrielle dans un but particulier donné doit être regardée non comme un point placé sur une seule ligne, mais comme une ligne de démarcation de forme irrégulière coupant les unes après les autres toutes les lignes possibles d'organisation indus-

(1) Certaines formes de compagnies anonymes et d'associations coopératives ont été indiquées au Liv. IV, chap. XII, §§ 9, 10. D'autres seront étudiées plus loin.

trielle ; et ces méthodes modernes, en partie à cause de leur grande variété, mais en partie aussi à cause du but que la plupart d'entre elles offrent aux hommes qui ont une certaine aptitude industrielle sans avoir de capitaux, rendent possible une plus étroite correspondance entre les bénéfices d'entreprise et de direction et les services par lesquels sont obtenus ces bénéfices que celle qui pouvait être obtenue en général sous le système ancien dans lequel il était rare que le capital fût employé à la production par d'autres que par ceux à qui il appartenait. En effet, ce ne pouvait être que par un heureux accident que ceux qui avaient le capital et l'occasion de diriger une entreprise ou de fournir un service dont le public avait besoin, eussent les aptitudes et les capacités requises pour cette tâche. Mais, dans l'état actuel, parmi les dépenses normales de production d'une marchandise quelconque, la partie qui est ordinairement classée comme profit, se trouve gouvernée de telle façon, de tous les côtés, par l'action du principe de substitution, qu'elle ne peut pas s'écarter longtemps du prix d'offre normal du capital nécessaire, augmenté du prix d'offre normal de la capacité et de l'énergie requises pour diriger l'entreprise et enfin du prix d'offre normal de l'organisation au moyen de laquelle la capacité industrielle appropriée et le capital nécessaire sont réunis sur la même tête.

L'offre de l'aptitude aux affaires est étendue et élastique, puisque l'aire de laquelle elle est tirée est vaste. Chacun a à conduire les affaires de sa propre vie ; et par là, il peut acquérir une certaine expérience pour la direction des entreprises, s'il a pour cela quelque aptitude naturelle. Il n'existe donc pas d'autre genre de capacité utile, rare, et par suite bien payée qui dépende si peu du travail et des frais employés spécialement à l'obtenir, et qui dépende autant de « qualités naturelles ». Et, de plus, l'aptitude aux affaires est éminemment non spécialisée ; en effet, dans la grande majorité des industries, les connaissances et l'habileté tech-

nique deviennent tous les jours moins importantes relativement aux qualités générales et non spécialisées de jugement, de promptitude, de ressource, d'attention et de persévérance (1).

Il est vrai que dans les petites entreprises, dans lesquelles le maître n'est guère autre chose qu'un ouvrier principal, l'habileté spécialisée est une chose très importante. Et il est vrai que « chaque sorte de commerce a sa tradition propre, tradition qui n'est jamais écrite, qui probablement ne pourrait pas l'être, qui peut seulement être apprise par fragments et qui s'apprend surtout bien dans les premières années avant que l'esprit ait pris son pli et que les idées soient arrêtées. Mais, dans l'industrie moderne, chaque branche est environnée de branches subsidiaires et similaires qui familiarisent l'imagination avec elle et qui font connaître sont état (2). De plus, ces facultés générales qui caractérisent l'homme d'affaires moderne, augmentent d'importance à mesure qu'une entreprise s'étend. Ce sont elles qui le désignent comme chef et qui lui permettent d'aller droit au nœud des problèmes pratiques avec lesquels il est aux prises ; de voir d'une manière presque instinctive les proportions relatives des choses, de concevoir des mesures sages et de longue portée et de les appliquer à la fois avec calme et décision (3).

(1) Liv. IV, chap. XII, § 12. Lorsque les formes de la production cessent d'être simples et peu nombreuses, il cesse d'être vrai qu'un homme devienne employeur parce qu'il est capitaliste. Les hommes disposent d'un capital parce qu'ils ont les qualités requises pour employer avantageusement le travail. Le capital et le travail se portent vers ces capitaines d'industrie pour profiter de l'occasion de remplir leurs fonctions diverses. » (Walter, *Wages Question*, chap. XIV).

(2) Bagehot, *Postulates*, p. 75.

(3) Bagehot (*loc. cit.*, pp. 94-5) dit que le grand commerce moderne a « certains principes généraux qui sont communs à tous les genres de commerce, et une personne peut trouver un emploi avantageux dans plus d'une branche si elle comprend ces principes et si elle a une intelligence appropriée. Mais l'apparition de cet élément

Il faut reconnaître, il est vrai, que l'adaptation de l'offre et de la demande, lorsqu'il s'agit de capacité industrielle, est quelque peu entravée par la difficulté de connaître exactement quel est le prix payé pour elle dans une entreprise quelconque. Il est relativement facile de connaître les salaires des maçons ou des puddlers en prenant une moyenne entre les salaires gagnés par des hommes de puissance productrice différente et en tenant compte des chômages. Mais les gros bénéfices de direction qu'un homme touche ne peuvent être trouvés qu'après avoir tenu soigneusement compte des profits proprement dits de son entreprise et après avoir déduit l'intérêt de son capital. L'état exact de ses affaires est souvent ignoré de lui-même ; et il peut rarement être conjecturé avec exactitude même par ceux qui sont dans le même commerce. Il est faux, de nos jours, même dans le moindre village, que chacun connaisse toutes les affaires de ses voisins. Comme le dit Cliffe Leslie : « L'aubergiste, le cabaretier ou le boutiquier de village qui est en train de faire une petite fortune se garde bien de provoquer la concurrence en révélant ses profits à ses voisins, et, d'un autre côté, l'homme qui ne fait pas bien ses affaires se garde d'alarmer ses créanciers en divulguant l'état de ses affaires (1). »

commun est, dans le commerce comme en politique, un indice de large développement, et le commerce primitif est absolument petit. Dans les tribus primitives, il n'y a que des spécialistes — le drapier, le maçon, l'armurier. Chaque métier essaye et souvent réussit à s'entourer de mystères connus de ceux-là seuls qui l'exercent. Les connaissances requises pour chaque profession n'étaient possédées que d'un petit nombre et le secret en était gardé par eux ; et on ne mettait en usage que ces connaissances monopolisées et souvent transmises par héritage ; il n'existait pas de connaissances industrielles « générales ». L'idée d'un art général de gagner de l'argent est tout à fait moderne ; presque tout ce qui se rapporte à cet art dans l'antiquité est particulier et individuel. »

(1) *Fortnightly Review*, juin 1879, article réimprimé dans ses *Essays*.

Mais quoiqu'il puisse être difficile de connaître ce qu'apprend l'expérience d'un commerçant individuel, pour une branche tout entière, les résultats ne peuvent jamais passer complètement inaperçus et ne peuvent pas être longtemps dissimulés. Quoiqu'on ne puisse pas dire si la marée monte ou si elle descend en regardant simplement une demi-douzaine de vagues se brisant sur le rivage, néanmoins avec un peu de patience on arrive à résoudre la question ; et il est généralement admis parmi les hommes d'affaires que le taux moyen des profits dans une branche ne peut s'élever ou baisser beaucoup sans tarder à attirer l'attention. Et quoiqu'il puisse parfois être plus difficile pour un homme d'affaires que pour un travailleur qualifié de découvrir s'il lui est possible d'améliorer son avenir en changeant d'entreprise, néanmoins l'homme d'affaires a de nombreuses occasions de connaître tout ce qui peut être su au sujet du présent ou de l'avenir des autres industries ; et s'il se décide à changer de branche, il sera généralement plus capable de le faire que l'ouvrier qualifié.

Dans l'ensemble donc nous pouvons conclure que la rareté des capacités naturelles et les frais de l'éducation spéciale requise pour ce genre de travail affectent les bénéfices normaux de direction à peu près de la même façon que lorsqu'il s'agit des salaires normaux du travail qualifié. Dans l'un et dans l'autre cas, une hausse survenant dans les revenus obtenus met en jeu des forces tendant à augmenter l'offre de ceux qui sont capables de les obtenir ; et dans l'un et dans l'autre cas aussi, la mesure dans laquelle l'offre sera augmentée par une hausse donnée de revenu, dépendra des conditions sociales et économiques de ceux de qui l'offre vient. En effet, quoiqu'il soit vrai qu'un homme d'affaires capable, qui entre dans la carrière avec des capitaux considérables et de bonnes relations d'affaires, ait des chances d'obtenir des bénéfices de direction plus élevés qu'un homme également capable mais qui

débute sans être en possession de ces avantages ; néanmoins, il existe des inégalités analogues, quoique moins importantes, entre les bénéfices des hommes d'égale capacité, appartenant aux professions libérales, lorsqu'ils débute avec des avantages sociaux inégaux ; et les salaires d'un ouvrier lui-même dépendent de son début dans la vie presque autant que des dépenses que son père a pu faire pour son éducation (1).

(1) Cpr. Liv. VI, chap. IV, § 3.

CHAPITRE VIII

PROFITS DU CAPITAL ET DE L'APTITUDE AUX AFFAIRES

(Suite).

§ 1. — Les causes qui régissent les bénéfices de direction n'ont été étudiées avec un certain soin que depuis les cinquante dernières années. Les anciens économistes ne firent rien de très considérable dans cette direction, car ils ne surent pas distinguer comme il eût fallu les éléments constitutifs des profits, mais cherchèrent simplement la loi générale qui gouverne le taux moyen des profits, — loi qui, par la nature même des choses, ne saurait exister.

En analysant les causes qui gouvernent les profits, la première difficulté qui s'offre à nous est, en quelque sorte, une pure difficulté terminologique. Elle provient de ce que le chef d'une petite entreprise fait lui-même une grande partie du travail qui, dans une entreprise plus considérable, est fait par des directeurs et surveillants salariés dont les salaires sont déduits des recettes nettes de la grande entreprise avant de calculer les profits, tandis que la rémunération de tout son travail est comptée dans son profit. C'est là une difficulté qui est connue depuis longtemps. Adam Smith lui-même montrait que : « L'ensemble des remèdes que le pharmacien le plus achalandé dans une grande ville vend pendant toute une année peut fort bien ne pas lui coûter plus de trente ou quarante livres. Quoiqu'il les

revende peut-être avec 3 ou 400, ou même 1.000 0/0 de bénéfice, ce bénéfice peut souvent ne représenter que les salaires raisonnables de son travail dans la seule forme sous laquelle il puisse les prélever, c'est-à-dire sur le prix de ses remèdes. La plus grande partie du profit apparent consiste en de vrais salaires qui prennent la forme de profits. Dans une petite ville maritime, un simple épicier fera 40 ou 50 0/0 sur un stock d'une centaine de livres, tandis qu'un grand négociant en gros, dans la même ville, fera à peine 8 ou 10 0/0 sur un stock de dix mille livres (1).

C'est ici qu'il convient de faire une distinction entre le taux *annuel* des profits sur le capital placé dans une entreprise et le taux des profits qui sont réalisés chaque fois que le capital de l'entreprise a été récupéré; c'est-à-dire, chaque fois que les ventes se sont élevées au chiffre de ce capital, ce qui constitue le taux des profits sur chaque rentrée des fonds. Pour le moment, nous nous occupons des profits *per annum*.

L'inégalité nominale entre les taux normaux des profits *per annum*, dans une petite entreprise et dans une grande entreprise, disparaîtrait presque entièrement, si le sens du mot profits était entendu plus étroitement dans le premier cas et plus largement dans le dernier, de façon à comprendre, dans l'un et l'autre cas, la rémunération des mêmes catégories de services. Il existe bien certaines industries où le taux du profit, exactement entendu, tend à

(1) *Wealth of Nations*, Liv. I, chap. x. Senior, *Outlines*, p. 203, estime le taux normal des profits sur un capital de 10.000 £ à moins de 10 0/0; et sur un capital de 10.000 £ ou de 20.000 £ à environ 15 0/0; sur un capital de 5.000 £ ou de 6.000 £ à 20 0/0, et à un pourcentage beaucoup plus élevé pour les capitaux moindres. Cpr. aussi le § 4 du précédent chapitre du présent Livre. Il convient de faire observer que le taux nominal des profits d'un établissement privé s'accroît lorsqu'un directeur, qui n'apporte aucun capital avec lui, est pris comme associé et reçoit au lieu d'un salaire une part des profits.

être plus élevé pour les capitaux importants que pour les petits, quoique si on le calcule d'après le procédé ordinaire, il paraisse moins élevé. En effet, lorsque deux entreprises se concurrencent dans la même industrie, celle qui dispose du plus grand capital peut presque toujours acheter meilleur marché et peut réaliser bien des économies grâce à la spécialisation des aptitudes et de l'outillage, ou de toute autre façon qui n'est pas à la portée de la petite entreprise ; tandis que le seul avantage spécial que cette dernière peut vraisemblablement avoir, consiste uniquement en les plus grandes facilités qu'elle a de se tenir près de ses clients et de consulter leurs besoins individuels. Dans les branches pour lesquelles ce dernier avantage n'a aucune importance, et, en particulier, dans certaines industries manufacturières, où la grande maison peut vendre à des prix meilleurs que la petite, les débours de la première sont proportionnellement moindres, et ses recettes plus considérables ; et, par suite, si l'on considère les profits comme se composant des mêmes éléments dans l'un et l'autre cas, le taux du profit, dans le premier cas, doit être plus élevé que dans le second.

Mais ce sont précisément là des entreprises dans lesquelles il arrive très fréquemment que les grandes maisons, après avoir écrasé les petites, ou s'associent entre elles, s'assurant ainsi les bénéfices d'un monopole limité, ou, à la suite de la concurrence acharnée qu'elles se font, abaissent le taux du profit à un chiffre très bas. Il existe de nombreuses branches des industries textiles, métallurgiques et des transports, où aucune affaire ne peut être lancée, si ce n'est avec un capital considérable ; tandis que celles qui commencèrent avec de petites ressources luttent à travers mille difficultés, dans l'espoir qu'après un certain temps il leur sera possible de trouver l'emploi d'un capital important qui produira des bénéfices de direction très élevés dans l'ensemble, quoique peu élevés proportionnellement au capital.

Il existe certaines industries qui exigent une capacité d'ordre très élevé mais dans lesquelles il est presque aussi facile de diriger une industrie très vaste que d'en diriger une de peu d'étendue. Dans les usines de laminage, par exemple, il n'y a que peu de détails qui ne puissent être ramenés à la routine, et un capital d'un million de livres placé dans ces usines peut être dirigé par un seul homme compétent. Un taux de profits de 20 0/0, ce qui n'est pas une moyenne très élevée pour quelques branches de l'industrie du fer, donnerait au propriétaire de ces industries des bénéfices de direction s'élevant à plus de 150.000 livres par an. Comme les maîtres de forge peuvent avec un effort supplémentaire si faible toucher des bénéfices de direction sur un capital accru, il arrive que les hommes riches demeurent plus longtemps dans cette industrie que dans la plupart des autres, et que la concurrence entre les grands maîtres de forge passe pour avoir ramené le taux moyen des profits dans leur industrie au-dessous du niveau ordinaire.

Le taux des profits est peu élevé dans presque toutes les industries qui exigent peu d'aptitudes d'ordre très élevé, et dans lesquelles un établissement, soit en société, soit privé, avec une bonne clientèle et un vaste capital, peut tenir tête à ses nouveaux rivaux, tant qu'il est administré par des personnes ayant des habitudes laborieuses, du bon sens et un certain esprit d'initiative. Et les hommes de ce genre manquent rarement de rencontrer une société industrielle bien établie ou une maison particulière toute disposée à prendre pour associés les plus capables de ses employés.

Dans l'ensemble, donc, nous pouvons conclure premièrement que le véritable taux des profits dans une grande entreprise est plus élevé qu'il ne semble à première vue, parce qu'une grande partie de ce qui est habituellement considéré comme profits dans une petite entreprise doit

être classée sous un autre nom avant que le taux des profits qui y sont réalisés soit comparé avec celui des profits réalisés dans la grande entreprise ; et, deuxièmement, que, même après cette correction, le taux des profits calculé de la manière ordinaire diminue généralement à mesure que l'importance de l'entreprise augmente.

§ 2. — Les bénéfices normaux de direction sont, cela va sans dire, élevés par rapport au capital, et, par suite, le taux du profit *per annum* sur le capital est élevé lorsque le travail de direction peut être considérable par rapport au capital. Le travail de direction peut être considérable pour la raison qu'il implique un grand effort mental pour organiser et pour trouver des méthodes ; ou bien encore parce qu'il implique des soucis et des risques considérables ; et souvent ces deux dernières choses vont ensemble. Les entreprises individuelles ont, d'ailleurs, des particularités qui leur sont propres, et toutes les règles que l'on peut formuler en cette matière comportent de nombreuses exceptions. Mais les propositions générales suivantes paraissent exactes, toutes choses étant égales d'ailleurs, et suffisent à expliquer bien des inégalités dans les taux normaux des profits pour les différentes industries.

D'abord, l'étendue du travail de direction nécessaire dans une entreprise dépend plus de la quantité de capital circulant employé que de la quantité de capital fixe. Le taux du profit tend donc à être peu élevé dans les industries où il existe une quantité disproportionnellement considérable de matériel durable, n'exigeant que peu de surveillance et peu de peine une fois installé. Comme nous l'avons vu, ces industries sont appelées à tomber entre les mains des sociétés par action ; et l'ensemble des salaires des directeurs et des employés supérieurs est en très faible proportion par rapport au capital employé lorsqu'il s'agit de compagnies de chemins de fer et de transport par eau,

et, à un degré plus marqué, lorsqu'il s'agit de sociétés possédant des canaux, des docks et des ponts (1).

Ensuite, étant donnée la proportion entre le capital fixe et le capital circulant d'une entreprise, le travail de direction sera d'autant plus lourd, et le taux du profit d'autant plus élevé, que le montant des salaires sera plus élevé relativement au coût du matériel et à la valeur du fonds commercial. Dans les industries qui travaillent des matières premières coûteuses, le succès dépend dans une large mesure de la chance et de l'habileté dans les achats et dans les ventes ; et les qualités d'esprit requises pour interpréter exactement et pour ramener à de justes proportions les causes qui peuvent influencer les prix sont rares et peuvent obtenir une rémunération élevée. La part qu'il faut faire à cet élément est si importante dans certaines industries qu'il s'est trouvé des écrivains américains qui considèrent les profits comme la rémunération des risques et comme comprenant ce qui reste après avoir déduit l'intérêt et les bénéfices de direction des profits bruts. Mais cet emploi du mot ne paraît pas, en somme, avantageux, parce qu'il tend à ranger le travail de direction avec la surveillance purement routinière. Il est vrai, sans doute, qu'en général un homme n'entre dans une entreprise hasardeuse que si, toutes choses étant égales d'ailleurs, il espère y gagner plus qu'il ne gagnerait dans d'autres industries également à sa portée, après avoir déduit ses

(1) Un manufacturier qui possède l'usine dont il se sert, doit en général se contenter d'un taux annuel de profit sur son capital plus faible que celui que reçoit un autre manufacturier qui travaille dans une usine qu'il a louée. En effet, les profits du capital représenté par les édifices sont peu élevés, parce que la possession et la location de ces édifices ne comportent que peu de peine. D'une manière plus générale, si un homme a emprunté une grande partie du capital qu'il emploie dans ses entreprises, ses profits, même après qu'il a payé des intérêts assez élevés pour ses emprunts, seront généralement considérables eu égard à son propre capital.

pertes probables de ses bénéfices probables à l'aide d'une évaluation purement arithmétique. Si un mal positif n'était pas impliqué par de semblables risques, les gens ne consentiraient pas à payer des primes aux compagnies d'assurance ; primes qui, ils le savent, sont calculées sur une échelle notablement supérieure à la valeur arithmétique des risques de façon à payer les frais de publicité et de fonctionnement des compagnies, et à donner en outre un certain excédent de profit net. Et là où les risques ne sont pas garantis par une assurance, ils doivent être compensés à la longue dans une proportion à peu près égale à ce qui serait nécessaire pour payer les primes à une compagnie d'assurance, si l'on veut éviter les difficultés pratiques de l'assurance contre les risques industriels. Mais, en outre, beaucoup de ceux qui seraient très compétents pour administrer des entreprises difficiles avec sagesse et initiative, sont découragés par les risques considérables, car le capital qui leur appartient n'est pas suffisant pour supporter de grandes pertes. Aussi, une entreprise risquée peut tomber entre les mains de gens plutôt téméraires, ou peut-être entre les mains de quelques puissants capitalistes qui la font bien marcher, mais qui s'entendent entre eux pour que le marché ne soit pas assez écrasé pour les empêcher de s'assurer des profits au-dessus de la moyenne (1).

Dans les industries où l'élément spéculatif n'est pas très important, de telle sorte que le travail de direction y con-

(1) Au sujet du risque considéré comme élément du coût, cpr. Liv. V, chap. vii, § 4. Il serait utile de faire une soigneuse étude analytique et inductive de la force d'attraction ou de répulsion que les diverses sortes de risques exercent sur des individus de tempéraments différents, et, par suite, sur les bénéfices et les profits dans les occupations pleines de risques. Une semblable étude pourrait prendre son point de départ dans les remarques faites par Adam Smith sur cette matière. L'influence des sociétés anonymes sur le placement du capital dans les entreprises hasardeuses sera discutée dans le volume suivant.

siste surtout en une sorte de surveillance, les bénéfiques de direction suivront à peu près pas à pas la somme de travail effectuée dans cette entreprise ; et le montant des salaires en est la mesure très grossière mais assez exacte. Et peut-être la moins inexacte de toutes les formules générales que l'on peut exprimer touchant une tendance générale des profits vers l'égalité dans des industries différentes, c'est que là où des capitaux égaux sont employés, les profits tendent à atteindre un certain pourcentage annuel par rapport au capital total en même temps qu'un certain pourcentage du montant des salaires (1).

(1) Il est très difficile d'évaluer même approximativement les quantités de capital de diverses sortes placées dans des entreprises de différentes espèces. En effet, une grande partie de ce capital passe sans cesse d'un emploi à un autre ; une grande partie change constamment de valeur par suite de nouvelles améliorations et de beaucoup d'autres causes ; une grande partie peut passer inaperçue tandis qu'une partie encore plus grande risque d'être comptée deux fois (c'est ce qui arrive surtout pour les bâtiments et autres capitaux qui appartiennent à une personne et sont employés par une autre) ; et, enfin, les hommes d'affaires consentent rarement à faire connaître les évaluations qu'ils font touchant le montant de leurs capitaux. Mais si nous prenons principalement pour guides les précieuses statistiques des *American Bureaux*, quelque inexactes qu'elles puissent être en cette matière particulière, nous pouvons en conclure que le rendement annuel est moindre que le capital dans les industries dont le matériel est très coûteux et dans lesquelles les transformations que doit subir la matière première sont très longues, comme cela arrive dans les fabriques de montres et de coton ; mais ce rendement s'élève à plus de quatre fois le capital dans les industries dont le matériel est coûteux et le procédé de production rapide, comme par exemple dans les fabriques de chaussures ; il en est de même aussi dans quelques industries qui ne font subir que de légères transformations à leur matière première, telles que les raffineries de sucre, et les industries de la boucherie et des conserves de viande.

Ensuite, analysant le temps que met à rentrer (*turnover*) le capital circulant et comparant le coût de la matière première au total des salaires, nous voyons que le premier est bien au-dessous du second dans les fabriques de montres, où la masse de matière première est peu considérable, et dans les travaux relatifs aux pierres, aux briques

§ 3. — Nous pouvons maintenant du profit annuel passer à l'examen des causes qui gouvernent le profit sur chaque rentrée des fonds. Il est évident que tandis que le taux normal du profit annuel varie dans d'étroites limites, le profit sur chaque rentrée des fonds peut varier considérablement si l'on passe d'une branche à une autre, car il dépend de la période de temps et de la somme de travail nécessaires pour le retour des fonds. Les commerçants en gros, qui achètent et qui vendent des quantités considérables de produits en une seule transaction et qui sont capables de recouvrer leur capital très rapidement, peuvent réaliser des fortunes considérables quoique le profit moyen réalisé sur chaque retour des fonds soit inférieur à 1 0/0 ; et même dans un cas extrême, en cas de grandes opérations, sur des valeurs de Bourse, avec un profit ne s'élevant qu'à une

et aux tuiles où la matière première est de peu de valeur ; mais dans la grande majorité des industries, le coût de la matière première est bien au-dessus du total des salaires ; et dans la moyenne des industries, ce coût dépasse ce total des salaires de trois fois et demie. Dans les industries où les transformations sont insignifiantes, il est vingt-cinq ou trente fois plus grand.

Un grand nombre de ces inégalités disparaissent si la valeur de la matière première, charbon, etc., employée dans une industrie, est déduite avant de calculer son rendement. Ce système est généralement suivi par les statisticiens soucieux d'exactitude lorsqu'ils évaluent le rendement industriel d'un pays, afin d'éviter ainsi de compter deux fois, par exemple, le fil et le drap. Des raisons analogues devraient nous empêcher de compter à la fois le bétail et les fourrages dans les produits agricoles d'un pays. Cependant ce système n'est pas exempt de défauts. Logiquement, en effet, on devrait déduire les métiers achetés par une fabrique de tissage aussi bien que le fil. De même, si l'usine a été elle-même comptée comme produit de l'industrie du bâtiment, sa valeur devrait être déduite du rendement (pour un certain nombre d'années) de l'industrie du tissage. Il en est de même en ce qui concerne les bâtiments agricoles. Il est certain que les chevaux employés à l'agriculture ne devraient pas être comptés, ni à certains égards, les chevaux employés dans l'industrie. Mais le système qui consiste à déduire uniquement la matière première a son utilité, si ses inexactitudes sont bien reconnues.

faible fraction de 1 0/0. Mais un constructeur de navires, qui est obligé d'employer pour un navire beaucoup de travail et beaucoup de matériaux, qui doit, de plus, le tenir en cale longtemps avant que le navire soit prêt à être livré, et qui doit encore surveiller chaque détail relatif à cette construction, devra ajouter un pourcentage très élevé à ce qu'il aura dépensé directement ou indirectement afin d'obtenir une rémunération de son travail et de l'immobilisation de son capital (1).

De même, dans les industries textiles, certaines maisons achètent des matières premières et vendent des marchandises finies, tandis que d'autres se bornent au travail de filage, de tissage ou de finissage ; et il est évident que le taux des profits pour chaque retour des fonds dans les maisons de la première catégorie doit être égal à la somme des taux de profit de trois maisons prises dans chacune des trois autres classes (2). Et de même les profits du marchand au détail pour chaque retour de fonds n'est souvent que de

(1) Il ne serait pas nécessaire, cependant de compter un taux annuel considérable de profits pour la portion de son capital qu'il a dépensée dans les premiers travaux de la construction de son navire, car ce capital, une fois dépensé, ne demande plus aucun exercice spécial de son habileté ni de ses efforts, et il lui suffirait de calculer ses déboursés « accumulés » à un taux élevé d'intérêts composés ; mais, dans ce cas, il doit porter en compte la valeur de son propre travail comme faisant partie de ses premiers déboursés. D'un autre côté, s'il s'agit d'une industrie dans laquelle il y ait à dépenser une somme continue et presque uniforme de peine pour la totalité du capital employé, alors il serait raisonnable qu'on y retrouvât la valeur « accumulée » des premiers capitaux en y ajoutant un taux « composé » de profit (c'est-à-dire un taux de profit suivant une progression géométrique comme le fait l'intérêt composé). Et ce système est fréquemment adopté dans la pratique pour simplifier, alors même que théoriquement il se trouve quelque peu incorrect (Cpr. la note de la page 45).

(2) Strictement parlant, il sera un peu supérieur à cette somme parce qu'il comprendra l'intérêt composé pour une plus longue période.

5 ou 10 0/0 pour les marchandises qui font l'objet d'une demande générale et qui ne sont pas sujettes aux changements de la mode; de telle sorte que les ventes étant considérables, les stocks nécessaires sont peu importants et que les capitaux employés à ces stocks peuvent être récupérés très rapidement, avec peu de peine et sans risques. Mais il faut un profit d'environ 100 0/0 à chaque retour de fonds pour rémunérer suffisamment le détaillant pour certaines marchandises de fantaisie qui ne peuvent être vendues que lentement, dont on doit posséder des assortiments variés, qui exigent beaucoup de place pour leur étalage, et qu'un changement survenu dans la mode peut rendre invendables, si ce n'est à perte. Souvent même ce taux élevé se trouve dépassé lorsqu'il s'agit de poissons, de fruits, de fleurs et de légumes (1).

§ 4. — Nous voyons par là qu'il n'existe pas de tendance générale à l'égalité des profits faits à chaque retour de fonds; mais il peut y avoir, et, en fait, il y a dans chaque industrie, et dans chaque branche de chaque industrie, un taux plus ou moins déterminé de profits sur chaque retour de fonds qui est considéré comme un taux « bon » ou normal. Bien entendu, ces taux changent sans cesse par suite des changements survenus dans les méthodes indus-

(1) Les marchands de poisson et les fruitiers surtout dans les quartiers ouvriers cherchent à faire peu d'affaires moyennant un taux élevé de profits, car chaque achat individuel est si peu important que le client aime mieux acheter cher dans un magasin situé à proximité que d'aller acheter au loin dans un magasin meilleur marché. C'est pourquoi le détaillant peut ne pas faire de riches affaires tout en faisant payer un penny ce qu'il a acheté un demi-penny. Ce même objet a peut-être cependant été vendu par le pêcheur ou le fermier pour un farthing ou même pour moins; et le coût direct du transport et de l'assurance contre les risques ne compte pas pour grand'chose dans cette différence de prix. Aussi semble-t-il que l'on ait quelque raison de prétendre, comme on le fait généralement, que, dans ces commerces, les intermédiaires ont toutes facilités pour obtenir des bénéfices anormaux en se coalisant.

trielles ; celles-ci, en général, sont introduites par des individus qui désirent étendre leurs affaires à un taux de profit sur chaque retour de fonds moindre que le profit ordinaire, mais à un taux supérieur de profit annuel sur leur capital. Si, cependant, il arrive qu'aucun grand changement de cette nature ne se produise, les traditions ayant cours dans une industrie d'après lesquelles un certain taux de profit sur chaque retour de fonds doit être mis à la charge de chaque catégorie de travail sont d'un grand secours pratique pour ceux qui exercent cette industrie. De semblables traditions sont le résultat d'une longue expérience tendant à montrer que si cette imputation est faite, il sera par là tenu exactement compte de tous les frais occasionnés par ce travail particulier (1) et qu'en plus le taux normal des profits dans cette catégorie d'entreprise se trouve atteint. S'ils font payer un prix qui leur donne beaucoup moins que ce taux de profit pour chaque retour de fonds, il leur est difficile de prospérer ; et s'ils font payer un prix beaucoup plus élevé, ils courent le risque de perdre leur clientèle, puisque d'autres peuvent arriver à vendre moins cher qu'eux. C'est là ce que l'on appelle le taux « bon » de profit sur chaque retour de fonds, celui qu'un honnête homme exigera pour faire quelque chose sur commande lorsqu'aucun prix n'a été convenu d'avance ; et c'est un taux qu'un tribunal accordera dans le cas où viendra à surgir une contestation entre le vendeur et l'acheteur (2).

(1) C'est-à-dire du coût total, frais supplémentaires aussi bien que prix coûtant. Cpr. Liv. V, chap. iv.

(2) Les dépositions des experts dans les affaires de ce genre sont, à bien des points de vue, pleines d'instruction pour l'économiste, en particulier à cause de l'emploi de formules moyen-âgeuses touchant les coutumes commerciales, avec une conscience plus ou moins complète des causes qui ont donné naissance à ces coutumes et auxquelles il faut se reporter pour expliquer leur survivance. Et il en résulte presque toujours en définitive que si le taux « d'usage » des profits sur chaque rentrée des fonds est plus élevé pour un genre

§ 5. — Durant toute cette étude, nous avons eu en vue principalement les résultats derniers, ou de longue période, ou encore véritablement normaux, des forces économiques ; nous avons considéré la façon dont l'offre de l'aptitude industrielle, accompagnée de la disparition de capital, tend à la longue à s'adapter à la demande ; nous avons vu comment les hommes qui possèdent cette aptitude sont constamment à l'affût de toutes les entreprises, et, dans chaque entreprise, à l'affût de tous les procédés

d'affaire que pour un autre, la raison en est que le premier exige — ou exigeait il y a quelque temps — une immobilisation plus longue du capital ; ou encore un plus grand usage d'instruments dispendieux (en particulier d'instruments sujets à une dépréciation rapide, ou qui ne peuvent pas être mis en œuvre d'une manière continue, et qui, par conséquent, doivent couvrir leurs frais sur une quantité relativement petite de travail ; ou bien qu'il exige un travail plus difficile et plus désagréable, ou une plus forte somme d'attention de la part de l'entrepreneur ; ou qu'il implique des risques particuliers contre lesquels il est nécessaire de contracter une assurance. Et l'impossibilité dans laquelle se trouvent les experts de donner de la coutume ces raisons qui gisent presque inaperçues d'eux dans un recoin obscur de leur esprit, porte à penser que s'il nous était possible de faire revivre et d'examiner à fond les hommes d'affaire du Moyen-Age, nous apercevriions que l'adaptation demi-consciente du taux des profits aux exigences des cas particuliers était beaucoup plus fréquente que ne le laissent entendre les historiens. Un grand nombre de ces derniers oublient parfois de nous dire en termes clairs si le taux coutumier des profits dont ils parlent est un certain taux sur chaque retour des fonds, ou si c'est un taux sur le retour des fonds tel qu'il procure à la longue un certain taux de profits annuels sur le capital. Bien entendu, l'uniformité plus grande des méthodes industrielles au Moyen Age faisait qu'un taux suffisamment uniforme de profits annuels sur le capital pouvait exister sans amener dans le taux des profits sur chaque retour des fonds des écarts aussi grands que ceux qui sont inévitables dans l'industrie moderne. Mais il est clair cependant que si sur ces deux taux de profits, l'un était presque uniforme, l'autre ne l'était pas. La valeur d'une grande partie de ce qui a été écrit sur l'histoire économique du Moyen Age paraît se ressentir un peu de l'absence d'une distinction nette entre les deux espèces de profits, et entre les sanctions dernières sur lesquelles reposaient les coutumes se rapportant seulement à chacune d'elles.

qui peuvent leur permettre de rendre des services assez hautement estimés par les personnes en état de bien payer la satisfaction de leurs besoins, pour que ces services soient à la longue fortement rémunérés. La force motrice est la concurrence des entrepreneurs ; chacun d'eux tente chaque occasion, prévoyant les événements futurs probables, les ramenant à leurs véritables proportions relatives, et considérant quel excédent sera vraisemblablement fourni par les recettes d'une entreprise au delà des dépenses entraînées par elle. Tous ces bénéfices espérés font partie des profits qui l'attirent vers cette entreprise ; tous les emplois qu'il fera de ces capitaux et de son énergie à créer les moyens de la production future et à constituer le capital « immatériel » des relations commerciales doivent lui apparaître comme profitables avant qu'il se risque à s'y lancer : l'ensemble des profits qu'il en attend fait partie de la rémunération qu'il attend à la longue de son entreprise. Et s'il est un homme d'habileté normale (c'est-à-dire normale pour cette catégorie d'ouvrage) et s'il hésite, se demandant s'il se risque dans l'entreprise ou non, ces profits peuvent être pris comme représentant exactement les dépenses normales (limite) de production des services en question. C'est ainsi que l'ensemble des profits normaux font partie du véritable prix d'offre ou de longue période.

Les motifs qui poussent un homme et son père à employer capital et travail à se préparer à une profession libérale, un métier d'artisan ou d'homme d'affaires, sont analogues à ceux qui le poussent à employer du capital et du travail à constituer le matériel et à établir l'organisation d'une entreprise. Dans chacun de ces cas, l'emploi (dans la mesure où les actions humaines sont régies par des motifs réfléchis) est effectué jusqu'à la limite à laquelle tout emploi ultérieur semble n'offrir aucune chance de gain, aucun excédent ou surplus d'utilité sur la « désutilité » ; et le prix

que l'on attend comme rémunération de tout cet emploi de capital et de travail fait donc partie des dépenses normales de production des services qu'il procure.

Une longue période est cependant nécessaire pour amener le plein effet de ces causes, de telle sorte que les réussites exceptionnelles soient compensées par les échecs exceptionnels. D'un côté se trouvent ceux qui réussissent largement parce qu'ils se trouvent être doués d'une rare habileté ou qu'ils ont eu une chance rare soit dans les incidents particuliers de leurs entreprises spéculatives, soit dans l'occasion favorable qui s'offre au développement général de leurs affaires. Et d'un autre côté se trouvent ceux qui sont moralement ou mentalement incapables de faire un bon usage de leur éducation et de leur entrée favorable dans la carrière ; ceux qui n'ont aucune aptitude spéciale pour leur profession, dont les spéculations sont malheureuses, ou dont les affaires sont entravées par des empiètements de rivaux, ou qui sont laissés sur le rivage par le flux et le reflux de la demande qui s'est retiré d'eux pour se porter dans quelque autre direction.

Mais quoique ces causes perturbatrices puissent ainsi être négligées dans des problèmes relatifs aux rémunérations normales et à la valeur normale, elles occupent le premier rang et exercent une influence prédominante, en ce qui concerne les revenus obtenus par des individus donnés à certains moments particuliers. Et, puisque ces causes perturbatrices affectent les profits et les bénéfices de direction d'une façon très différente de celle dont elles affectent les bénéfices ordinaires, il est scientifiquement nécessaire de traiter d'une manière différente les profits et les bénéfices ordinaires lorsque nous discutons les fluctuations temporaires et les incidents individuels. Des questions relatives à des fluctuations de marché ne peuvent pas d'ailleurs être convenablement examinées avant que les théories relatives à la monnaie, au crédit et au commerce

étranger aient été discutées ; mais, même au point où nous en sommes, nous pouvons signaler les contrastes suivants entre les façons dont les causes perturbatrices, telles que celles que nous avons décrites, affectent les profits et les bénéfices ordinaires.

§ 6. — En premier lieu c'est le profit de l'entrepreneur qui supporte le premier contre-coup de tout changement quelconque dans le prix des choses qui sont le produit de son capital (y compris son organisation industrielle), de son travail et du travail de ses employés ; et, en conséquence, les fluctuations de son profit précèdent généralement les fluctuations de leurs salaires et elles sont beaucoup plus extensives. En effet, toutes choses étant égales, une hausse relativement peu importante dans le prix auquel il peut vendre ses produits a des chances d'augmenter plusieurs fois son profit, ou peut-être à remplacer une perte par un profit. Cette hausse lui donnera plus d'ardeur à profiter des bons prix tant qu'il le peut ; et il craindra que ses employés le quittent ou refusent de travailler. Il sera donc plus capable et plus désireux de payer des salaires élevés, et les salaires auront alors une tendance à la hausse. Mais l'expérience nous montre (que les salaires soient ou non gouvernés par des échelles mobiles) qu'il est rare qu'ils s'élèvent proportionnellement autant que les prix ; et par conséquent ils ne s'élèvent pas proportionnellement autant que les profits.

Un autre aspect du même fait, c'est que lorsque le travail ne va pas, l'employé au pis-aller ne gagne rien pour vivre et pour faire vivre sa famille ; mais les dépenses de l'employeur ont des chances d'excéder ses recettes, surtout s'il s'est servi d'une grande quantité de capital emprunté. Dans ce cas, ses bénéfices bruts de direction eux-mêmes sont une quantité négative ; c'est-à-dire qu'il perd son capital (1).

(1) Sous ce rapport, cpr. la note qui se trouve à la fin de l'avant-dernier chapitre.

Dans des temps très mauvais, cela arrive à un grand nombre, peut-être à la majorité des entrepreneurs ; et cela arrive presque constamment à ceux qui sont moins fortunés, moins capables, ou moins bien doués que d'autres pour leur commerce spécial.

§ 7. — Pour passer à un autre point, le nombre de ceux qui réussissent dans les affaires ne représente qu'un faible pourcentage par rapport à l'ensemble ; et c'est dans leurs mains que sont concentrées les fortunes d'autres bien plus nombreux qu'eux, qui ont fait des économies sur ce qu'ils possédaient ou qui ont hérité des épargnes des autres et qui ont tout perdu, avec les fruits de leurs propres efforts, dans des affaires malheureuses. Par suite, afin de trouver les profits moyens d'une branche de production, nous ne devons pas diviser l'ensemble des profits réalisés dans cette branche par le nombre de ceux qui y ont part, ni même par ce nombre ajouté au nombre de ceux qui n'ont pas réussi ; mais de l'ensemble des profits de ceux qui ont réussi, nous devons retrancher le total des pertes de ceux qui ont échoué et qui peut-être ont disparu de cette branche ; et nous devons alors diviser la différence par le nombre total de ceux qui ont réussi et de ceux qui n'ont pas réussi. Il est probable que les véritables bénéfices bruts de direction, c'est-à-dire l'excédent des profits sur l'intérêt, ne dépassent pas en moyenne la moitié, et dans quelques branches pleines de risques, la dixième partie de ce qu'ils semblent être aux yeux de personnes qui basent leur évaluation sur le caractère profitable d'une industrie en considération seulement de ceux qui ont réussi. Il y a, cependant, comme nous allons le voir, des raisons de penser que les risques commerciaux sont, dans l'ensemble, plutôt en voie de diminution qu'en voie d'augmentation (1).

(1) Il y a un siècle, bien des Anglais revenaient des Indes avec une fortune considérable et la croyance se répandit que le taux

NOTES SUR DES ANALOGIES ENTRE LES PROFITS, LES BÉNÉFICES DU TRAVAIL ET LES RENTES ; ET SUR LES RELATIONS ENTRE LES DIFFÉRENTES SORTES D'INTÉRÊTS EN PRÉSENCE DANS LA MÊME BRANCHE DE PRODUCTION.

§ 8. — Nous pouvons maintenant aborder une autre différence entre les fluctuations des profits et celles des bénéfices ordinaires. Nous avons vu que dès qu'un artisan ou un homme exerçant une profession libérale a acquis l'habileté nécessaire pour son travail, une partie de ses bénéfices constituent en réalité dans

moyen des profits que l'on y réalisait était énorme. Mais, comme l'indique Sir W. Hunter (*Annals of Rural Bengal*, chap. vi), les échecs étaient nombreux, mais « ceux-là seulement qui gagnaient des lots à la grande loterie venaient en faire le récit ». Et au moment même où cela se passait, on avait l'habitude de dire, en Angleterre, que la famille d'un homme riche changerait probablement de place avec la famille de son cocher dans l'espace de trois générations. Il est vrai que cela était dû en partie à la folle extravagance qui régnait communément à cette époque parmi les jeunes fils de famille, et, en partie aussi, à la difficulté qu'il y avait à trouver des placements sûrs pour les capitaux. La stabilité de la classe riche, en Angleterre, a presque autant été le résultat des progrès de la sobriété et de la bonne éducation que du développement de méthodes de placement qui permettent aux descendants d'un homme riche de retirer un revenu assuré et durable de leur fortune quoiqu'ils n'aient pas hérité des aptitudes industrielles qui ont servi à son acquisition. Cependant, même de nos jours, il existe en Angleterre des districts où la majorité des manufacturiers sont des ouvriers ou des fils d'ouvriers. Et, en Amérique, quoique la folle prodigalité y soit peut-être moins commune qu'en Angleterre, les vicissitudes plus grandes qui y atteignent les conditions des individus et la difficulté plus grande qu'on y éprouve à faire vivre longtemps une entreprise, ont fait que l'on y a l'habitude de dire qu'une famille qui vivait « en manches de chemise » y retourne dans l'espace de trois générations. M. Wells dit (*Recent Economic Changes*, p. 351) : « Il a été longtemps de règle de dire parmi les personnes capables de se faire une opinion sur ce point que quatre-vingt-dix pour cent des hommes qui essaient de faire

la suite une quasi-rente du capital et du travail employés à la rendre apte à ce travail, à assurer son entrée dans la carrière, des relations commerciales et d'une manière générale l'occasion de tirer un bon parti de ses facultés ; ce n'est que le reste de son revenu qui constitue à proprement parler une rémunération de ses efforts. Mais ce reste constitue, en général, une grande partie du tout. C'est ici qu'apparaît le contraste. En effet, lorsque les profits d'un entrepreneur sont soumis à une semblable analyse, on s'aperçoit que les proportions sont différentes ; dans ce cas, presque tout constitue une quasi-rente.

La quasi-rente qu'un entrepreneur à la tête d'une grande entreprise retire du capital, matériel ou immatériel, employé dans son entreprise est si considérable, et est soumise à des fluctuations si grandes allant d'une grande quantité négative à une grande quantité positive, qu'il ne compte souvent que pour peu de chose son propre travail en cette matière. Si une affaire avantageuse s'offre à lui, il considère presque comme un pur bénéfice l'avantage qu'il en retire ; il y a si peu de différence entre la peine qu'il prend lorsque son entreprise n'est que partiellement en activité et celle qu'il prend pour lui faire donner tout ce qu'elle peut donner, qu'en général il lui vient rarement à l'idée de mettre de côté ce travail supplémentaire pour le déduire de ces gains ; ceux-ci ne se présentent guère à son esprit comme étant dans une mesure importante des bénéfices obtenus au prix d'un surcroît de fatigue, comme apparaissent, par

des affaires pour leur compte échouent. » Et M. J.-H. Walker (*Quarterly Journal of Economics*, vol. II, p. 448) nous fournit une statistique détaillée au sujet de l'origine et de la carrière des manufacturiers dans les principales industries de Worcester, dans le Massachusetts entre 1840 et 1888. Plus des neuf-dixièmes d'entre eux commencèrent leur vie comme journaliers ; et moins de dix pour cent des fils de ceux qui étaient sur la liste des manufacturiers en 1840, 1850 et 1860, avaient des biens en 1888 ou en avaient laissé en mourant. De même en France, M. Leroy-Beaulieu dit (*Répartition des Richesses*, chap. XI) que sur cent affaires nouvelles qui sont lancées, vingt disparaissent presque aussitôt, cinquante ou soixante ne font que végéter et dix ou quinze seulement deviennent prospères.

exemple, les bénéfices supplémentaires obtenus par l'artisan, grâce à une durée supplémentaire de travail. C'est là ce qui constitue la principale cause, et, jusqu'à un certain point, la justification du fait que le grand public, et même certains économistes, ne veulent pas reconnaître l'unité fondamentale des causes qui déterminent les profits normaux et les salaires normaux.

Il est une autre différence qui se rattache étroitement à cette dernière. Lorsqu'un artisan ou un homme exerçant une profession libérale témoigne de capacités naturelles exceptionnelles qui ne sont pas le résultat de l'effort humain et qui ne sont pas non plus le résultat de sacrifices faits en vue d'un bénéfice futur, ces capacités lui permettent de se procurer un surplus de revenu au delà de ce que des personnes de capacité ordinaire peuvent attendre d'un travail semblable accompli à la suite d'une même dépense de capital et de travail pour leur éducation et pour leur entrée dans la carrière ; c'est là un surplus qui est de même nature que la rente.

Mais, pour revenir à un point déjà mentionné à la fin du chapitre précédent, la classe des entrepreneurs contient un nombre disproportionnellement grand de personnes douées d'une haute capacité matérielle ; puisque, en plus des hommes capables nés dans cette classe, elle comprend encore une grande partie des hommes les mieux doués en capacités naturelles sortis des rangs inférieurs de l'industrie.

Aussi, tandis que les profits du capital employé en frais d'éducation constituent un élément particulièrement important dans les revenus des hommes exerçant une profession libérale pris comme classe, la rente provenant de capacités naturelles rares peut être considérée comme un élément particulièrement important dans les revenus des hommes d'affaires, tant que nous les considérons comme individus. (Par rapport à la valeur normale, les bénéfices provenant de capacités rares doivent, nous l'avons vu, être eux-mêmes regardés plutôt comme une quasi-rente que comme une rente proprement dite).

Mais il y a des exceptions à cette règle. L'homme d'affaires routinier, qui a hérité d'une bonne entreprise et qui n'a que juste la force suffisante pour ne pas la laisser se disloquer, peut en retirer un revenu annuel de plusieurs milliers de livres, qui ne contient que très peu de rente provenant de capacités naturelles rares. Et, d'un autre côté, la plus grande partie des revenus acquis par des avocats très en vogue, par des écrivains, des peintres, des acteurs et des jockeys peuvent être classés parmi les rentes provenant de capacités naturelles rares — du moins tant que nous regardons ces personnes comme individus et que nous ne considérons pas l'action qu'exerce sur l'offre normale de travail dans leurs diverses occupations, l'espoir des succès éclatants qu'elles offrent à une jeunesse ambitieuse.

La quasi-rente d'une entreprise particulière est souvent grandement affectée par les changements survenant dans son milieu industriel, dans les conditions et dans les conjonctures où elle se trouve. Mais de semblables influences se font sentir sur la quasi-rente provenant de l'habileté de bien des classes de travailleurs. La découverte de riches mines de cuivre en Amérique et en Australie a fait baisser la quasi-rente provenant de l'habileté des mineurs de la Cornouaille, aussi longtemps qu'ils sont restés chez eux ; et chaque découverte nouvelle de mines riches dans ces nouvelles régions n'a fait qu'accroître la quasi-rente d'habileté des mineurs qui s'y étaient déjà rendus. De même, le développement d'un certain goût pour les distractions théâtrales, en même temps qu'il fait hausser les bénéfices normaux des acteurs, et provoque un accroissement dans l'offre de leur talent, élève la quasi-rente d'habileté de ceux qui sont déjà dans cette profession, quasi-rente qui est pour une large part, au point de vue individuel, une rente due à des qualités naturelles rares (1).

(1) Les importants services rendus par Walker en ce qui regarde les causes qui déterminent les salaires d'un côté et les bénéfices de direction, d'un autre côté, nous font regretter que, au lieu de développer l'ancienne théorie traditionnelle d'après laquelle tous les bénéfices provenant d'aptitudes naturelles rares contiennent, au

§ 9. — Considérons maintenant, dans leurs relations les uns par rapport aux autres, les intérêts de différentes classes industrielles en présence dans la même branche de production.

Cette solidarité constitue un cas particulier du fait général que la demande relative aux différents facteurs de production

point de vue individuel, quelque chose de la nature de la rente, il n'en ait élaboré que cette partie qui se rapporte aux bénéfices de direction. Et sa manière de traiter ce côté de la question ne paraît pas absolument satisfaisante. Il soutient (*Political Economy*, § 311) que les profits ne font pas partie du prix des produits manufacturés ; et il ne limite pas cette théorie aux courtes périodes, pour lesquelles, comme nous l'avons vu, le revenu provenant de toute aptitude, exceptionnelle ou non, qu'elle appartienne à un patron ou à un ouvrier, peut être regardée comme une quasi-rente. Et il emploie le mot « profit » dans un sens artificiel, car, ayant exclu entièrement l'intérêt du profit, il admet que « l'employeur sans profits » gagne « dans l'ensemble ou à la longue, la somme qu'il aurait pu à titre de salaires s'il eût été employé par d'autres ». (*First Lessons*, 1889 § 190) : c'est-à-dire que « l'employeur sans profit » obtient, en plus de l'intérêt de son capital, ce que nous avons appelé les bénéfices normaux nets de direction, non pas sans doute ceux des hommes ayant des aptitudes exceptionnelles, mais ceux des hommes ayant des aptitudes égales aux siennes. C'est ainsi que le profit dans le sens de Walker exclut probablement au moins les quatre cinquièmes de ce qui est ordinairement classé comme profit en Angleterre (la proportion serait un peu moindre en Amérique, et un peu plus élevée sur le Continent qu'en Angleterre). De sorte que sa théorie paraîtrait signifier simplement que la portion du revenu de l'employeur qui est due à des aptitudes exceptionnelles ou à la chance, ne fait pas partie du prix. Mais, comme nous l'avons vu, les prix aussi bien que les revenants-bons d'une occupation, que ce soit ou non celle d'un employeur, contribuent à déterminer le nombre de personnes qui recherchent cette occupation ainsi que l'énergie avec laquelle ils accomplissent leur tâche ; et, par conséquent, ils font partie du prix normal d'offre. Walker semble appuyer son raisonnement surtout sur ce fait important qu'il s'est efforcé de mettre en évidence, à savoir que les employeurs les plus capables, ceux qui à la longue obtiennent les profits les plus élevés, sont, en général, ceux qui paient les salaires les plus élevés à l'ouvrier et qui vendent à plus bas prix au consommateur. Mais il est un autre fait également vrai et plus important encore, à savoir que les ouvriers qui obtiennent les salaires les plus élevés sont, en général, ceux qui tirent le meilleur parti de l'outillage et des matières premières de leurs employeurs

d'une marchandise est une demande conjointe, et nous pouvons ici renvoyer à l'illustration de ce fait général telle qu'elle a été donnée au Livre V, chap. vi. Nous y avons appris comment un changement survenu dans l'offre du travail des plâtriers (par exemple) affecterait les intérêts de toutes les autres branches des industries du bâtiment de la même façon, mais d'une manière beaucoup plus intense, qu'elle n'affecterait le grand public. Le fait est que les revenus retirés du capital spécialisé et de l'habileté spécialisée appartenant à toutes les diverses classes industrielles, employées à produire des maisons de calicot, ou toute autre chose, dépendent beaucoup de la prospérité générale de l'industrie considérée. Dans la mesure où il en est ainsi, ils peuvent être regardés, pour de courtes périodes, comme des fractions d'un revenu composite ou conjoint produit par l'ensemble de cette industrie.

La part de chaque classe tend à s'élever quand ce revenu global augmente par suite d'un accroissement de sa propre puissance productrice ou par quelque cause externe. Mais lorsque le revenu global est stationnaire, et qu'une autre classe réussit à obtenir une part meilleure que celle qui lui revenait auparavant, cette part doit être obtenue au détriment des autres. Cela est vrai du corps tout entier de ceux qui sont engagés dans une industrie, et cela est vrai aussi, à un point de vue tout spécial, de ceux qui ont employé une grande partie de leur vie à travailler ensemble dans le même établissement industriel.

§ 10. — Les bénéfices d'une entreprise prospère, considérés au point de vue du chef d'entreprise lui-même, sont le total des

(Cpr. Liv. VI, chap. III, § 2), et qui lui permettent ainsi de retirer des profits élevés pour lui-même tout en vendant bon marché au consommateur. Et, par suite, la démonstration, si elle est exacte, s'applique à la part pour laquelle les « aptitudes rares » entrent dans la rémunération de tous les genres de travail, comme à celle qu'elles occupent sous les bénéfices de direction. Mais pour les raisons indiquées au dernier paragraphe du cinquième chapitre du présent livre, l'analogie entre la rente de la terre et les bénéfices des aptitudes naturelles rares ne peut pas sans danger être poussée trop loin.

bénéfices, provenant premièrement de sa propre habileté, deuxièmement, de son matériel et autre capital matériel, et troisièmement de son organisation et de ses relations d'affaires. Mais en réalité, ces bénéfices sont plus que la somme de tout cela. En effet, sa puissance productrice dépend en partie de ce qu'il se trouve placé dans cette entreprise particulière, et s'il fallait qu'il la vendît à un bon prix et qu'il s'engageât ensuite dans une autre entreprise, son revenu en serait probablement très diminué.

Cependant, le point de vue de l'employeur ne comprend pas tous les gains (ou quasi-rentes) que donne l'entreprise. Il en est, en effet, une autre partie qui provient de ses employés. Sans doute, dans quelques cas, à certains points de vue, presque tout le revenu d'une entreprise peut être considéré comme une quasi-rente, c'est-à-dire comme un revenu déterminé pour le moment par l'état du marché de ses marchandises, et n'ayant que peu de rapports avec les frais nécessaires à préparer en vue de leur utilisation, les diverses choses et les diverses personnes qui y sont employées. En d'autres termes, ce revenu constitue une *quasi-rente composite* (1) se divisant, par une sorte de marchandage, entre les différentes personnes attachées à l'entreprise, accrue par l'influence de la coutume et de certaines idées d'équité — résultats dus à des causes qui ne sont pas sans analogies avec celles qui, sous les anciennes formes de civilisation, ont fait passer le surplus de producteur provenant de la terre entre les mains de simples particuliers, mais de collectivités de cultivateurs.

C'est ainsi que le principal commis dans une entreprise a une connaissance des hommes et des choses qu'il pourrait, dans certains cas, vendre un prix très élevé à des établissements rivaux. Mais, dans d'autres cas, elle est de telle nature qu'elle n'a de valeur que pour l'entreprise dans laquelle se trouve déjà placé ce commis ; et alors son départ occasionnerait à cette en-

(1) Cpr. Liv. V, chap. x, § 4.

treprise une perte de plusieurs fois la valeur de son salaire, tandis que lui-même ne pourrait peut-être gagner ailleurs qu'un salaire moitié moindre. Lorsqu'une maison a une spécialité à elle, un grand nombre même de ses ouvriers ordinaires perdraient une grande partie de leurs salaires en s'en allant, en même temps qu'ils porteraient un tort sérieux à la maison. Le principal commis peut être pris comme un associé, et la masse des employés peut être payée en partie par une part dans les profits de l'entreprise ; mais que cela soit fait ou non, leurs bénéfices sont déterminés, moins par la concurrence et par l'action directe de la substitution que par un marché intervenu entre eux et leurs employeurs, marché dont les conditions sont théoriquement arbitraires. En pratique, cependant, ces bénéfices seront probablement gouvernés par un désir de « faire ce qu'il faut faire », c'est-à-dire d'accepter des paiements qui représentent les bénéfices normaux de l'habileté, du talent et de l'éducation spéciale que chaque ouvrier possède séparément, avec quelque chose en plus si la maison fait de bonnes affaires, et quelque chose en moins si elle en fait de mauvaises.

Il est important de remarquer jusqu'à quel point la position de ces ouvriers diffère de celle des autres dont les services auraient une valeur presque uniforme dans toutes les entreprises d'une grande industrie. Le revenu de l'un de ces ouvriers dans une semaine se compose, comme nous l'avons vu, d'abord d'une compensation pour la fatigue endurée dans le travail de cette semaine, et ensuite d'une quasi-rente provenant de son habileté et de sa capacité spécialisées ; et en admettant que la concurrence soit parfaitement réalisée, cette quasi-rente est déterminée par le prix que ses employeurs actuels, ou tout autre, consentiraient à payer pour ses services dans l'état où se trouve pendant cette semaine le marché relatif à leurs marchandises. Les prix qui doivent être payés pour un travail donné d'une nature donnée étant ainsi déterminés par les conditions générales de la branche considérée, ces prix font partie des déboursés directs qui doivent être déduits des bénéfices bruts afin de déterminer la quasi-rente

de cette maison particulière à ce moment précis ; mais les ouvriers n'auront aucune part à la hausse ou à la baisse de cette quasi-rente. En fait, cependant, la concurrence n'est pas ainsi parfaitement réalisée. Même là où le même prix est payé sur toute l'étendue du marché pour le même ouvrage fait avec les mêmes machines, la prospérité d'une maison accroît les chances d'augmentation pour chacun de ses employés, et aussi leur chance d'être occupés d'une façon continue lorsque les affaires vont mal ou de faire des heures tant désirées de travail supplémentaire lorsqu'elles vont bien.

C'est ainsi qu'il existe une sorte de participation *de facto* aux profits et aux pertes entre presque chaque entreprise et ses employés ; elle apparaît surtout très clairement lorsque, sans qu'elle soit stipulée dans un contrat précis, la solidarité d'intérêts entre ceux qui travaillent ensemble dans la même entreprise est acceptée avec une cordiale générosité par l'effet d'un véritable sentiment fraternel. Mais de semblables cas ne sont pas très communs ; et, en général, les rapports entre employeurs et employés sont portés à un niveau plus élevé à la fois économiquement et moralement par l'adoption du système de la participation aux bénéfices ; surtout lorsqu'elle n'est considérée que comme un échelon vers le niveau encore plus élevé, mais beaucoup plus difficile de la véritable coopération.

Si, dans une industrie, les employeurs agissent ensemble et que les employés fassent de même, la solution du problème des salaires devient indéterminée. L'industrie, dans son ensemble, peut être regardée comme recevant une quasi-rente composée de l'excédent du prix global qu'elle peut obtenir des marchandises qu'elle produit sur celui qu'elle a à payer à d'autres industries pour la matière première, etc., qu'elle achète (1) ; et

(1) Si au lieu de considérer une industrie dans son ensemble on considère une « nation », cette quasi-rente constitue le dividende national ; et cette analogie a son utilité lorsque la théorie pure du commerce international est appliquée aux relations existant entre les différentes industries dans le même pays.

ce n'est que par un marchandage que se détermine la façon dont cet excédent se répartit entre employeurs et employés. Aucun abaissement de salaires ne sera d'une manière permanente dans l'intérêt des employeurs, s'il n'est nullement nécessaire et pousse beaucoup d'ouvriers qualifiés vers d'autres marchés, ou même vers d'autres industries dans lesquelles ils renoncent à la quasi-rente provenant de leur capacité spéciale ; et les salaires doivent être assez élevés dans une année moyenne pour attirer les jeunes gens dans cette profession. C'est là ce qui fixe des limites inférieures aux salaires, tandis que les limites supérieures sont fixées par des nécessités correspondantes concernant l'offre du capital et de l'aptitude à diriger les affaires. Mais quant au point où se fixera le salaire entre ces limites, il ne saurait être déterminé que par la discussion et la lutte entre les intéressés ; elles sont cependant atténuées parfois par des considérations de morale et de sagesse, surtout s'il existe dans cette industrie une bonne institution de conciliation.

En pratique, le problème est même beaucoup plus complexe. En effet, chaque groupe d'ouvriers peut avoir sa propre union et lutter pour son propre compte. Les employeurs font office de tampon d'arrêt ; mais une grève en vue d'obtenir des salaires plus élevés de la part d'un groupe peut, en réalité, atteindre les salaires d'un autre groupe presque aussi durement que les profits des employeurs.

Nous devons renvoyer à plus tard l'examen des causes et des effets des associations professionnelles, des alliances et contre-alliances entre employeurs et employés, aussi bien qu'entre commerçants et industriels. Ce sont là des organisations qui offrent une succession d'incidents pittoresques et de transformations romantiques qui attirent l'attention publique et semblent indiquer un changement prochain dans notre organisation sociale, tantôt dans un sens et tantôt dans un autre ; et il est certain que leur importance est très grande et augmentée rapidement. Mais cette importance même est sujette à exagération ; car il est certain que la plupart de ces organisations ne sont que des remous, pa-

reils à ceux que le progrès produit toujours à la surface. Et quoique ces remous se produisent plus en grand et d'une manière plus importante à notre époque qu'ils ne faisaient auparavant, néanmoins, aujourd'hui, comme toujours, les changements qui importent ce sont ceux que produisent, sous l'action de leur profond courant silencieux, les tendances de la distribution et de l'échange normaux ; elles sont « ce qui ne se voit pas », mais elles gouvernent le cours de ces épisodes qui sont « ce que l'on voit ». Car même en matière de conciliation et d'arbitrage, la difficulté principale est de déterminer quel est ce niveau normal dont les décisions du tribunal ne doivent pas s'écarter sous peine de ruiner leur propre autorité (1).

(1) Cpr. *Industrial Peace* de L. L. Price avec préface de l'auteur du présent livre.

CHAPITRE IX

RENTE FONCIÈRE

§ 1. — Nous avons vu que la rente foncière n'est pas un fait unique, mais simplement la principale espèce d'un vaste genre de phénomènes économiques ; et que la théorie de la rente foncière ne constitue pas une doctrine économique isolée, mais simplement une des principales applications d'un corollaire particulier de la théorie générale de l'offre et de la demande ; qu'il existe une gradation ininterrompue depuis la véritable rente tirée des libres dons de la nature appropriés par l'homme, en passant par le revenu tiré d'améliorations permanentes du sol, jusqu'aux revenus produits par les constructions agricoles et les fabriques, par les machines à vapeur et autres biens moins durables (1). Dans le présent chapitre et dans le chapitre suivant nous entreprenons de faire une étude spéciale du revenu net de la terre. Cette étude se divise en deux parties. La première se rapporte au montant total du revenu net, ou surplus du producteur provenant de la terre ; la deuxième se rapporte à la façon dont ce revenu est distribué entre ceux qui ont des intérêts sur cette terre. La première est générale, quelle que soit la forme de la tenure foncière. C'est par elle que nous commencerons, et nous

(1) Cpr. Liv. V, en particulier chap. viii-x.

supposerons que la culture de la terre est faite par le propriétaire du sol.

Nous pouvons rappeler que le sol possède un revenu « inhérent » de chaleur et de lumière, d'air et de pluie que l'homme ne saurait affecter d'une manière appréciable ; il comprend aussi les avantages de situation, dont la plupart échappent au pouvoir de l'homme, et dont un petit nombre seulement sont le résultat direct du capital et des efforts employés à la terre par ses propriétaires individuels. Ce sont là les principales de ses propriétés, celles dont l'offre ne dépend pas de l'effort humain, et qui, par suite, ne sauraient donc pas être augmentées par des rémunérations supplémentaires de cet effort. Un impôt qui les frapperait retomberait exclusivement sur les propriétaires (1).

D'un autre côté, ces propriétés chimiques ou mécaniques du sol, dont sa fertilité dépend dans une large mesure, sont susceptibles d'être modifiées, et dans certains cas extrêmes, entièrement transformées par l'action de l'homme. Mais un impôt frappant le revenu tiré d'améliorations qui, tout en étant susceptibles d'application générale, ne sont cependant que lentement réalisables et dont l'effet dure longtemps n'affecterait pas d'une manière appréciable leur offre durant une courte période, ni, par conséquent, l'offre des produits qui leur sont dus. Par conséquent, cet impôt retomberait principalement sur le propriétaire ; un emphytéote étant regardé temporairement comme un propriétaire sujet à une hypothèque. Pendant une longue période, cependant, un pareil impôt diminuerait l'offre de ces améliorations, élèverait le prix d'offre normal des produits et tomberait sur le consommateur (2).

(1) C'est là un cas spécial des principes généraux discutés au Liv. V, chap. VIII, § 2. Mais, Cpr. Liv. V, chap. x, en particulier § 3, pour les exceptions à la règle relativement à la rente de situation.

(2) Cette théorie est également applicable au sol urbain, les édifices ayant le caractère d'améliorations qui sont effectuées lentement et s'épuisent lentement.

§ 2. — Revenons maintenant à notre étude du Livre IV au sujet du rendement décroissant en agriculture. Nous supposerons encore que le propriétaire du sol le cultive lui-même, de sorte que notre raisonnement peut être pris d'une manière générale et indépendamment des incidents tenant aux formes particulières de la tenure foncière.

Nous avons vu que le rendement pour des doses successives de capital et de travail, quoiqu'il puisse augmenter pour quelques-unes des premières, commencera à diminuer lorsque la terre sera déjà bien cultivée. Le cultivateur continue à employer du capital et du travail additionnels, jusqu'à ce qu'il atteigne un point auquel le rendement est tout juste suffisant pour payer ses déboursés et le rémunérer de son propre travail. Ce sera là la dose à la limite de culture, qu'elle soit employée sur un sol riche ou sur un sol pauvre ; une quantité égale au rendement de cette dose sera nécessaire et sera suffisante pour le rémunérer de chacune des précédentes doses. L'excédent du produit brut sur cette quantité constitue le surplus du producteur (1).

Il cherche à prévoir aussi loin qu'il peut, mais il lui est rarement possible de prévoir très loin. A tout moment il considère comme acquise toute la richesse du sol résultant d'améliorations permanentes ; le revenu (ou quasi-rente) tiré de ces améliorations, uni au revenu dû aux qualités originaires du sol, constitue son surplus du producteur ou rente. Il suit de là que ce n'est que le revenu tiré de nouvelles dépenses de production qui apparaît comme bénéfiques ou profits ; il pousse ces nouvelles dépenses jusqu'à la limite où leur utilité cesse ; et son surplus de producteur ou rente est l'excédent du revenu brut provenant du sol

(1) Comme le dit M. Hollander (*Quarterly Journal of Economics*, janvier 1895), « la dépense marginale existe à la fois dans la culture extensive et dans la culture intensive et le produit marginal est tiré en partie du sol qui ne donne pas de rente et, en partie, de ceux des usages du sol qui n'en donnent pas non plus. »

amélioré sur ce qui est nécessaire pour le rémunérer des nouvelles doses de capital et de travail qu'il y applique annuellement.

Ce surplus dépend, premièrement, de la richesse du sol, et deuxièmement, des valeurs relatives des objets qu'il est dans la nécessité d'acheter. La richesse ou fertilité du sol, nous l'avons vu, n'est pas susceptible d'être mesurée d'une manière absolue, car elle varie avec la nature de la récolte produite et avec les méthodes et l'intensité de la culture. Deux parcelles de terre cultivées toujours par la même personne avec un même emploi de capital et de travail, peuvent, si elles produisent des récoltes d'orge égales, donner des récoltes de blé inégales ; si elles fournissent des récoltes de blé égales lorsqu'elles sont cultivées sommairement et selon l'ancien système, elles peuvent donner des récoltes inégales lorsqu'elles sont soumises à une culture intensive et qu'elles sont cultivées selon les méthodes modernes. De plus, les prix auxquels les différents objets nécessaires à la culture peuvent être achetés, et auxquels les divers produits peuvent être vendus, dépendent du milieu industriel ; et les changements qui surviennent dans ce milieu amènent sans cesse des changements dans les valeurs relatives des différentes récoltes et par conséquent dans les valeurs relatives du sol placé dans des conditions différentes.

Enfin, nous supposons que le cultivateur possède une habileté normale relativement à la tâche qu'il a entreprise et aux circonstances de temps et de lieu. Si son habileté est au-dessous de la normale, son produit effectif brut sera moindre que celui qui devrait normalement être donné par le sol ; ce sol lui donnera moins que le véritable surplus de producteur. Si, au contraire, son habileté est au-dessus de la normale, il obtiendra, au delà du surplus du producteur dû à la terre, un certain surplus de producteur dû à son habileté.

§ 3. — Nous avons déjà suivi quelque peu en détail la

manière dont une hausse dans la valeur du produit agricole augmente le surplus du producteur, mesuré en produits, pour tous les terrains, mais surtout pour ceux où la loi du rendement décroissant n'agit que faiblement (1). Nous avons vu que, généralement parlant, cette hausse augmente la valeur des terrains pauvres relativement aux terrains riches ; ou, en d'autres termes, que si une personne prévoit une hausse dans la valeur des produits, elle peut espérer retirer un revenu futur plus considérable du placement d'une somme donnée sur un sol pauvre aux prix actuels que du même placement effectué sur un sol riche (2).

Ensuite, la valeur réelle du surplus du producteur, c'est-à-dire sa valeur mesurée en pouvoir général d'acquisition, s'élèvera relativement à sa valeur en produits dans la même proportion que s'est élevée la valeur des produits mesurée de la même manière ; c'est-à-dire qu'une hausse dans la valeur des produits amène une double hausse dans la valeur du surplus du producteur.

Le mot « valeur réelle » du produit est, il est vrai, ambigu. Historiquement, il a très souvent été employé pour

(1) Liv. IV, chap. III, § 3. Ainsi nous voyons que si la valeur des produits s'élève de OH' à OH (*fig.* 12, 13, 14, vol. I), de sorte que si une quantité de produits OH était nécessaire pour rémunérer une dose de capital et de travail avant la hausse, une quantité OH suffise après la hausse, alors le surplus du producteur serait quelque peu augmenté pour les terres de la catégorie représentée à la figure 12 (vol. I), pour qui la loi du rendement décroissant agit promptement ; ce surplus augmenterait davantage pour la deuxième catégorie de terres (*fig.* 13, vol. I) et il augmenterait le plus pour celles de la troisième catégorie (*fig.* 14, vol. I).

(2) *Ibid.*, § 4. En comparant deux parcelles de terre (vol. I, *fig.* 16 et 17) par rapport auxquelles la loi du rendement décroissant agit de la même façon, mais dont la première est riche, tandis que la seconde est pauvre, nous avons trouvé que l'augmentation du surplus du producteur de AHC à AHC , causée par une hausse dans le prix des produits dans la proportion de OH à OH , était relativement beaucoup plus grande dans le second cas.

signifier la valeur réelle au point de vue du consommateur. Cet emploi est plutôt dangereux, car il existe certains cas où il faut considérer la valeur réelle au point de vue du producteur. Mais, sous cette réserve, nous pouvons employer le terme « valeur en travail » (*labour value*) pour exprimer la quantité de travail d'une nature donnée que le produit peut acquérir; et le terme « valeur réelle » (*real-value*) pour exprimer la quantité d'objets de nécessité, de bien-être et de luxe qu'une quantité donnée de produit pourra acquérir. Une hausse dans la valeur en travail des produits bruts peut impliquer une pression croissante de la population sur les moyens de subsistance; et une hausse du surplus de producteur du sol due à cette cause est accompagnée, et dans une certaine mesure même, elle vient d'une misère plus grande chez le peuple. Mais si, au contraire, la hausse dans la valeur réelle des produits bruts a été amenée par un progrès dans les méthodes de production autre que la production agricole, cette hausse sera probablement accompagnée d'une hausse dans le pouvoir d'acquisition des salaires.

§ 4. — Dans tout ceci, il apparaît avec évidence que le surplus de producteur provenant du sol n'est pas une preuve de la grandeur de la libéralité de la nature, comme le soutenaient les Physiocrates et, sous une forme très différente, Adam Smith: c'est au contraire une preuve des limites de cette libéralité. Mais il faut se souvenir que les inégalités de situation relativement aux meilleurs marchés sont des causes d'inégalités pour le surplus du producteur exactement aussi puissantes que les inégalités de productivité absolue (1).

(1) L'Angleterre est si peu étendue et la densité de la population y est si grande que, même le lait et les légumes, qui doivent être vendus promptement, et le foin lui-même en dépit de sa masse, peuvent être expédiés d'une extrémité à l'autre du pays sans occasionner des frais extraordinaires; quant aux produits fondamen-

Cette vérité et ses principales conséquences, dont beaucoup semblent maintenant si évidentes, furent tout d'abord rendues manifestes par Ricardo. Il se plaisait à démontrer qu'aucun surplus ne peut être retiré de la possession de ceux des dons de nature dont l'offre est toujours en fait illimitée ; et qu'en particulier il n'y aurait pas de surplus provenant du sol si celui-ci se trouvait en quantité illimitée également fertile et également accessible. Il poussait encore sa démonstration plus loin et il montrait qu'une amélioration dans les méthodes de culture également applicable à tous les terrains (ce qui équivaut à un accroissement général de la fertilité naturelle du sol) abaisserait à peu près

taux, comme le blé et le bétail vivant, le cultivateur peut en retirer à peu près le même prix net sur n'importe quel point de l'Angleterre. C'est pour cette raison que les Economistes anglais ont attribué à la fertilité le premier rang parmi les causes qui déterminent la valeur du sol agricole ; et ils n'ont attribué à la situation qu'une importance de second ordre. Ils ont par suite souvent considéré le surplus du producteur, ou valeur rentale du sol, comme l'excédent du produit que le sol fournit, sur ce qui est rendu à égalité de capital et de travail (employés avec une même habileté) à la terre placée par sa stérilité à la limite de culture. Ils n'ont pas pris la peine de dire explicitement soit que les deux parcelles de terre doivent être voisines, soit qu'il faut tenir compte à part des différences qui existent entre elles pour apporter leurs produits sur le marché. Mais cette façon de s'exprimer ne se présentait pas naturellement aux économistes dans les pays neufs, où les terrains les plus riches peuvent demeurer incultes parce qu'ils ne sont pas à portée des marchés. Pour ces économistes, la situation d'un terrain apparaissait comme au moins aussi importante que la fertilité pour déterminer la valeur du sol. Pour eux la terre située à la limite de culture est celle qui est située loin des marchés et, en particulier, celle qui est éloignée de toute voie ferrée conduisant à de bons marchés. Le surplus du producteur se présentait à eux comme étant l'excédent de la valeur du produit d'une terre bien située sur ce que le même capital, le même travail (et aptitude) obtiendraient de la terre la plus mal située ; en tenant compte des différences relatives à la fertilité, si cela est nécessaire. Dans ce sens, les Etats-Unis ne peuvent plus être regardés comme un pays neuf, car toutes les meilleures terres sont occupées et presque toutes ces terres ont, grâce à des chemins de fer à bon marché, un accès facile à de bons marchés.

inévitablement le surplus global en blé et tout à fait inévitablement le surplus global réel retiré du sol qui approvisionne de produits bruts toute une population donnée. Il montrait aussi que si l'amélioration affectait surtout les terres qui se trouvaient être déjà les plus riches, elles pourraient élever le surplus global, mais que, si elle affectait surtout les terres les moins riches, elle diminuerait beaucoup ce même surplus.

Il est tout à fait conforme à cette démonstration d'admettre qu'un progrès dans les méthodes de culture du sol de l'Angleterre en ce moment augmenterait le surplus global que donne son sol, à moins qu'il ne soit accompagné d'un progrès égal des méthodes de production dans les pays dont elle importe des produits bruts ; ou ce qui revient au même à ce point de vue, par une amélioration des moyens de communication avec ces pays. Et, comme le dit Ricardo lui-même, des progrès qui s'appliquent également à tout le sol approvisionnent le même marché, « comme ils stimulent fortement la population et en même temps nous permettent de cultiver les terres les plus pauvres avec moins de travail, qui sont, en définitive, très avantageuses aux propriétaires fonciers » (1).

Il y a quelque intérêt à distinguer la portion de la valeur du sol qui est le résultat du travail de l'homme, de celle qui est due à la libéralité originaire de la nature. Une partie de sa valeur vient des grandes routes et autres améliorations générales faites pour les besoins généraux du pays et qui ne sont pas spécialement à la charge de l'agriculture. C'est en comptant ces travaux que List, Carey, Bastiat et d'autres prétendent que les dépenses nécessaires pour faire passer la terre de l'état dans lequel l'homme la trouva à la condition qui est actuellement la sienne, excéderaient la valeur entière qu'elle a maintenant ; et, partant de là,

(1) Note à son troisième chapitre.

ils prétendent que toute sa valeur est due au travail de l'homme. Les faits sur lesquels ils s'appuient peuvent être contestés ; mais, en réalité, ils sont sans importance pour leurs conclusions. Ce qu'il leur faudrait montrer c'est que la valeur actuelle de la terre n'excède pas les dépenses, dans la mesure où elles peuvent être véritablement mises sur le compte de l'agriculture, qui ont été nécessaires pour faire passer la terre de l'état dans lequel l'homme la trouva à un état de fertilité et d'appropriation générale à la culture, égal à celui dans lequel elle est maintenant. Bien des changements opérés dans le sol furent faits en vue de méthodes qui sont depuis longtemps abandonnées ; et quelques-uns de ces changements ont plutôt amoindri qu'augmenté la valeur de la terre. Et de plus, les dépenses entraînées par le changement sont les dépenses nettes après y avoir ajouté sans doute l'intérêt des déboursés successifs, mais aussi après en avoir déduit la valeur totale du produit supplémentaire qui, du commencement à la fin, a été procuré par les travaux accomplis. La valeur du sol dans un pays bien peuplé est en général beaucoup plus grande que ces dépenses, et souvent plusieurs fois plus grande.

§ 5. — La théorie exposée dans ce chapitre jusqu'ici est applicable à tous les systèmes de tenure foncière qui admettent la propriété privée du sol sous n'importe quelle forme ; car elle concerne ce surplus de producteur qui revient au propriétaire s'il cultive lui-même sa terre, ou, s'il ne la cultive pas, à ses tenanciers et à lui, les uns et les autres étant regardés comme formant un établissement industriel pour une entreprise de culture. Ainsi cette théorie demeure vraie quelle que soit la répartition que la coutume, la loi ou le contrat peut avoir établie entre eux quant au partage des frais de culture, d'une part, et des fruits de la culture, d'autre part. La plus grande partie de cette théorie est également indépendante de la phase du développement économique dans laquelle on se trouve ;

elle est exacte même s'il n'est envoyé sur le marché que peu ou pas de produits et si les redevances sont payées en nature et ainsi de suite (1).

Actuellement, dans les parties de l'Angleterre où la coutume et le sentiment comptent le moins, et où la libre concurrence et l'esprit d'entreprise l'emportent dans les contrats pour l'usage du sol, il est communément entendu que le propriétaire foncier fournit, et jusqu'à un certain point, entretient ces améliorations qui sont créées lentement. Cela fait, il exige de son tenancier l'entier surplus de producteur que la terre ainsi outillée est censée produire dans une année de récoltes normales et de prix normaux, après avoir opéré une déduction suffisante pour reconstituer le capital du fermier avec des profits normaux, le fermier étant appelé à perdre dans les mauvaises années et à gagner dans les bonnes. On admet tacitement, dans cette évaluation, que le fermier est un homme d'habileté et d'initiative normales pour cette catégorie de tenure ; et, par suite, s'il est au-dessus de ce niveau, il profitera seul du bénéfice, tandis qu'il supportera seul la perte s'il est au-dessous, et que peut-être il finira par abandonner la

(1) L'exposé mémorable que Petty a donné de la loi de la rente (*Taxes and Contributions*, ch. iv, § 13) est rédigé de façon à s'appliquer à toutes les sortes de tenures et à tous les degrés de civilisation : — « Supposez qu'un homme puisse de ses propres mains cultiver une terre en blé, c'est-à-dire qu'il puisse bêcher ou labourer, herser, sarcler, moissonner, transporter chez lui, battre et vanner dans les formes requises par l'agriculture du pays ; et qu'il eût avec cela assez de semence pour ensemençer la même terre. Je dis que lorsque cet homme a mis de côté la semence pour continuer sa culture et, aussi, ce que lui-même doit manger et ce qu'il doit donner aux autres en échange de drap et autres objets de nécessité naturelle, le blé qui lui reste alors constitue la véritable rente naturelle du sol pour cette année ; et la moyenne de sept années ou plutôt d'autant d'années qu'il en faut pour composer le cycle, dans lequel les années de disette et les années d'abondance accomplissent leur révolution, nous donne la rente ordinaire de la terre en blé.

ferme. En d'autres termes, la partie du revenu provenant du sol qui va au propriétaire foncier, est gouvernée pour toutes les périodes de longueur moyenne, principalement par l'état du marché des produits, sans tenir grand compte des frais nécessaires pour se procurer les divers agents employés à les produire ; elle est donc de la nature d'une rente. La partie que le tenancier conserve doit être regardée, même pour de courtes périodes, comme un profit compris directement dans le prix normal des produits, parce que ceux-ci ne seraient pas produits si l'on n'espérait pas qu'ils puissent donner ce profit.

C'est pourquoi plus les caractères nettement anglais de la tenure foncière sont accentués et plus il est vrai que la ligne séparative entre la part du propriétaire foncier et celle du tenancier coïncide avec la plus profonde et la plus importante ligne de démarcation de la théorie économique (1). Ce fait, peut-être plus que tout autre, fut la cause de la prédominance de la théorie économique anglaise au commencement du XIX^e siècle ; il aida les économistes anglais à aller si avant dans la voie qu'ils avaient ouverte que, même de notre temps, alors que tant d'activité intellectuelle a été consacrée aux études économiques dans les autres pays, presque toutes les idées nouvelles fécondes se trouvent n'être que le développement d'autres idées qui étaient à l'état latent dans les anciens ouvrages anglais.

Le fait lui-même apparaît comme accidentel ; mais peut-être ne l'est-il pas. En effet, cette ligne particulière de scission implique moins de frottement, moins de perte de temps et de fatigue en marches et contre-marches que n'importe quelle autre. On peut se demander si ce que l'on

(1) En langage technique c'est la distinction entre les quasi rentes qui ne font pas partie et les profits qui font partie directement des prix d'offre normaux des produits pour les périodes de longueur modérée. Cpr. liv. V, en particulier le chap. ix.

appelle le système anglais est appelé à durer. Il a de grands désavantages et il peut ne pas être regardé comme le meilleur à un degré plus avancé de civilisation. Mais lorsque nous le comparons avec d'autres systèmes, nous voyons qu'il a apporté de grands avantages à un pays qui ouvrit au monde la voie pour le développement de la libre initiative et qui, par suite, fut poussé de bonne heure à adopter tous les changements capables de lui donner de la vigueur et de la liberté, de l'élasticité et de la force.

§ 6. — Il peut être bon de revenir encore une fois aux rapports existant entre le sol, soit agricole, soit urbain, et les autres formes de richesse considérées au point de vue du détenteur individuel.

Même au point de vue de la valeur normale, la distinction, quoique réelle, est moindre qu'on ne le suppose souvent ; et, même dans un ancien pays, la distinction entre la terre et les autres formes de richesse a très peu de portée pour le détail des transactions de la vie ordinaire. Supposons qu'un cultivateur avec un petit capital d'épargne se demande avec hésitation s'il achètera encore de la terre ou s'il augmentera ses constructions et son matériel pour exploiter ce qu'il a déjà ; il peut espérer que dans l'un et l'autre cas il obtiendra la même augmentation de produit net (après avoir fait la part de la dépréciation de son matériel périssable) pour le même déboursé total ; et pour lui, en tant qu'individu, la question de savoir s'il cultivera sommairement une grande étendue de terre ou s'il cultivera intensivement une étendue moindre, doit être résolue au moyen de calculs commerciaux qui ont exactement le même caractère que ceux qui gouvernent d'autres emplois de son capital et de son énergie.

D'un autre côté, même dans un pays neuf, un homme d'Etat prévoyant sentira une plus grande responsabilité à l'égard des générations futures lorsqu'il fait des lois relatives à la terre que lorsqu'il fait des lois relatives à

d'autres formes de richesse. C'est ainsi qu'au point de vue économique, comme au point de vue éthique, la terre doit partout et toujours être classée comme une chose à part. Et dans un ancien pays, cette distinction a une importance vitale pour avoir une idée générale des causes qui gouvernent la valeur normale. En effet, le revenu net tiré des propriétés inhérentes à la terre constitue un véritable surplus, il n'entre jamais directement, même à la longue, dans les dépenses normales de production qui sont nécessaires pour rémunérer le travail et l'énergie créatrice des travailleurs et entrepreneurs. Ce revenu diffère ainsi des revenus tirés des édifices, des machines, etc. qui, à la longue, sont nécessaires (dans l'état actuel de la nature humaine et des institutions sociales) pour entretenir la pleine force de la production, de l'invention et de l'accumulation. L'appropriation soudaine par l'Etat des revenus du sol, après qu'il en a reconnu la propriété privée, détruirait toute sécurité et ébranlerait les fondements mêmes de la société. Mais si, dès l'origine, l'Etat avait gardé pour lui les véritables rentes, l'élan de l'industrie et de l'accumulation des richesses ne s'en serait pas trouvée nécessairement atteinte. Or, rien de semblable n'existe pour les revenus que donnent les biens créés par l'homme (quasi-rentes). La même chose est vraie de la rente foncière urbaine, qui, comme nous l'avons vu, est gouvernée par le même principe que la rente agricole (1).

§ 7. — Pour conclure, nous pouvons faire remarquer que la valeur capitalisée de la terre est la valeur arithmétiquement « escomptée » de tous les revenus nets que la terre peut donner, défalcation faite, d'un côté, de toutes les dépenses incidentes, y compris celles de percevoir les rentes, et, d'un autre côté, de sa richesse minérale, de ses capacités d'emploi pour n'importe quel genre d'entreprise, et de ses

(1) Cpr. liv. V, chap. VIII-X ; et aussi liv. VI, chap. II, §§ 5-6.

avantages matériels, sociaux et esthétiques au point de vue de l'habitation. L'équivalent en monnaie de ces avantages directs que procure la propriété du sol n'apparaît pas dans les rendements du revenu monnaie que l'on en tire, mais il fait partie de sa valeur monnaie en capital.

La valeur du sol est ordinairement exprimée en multipliant un certain nombre de fois le revenu courant en monnaie, ou, en d'autres termes, en capitalisant ce revenu sur un certain nombre d'années (*a certain « number of years purchase » of that rental*) ; et, toutes choses étant égales d'ailleurs, cette valeur sera d'autant plus élevée que ces avantages directs seront plus importants, et que sera plus grande la chance de voir augmenter ces avantages et le revenu argent produit par la terre. Le nombre d'années pris pour la capitalisation serait aussi augmenté par une baisse attendue, soit dans le taux normal futur de l'intérêt, soit dans le pouvoir d'achat de l'argent (1).

(1) La valeur escomptée d'une hausse très éloignée dans la valeur de la terre est beaucoup moindre qu'on ne le croit généralement. Par exemple, si nous prenons l'intérêt à 5 0/0 seulement (et, bien entendu, le taux qui a prévalu durant tout le Moyen Age était beaucoup plus élevé) une livre sterling placée à intérêts composés s'élèverait à environ 130 £ au bout de cent ans, à 17.000 £ au bout de deux cents ans, et à 40.000.000 £ au bout de cinq cents ans. Et, par conséquent, une dépense d'une livre sterling faite par l'Etat pour s'assurer le bénéfice d'une hausse dans la valeur du sol qui se réaliserait maintenant pour la première fois aurait été un mauvais placement, à moins que cette hausse de valeur du sol n'excédât 130 £ si le paiement avait été fait il y a cent ans ; 17.000 £ si le paiement avait été fait depuis 200 ans et 40.000.000 £ s'il avait été fait depuis 500 ans.

NOTE SUR LA THÉORIE DE RICARDO EN CE QUI CONCERNE L'INCIDENCE DES IMPÔTS ET L'INFLUENCE DES AMÉLIORATIONS EN AGRICULTURE.

§ 8. — Nous avons déjà parlé souvent de l'excellence de la pensée chez Ricardo et de ses défauts dans sa façon de l'exprimer et, en particulier, nous avons noté les causes qui le conduisirent à formuler la loi du rendement décroissant sans y apporter les restrictions qui lui conviennent. Des remarques analogues s'appliquent à la façon dont il a traité l'influence des améliorations et de l'incidence de l'impôt sur l'agriculture. Il s'est montré surtout négligent dans sa critique d'Adam Smith ; et, comme le dit avec raison Malthus (Sommaire de la Section X de son *Political Economy*) : « M. Ricardo qui, en général, considère les résultats permanents et ultimes, a toujours suivi une méthode opposée en ce qui concerne les rentes foncières. C'est en ne considérant que les résultats temporaires qu'il a pu critiquer l'assertion d'Adam Smith, que la culture du riz et des pommes de terre produirait une rente plus élevée que la culture du blé. » Et Malthus n'était peut-être pas éloigné d'avoir raison lorsqu'il ajoutait : « Pratiquement, il y a quelque motif de croire que puisque la substitution du riz au blé serait graduelle, il ne se produirait pas même une baisse temporaire de la rente. »

Néanmoins, à l'époque de Ricardo, il était d'une grande importance pratique d'affirmer fortement, et il est même actuellement très intéressant au point de vue scientifique de savoir que dans un pays qui ne peut pas importer beaucoup de blé, il est très facile d'établir des impôts sur la culture et d'empêcher ainsi les améliorations, de façon à enrichir temporairement les propriétaires fonciers et à appauvrir le reste de la population. Sans doute, si le peuple était décimé par les privations, les propriétaires fonciers subiraient une perte ; mais ce fait enlevait peu de

valeur à l'affirmation de Ricardo, à savoir que la hausse énorme des prix et des rentes agricoles qui se produisit durant sa vie était l'indice d'un tort causé à la nation, tort incomparablement plus considérable que les avantages recueillis par les propriétaires fonciers. Mais qu'il nous soit maintenant permis de passer en revue quelques-unes des théories dans lesquelles Ricardo se plaisait à partir de quelques hypothèses bien définies pour en arriver à des résultats clairs et précis qui attireraient l'attention, théories que le lecteur peut combiner de lui-même de façon à les rendre applicables aux faits réels de la vie.

Supposons d'abord que le « blé » récolté dans un pays soit absolument nécessaire, c'est-à-dire que la demande qui le concerne n'ait aucune élasticité, et que tout changement dans son coût marginal de production affecte simplement le prix que le peuple paye pour lui et non la quantité consommée. Supposons aussi qu'il ne soit pas importé de blé. Alors l'effet d'un impôt de un dixième sur le blé amènerait une hausse de sa valeur réelle de façon que les neuf dixièmes puissent suffire à rémunérer comme auparavant la dose marginale, et, par suite, toute autre dose. Le surplus brut en blé pour chaque parcelle de terre resterait par conséquent le même qu'auparavant; mais un dixième étant enlevé comme impôt, le restant équivaldrait aux neuf dixièmes de l'ancien surplus en blé. Puisque cependant chaque partie de ce surplus se serait élevée en valeur réelle dans la proportion de dix à neuf, le surplus réel serait resté le même.

Mais l'hypothèse d'après laquelle la demande relative à un produit serait absolument non élastique, est une assertion très exagérée. La hausse du prix amènerait certainement une diminution immédiate dans la demande de certaines sortes d'articles sinon des céréales essentielles; et, par suite, la valeur du blé, c'est-à-dire du produit considéré en général ne s'élèverait jamais d'une quantité tout à fait proportionnelle à l'impôt, et un capital et un travail moindres seraient employés à la culture de toutes les terres. Il y aurait ainsi une diminution dans le sur-

plus en blé pour toutes les terres, mais non dans la même proportion ; pour toutes et puisqu'un dixième du surplus en blé serait absorbée par l'impôt, tandis que la valeur de chaque partie de ce surplus s'élèverait dans une proportion moindre que celle de dix à neuf, il se produirait une double diminution dans le surplus réel. Les diagrammes du Livre IV auquel nous venons de nous reporter nous montrent tout de suite comment on pourrait exprimer ces raisonnements en langage géométrique.

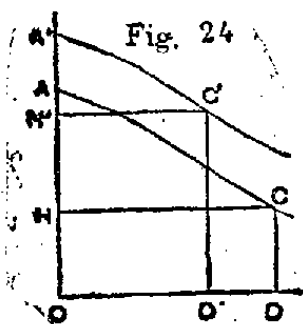
La baisse immédiate serait très considérable avec les conditions modernes où la libre importation du blé empêche sa valeur réelle de s'élever beaucoup à la suite d'un impôt ; et le même résultat se produirait graduellement même en l'absence d'importation, si la hausse dans sa valeur réelle faisait baisser le chiffre de la population ; ou, ce qui est au moins aussi probable, si cette hausse avait pour résultat d'abaisser le niveau du bien-être et la puissance productrice de la population ouvrière. Ces deux effets agiraient très sensiblement de la même façon sur le surplus du protecteur ; tous les deux rendraient le travail plus cher pour l'employeur, tandis que le dernier aussi abaisserait les salaires réels par unité de temps pour l'ouvrier.

Les raisonnements de Ricardo en ce qui touche ces questions sont un peu difficiles à suivre parce que souvent il ne nous avertit pas lorsqu'il passe de résultats qui sont « immédiats » et qui se rapportent à une « courte période » par rapport au progrès de la population, aux résultats « derniers » et qui se rapportent à une « longue période » durant laquelle la valeur en travail des produits bruts aurait matériellement le temps d'affecter le chiffre de la population et par suite la demande relative aux produits bruts. Lorsqu'on se sert de ce procédé d'interprétation, on trouve très peu de ses raisonnements qui ne soient pas exacts.

Nous pouvons maintenant passer à sa théorie concernant l'influence des améliorations dans les méthodes agricoles, améliorations qu'il divise en deux classes. Un intérêt scientifique spécial s'attache à l'étude de la première classe, qui comprend les améliorations à l'aide desquelles « Je peux obtenir le même produit

avec un capital moindre et sans modifier la différence qui existe entre les puissances productrices des doses successives de capital (1) » ; en négligeant, bien entendu, au point de vue général auquel il se place dans son argumentation, qu'une amélioration donnée peut être plus avantageuse pour une parcelle de terre que pour une autre (V. ci-dessus Livre IV, chap. III, § 4). En admettant, comme précédemment, que la demande relative au blé n'a pas d'élasticité, il montrait que le capital serait retiré des terrains pauvres (et de la culture intensive des terrains riches), et que, par suite, le surplus évalué en blé, le surplus en blé — comme nous pouvons l'appeler — obtenu par emploi de capital dans les conditions les plus favorables, sera un surplus relativement à des terres moins pauvres que celles qui étaient auparavant à la limite de culture ; et la différence de productivité de deux emplois quelconques de capital demeurant, par hypothèse invariable, le surplus en blé devra nécessairement baisser, et, bien entendu, la valeur réelle et la valeur en travail du surplus baissera plus que proportionnellement.

Ceci peut être rendu plus clair par la figure ci-contre, dans



laquelle la courbe AC représente le rendement que la terre de tout le pays, considéré comme une seule exploitation, donne pour des doses de capital et de travail employées sur cette terre, ces doses étant disposées non dans l'ordre de leur emploi, mais dans l'ordre de leur productivité. Dans l'état d'équi-

libre, OD doses sont employées, le prix du blé étant tel qu'un rendement DC est juste suffisant pour rémunérer une dose ; la quantité totale de blé récoltée étant représentée par la surface $AODC$ pour laquelle AHC représente le surplus global en blé.

(1) Chap. II (*Collected Works*), p. 42. Cpr. *Production and Distribution* de Cannan (1776-1848, pp. 325-326). La distinction établie par Ricardo entre ses deux catégories d'améliorations n'est pas absolument heureuse, et il n'est pas nécessaire que nous l'examinions ici.

Nous pouvons nous arrêter pour faire remarquer que, dans l'interprétation de ce diagramme, le seul changement qu'entraîne le fait de l'appliquer à tout le pays au lieu de l'appliquer à une seule exploitation agricole, provient de ce que nous ne pouvons pas maintenant, comme nous le pouvions alors, supposer que toutes les différentes doses de capital soient employées dans la même localité, ni que, par suite, les valeurs de quantités égales (de la même nature) de produit soient égales. Nous pouvons cependant surmonter cette difficulté en comptant les dépenses nécessaires pour transporter les produits à un marché commun comme faisant partie de leurs frais de production ; une certaine portion de chaque dose de capital et de travail étant affectée aux dépenses de transport. Eh bien, une amélioration rentrant dans la première classe de Ricardo augmentera le rendement pour une dose employée dans les conditions les plus favorables de OA à OA' , et elle augmentera les rendements pour les autres doses, non dans la même proportion, mais de *quantités égales*. Le résultat sera que la nouvelle courbe de produit $A'C'$ sera la reproduction de l'ancienne courbe de produit AC , mais qu'elle sera placée au-dessus de cette dernière d'une longueur AA' . Si, donc, il existait une demande de blé illimitée, de telle sorte que l'ancien nombre de doses, OD , pût être employé avantageusement, l'ensemble du surplus en blé resterait ce qu'il était avant le changement. Mais, en fait, un tel accroissement immédiat de production ne saurait être avantageux ; et, par suite, une amélioration de ce genre doit nécessairement diminuer le surplus global en blé. Et, si, selon l'hypothèse de Ricardo, le produit total n'est pas augmenté du tout, il ne sera employé que OD' doses, OD' étant déterminé par cette circonstance, que $A'OD'C'$ est égal à $AODC$; et alors le surplus total en blé descendra jusqu'à $A'H'C'$. Ce résultat ne dépend nullement de la force de AC , ou, ce qui est la même chose, des chiffres particuliers choisis pour fournir la preuve arithmétique dont se sert Ricardo pour défendre sa théorie.

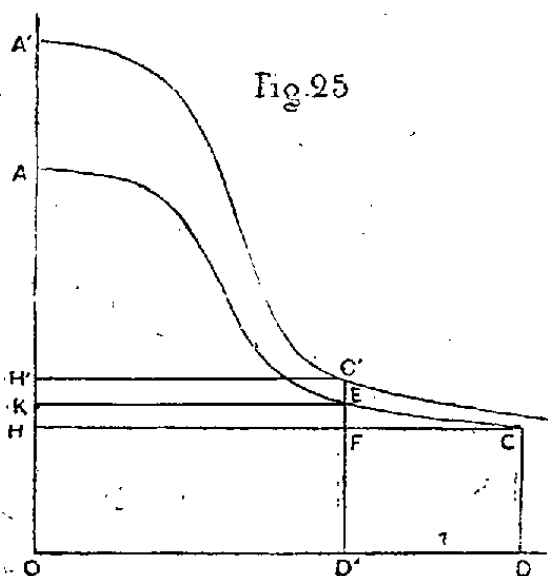
Nous pouvons ici profiter de cette occasion pour faire observer

que les exemples arithmétiques ne peuvent, en général, servir que comme exemples et non comme preuves. En effet, en général, il est plus difficile de savoir si le résultat n'a pas été implicitement admis dans les nombres employés en vue de ce cas spécial que de déterminer librement si le résultat se trouve vrai ou faux. Ricardo, lui-même, manque de connaissances mathématiques. Mais son instinct était infailible ; et peu de vrais mathématiciens pourraient s'aventurer avec une telle sûreté sur le terrain des plus périlleux arguments.

Mill, lui-même, malgré son esprit d'une logique si pénétrante, était au-dessous de cette tâche.

Ce qui est caractéristique, c'est que Mill fait observer qu'à la suite d'une amélioration, les revenus du capital employé sur des terrains de différentes classes augmenteraient probablement en proportions égales plutôt qu'en quantités égales. (Cpr son second exemple dans *Political Economy*, Livre IV, chap. III, § 4). Il ne remarque pas que par là il fait crouler la base de la démonstration si habilement établie par Ricardo, et d'après laquelle le changement n'altère en rien les avantages différentiels des différents emplois du capital. Et, s'il arrive [au même résultat que Ricardo, c'est uniquement que le résultat était implicitement contenu dans les nombres qu'il a choisis comme exemples.

Le diagramme ci-contre tend à montrer qu'il existe une classe



de problèmes économiques qu'un homme qui n'a pas le génie scientifique de Ricardo ne saurait résoudre qu'au moyen de tout un appareil, soit de démonstrations mathématiques, soit de diagrammes nous présentant comme un tout continu les tableaux des forces économiques, par rapport à la loi du rendement

croissant ou par rapport aux lois de l'offre et de la de-

mande. La courbe AC a la même signification dans la figure 30 que dans la figure précédente ; mais l'amélioration a pour résultat d'augmenter le revenu de chaque dose de capital et de travail dans la proportion d'un tiers, c'est-à-dire dans une proportion égale et non d'une quantité égale. Et la nouvelle courbe de produit A'C' se trouve beaucoup plus au-dessus de AC à son extrémité gauche qu'à son extrémité droite. La culture se réduit à OD' doses, pour lesquelles la superficie A''OD'C' représentant le nouveau produit total est, comme auparavant, égale à AODC ; et A'H'C' est, comme auparavant, le nouveau surplus total en blé. Alors il peut être démontré facilement que A'H'C' représente les quatre tiers de AKE ; et quant à savoir si AKE est plus grand ou moins grand que AHC, cela dépend de la forme particulière donnée à AC. Si AC est une ligne droite ou une ligne presque droite (Les nombres de Mill et de Ricardo représentaient les uns et les autres des points sur une ligne droite de produit) A'H'C' serait moindre que AHC, mais avec la forme donnée à AC dans notre figure, A'H'C' est plus grand que AHC. Ainsi la démonstration de Mill dépend pour ses conclusions de la forme particulière adoptée pour la courbe de produit brut, tandis que celle de Ricardo n'en dépend pas.

(Mill suppose que la partie cultivée d'un pays se compose de trois portions de terre produisant avec des dépenses égales 60, 80 et 100 bushels ; et il démontre alors qu'une amélioration qui augmenterait d'un tiers le rendement de chaque dose de capital ferait baisser les rentes en blé dans la proportion de 60 à 26 2/3. Mais s'il avait admis que la distribution de la fertilité dans un pays est telle que la terre se compose de trois qualités donnant avec une dépense égale 60, 65 et 115 bushels, comme nous l'avons fait grossièrement dans notre figure, il se serait aperçu que, dans ce cas, l'amélioration aurait élevé les rentes en blé dans la proportion de 60 à 66 2/3.)

Enfin on peut faire observer que le paradoxe de Ricardo en ce qui touche les effets possibles des améliorations sur la rente foncière est applicable au sol urbain aussi bien qu'au sol agricole.

Par exemple, le système américain, qui consiste à bâtir au moyen d'armatures d'acier des magasins de seize étages servis par des ascenseurs, peut être considéré comme pouvant devenir tout à coup très pratique, très économique et très commode à la suite d'améliorations survenues dans les arts du bâtiment, de l'éclairage, de la ventilation et de la fabrication des ascenseurs. Dans ce cas, les quartiers commerçants dans chaque ville occuperaient une superficie moindre qu'actuellement ; une grande partie du sol devrait retourner à des emplois moins rémunérateurs, et le résultat net se traduirait peut-être par une baisse dans l'ensemble de la rente foncière pour la ville.

CHAPITRE X

TENURE RURALE

§ 1. — Autrefois, et même de nos jours dans quelques pays arriérés, tous les droits de propriété reposaient plutôt sur des conventions tacites que sur des lois et des documents précis. En tant que ces conventions peuvent être formulées en termes déterminés et exprimés dans la langue moderne des affaires, elles ont en général l'effet suivant : La propriété du sol n'appartient pas à une entreprise individuelle, mais à une entreprise collective dont un membre, ou un groupe de membres, est l'associé commanditaire (*sleeping partner*), tandis qu'un autre membre ou un autre groupe de membres (ce peut être une famille entière) est l'associé actif, le gérant (1).

L'associé commanditaire est quelquefois le chef de l'Etat ; d'autres fois, c'est un individu qui a reçu autrefois en héritage la fonction de recouvrer les redevances dues à ce chef d'Etat par les personnes qui cultivent une certaine portion

(1) L'actionnaire, ou associé dormant (*sleeping partner*) peut être une communauté de village ; mais des recherches récentes, en particulier celles de M. Seeborn, donnent des raisons de croire que les communautés étaient rarement « libres » et définitifs propriétaires du sol. S'il veut avoir un bon résumé des controverses relatives au rôle que la communauté de village a joué dans l'histoire de l'Angleterre, le lecteur peut se référer au premier chapitre de *Economic History* de Ashley. Nous avons déjà dit comment il est arrivé que les formes primitives du partage du sol ont été un obstacle au progrès

du sol ; mais, cette fonction, avec le temps, est devenue insensiblement un droit de propriété, plus ou moins déterminé, plus ou moins absolu. Si, comme c'est généralement le cas, il conserve l'obligation d'effectuer certains paiements entre les mains du chef de l'Etat, l'association peut être regardée comme se composant de trois membres dont deux sont des associés commanditaires (1).

L'associé commanditaire, ou l'un des associés commanditaires, est généralement appelé le propriétaire, ou encore le détenteur du sol (*landholder*) ou le seigneur foncier (*landlord*). Mais c'est là une façon de parler inexacte, lorsque la loi ou une coutume ayant à peu près force de loi, interdit à ce propriétaire de chasser le cultivateur de sa tenure au moyen d'une augmentation arbitraire des redevances exigées ou par tout autre moyen. Dans ce cas, la propriété du sol appartient non à lui seul, mais à l'ensemble de la collectivité dont il n'est que l'associé commanditaire ; le paiement effectué par l'associé actif n'est nullement une rente, mais c'est la somme fixe, ou, selon le cas, la part de produits bruts, qu'il est tenu de payer en

(1) L'entreprise peut s'élargir encore par l'introduction d'un intermédiaire qui recueille les sommes payées par un certain nombre de cultivateurs, et qui, après déduction d'une certaine part, les remet au chef de l'entreprise. Il n'est pas un *middleman* dans le sens qu'a ce terme en Angleterre, c'est-à-dire qu'il n'est pas un sous-contractant, susceptible d'être congédié à la fin d'une période déterminée pour laquelle il s'est engagé à recouvrer les sommes. Il est associé dans l'entreprise, ayant sur le sol des droits aussi réels que ceux du principal associé, quoique peut-être de valeur moindre. Le cas peut même être plus complexe. Il peut y avoir plusieurs tenanciers intermédiaires entre les cultivateurs effectifs et la personne qui tient le sol directement de l'Etat. Les cultivateurs effectifs diffèrent également beaucoup par la nature de leurs intérêts ; les uns ayant le droit de demeurer moyennant des rentes fixes et d'être totalement exempts d'augmentation, tandis que d'autres demeurent moyennant des rentes qui ne sont sujettes à augmentation que sous certaines conditions préétablies, et que d'autres enfin sont de simples tenanciers renouvelables d'année en année.

vertu de la constitution de l'entreprise. Et, lorsque la coutume ou la loi qui régit ces paiements est fixée d'une manière invariable, la théorie de la rente ne peut guère s'y appliquer d'une manière directe.

§ 2. — Mais en fait, les paiements et les redevances que la coutume est censée stéréotyper contiennent presque toujours des éléments qui ne sauraient être déterminés d'une manière précise. Ces éléments, transmis par la simple tradition, reposent uniquement sur des impressions vagues et indéterminées, et s'ils sont exprimés par des mots, ces mots ne sauraient en aucun cas prétendre à une exactitude scientifique (1).

Nous pouvons constater l'influence de cette indétermination dans les accords entre *landlord* et tenancier même dans l'Angleterre moderne, car elles ont toujours été interprétées à l'aide de coutumes qui se sont imperceptiblement développées et transformées en vue de s'adapter aux besoins changeant des générations successives. Nous modifions nos coutumes plus rapidement que ne le faisaient nos pères, en même temps nous avons mieux conscience de nos changements et sommes plus disposés à transformer nos usages en préceptes légaux et à les rendre uniformes (2).

(1) Le Prof. Maitland, dans son article sur les *Court Rolls* dans le *Dictionnaire of Political Economy*, fait observer que « nous ne saurons jamais jusqu'à quel point la tenure du tenancier du Moyen Age était précaire tant que ces documents n'auront pas été examinés ».

(2) C'est ainsi que la Commission de Pursey à la Chambre des communes en 1848 dit que « des usages différents ont longtemps prévalu dans divers comtés et districts du pays, conférant au tenancier sortant un droit pour divers travaux d'exploitation... Que ces usages locaux sont ajoutés aux baux et conventions... à moins que les termes de la convention ne s'opposent expressément ou implicitement à une telle présomption. Que, dans certaines parties du pays, un usage moderne est apparu, lequel donne le droit au tenancier sortant de se faire rembourser certaines dépenses... autres que celles dont il a été question ci-dessus... Que cet usage semble être né dans

De nos jours, en dépit d'une législation minutieuse et de conventions soigneusement établies, il reste une marge considérable d'incertitude lorsqu'il s'agit de déterminer la somme de capital que le propriétaire foncier (*landlord*) doit employer de temps en temps à l'entretien et à l'extension des bâtiments agricoles, ainsi qu'à d'autres améliorations. C'est en ces matières, autant au moins que dans ses relations pécuniaires directes avec le tenancier, que se montre le *landlord* généreux et libéral; et ce qui est surtout important pour la démonstration générale développée dans ce chapitre, les changements apportés dans la rente réelle nette, exigée du tenancier, viennent de changements opérés sans bruit dans la façon dont se répartissent les dépenses d'exploitation de la ferme entre le propriétaire foncier et le tenancier aussi souvent que de changements survenus dans le montant de la rente. Les collectivités et beaucoup de grands propriétaires fonciers privés permettent souvent à leurs tenanciers de continuer d'année en année sans essayer aucunement d'élever le montant du fermage pour lui faire suivre les changements survenus dans la valeur locative réelle du sol. Il existe bien des exploitations agricoles pour lesquelles n'existe pas de contrat de bail et dont la rente néanmoins est demeurée nominalement invariable durant la prospérité agricole qui atteignit son apogée en 1874 et durant la dépression qui suivit. Mais, pendant la première période, le fermier, qui se savait trop peu grevé, ne pouvait pas insister auprès de son propriétaire pour le forcer à employer du capital à des travaux de drainage ou à de nouveaux édifices, ou même à des réparations, et devait subir

des exploitations perfectionnées et intensives impliquant une dépense considérable de capital... Que ces (nouveaux) usages se sont graduellement transformés en clause de style dans certains districts, jusqu'à ce qu'ils y aient été définitivement admis comme coutume du pays ». Un grand nombre de ces usages sont maintenant ratifiés par la loi. Cpr. ci-dessous, § 10.

ses volontés en ce qui concerne la chasse et autres matières semblables ; tandis que de nos jours le propriétaire foncier, qui a un bon tenancier, est disposé à faire bien des choses qui ne sont pas stipulées dans le contrat de bail, en vue de conserver son fermier.

Ce fait constitue une remarquable illustration de cette idée générale que la théorie économique de la rente, la théorie de Ricardo, comme on l'appelle quelquefois, ne s'applique pas à la tenure foncière moderne de l'Angleterre sans beaucoup de corrections et de limitations tant au point de vue du fond qu'au point de vue de la forme ; et qu'en étendant encore plus ces corrections et ces limitations, la théorie devient applicable à toutes les formes de tenure foncière au Moyen Age et en Orient, dans lesquelles on reconnaît une sorte quelconque de propriété privée. La différence n'est qu'une différence de degré.

§ 3. — Mais la différence de degré est très grande. Cela est dû en partie à ce que, aux époques primitives et dans les pays arriérés, la puissance de la coutume est mieux établie ; en partie, parce que, en l'absence de toute histoire scientifique, l'homme, à raison de la brièveté de sa vie, n'a guère plus le moyen de s'assurer si la coutume change insensiblement que la mouche, née aujourd'hui pour mourir demain, ne peut voir le développement de la plante sur laquelle elle repose. Mais la principale raison est aussi que les conditions d'association étaient formulées en des termes qui se prêtaient peu à des mesures et à des définitions exactes.

En effet, la part de l'associé principal, ou du propriétaire (landlord), comme nous pouvons l'appeler pour plus de brièveté, comprenait généralement (avec ou sans un droit à une certaine part des produits) le droit d'exiger certains services et certaines redevances, taxes et dons ; et la quantité qu'il recevait sous chacun de ces divers chefs, variait d'une époque à l'autre, d'un lieu à un autre et d'un pro-

priétaire foncier à un autre propriétaire foncier. Toutes les fois que les paiements de toutes sortes effectués par le cultivateur lui laissaient une marge au delà des objets nécessaires à sa vie et à celle de sa famille, augmentés du confort et du luxe admis par l'usage, le propriétaire devait vraisemblablement user de son pouvoir pour augmenter les paiements sous une forme ou sous une autre. Si les principales redevances consistaient en une certaine portion des produits, il pouvait augmenter cette portion ; mais, comme il était rare que cela pût se faire sans une certaine apparence de violence, il était plus porté à augmenter le nombre et le poids de ses charges secondaires, ou à exiger que la terre fût soumise à une culture plus intensive, et qu'une plus grande superficie fût consacrée à des récoltes qui exigent un grand travail et sont d'une grande valeur. C'est ainsi que les changements se faisaient, doucement pour la plupart, sans bruit et presque imperceptiblement, comme avançaient les aiguilles d'une horloge, mais, à la longue, ils étaient très importants (1).

(1) C'est ainsi que la valeur que représentait un certain nombre de jours de travail dépendait en partie de la célérité avec laquelle le travailleur quittait son propre champ lorsqu'il était appelé à travailler sur celui de son propriétaire foncier, et de l'énergie qu'il mettait à l'ouvrage. Ses propres droits, tels que ceux de couper du bois ou des mottes de gazon, étaient élastiques ; et il en était de même des droits de son propriétaire, qui l'obligeaient à supporter sans rien dire que des nuées de pigeons dévorassent ses récoltes, à moudre son grain au moulin du seigneur, et à payer des taxes perçues sur les ponts et sur les marchés du seigneur. En outre, les amendes ou présents, ou *abwabs* comme on les appelle dans l'Inde, que le tenancier pouvait être appelé à acquitter, étaient plus ou moins élastiques, non seulement quant à leur montant, mais encore quant aux circonstances dans lesquelles elles étaient dues. Sous les Mongols, les tenanciers principaux étaient souvent obligés de payer un grand nombre d'impôts de ce genre en plus de la portion de produits nominale fixe qu'ils devaient donner ; et ils faisaient retomber ces charges, après en avoir augmenté le poids et le nombre, sur les tenanciers inférieurs. Le Gouvernement anglais ne les a pas perçues

La protection que la coutume assurait au tenancier n'était, sans doute, pas négligeable même touchant ces redevances. En effet, il savait toujours assez bien à quelle demande il avait à faire face à un moment donné. Le sens moral de tout ce qui l'entourait, en haut et en bas, protestait contre toute tentative de la part du propriétaire foncier d'augmenter subitement et avec violence les paiements et redevances, les taxes et droits (*finés*) reconnus par l'usage ; et c'est ainsi que la coutume arrondissait les angles du changement.

Il est vrai, en outre, que ces éléments vagues et variables de la rente ne constituaient, en général, qu'une faible partie du tout, et que, dans les cas assez fréquents où la rente en monnaie demeurait la même pour de longues périodes, le tenancier avait une sorte de participation au sol, participation qu'il devait en partie à la tolérance de son propriétaire s'il arrivait que la véritable valeur nette de la terre eût augmenté, mais, en partie aussi, à la force obligatoire de la coutume et de l'opinion publique. Cette force ressemblait, dans une certaine mesure, à la force qui retient les gouttes de pluie au bord inférieur d'un châssis de fenêtre : elles restent intactes jusqu'à ce que l'on secoue violemment la fenêtre, et alors elles tombent toutes ; et, de la même façon, les droits légaux du propriétaire foncier qui étaient restés latents pendant si longtemps étaient quelquefois remis soudainement en vigueur pendant une période de grands changements économiques (1).

lui-même ; mais il lui a été impossible, en dépit de tous ses efforts, de soulager les tenanciers inférieurs. Par exemple, dans certaines régions d'Orissa, Sir W.-W. Hunter a constaté que les tenanciers avaient à payer, outre leur rente coutumière, 33 cens différents. Ils payaient toutes les fois qu'un de leurs enfants se mariait ; ils payaient pour qu'on leur permit de construire des digues, de cultiver la canne à sucre, d'assister à la fête du Juggernaut (*Orissa*, I, 55-9).

(1) Dans l'Inde actuellement nous trouvons diverses formes de tenure existant côte à côte, quelquefois sous le même nom et d'au-

§ 4. — La question de savoir si les paiements faits par le cultivateur pour l'usage de sa terre doivent être calculés en monnaie ou en produits offre un intérêt de plus en plus

tres fois sous des noms différents. Il existe des localités où les *raiyats* et les tenanciers supérieurs se partagent la propriété du sol sous la réserve de redevances déterminées dues au Gouvernement, et où le raiyat est sûr non seulement de ne pas être expulsé, mais encore de ne pas être forcé par crainte de violence de payer à son tenancier supérieur une part du surplus du producteur supérieure à celle que la coutume fixe strictement. Dans ce cas, le paiement qu'il effectue est, comme nous l'avons déjà dit, simplement la transmission à l'autre associé dans l'entreprise de cette portion des recettes de l'entreprise qui lui appartiennent en vertu des conventions non écrites d'association. Ce n'est nullement un fermage. Cette forme de tenure, cependant, n'existe que dans les parties du Bengale où il ne s'est pas produit de récentes dislocations de la population, et où la police est suffisamment active et forte pour empêcher les détenteurs supérieurs de tyranniser les détenteurs inférieurs.

Dans la plus grande partie de l'Inde, le cultivateur traite directement avec le Gouvernement sous forme d'un bail dont les termes peuvent être révisés à certaines époques. Et le principe d'après lequel ces baux sont établis, surtout dans le Nord-Ouest et dans le Nord-Est, où de nouvelles terres sont colonisées, consiste à adapter les paiements annuels dus pour ces baux au surplus probable que laissera le sol, déduction faite pour ce qui est nécessaire à l'existence du cultivateur et pour son modeste luxe, d'après le niveau courant d'existence dans cette localité, et en supposant qu'il cultive avec l'énergie et l'habileté qui y sont normales. De telle sorte que, entre hommes de la même localité, la charge est de la nature de la rente économique. Mais, comme des charges inégales seront perçues dans deux districts d'égale fertilité, si l'un est cultivé par une population vigoureuse et l'autre par une population faible, la façon dont la redevance s'applique aux différentes régions la fait ressembler à un impôt plutôt qu'à un fermage. Les impôts, en effet, sont supposés être proportionnels au revenu net qui est effectivement obtenu tandis que les fermages sont proportionnels à celui qui serait obtenu par un individu de capacité normale; un commerçant qui réussit paiera pour un revenu effectif dix fois plus considérable un impôt dix fois plus élevé que son voisin qui se trouve sur des terrains aussi avantageux et qui paye des rentes égales.

L'histoire tout entière de l'Inde mentionne rarement cette tranquille stabilité qui existe dans les contrées rurales de l'Angleterre depuis que la guerre, la famine et la peste ont cessé de nous visiter. Des

grand en ce qui concerne à la fois l'Inde et l'Angleterre. Mais nous pouvons négliger cette question pour le moment et nous borner à considérer la distinction plus fondamen-

mouvements d'extension paraissent s'être presque constamment produits, en partie à cause du retour des famines (car, comme le montre l'Atlas statistique de l'Inde, il est peu de districts qui n'aient pas été visités au moins une fois par une cruelle famine durant le cours de ce siècle); puis à cause des guerres dévastatrices que les uns après les autres des séries de conquérants ont fait subir à la population meurtrie; et enfin à cause de la rapidité avec laquelle le pays le plus riche retourne à l'état de jungle. La terre qui a nourri la population la plus considérable est aussi celle qui, lorsqu'elle est privée de ses habitants, fournit le plus rapidement des asiles aux animaux sauvages, aux serpents venimeux et à la malaria; ces divers maux empêchent les fugitifs de revenir vers leurs anciens foyers, et les poussent souvent à errer longtemps avant de s'établir. Lorsque le sol a été dépeuplé, ceux qui en ont le soin, que ce soit le Gouvernement ou des particuliers, font des conditions très favorables en vue d'attirer les cultivateurs des autres régions; cette concurrence relative aux tenanciers exerce une grande influence sur les rapports entre les cultivateurs et les détenteurs supérieurs sur une vaste étendue autour d'eux, et par conséquent, en plus des changements de la tenure coutumière, changements qui, quoique imperceptibles à un moment donné, ne cessent pas de se produire, il y a eu souvent dans presque chaque région des époques où la continuité même de l'ancienne coutume a été rompue et où une vive compétition a régné en souveraine.

Les forces perturbatrices de la guerre, de la famine et de la peste furent fréquentes dans l'Angleterre du Moyen Age, mais leur violence était moindre. Et, de plus, presque tous les changements qui s'opèrent dans l'Inde se produisent plus vite qu'ils ne le feraient si la durée moyenne d'une génération était aussi longue que sous le climat plus froid de l'Angleterre. Aussi, la paix et la prospérité permettent aux populations indiennes de se remettre plus promptement de leurs calamités; et les traditions que chaque génération tire de la conduite de ses pères et grands-pères remontent à peu de temps en arrière, de telle sorte que des usages de date relativement récente sont plus aisément considérés comme ayant la sanction que donne l'antiquité. Les changements peuvent se faire plus vite sans être considérés comme des changements.

L'analyse moderne peut être appliquée aux conditions actuelles de la tenure foncière dans l'Inde et dans d'autres pays orientaux à l'égard desquels nous pouvons examiner et contrôler les témoignages

sale entre le système « anglais » de tenure à rente et celui de tenure « à part de fruits » (*on shares*), comme on l'appelle dans le Nouveau Monde, ou système de « métayage » (1), comme on l'appelle dans l'Ancien Monde.

Dans une grande partie de l'Europe latine, la terre est divisée en tenures (*holdings*) que le tenancier cultive au moyen de son travail et de celui de sa famille, et quelquefois, quoique rarement, au moyen de quelques travailleurs à gage, tenures pour lesquelles le propriétaire foncier fournit les bâtiments, le bétail et parfois même les instruments agricoles. En Amérique, il n'existe que peu de tenures, mais les deux tiers de ce peu sont de petites tenures affermées à des blancs de la classe la plus pauvre, ou à des nègres affranchis, d'après un système dans lequel le capital et le travail ont part aux produits (2).

de façon à faire la lumière dans les documents obscurs et fragmentaires touchant les tenures foncières du Moyen Age, documents qui peuvent bien sans doute être examinés, mais qui ne sauraient être contrôlés. Il est évidemment très dangereux d'appliquer les méthodes modernes à des conditions primitives ; il est plus facile d'en faire une fausse application que de les appliquer avec exactitude. Mais l'assertion qui a quelquefois été émise et d'après laquelle ces méthodes ne sauraient pas du tout être appliquées utilement semble être basée sur une conception des buts, des méthodes et des résultats de l'analyse qui a peu de rapport avec celle qui est proposée dans cet ouvrage et dans d'autres ouvrages modernes. Cpr. A. REPLY dans le *Economic Journal*, sept. 1892.

(1) Le terme Métayer ne s'applique à proprement parler qu'à des cas où la part du propriétaire foncier dans les produits est de la moitié ; mais il est habituellement employé pour désigner toutes les conventions de cette nature quelle que soit la part du maître. Il doit être établi une distinction entre le métayage et le système de bail de cheptel (*Stock lease*) dans lequel le propriétaire fournissait une part au moins du cheptel, mais où le tenancier administrait entièrement la ferme à ses risques et péril moyennant un paiement annuel fixe au propriétaire pour le cheptel et pour le fonds. Dans l'Angleterre du Moyen Age, ce système était très employé, et le système du métayage semble ne pas y avoir été inconnu (Cpr. ROGERS, *Six Centuries of Work and Wages*, chap. x).

(2) En 1880, 74 0/0 des exploitations des Etats-Unis étaient cul-

Ce système permet à un homme, qui n'a presque aucun capital à lui, d'obtenir l'usage de ce capital à des conditions moins onéreuses que celles qu'il aurait à subir de toute autre façon, et d'avoir plus de liberté et plus de responsabilité qu'il n'en aurait comme travailleur salarié ; et, ainsi, ce système présente beaucoup d'avantages des trois systèmes modernes de la coopération, du partage des bénéfices et du salaire aux pièces (1). Mais quoique le métayer ait plus de liberté que le travailleur salarié, il en a moins que le fermier anglais. Son propriétaire doit dépenser beaucoup de temps et de peine, soit par lui-même, soit par un agent salarié, pour obliger le tenancier à se tenir à son travail ; et il doit porter en compte pour ce travail une somme considérable qui, quoique portant un autre nom, constitue de véritables « bénéfices de direction ». En effet, si le cultivateur doit donner à son propriétaire la moitié du rendement que procure chaque dose de capital et de travail employée par lui à la terre, il ne sera pas de son intérêt d'employer

tivités par leurs propriétaires, 18 0/0 cent, c'est-à-dire plus des deux tiers de celles qui restaient, payaient comme rente une partie du produit, et seulement 8 0/0 étaient exploitées d'après le système anglais. La proportion la plus considérable des fermes cultivées par des personnes autres que leurs propriétaires se trouvait dans les Etats du Sud. Dans certains cas, le propriétaire du sol — le *farmer* comme il est appelé dans ces pays — fournit non seulement des chevaux et des mulets, mais aussi leur nourriture ; et, dans ce cas, le cultivateur, — qui, en France, serait appelé non pas un métayer, mais un maître valet — se trouve presque dans la situation d'un ouvrier engagé que l'on payerait en lui abandonnant une partie de ce qu'il produit : comme par exemple un pêcheur touchant comme paie la valeur d'une partie de la pêche. La part du tenancier varie depuis un tiers, là où le sol est riche et où les récoltes ne demandent que peu de travail, jusqu'aux quatre cinquièmes, là où beaucoup de travail est nécessaire et où le propriétaire ne fournit qu'un petit capital. Il y a beaucoup de profit à étudier les divers systèmes qui servent de bases au contrat de partage des fruits.

(1) Les rapports entre éditeur et auteur dans le système de « moitié bénéfice » ressemblent à plusieurs points de vue aux rapports qui existent entre le propriétaire foncier et le métayer.

des doses dont le rendement total sera moindre du double de ce qu'il faut pour le rémunérer. Si, alors, il reste libre de cultiver comme il l'entend, il cultivera d'une manière beaucoup moins intense que dans le système anglais. Il n'emploiera que juste le capital et le travail qui pourront lui donner des rendements plus que doubles de ce qu'il faut pour le rémunérer ; de telle sorte que son propriétaire obtiendra une part moindre même sur ces rendements-là que celle qu'il aurait eue dans le système des paiements fixes (1).

Tel est le cas dans bien des contrées de l'Europe, dans lesquelles le tenancier a, en fait, une tenure fixe ; et, alors, ce n'est que par une intervention constante que le propriétaire foncier peut maintenir au même niveau le montant de travail que le tenancier emploie sur sa ferme, et empêcher que ce même tenancier ne fasse usage du bétail de la ferme

(1) C'est ce que l'on peut voir clairement à l'aide de diagrammes comme ceux dont nous nous sommes servis au Livre IV, chap. III. Une *courbe de part de tenancier* serait tracée dépassant OD de la moitié (ou du tiers ou des deux tiers) de la hauteur de AC au-dessus de OD. La surface située au-dessous de cette courbe représenterait la part du tenancier, celle qui serait située au-dessus représenterait la part du propriétaire. OH étant, comme auparavant, le rendement nécessaire pour rémunérer le tenancier pour une dose : si on le laisse faire, il ne poussera pas la culture au delà du point où la courbe de part du tenancier coupe HC ; et la part du propriétaire sera par suite une quotité moindre des rendements par rapport à une culture moins complète que dans le système anglais. Des diagrammes de ce genre peuvent être employés pour expliquer comment la façon dont Ricardo analyse les causes qui régissent le surplus de production tiré de la terre, s'applique à des systèmes de tenure autres que le système anglais. Avec une modification légère, ces diagrammes s'adaptent à des coutumes comme celles que l'on rencontre en Perse où la terre elle-même est de peu de valeur, et où « la récolte est divisée en 5 parts qui sont réparties comme il suit, à raison d'une part à chaque chose : 1° à la terre ; 2° à l'eau pour l'irrigation, etc. ; 3° à la semence ; 4° au travail ; 5° au bétail. » Le propriétaire possède en général deux de ces choses, de telle sorte qu'il reçoit les deux cinquièmes de la récolte.

pour faire au dehors du travail dont il ne partage pas les fruits avec son propriétaire.

Mais, même dans les régions les plus stationnaires, la quantité et la qualité du fonds (*stock*) que la coutume exige que le propriétaire fournisse sont constamment, quoique imperceptiblement, modifiées pour s'adapter aux conditions changeantes de l'offre et de la demande. Et, si le tenancier n'a aucune fixité de tenure, le propriétaire peut délibérément et librement modifier la quantité de capital et de travail fournie par le tenancier et la quantité de capital fournie par lui-même pour se conformer aux exigences de chaque cas particulier (1).

(1) C'est ce qui se fait déjà en Amérique et sur plusieurs points en France ; et des personnes très compétentes sont d'avis que cette pratique pourrait s'étendre considérablement et communiquer une nouvelle vie à ce qui naguère était considéré comme le système condamné du métayage. Si cette façon de faire était appliquée intégralement, il arriverait que la culture serait poussée aussi loin et donnerait au propriétaire le même revenu que dans le système anglais, pour un sol d'une fertilité égale, aussi bien situé et pourvu du même capital, et dans des localités où la capacité normale et l'esprit d'entreprise des candidats cultivateurs sont les mêmes.

Au sujet de l'élasticité du métayage en France, cpr. un article intéressant de Higgs et Lambelin, dans *Economic Journal*, mars 1894 ; et aussi Leroy-Beaulieu, *Répartition des Richesses*, chap. iv.

Prenant notre point de départ comme dans la note précédente, supposons que le capital circulant fourni par le propriétaire du sol soit représenté par une longueur OK prise le long de OD. Alors, si le propriétaire peut disposer librement et dans son propre intérêt de la quantité OK, et s'il peut marchander avec son tenancier au sujet de la quantité de travail qu'il emploie, on peut prouver mathématiquement qu'il s'arrangera de façon à forcer le tenancier à donner au sol une culture exactement aussi intensive que celle qu'il obtiendrait dans le système anglais ; et sa part sera alors la même que dans ce système. S'il ne lui est pas possible de modifier la quantité OK, mais s'il peut cependant surveiller le travail du tenancier, alors avec certains tracés de la courbe de production, la culture sera plus intensive qu'elle ne serait dans le système anglais ; mais la part du propriétaire sera un peu moindre. Ce résultat paradoxal présente un certain intérêt au point de vue scientifique, mais il a peu d'importance pratique.

Il est donc évident que les avantages du système du métayage sont considérables lorsque les tenures sont très petites, que les tenanciers sont pauvres et que les propriétaires ne se refusent pas à se donner beaucoup de peine pour de petites choses ; mais ce système ne convient pas aux tenures assez étendues pour offrir un but à l'entreprise d'un tenancier capable et responsable. Ce système est communément associé au système de propriété paysanne, et c'est ce que nous pouvons examiner maintenant.

§ 5. — La situation d'un propriétaire paysan a de grands attrait. Il est libre de faire ce qu'il veut, il n'est pas troublé par l'intervention d'un propriétaire et par la crainte qu'un autre ne profite des fruits de son travail et de son désintéressement. Le sentiment de sa propriété lui procure le respect de soi-même, et la stabilité de caractère, comme aussi il lui donne des habitudes de prévoyance et de tempérance. Il est rare qu'il soit oisif et qu'il regarde son travail comme une pure corvée ; ce travail il le donne tout à la terre qu'il aime tant.

« La magie de la propriété, dit Arthur Young, change le sable en or. » C'est incontestablement ce qui est arrivé dans beaucoup de cas où les propriétaires ont été des hommes d'une énergie exceptionnelle. Mais de tels hommes auraient peut-être fait aussi bien ou mieux si leur horizon n'était pas resté borné aux courtes espérances d'un paysan propriétaire. Car il y a une autre face au tableau. « La terre, nous dit-on, est la meilleure caisse d'épargne pour le travailleur. » Parfois, la terre est, en effet, excellente à ce point de vue ; mais ce qui vaut mieux encore, c'est l'énergie de l'homme et de ses enfants ; or, les paysans propriétaires sont si attentifs à leur terre que souvent ils ne font guère attention à autre chose. Beaucoup même, parmi les plus riches d'entre eux, rognent sur leur nourriture et sur celle de leur famille ; ils sont fiers de leurs habitations et de leur mobilier ; mais ils vivent dans leur cuisine par écono-

mie et, en fait, ils sont moins bien logés et beaucoup moins bien nourris que la première classe des fermiers anglais. Et les plus pauvres d'entre eux travaillent péniblement durant de très longues heures ; mais ils ne font pas beaucoup d'ouvrage, car ils se nourrissent plus mal que les plus pauvres parmi les travailleurs anglais. Ils ne comprennent pas que la richesse n'est utile que comme moyen de se procurer du bonheur ; ils sacrifient la fin aux moyens (1).

Et il faut se rappeler que les travailleurs anglais représentent, dans le système anglais, ceux qui ont échoué plutôt que ceux qui ont réussi. Ils sont les descendants de ceux qui, pendant de nombreuses générations, n'ont pas su profiter des occasions par lesquelles leurs plus aptes et plus aventureux voisins s'élevaient au premier rang chez eux, et, ce qui est beaucoup plus important, acquéraient la libre propriété d'une grande partie de la surface du globe. Parmi les causes qui ont contribué à faire de la race anglaise le principal possesseur du Nouveau-Monde, la plus importante est cet audacieux esprit d'entreprise qui fait qu'un homme, qui est assez riche pour être un paysan-propriétaire, refuse, en général, de se contenter de la vie monotone et du modeste revenu d'un paysan. Et parmi les causes qui ont entretenu cet esprit d'entreprise, la plus importante est que les hommes ne soient pas préoccupés du désir de faire un petit héritage ou de se marier pour accroître leur bien plutôt que pour satisfaire librement un penchant individuel —

(1) Le terme « propriétaire paysan » est très vague ; il sert à désigner bien des personnes qui, par des mariages habiles, ont concentré dans une seule main les résultats, de plusieurs générations de travail pénible et d'épargne ; et, en France, un certain nombre de ces personnes ont été assez riches pour prêter de l'argent à l'Etat après la guerre contre l'Allemagne. Mais les épargnes du paysan ordinaire n'arrivent pas à un chiffre très élevé ; et trois fois sur quatre sa terre dépérit faute de capitaux ; il peut avoir un peu d'argent encaissé ou placé, mais il n'y a aucune bonne raison de croire qu'il en ait beaucoup.

préoccupations qui ont souvent endormi l'énergie de la jeunesse dans les régions où ont prédominé les propriétés paysannes.

C'est en partie à raison de l'absence de ces préoccupations que les « agriculteurs » (*farmers*) de l'Amérique, quoiqu'ils appartiennent à la classe des travailleurs qui cultivent leur propre terre de leurs propres mains, ne ressemblent pas aux « propriétaires paysans ». Ils emploient librement et sagement leur revenu à accroître leur énergie et celle de leurs enfants; et ces énergies constituent le principal élément de leur capital, car leur terre est, en général, jusqu'ici de peu de valeur. Leur esprit est sans cesse en activité, et quoique un grand nombre d'entre eux n'aient, en agriculture, que des connaissances techniques peu étendues, leur perspicacité et leur souplesse les rendent capables de trouver presque infailliblement la meilleure solution du problème qui se pose immédiatement devant eux.

Ce problème consiste, en général, à obtenir une production considérable par rapport au travail dépensé, quoique peu considérable par rapport à la quantité de terre dont ils disposent. Cependant, dans certaines régions de l'Amérique, où la terre commence à acquérir de la valeur par sa rareté et où le voisinage immédiat de bons marchés rend avantageuse une culture intensive, les méthodes de culture et de tenure sont en train de se reconstituer sur le modèle anglais. Et, pendant ces quelques dernières années, il y a eu des signes indiquant une certaine tendance, de la part des Américains indigènes, de confier les fermes de l'Ouest à des individus d'origine européenne récente, comme ils l'ont déjà fait pour les fermes de l'Est, et comme ils le firent autrefois pour les industries textiles.

§ 6. — Revenons maintenant à notre système anglais de tenure. Il est défectueux et grossier à plusieurs points de vue; mais il a stimulé et économisé l'esprit d'entreprise et l'énergie qui, aidés par les avantages géographiques que

possède l'Angleterre, et par l'absence de guerres dévastatrices, lui ont donné l'empire du monde dans les arts industriels et dans la colonisation et, quoique à un degré moindre, dans l'agriculture. L'Angleterre a reçu, en agriculture, des leçons de bien des pays et, en particulier, des Pays-Bas ; mais, dans l'ensemble, elle a enseigné beaucoup plus qu'elle n'a appris. Et, actuellement, il n'y a pas de contrée, en dehors des Pays-Bas, qui puisse se comparer à elle pour la quantité de produits obtenus par acre de sol cultivable ; et il n'y a pas non plus un seul pays d'Europe qui obtienne des rendements aussi élevés proportionnellement au travail employé (1).

Le principal mérite de ce système, c'est qu'il permet au propriétaire foncier (*landlord*) de garder entre ses mains la responsabilité de cette partie de l'exploitation de ses terres, et de celle-là seulement, dont il peut s'occuper avec peu de peine pour lui-même et peu de gêne pour son tenancier ; et dont le soin, quoique exigeant à la fois de l'initiative et du jugement, ne demande pas qu'on s'attache aux moindres

(1) Il semble que l'Angleterre obtienne plus de produit par acre de sol fertile que les Pays-Bas eux-mêmes, quoique quelque doute puisse être émis à ce sujet. Les Pays-Bas ont ouvert la voie à l'Angleterre au point de vue de l'initiative industrielle dans plus de directions que ne l'a fait aucun autre pays ; et cette initiative industrielle s'est répandue des nombreuses villes qui émaillent leur territoire sur le pays tout entier. Mais c'est une erreur de croire, comme on le fait communément, qu'ils nourrissent une population aussi dense que le fait l'Angleterre et que cependant ils exportent une grande quantité de produits agricoles. La Belgique importe, en effet, une grande partie de ses vivres ; et la Hollande elle-même importe autant de vivres qu'elle en exporte, quoique sa population agricole soit petite. En France, les récoltes fourragères, et même les pommes de terre, n'atteignent, en moyenne, que la moitié de la quantité qu'elles atteignent dans l'Angleterre proprement dite ; et la France a deux fois moins de bétail et de troupeaux que l'Angleterre eu égard à sa superficie. D'un autre côté, les petits cultivateurs de France l'emportent en volaille, fruits et autres moindres branches de production auxquelles est particulièrement propre son magnifique climat.

dres détails. Son rôle consiste à s'occuper des améliorations relatives aux terres, aux bâtiments et autres améliorations permanentes, dont le montant s'élève en moyenne à cinq fois ce que le fermier lui-même a à fournir ; et il consent à participer à l'entreprise en fournissant ce grand capital moyennant une rente nette qui constitue rarement un intérêt de plus de 3 0/0 de ses déboursés. Il n'existe pas d'autre entreprise où l'on puisse emprunter à un taux si bas le capital dont on a besoin, ou même où l'on puisse emprunter une si large part de son capital sans aucune sorte d'intérêts. Sans doute, le métayer emprunte une part plus grande, mais il paye un taux beaucoup plus élevé (1).

Le deuxième mérite du système anglais, mérite qui découle en partie du premier, c'est qu'il donne au propriétaire une liberté considérable dans le choix d'un tenancier capable et solvable. En tant qu'il s'agit de l'exploitation de la terre, comme opposée à sa propriété, le hasard de la naissance compte pour moins en Angleterre que dans n'importe quel autre pays d'Europe. Mais nous avons déjà vu que, même dans l'Angleterre moderne, le hasard de la naissance compte pour beaucoup dans l'accès aux postes supérieurs dans toutes les sortes d'entreprises, aussi bien pour les professions savantes que pour les industries qui demandent un travail manuel qualifié. Or, ce hasard de la naissance compte pour un peu plus encore dans l'agriculture anglaise. En effet, les bonnes et les mauvaises qualités des propriétaires fonciers concourent, pour les empêcher de choisir leurs tenanciers, d'après des principes strictement commerciaux. Il est rare qu'ils se mettent en campagne pour chercher un nouveau tenancier ; et jusqu'à ces derniers temps,

(1) Pour de longues périodes, le propriétaire foncier peut être considéré comme un associé actif et comme le principal associé dans l'entreprise ; pour les courtes périodes, sa position est plutôt celle du commanditaire. Sur le rôle joué par son esprit d'entreprise, cpr. Duc d'Argyle, *Unseen Foundations of Society*, en particulier, p. 374.

ils ont rarement donné à des travailleurs capables, semblables par leur caractère au fermier américain, la faculté de faire leurs débuts sur une petite ferme qu'ils puissent cultiver de leurs propres mains avec l'aide de leurs enfants et de quelques personnes à gage.

§ 7. — Le nombre des gens qui ont l'occasion de faire faire des progrès aux arts de l'agriculture est très grand. Et comme les différentes branches de l'agriculture diffèrent moins entre elles par leurs caractères généraux que ne le font entre elles les différentes branches industrielles, on aurait pu s'attendre à ce que les nouvelles idées en agriculture se suivent de près et se répandent rapidement. Mais, au contraire, le progrès a été lent. En effet, parmi les agriculteurs, ceux qui ont le plus d'initiative s'en vont vers les villes ; ceux qui demeurent vivent dans un isolement plus ou moins grand, et, par suite de la sélection naturelle et de l'éducation, leur esprit a toujours été plus lent que celui des citoyens et moins disposé à leur faire découvrir ou même à leur faire suivre de nouveaux sentiers. Et, de plus, si un industriel, lorsqu'il copie un système qui a bien réussi à ses voisins dans la même industrie, est presque toujours certain de réussir, il n'en est pas de même d'un agriculteur ; chaque exploitation agricole, en effet, a de légères particularités, de telle sorte qu'en adoptant aveuglément un système qui s'est bien comporté tout près de là, il s'expose à un échec ; et cet échec entretient les autres dans la croyance que les vieux chemins battus sont les meilleurs. De plus, en agriculture, la variété des détails rend très difficile la tenue de comptes d'exploitation. Il existe tant de produits conjoints et tant de sous-produits, tant de relations complexes et mouvantes de débit et de crédit entre les diverses récoltes et les diverses méthodes d'alimentation du bétail qu'un agriculteur ordinaire, même s'il était aussi disposé à tenir des livres qu'il l'est peu, éprouverait une grande difficulté à s'assurer, autrement que par des conjectures semi-

instinctives, du prix qui le rémunérera juste des frais entraînés par une certaine augmentation de sa production. Il peut connaître son prix coûtant avec certitude, mais il est rare qu'il connaisse le véritable coût total ; et cela ne fait qu'accroître la difficulté qu'il y a à comprendre rapidement les leçons de l'expérience et à faire des progrès en les utilisant (1).

Et il y a encore une autre différence entre le mode d'action de la concurrence en agriculture et celui de la concurrence dans l'industrie. Si un manufacturier manque d'initiative, d'autres peuvent s'introduire par l'ouverture qu'il laisse libre ; mais lorsqu'un propriétaire foncier n'utilise pas les ressources de ses terres de la façon la plus avantageuse, les autres ne peuvent pas combler le déficit sans mettre en mouvement la loi du rendement décroissant ; de

(1) La difficulté est encore plus grande pour les petites tenures. En effet, le fermier capitaliste évalue du moins le prix coûtant en termes de monnaie. Mais l'exploitant qui cultive de ses propres mains emploie souvent à sa terre autant de travail qu'il peut, sans prendre le soin d'évaluer soigneusement sa valeur en monnaie par rapport à sa production.

Quoique les propriétaires paysans ressemblent aux chefs des autres petites entreprises par leur disposition à travailler plus durement que ceux qu'ils louent et pour une rémunération moindre, ils diffèrent cependant des petits patrons d'industrie en ce que souvent ils ne louent pas de travail supplémentaire, même lorsqu'il vaudrait bien la peine de le faire. Si tout ce qu'ils peuvent faire, eux et leur famille, pour leur terre est insuffisant pour cette terre, celle-ci est, en général, mal cultivée ; si ce travail est plus que suffisant, elle est souvent cultivée au delà des limites rémunératrices. C'est une règle commune que ceux qui emploient le temps qu'ils ont de libre à une industrie autre que celle de leur principale occupation, considèrent souvent les bénéfices qu'ils font dans cette dernière, quoique peu élevés, comme un gain supplémentaire ; et, parfois même, ils travaillent pour un gain inférieur à ce qui serait un salaire de famine pour ceux qui vivent de cette industrie. Cela est surtout vrai lorsque l'industrie accessoire consiste à cultiver, en partie pour le plaisir qu'on y trouve, une petite parcelle de terre avec des instruments imparfaits.

telle sorte que son manque de sagesse et d'initiative fait monter le prix (limite) d'offre un peu plus haut qu'il n'aurait fait sans cela (1). Il est vrai cependant que la différence entre les deux cas n'est qu'une différence de degré, car le développement d'une branche industrielle peut être sensiblement retardée par un manque de capacité et d'initiative des principales entreprises engagées dans cette industrie. Les principales améliorations agricoles ont été faites par des propriétaires terriens qui étaient eux-mêmes des citadins ou, au moins, vivaient en contact avec des citadins, et par des manufacturiers exerçant une industrie subsidiaire à l'agriculture (2).

§ 8. — Quoique la nature fournisse généralement un rendement moins que proportionnel pour une quantité plus grande de travail d'une productivité donnée, la part de l'homme obéit en général à la loi du rendement croissant (c'est-à-dire qu'elle augmente en productivité totale plus que proportionnellement au nombre des ouvriers) dans l'agriculture comme dans l'industrie (3). Mais cependant les économies résultant de la production en grand ne sont pas tout à fait semblables dans les deux cas.

D'abord, l'agriculture est obligée de se répandre au loin sur la surface du sol ; la matière première peut être apportée au manufacturier pour être travaillée par lui, tandis que l'agriculteur doit aller chercher son travail. De plus, les travailleurs du sol doivent adapter leur travail aux saisons et il est rare qu'ils puissent se borner entièrement à une seule catégorie d'ouvrage. Par suite, l'agriculture même dans le

(1) Cpr. Liv, VI, chap. II, § 5 et les références qui y sont indiquées.

(2) Prothero, *English Farming*, chap. VI, donne des exemples de résistance prolongée aux changements, et il ajoute qu'une loi a déjà été votée en Angleterre en 1634 « contre le labourage par le manche » (*agaynst plowyng by the taile*).

(3) Cpr. Liv. IV, chap. III, §§ 5, 6.

Le système anglais ne peut pas évoluer vite dans le sens où évoluent les méthodes industrielles.

Néanmoins, des forces considérables tendent à la pousser dans cette direction. Le progrès de l'invention augmente constamment le nombre des machines utiles mais coûteuses qu'un petit fermier ne peut employer que pendant un temps très court. Il peut en louer quelques-unes ; mais il en est beaucoup dont il ne peut faire usage qu'en s'associant à des voisins, et l'incertitude du temps empêche ce système d'être mis facilement en pratique (1).

De plus, le cultivateur doit dépasser les résultats de sa propre expérience et de celle de ses pères s'il veut se tenir au niveau des changements du jour. Il devrait être capable de suivre le mouvement de la science et de la pratique agricoles d'assez près pour pouvoir apercevoir les principales applications pratiques qu'il pourra en faire sur sa propre terre. Pour y réussir convenablement, il faut être doué d'un esprit souple et exercé ; et un cultivateur qui possède ces qualités aurait le temps de diriger la marche générale de l'exploitation de plusieurs centaines ou même de plusieurs milliers d'acres ; la simple surveillance du travail de sa main-d'œuvre dans le détail n'est pas une tâche qui lui convienne. Le travail qu'il devrait faire est aussi difficile que celui d'un grand manufacturier, et il ne songerait jamais à dépenser sa force à une surveillance de détail qu'il pourrait

(1) Le travail des chevaux est plus cher relativement au travail de la vapeur et au travail manuel en Angleterre que dans la plupart des autres pays. L'Angleterre est à la tête du mouvement en ce qui concerne les perfectionnements de la machine à vapeur agricole, tandis que l'Amérique tient la tête en ce qui concerne les perfectionnements des machines à chevaux et des instruments à la main. Le bon marché du travail des chevaux favorise en général les exploitations de moyenne grandeur à l'encontre des exploitations très petites ; mais le bon marché de la force de la vapeur favorise les très grandes exploitations, à moins que la machine à vapeur agricole ne puisse être louée à peu de frais et au moment opportun.

facilement confier à des subordonnés. Un agriculteur capable d'exécuter ce travail supérieur gaspille ses forces à un travail qui est au-dessous de lui, à moins qu'il n'emploie plusieurs équipes d'hommes dont chacune est placée sous un chef responsable. Mais il n'existe pas beaucoup d'exploitations qui se prêtent à cela, et, par suite, il n'existe guère de stimulants pour pousser les hommes réellement capables à entrer dans les entreprises agricoles; les hommes les mieux doués dans le pays au point de vue de l'esprit d'initiative et de la capacité s'éloignent généralement de l'agriculture et s'en vont vers des industries qui permettent à un homme de capacité supérieure de ne s'occuper que d'un travail de classe supérieure, d'en faire beaucoup et, par suite, de gagner des salaires de direction considérables (1).

Si l'on prétend, comme c'est de mode aujourd'hui, que l'agriculteur n'est pas fait pour travailler habituellement

(1) L'expérience d'exploitations agricoles travaillant sur une très vaste échelle est difficile et coûteuse, car elle exige des édifices agricoles et des moyens de communication particulièrement appropriés; et ces exploitations peuvent avoir à vaincre une grande résistance de la part de coutumes et de sentiments qui ne sont pas entièrement répréhensibles. Les risques aussi seraient considérables; car, en pareils cas, il arrive souvent que ceux qui ouvrent la marche échouent, quoique leur route, une fois bien battue, puisse être reconnue comme étant la meilleure et la plus facile à suivre.

Nos connaissances sur bien des points contestés seraient bien accrues, et elles constitueraient un guide précieux pour l'avenir, si certains particuliers, ou des compagnies anonymes, ou encore des sociétés coopératives faisaient avec soin quelques expériences de ce que a été appelé « la ferme-usine » (*factory farm*). Dans ce système, il existerait un groupe central de bâtiments (il pourrait y en avoir plus d'un) d'où des routes, et même de petits tramways rayonneraient dans toutes les directions. On appliquerait dans ces bâtiments les principes déjà connus de l'administration industrielle; des machines seraient spécialisées et employées avec économie, la perte de matière première serait évitée, les produits accessoires seraient utilisés, et surtout l'habileté supérieure et la capacité supérieure de direction seraient employées, mais seulement pour le travail qui lui revient en propre.

avec ses ouvriers et pour les encourager de sa présence, il semble préférable pour l'économie de la production que les exploitations soient aussi vastes que le permettent les conditions existantes de la tenure foncière, de façon à offrir un espace suffisant pour des machines très spécialisées et pour l'exercice d'une grande capacité de la part de l'exploitant. Mais si une ferme n'est pas très étendue, et si, comme c'est souvent le cas, le fermier n'a ni une plus grande capacité ni une plus grande activité d'esprit que celles que l'on rencontre habituellement parmi les meilleurs contremaîtres des fabriques, il vaudrait mieux pour les autres, et à la longue pour lui-même, qu'il retournât à l'ancien système de travailler avec ses hommes. Sa femme, elle aussi, pourrait peut être revénir à quelques-uns de ces travaux plus faciles que la tradition lui assigne dans la maison et autour de la maison. Ces travaux exigent de la prudence et du jugement ; ils ne sont pas incompatibles avec l'éducation et l'instruction ; et associés à elles, ils élèveraient plutôt qu'ils n'abaisseraient le caractère de sa vie ainsi que ses prétentions à une bonne position sociale. Il y a quelques raisons de croire que la dure action du principe de la sélection naturelle est maintenant en train de faire disparaître les fermiers qui sont incapables d'exécuter un travail de direction et qui, cependant, refusent d'accomplir un travail manuel. Leur place est prise par des hommes d'une capacité naturelle au-dessus de la moyenne qui, avec l'aide de l'éducation moderne, sont en train de s'élever au-dessus de la classe des travailleurs, qui sont tout à fait aptes à diriger le travail courant ordinaire d'une ferme modèle et qui lui impriment une nouvelle vie et une nouvelle ardeur en disant à leurs hommes de venir travailler, au lieu de leur dire d'aller travailler. Abstraction faite des exploitations très étendues, c'est de fermes de médiocre importance exploitées d'après ces principes que semble dépendre l'avenir immédiat de l'agriculture anglaise. Cependant, les exploitations très pe-

tites offrent de grands avantages partout où se rencontrent des plantes exigeant individuellement tant de soins qu'il ne saurait y être question de machines ; et il y a quelque raison d'espérer qu'elles continueront à bien se défendre dans la culture des légumes, des fleurs et des fruits.

§ 9. — Nous pouvons ensuite examiner jusqu'à quel point les propriétaires fonciers, adaptent dans leur propre intérêt, l'étendue des tenures aux réels besoins de la population. De petites tenures exigent souvent plus de dépenses en édifices, en chemins et en clôtures, causent au propriétaire plus de tracas et des dépenses occasionnelles d'administration plus considérables par rapport à leur superficie que les tenures très étendues. Et tandis qu'un grand fermier qui dispose d'une certaine quantité de sol fertile peut amener le mauvais terrain à donner un bon rendement, les petites tenures ne sont, en général, prospères que sur un sol fertile (1). Leur rente brute par acre doit, par suite, être toujours à un taux plus élevé que celui des grandes fermes. Mais on répond que, en particulier, lorsque le sol est fortement grevé par des dépenses d'établissement, les propriétaires sont peu disposés à faire les dépenses nécessaires à la subdivision des exploitations à moins qu'ils ne prévoient pour les petites tenures des rentes qui constituent, en plus de profits élevés par rapport à leurs déboursés, un fonds d'assurance sérieux contre le risque d'avoir à réunir de nouveau les tenures ; aussi, la rente

(1) Le sens donné à ce terme varie avec les conditions locales et les besoins individuels. Sur les pâturages permanents à proximité d'une ville ou d'une région industrielle, les avantages de la petite exploitation atteignent peut-être leur maximum, tandis que les désavantages sont réduits au minimum. Pour les petites exploitations labourables, le sol ne doit pas être léger, mais fort, et plus il est riche, mieux cela vaut ; tel est, en particulier, le cas pour des tenures si petites qu'il faut y faire un grand usage de la bêche. Si le sol est montagneux et inégal, le petit cultivateur ne perd pas grand'chose à ne pouvoir pas se servir de machines.

des petites tenures, et en particulier de celles qui n'ont qu'une superficie de quelques acres, est-elle extraordinairement élevée sur bien des points du pays. Parfois les préjugés du propriétaire foncier et le désir qu'il a d'exercer une autorité incontestée font qu'il refuse formellement de vendre ou de louer des terres à des personnes qui ne sont pas d'accord avec lui sur les questions sociales, politiques ou religieuses ; mais il paraît certain que des maux de ce genre ne se rencontrent que dans de rares régions et que leur nombre diminue rapidement.

Cependant, ils attirent beaucoup l'attention. Car il existe partout un besoin général de petites tenures aussi bien que de grandes d'*allotments* et de vastes jardins, et, d'une manière générale, de tenures assez petites pour qu'elles puissent être cultivées par des gens qui ont une autre occupation (1).

Et enfin quoique la propriété paysanne, en tant que système, s'adapte mal aux conditions économiques de l'Angleterre, à son sol, à son climat et au tempérament de ses habitants, néanmoins, il existe en Angleterre un petit nombre de propriétaires paysans qui sont parfaitement heureux dans cette condition ; et il en est quelques autres qui achè-

(1) Elles augmentent le nombre des gens qui travaillent en plein air avec leur tête et leurs mains ; elles donnent au travailleur agricole un marchepied pour s'élever ; elles l'empêchent d'abandonner l'agriculture pour chercher un autre but à son ambition, et, de cette façon, elles font cesser ainsi le grand danger qui résulte du flot toujours croissant des plus capables et des plus énergiques garçons de ferme s'en allant vers les villes. Elles rompent la monotonie de l'existence, elles offrent un changement salutaire à ceux qui vivent enfermés, elles offrent un but à la variété des tempéraments et à la fantaisie de l'imagination dans la disposition de la vie individuelle ; elles font contre-poids aux plaisirs bas et grossiers ; souvent, elles permettent à une famille de rester unie, alors que, sans cela, elle aurait dû se disperser ; dans des conditions favorables, elles améliorent considérablement les conditions matérielles du travailleur, et elles diminuent l'irritation, aussi bien que la perte, causées par les inévitables interruptions du travail ordinaire.

teraient volontiers quelques petites parcelles de terre et se trouveraient heureux de vivre sur ces parcelles, s'il leur était possible d'avoir tout ce dont ils auraient besoin, à l'endroit où ils en auraient besoin. Leur tempérament est tel qu'il leur importe peu de travailler durement et de vivre chichement pourvu qu'ils n'aient pas de maître. Ils aiment la tranquillité et détestent l'agitation ; et ils ont une grande aptitude à aimer passionnément la terre. Il faudrait donner à ces gens une bonne occasion de placer leurs économies sur de petites parcelles où ils pourraient obtenir de bonnes récoltes en les travaillant de leurs propres mains ; et tout au moins les charges légales qui pèsent actuellement sur la transmission des petites parcelles devraient être diminuées (1).

La coopération pourrait, semble-t-il, donner de bons résultats en agriculture et associer les avantages de la production en grand aux charmes et aux avantages sociaux de la petite propriété. Mais la coopération exige des habitudes de confiance et de loyauté mutuelles ; et malheureusement les plus courageux et les plus hardis, et, par conséquent, ceux qui méritent le plus de confiance parmi les gens de la campagne ont toujours émigré vers les villes, et les agriculteurs sont une race soupçonneuse. Les mouvements coopératifs en agriculture doivent donc être très prudents jusqu'à ce que la voie leur ait été bien préparée à l'aide du système moins ambitieux, mais plus sûr, de la participation aux bénéfices.

De même que la coopération peut réunir un grand nombre d'avantages de tous les systèmes de tenure, de même le système cottager de l'Irlande réunit souvent les désavantages de tous ; mais ses pires défauts et les causes qui leur ont donné naissance disparaissent rapidement, et les élé-

(1) En 1885, le nombre des tenures entre un et cinq acres, en Angleterre, représentait un quart du nombre total des tenures ; et, depuis cette époque, ce nombre a augmenté rapidement.

ments économiques du problème sont précisément en ce moment obscurcis par les éléments politiques. Nous devons donc laisser ce problème de côté (1).

§ 10. — Les échecs du système anglais de tenure rurale en Irlande ont mis en lumière des difficultés qui sont inhérentes à ce système, mais qui, en Angleterre, sont demeurées à l'arrière-plan à cause de la conformité du système aux habitudes d'affaires et au caractère de la population. La principale de ces difficultés provient du fait que tandis que le système est essentiellement compétitif, les conditions de l'agriculture, même en Angleterre, offrent une forte résistance à l'action pleine et entière de la libre concurrence. En premier lieu, il est particulièrement difficile de déterminer exactement les faits sur lesquels cette action doit être basée. Nous venons de signaler la difficulté qu'il y a à tenir des comptes d'exploitation exacts; à cette difficulté il faut en ajouter une autre, à savoir que les calculs d'un agriculteur en ce qui concerne le fermage qu'il vaut pour lui la peine d'accepter de payer sont en outre entravés par

(1) La théorie de Ricardo sur la rente ne mérite pas le blâme qu'on jette communément sur elle pour les erreurs commises, dans la première moitié du XIX^e siècle, par les législateurs anglais lorsqu'ils essayèrent d'appliquer le système anglais de la tenure rurale à l'Inde et à l'Irlande. La théorie se rapporte aux causes qui déterminent le montant du surplus de producteur pour la terre à un moment donné; et il n'y avait pas grand mal à regarder ce surplus comme appartenant au propriétaire foncier, dans un traité écrit à l'usage des Anglais habitant en Angleterre. Ce fut une erreur de jurisprudence et non d'économie politique qui poussa nos législateurs à donner au collecteur d'impôts du Bengale et au propriétaire irlandais des facilités pour retenir pour eux l'entière propriété d'une entreprise agricole qui comprenait un tenancier et un propriétaire lorsqu'il s'agissait de l'Irlande, le gouvernement et des tenanciers de divers degrés lorsqu'il s'agissait du Bengale. Le collecteur d'impôts était, en effet, dans la plupart des cas, non pas un véritable participant à l'entreprise, mais simplement un de ses aides. Mais des notions à la fois plus sages et plus exactes prévalent actuellement dans le Gouvernement de l'Inde aussi bien qu'en Irlande.

la difficulté de décider en quoi consiste une récolte normale et un niveau normal des prix. En effet, les bonnes et les mauvaises années arrivent tellement par cycles que bien des années sont nécessaires pour établir des moyennes exactes (1) ; et pendant ce temps, le milieu industriel peut avoir changé beaucoup ; la demande locale, les facilités dont jouit le fermier pour vendre ses propres produits sur des marchés éloignés et celles qui aident les concurrents éloignés à vendre leurs produits sur ses propres marchés locaux peuvent avoir changé.

Le propriétaire foncier, lorsqu'il veut déterminer la rente qu'il doit accepter, se heurte à cette difficulté et aussi à une autre qui tient aux différences existant dans le niveau des aptitudes des agriculteurs dans les différentes régions. Le surplus du producteur, ou rente anglaise, d'une ferme consiste en l'excédent que donne sa production sur ses frais de culture, y compris les profits normaux du fermier ; en admettant que l'aptitude du fermier et son esprit d'entreprise soient normales par rapport aux fermes de cette classe *dans cette localité*. La difficulté que nous avons en vue, c'est de décider si ces derniers mots doivent être pris dans un sens strict ou dans un sens large.

Il est clair que si un fermier se trouve au-dessous de l'aptitude normale des fermiers de son propre district, si sa seule force est de se montrer serré en affaires, si son produit brut est faible et si son produit net est encore plus faible en proportion, alors le propriétaire agit dans l'intérêt de tous lorsqu'il donne la ferme à un tenancier plus compétent qui payera des salaires plus élevés, obtiendra un produit net plus important et payera une rente un peu plus élevée. D'un autre côté, lorsque le niveau local de l'aptitude normale et de l'esprit d'entreprise est peu élevé, il n'est ni parfaitement juste au point de vue moral, ni à la

(1) Cpr. Tooke et Newmarch, *History of Prices*, vol. VI, app. III.

longue tout à fait bon pour les intérêts matériels du propriétaire que celui-ci s'efforce de se faire payer une rente plus élevée que celle que peut payer un fermier qui atteint ce niveau, alors même que ce résultat pourrait être obtenu en faisant venir un fermier d'un autre district où le niveau est plus élevé (1).

A cette question se rattache étroitement celle qui est relative à la liberté dont devrait jouir le tenancier de développer les capacités naturelles de sa terre à ses risques et périls, sous la réserve que s'il réussit, il pourra retenir quelque chose au delà des purs profits normaux de son entreprise. En tant qu'il s'agit d'améliorations peu importantes, cette difficulté est, dans une large mesure, évitée au moyen des baux à long terme. Ces baux ont donné de très bons résultats en Ecosse ; mais ils offrent des inconvénients qui leur sont particuliers (2).

(1) Des difficultés de ce genre sont pratiquement résolues par des compromis que l'expérience a justifiés et qui sont d'accord avec l'interprétation scientifique du terme « normal ». Si un tenancier local faisait preuve d'une capacité extraordinaire, le propriétaire foncier serait taxé d'avidité s'il le menaçait de faire venir un étranger pour essayer d'extorquer une rente plus élevée que celle que le fermier local normal pourrait faire payer à la terre. D'un autre côté, lorsqu'une ferme est vacante, le propriétaire serait considéré comme agissant en homme raisonnable s'il faisait venir un étranger qui pourrait servir de modèle à tout le district et qui partagerait à peu près également avec le propriétaire le surplus net supplémentaire dû à son habileté et à sa capacité, surplus qui, quoique n'étant pas, à strictement parler, exceptionnel, serait néanmoins au-dessus du niveau normal local. Voir à la note de la page 463 la façon dont agissent les *Settlements Officers* de l'Inde à l'égard de terres également fertiles, selon qu'elles sont cultivées par des races énergiques ou par des races sans énergie.

(2) Le principal de ces inconvénients consiste en ce qu'un grand changement du milieu industriel dans le sens le plus large du mot, s'il est favorable à la terre, peut enrichir le fermier sans qu'il lui en revienne aucun mérite ; et si ce changement est défavorable, il peut le ruiner en dépit de tous ses efforts. La création des champs de blé dans le Nord-Ouest de l'Amérique a atteint certains fermiers à long terme de l'Ecosse, presque aussi rudement que certains paysans pro-

La coutume, et, dans ces dernières années, la législation, ont permis au tenancier anglais de réclamer une compensation pour les améliorations faites par lui lorsque ces améliorations ne changent pas le caractère de sa tenure et lorsque des fruits en sont retirés sans délai. Mais il ne peut réclamer la compensation que lorsqu'il abandonne sa tenure ; et il est théoriquement possible pour un propriétaire rigoureux d'exiger une rente plus élevée qu'il ne faut d'un fermier habile qui est très attaché à la terre où ont vécu ses pères. Cependant ces cas sont rares (1).

§ 11. — Enfin, il convient de dire un mot des intérêts publics et privés en ce qui concerne les emplacements non

priétaires de l'Ouest de l'Europe. Comme le dit Sir James Caird (*Landed Interest*, chap. xi), le système du comte de Leicester qui donnait au tenancier une véritable liberté d'exploitation jusqu'aux quatre dernières années de son bail supprimerait bien d'autres maux qui se rattachent à ce système, mais qui ne lui sont pas inhérents.

(1) Le *Agricultural Holdings Act*, de 1881, donne force obligatoire à des coutumes que recommandait la Commission de M. Pusey, mais qu'elle ne proposait pas de rendre obligatoires. Bien des améliorations sont faites en partie aux frais du propriétaire, et en partie aux frais du tenancier, le premier fournissant le matériel et le second fournissant son travail. Dans d'autres cas, il est préférable que le propriétaire foncier soit l'entrepreneur réel des améliorations, supportant toute la dépense et tous les risques, et réalisant tout le gain. C'est en partie pour exercer plus simplement son action que la loi dispose qu'une compensation pour des améliorations permanentes ne peut être réclamée que si ces améliorations ont été faites avec le consentement du propriétaire. La *Royal Commission on Agriculture (Final Report, 1897, pp. 90-103 et 156)* allait un peu plus loin que la loi de 1883, en permettant au tenancier de faire des améliorations et de réclamer une compensation. Mais certains avocats des intérêts des fermiers demandent encore davantage, comme, par exemple, M. Channing (*Cpr.*, pp. 233 et 301-333). Son intéressant rapport adopte la conclusion extrême, que, en général, la concurrence exerce une action néfaste sur le tenancier ; et que les rentes, aussi bien que la compensation à la suite d'améliorations, devraient être fixées par des arbitres. *Cpr.* aussi Nicholson, *Tenant's Gain not Landlord's Loss*, chap. x.

bâties dans les villes. Wakefield et les économistes américains nous ont montré comment une région peu habitée est enrichie par l'arrivée de nouveaux colons. En sens inverse, il est vrai aussi qu'un district très peuplé se trouve appauvri par quiconque construit une nouvelle habitation ou en surélève une. Le manque d'air et de lumière, de paisibles repas en plein air pour tous les âges, et le manque de jeux hygiéniques pour les enfants, épuise l'énergie du meilleur sang anglais qui ne cesse d'affluer vers nos grandes villes. En permettant de bâtir sur des emplacements vacants, nous commettons une grande faute au point de vue industriel puisque, pour un peu de richesse matérielle, nous détruisons des énergies qui sont les facteurs de la production de toute richesse ; et nous sacrifions des fins par rapport auxquelles la richesse matérielle n'est qu'un moyen. C'est une question difficile que de décider à quel point la dépense nécessaire pour entretenir des espaces découverts sur un sol déjà bâti devrait incomber aux habitants voisins ; mais il paraît juste qu'à l'avenir toute nouvelle habitation construite, sauf en pleine campagne, soit tenue de contribuer en argent ou en nature aux dépenses d'entretien des espaces libres qui se trouvent dans son voisinage (1).

Mais en disant cela, nous empiétons sur les rapports généraux qui existent entre les intérêts collectifs et les intérêts privés, rapports que nous aurons plus tard à étudier avec soin. Nous aurons alors à affronter plusieurs problèmes éthico-économiques touchant les limites des droits privés perpétuels sur le sol, « du centre de la terre au firmament qui la recouvre » ; nous devons examiner si les intérêts du propriétaire d'une mine le rendent suffisamment soigneux des trésors entassés par la nature, surtout lorsque

(1) Il faut cependant se souvenir qu'un impôt spécial sur des terrains à bâtir tend, en quelque sorte, à donner une valeur de monopole aux terrains déjà bâtis et, par suite, à élever la rente foncière des constructions existantes.

ces trésors se trouvent dans une mine pauvre ; et, de même, nous examinerons s'il y a pour l'intérêt public une compensation suffisante à donner à un boutiquier qui a donné une valeur spéciale aux terrains sur lesquels se trouve son établissement grâce à la capacité dont il a fait preuve, le droit de réclamer, en cas de trouble, une compensation comme on en reconnaît le droit à un tenancier en cas d'amélioration.

CHAPITRE XI

COUP D'ŒIL GÉNÉRAL SUR LA DISTRIBUTION (1)

§ 1. — Nous pouvons maintenant résumer la démonstration contenue dans les chapitres précédents. Elle est loin de fournir une solution complète du problème qui se pose, car il touche à des questions relatives au commerce extérieur, aux fluctuations du crédit et du travail et aux influences de l'action associée et collective sous ses diverses formes. Mais néanmoins cette démonstration s'applique à l'action générale des influences les plus fondamentales et les plus permanentes qui gouvernent la distribution et l'échange. Dans le résumé qui se trouve à la fin du cinquième Livre, nous avons tracé une ligne ininterrompue qui relie entre elles les applications de la théorie générale de l'offre et de la demande selon les différentes périodes de temps, depuis des périodes si courtes que le coût de production ne peut exercer aucune influence directe sur la valeur, jusqu'à des périodes qui sont assez longues pour que l'offre des instruments de production puisse assez bien s'adapter à la demande indirecte qui les concerne, demande qui dérive de la demande directe relative aux marchandises qu'ils produisent. Dans le présent livre, nous nous sommes occupés d'une autre ligne de continuité qui occupe

(1) Les chapitres XI, XII, XIII sont traduits sur la cinquième édition.

une position transversale par rapport à la ligne qui relie les différentes périodes de temps. Elle relie les divers agents et instruments de production humains et matériels ; et elle crée une unité fondamentale entre eux en dépit des différences considérables que présentent leurs caractères extérieurs.

D'abord, les salaires et autres rémunérations de l'effort ont bien des points communs avec l'intérêt du capital. Il y a, en effet, une correspondance générale entre les causes qui gouvernent les prix d'offre et du capital matériel et du capital personnel ; les motifs qui poussent un homme à accumuler du capital personnel *sur* la tête de son fils par l'éducation sont semblables à ceux qui gouvernent son accumulation de capital matériel *pour* son fils. Il y a une transition ininterrompue allant du père qui travaille et qui épargne afin de léguer à son fils une entreprise commerciale ou manufacturière solidement établie, au père qui travaille et qui épargne afin de venir en aide à son fils pendant que celui-ci acquiert lentement une instruction médicale, et afin de lui procurer plus tard une clientèle lucrative. De même, il existe une transition ininterrompue en tout semblable allant de ce père à un père qui travaille et qui épargne afin que son fils puisse rester longtemps à l'école et qu'il puisse travailler ensuite quelque temps presque sans rien gagner pendant qu'il fait l'apprentissage d'un métier qualifié, au lieu d'être forcé de gagner de bonne heure sa vie dans une occupation non qualifiée, telle que celle d'un garçon à faire les courses. De semblables occupations, en effet, précisément parce qu'elles ne conduisent à aucun avancement, offrent quelquefois des salaires élevés et à de tous jeunes garçons.

Il est vrai sans doute que les seules personnes qui, dans la société telle qu'elle est actuellement constituée, sont très disposées à faire des avances considérables pour augmenter le capital personnel des capacités d'un jeune homme, ce

sont ses parents ; et que bien des capacités de premier ordre demeurent à jamais incultes parce que nul, parmi les personnes pouvant les développer, n'avait intérêt à le faire. Ce fait est pratiquement très important, car ses effets sont cumulatifs. Mais il ne saurait créer une différence fondamentale entre les agents matériels et les agents humains de production, car il est analogue au fait que bien des terres fertiles sont mal cultivées parce qu'elles ne sont pas accessibles à ceux qui les cultiveraient bien.

En outre, comme les êtres humains s'accroissent lentement et s'usent lentement, et que les parents, en choisissant une occupation pour leurs enfants, doivent en général attendre pendant toute une génération, les changements relatifs à la demande exigent un temps plus long pour produire tous leurs effets sur l'offre dans le cas où il s'agit d'agents humains que dans le cas où il s'agit de la plupart des instruments matériels de production ; et il faut une période de temps particulièrement longue dans le cas où il s'agit du travail pour donner libre jeu aux forces économiques qui tendent à réaliser l'adaptation normale entre l'offre et la demande (1).

§ 2. — La puissance productive des agents humains de production d'un côté, et, d'un autre côté, celle des agents matériels, sont appréciées l'une par rapport à l'autre et comparées avec leurs frais ; et chacune des deux catégories tend à être employée dans la proportion où elle est plus efficace que l'autre par rapport à son coût. Une des principales fonctions de l'esprit d'initiative dans les affaires, c'est de faciliter la libre action de ce grand principe de substitution. C'est en général dans l'intérêt public, mais quelquefois aussi contrairement à cet intérêt que les hommes d'affaires établissent constamment une comparaison entre les

(1) Cpr. Liv. IV, chap. v, vi, vii et xii ; et liv. VI, chap. iv, v et vii.

services des machines et ceux du travail, et entre ceux du travail non qualifié et ceux du travail qualifié, ainsi qu'entre ceux des contremaîtres supplémentaires et ceux des directeurs ; ils font constamment des plans et des expériences au sujet de nouvelles dispositions qui impliquent l'usage de différents facteurs de production, afin de choisir les plus avantageuses (1).

La puissance productive de presque chaque genre de travail, rapprochée de son coût, est ainsi continuellement mise en balance, dans une ou plusieurs branches de production, avec celle des autres genres de travail, et chacun de ceux-ci, à son tour, est comparé aux autres. Cette compétition est, en premier lieu, « verticale » : elle constitue une lutte pour le champ d'emploi entre des groupes de travail appartenant à différents degrés, mais engagés dans la même branche de production et enfermés, pour ainsi dire, entre les mêmes parois verticales. Mais, néanmoins, la compétition « horizontale » ne cesse pas d'exercer son action, et cela par des méthodes plus simples. En premier lieu, en effet, il existe une grande liberté de mouvements pour les adultes d'une entreprise à une autre à l'intérieur de chaque industrie ; et, en deuxième lieu, les parents peuvent en général pousser leurs enfants dans presque toutes les industries du même degré que la leur qui existent dans leur voisinage. Grâce à l'action combinée de cette compétition verticale et de cette compétition horizontale, il se produit un équilibre effectif et rigoureusement adapté entre les paiments et les services pour les différents genres de travail ; et cela en dépit du fait que le travail d'une catégorie donnée se recrute la plupart du temps, même de nos jours, parmi les enfants de ceux qui appartiennent à cette catégorie (2).

(1) Cpr. Liv. V, chap. III, § 3 ; et Liv. VI, chap. VII, § 2.

(2) Cpr. Liv. IV, chap. VI, § 7 ; et Liv. VI, chap. V, § 2.

L'effet du principe de substitution est donc surtout indirect. Lorsque deux réservoirs contenant un liquide communiquent au moyen d'un tuyau, le liquide qui se trouve près du tuyau dans le réservoir ayant le niveau le plus élevé coulera dans l'autre réservoir alors même qu'il s'agirait d'un liquide visqueux ; ainsi les niveaux généraux des réservoirs tendront à s'égaliser quoique aucune portion du liquide ne puisse couler de l'extrémité la plus éloignée d'un réservoir à l'extrémité la plus éloignée de l'autre réservoir ; et si plusieurs réservoirs sont réunis par des tuyaux, le liquide tendra au même niveau dans tous les réservoirs, quoique certains réservoirs ne communiquent pas directement avec certains autres. Semblablement, le principe de substitution tend constamment par des voies indirectes à répartir les salaires proportionnellement à la puissance productive entre les industries, et même entre les diverses catégories d'industries, alors même qu'elles ne sont pas directement en contact les unes avec les autres, et que, à première vue, elles semblent n'avoir aucun moyen d'entrer en concurrence les unes avec les autres.

§ 3. — Il n'existe aucune solution de continuité lorsque nous nous élevons du travailleur non qualifié au travailleur qualifié, de là ensuite au contremaître, au chef d'une section, au directeur général d'une vaste entreprise payé en partie au moyen d'une part des profits, à l'associé le moins ancien, et enfin à l'associé principal d'une vaste entreprise privée. Et, dans une société par actions, il y a même quelque chose qui ressemble à une gradation descendante lorsque nous passons des directeurs aux actionnaires ordinaires qui supportent les principaux risques derniers de l'entreprise. Néanmoins, les entrepreneurs sont dans une certaine mesure une catégorie à part.

En effet, tandis que c'est par leur intermédiaire conscient que le principe de substitution agit principalement en mettant en balance un facteur de production avec un autre,

il n'a, en ce qui les concerne, d'autre intermédiaire que l'influence indirecte de leur propre compétition. De sorte qu'il exerce son action aveuglément, ou plutôt par la destruction ; par lui beaucoup sont forcés de succomber qui auraient pu faire d'excellent ouvrage s'ils avaient été favorisés au début. Et, uni à la tendance au rendement croissant, il fortifie ceux qui sont forts et fait passer les entreprises des faibles à ceux qui sont déjà en possession d'un monopole partiel.

Mais, d'un autre côté, il existe aussi un constant accroissement dans les forces qui tendent à détruire les anciens monopoles pour offrir à des hommes qui ne possèdent qu'un petit capital des moyens de lancer de nouvelles entreprises et de s'élever à des situations éminentes dans d'importantes affaires publiques et privées ; et ces forces tendent à mettre la capacité industrielle à même de disposer du capital nécessaire pour qu'elle atteigne entièrement son but.

En somme, le travail de la direction des entreprises se fait à peu de frais — non pas sans doute à aussi peu de frais qu'il pourra se faire plus tard, lorsque les instincts collectifs des hommes, leur sentiment du devoir et du bien public seront plus pleinement développés ; lorsque la société s'appliquera davantage à développer les facultés latentes de ceux qui sont nés dans une humble situation, et à diminuer le secret qui entoure les affaires ; et lorsque les formes les plus nuisibles de spéculation et de concurrence seront tenues en échec. Mais, néanmoins, il se fait à assez peu de frais pour qu'il contribue à la production plus que pour l'équivalence de ce qu'il coûte. En effet, l'entrepreneur, comme l'artisan qualifié, rend des services nécessaires à la société, services que la société aurait dû probablement payer plus cher s'il ne se trouvait pas là pour les lui rendre (1).

(1) Nous renvoyons à plus tard la critique de cette assertion des

La ressemblance qui existe entre les causes qui déterminent la rémunération normale de la capacité ordinaire, d'un côté, et celles qui déterminent la rémunération normale de l'aptitude industrielle accompagnée de la disposition du capital, d'un autre côté, ne s'étend pas aux fluctuations de leurs rémunérations courantes. L'employeur, en effet, fait office de tampon entre l'acheteur de marchandises et les diverses classes de travail par lesquelles ces marchandises sont fabriquées. Il reçoit le prix total de l'un et paie le prix total des autres. Les fluctuations de ses profits vont de pair avec les fluctuations des prix des choses qu'il vend, et elles sont plus étendues ; tandis que les fluctuations des salaires de ses ouvriers se font sentir plus tard et sont moins étendues. La rémunération de son capital et de sa capacité à un moment quelconque est quelquefois considérable, mais quelquefois aussi elle constitue une quantité négative ; tandis que la rémunération de la capacité de ses ouvriers n'est jamais très considérable et ne constitue jamais une quantité négative. Celui qui vit d'un salaire est exposé à souffrir beaucoup lorsqu'il se trouve sans travail ; mais cela provient de ce qu'il ne possède aucune réserve et non de ce qu'il est un salarié (1).

Dans le revenu d'un individu, la partie qu'il doit à la possession de capacités naturelles extraordinaires constitue pour lui un pur boni ; et, à un point de vue abstrait, ce boni offre une certaine ressemblance avec la rente des autres libres dons de nature tels que les qualités inhérentes au sol. Mais par rapport aux prix normaux, ce boni doit plutôt être classé parmi les profits que des colons libres retirent

socialistes, qu'il serait préférable que l'Etat prenne le travail entre ses mains et engage des chefs d'entreprise pour le diriger ; et nous renvoyons aussi l'étude de ces formes de spéculation et de concurrence commerciale qui ne sont pas profitables à la société, et qui, peut-être même, lui sont nuisibles.

(1) Cpr. Liv. V, chap. II, § 3 ; et Liv. VI, chap. IV, § 6, chap. VIII, § 7-9.

de la culture d'un pays neuf, ou même parmi les trouvailles du pêcheur de perles. La parcelle d'un colon se comporte mieux qu'on ne s'y attendait et celle d'un autre se comporte plus mal ; la réussite de la plongée d'un pêcheur de perles constitue une compensation pour d'autres plongées qui n'ont donné aucun résultat ; et le revenu élevé qu'un avocat, un ingénieur ou un commerçant gagne grâce à ses aptitudes naturelles doit être compté avec les échecs relatifs de beaucoup d'autres ; ceux-ci peut-être promettaient tout autant lorsqu'ils étaient jeunes, et peut-être avaient-ils eu une éducation aussi soignée et un aussi bon début dans la carrière, mais leurs services au point de vue de la production furent moindres par rapport à ce qu'ils avaient coûté. Les hommes d'affaires les plus capables sont en général ceux qui obtiennent les profits les plus élevés et, en même temps, ceux qui font leur travail à meilleur marché ; il serait mauvais pour la société de faire faire leur travail par des hommes inférieurs absolument comme si on donnait à tailler un diamant de valeur à un ouvrier malhabile mais travaillant à bas prix.

§ 4. — Reprenant le point de vue du deuxième chapitre de ce livre, nous pouvons rappeler le double rapport qui existe entre les divers agents de production. D'un côté, ils sont souvent rivaux pour leur emploi, tout agent qui est plus efficace qu'un autre par rapport à son coût, tend à lui être substitué, et limite ainsi le prix de demande de l'autre. Et d'un autre côté, tous ensemble ils constituent le champ d'emploi l'un pour l'autre : il n'existe de champ d'emploi pour l'un qu'autant que ce champ lui est fourni par les autres ; le dividende national qui est le produit conjoint de tous et qui augmente avec l'offre de chacun d'eux, constitue ainsi la seule source de demande pour chacun d'eux.

C'est ainsi qu'un accroissement de capital matériel fait naître des usages nouveaux pour ce capital ; et quoique par là il puisse diminuer occasionnellement le champ d'em-

ploi du travail manuel dans quelques industries, néanmoins, dans l'ensemble, il accroîtra beaucoup la demande relative au travail manuel et à tous les autres agents de production. Cet accroissement, en effet, augmentera beaucoup le dividende national, qui constitue la source commune de la demande relative à tous ces agents de production ; et puisque, par l'augmentation du capital qui cherche à s'employer, il aura fait baisser le taux de l'intérêt, il en résultera que le produit conjoint d'une dose de capital et de travail se partagera maintenant dans des conditions plus avantageuses qu'auparavant pour le travail.

La nouvelle demande relative au travail prendra partiellement la forme de l'apparition de nouvelles entreprises qui n'auraient pu jusqu'ici faire leurs frais, en même temps qu'il se produira une augmentation de demande de la part des fabricants de machines nouvelles et plus coûteuses. Lorsqu'on dit, en effet, que les machines se substituent au travail, on veut dire qu'une catégorie particulière de travail unie à beaucoup d'attente (*waiting*) se substitue à une autre unie à moins d'attente ; et ne serait-ce que pour cette raison, qu'il serait impossible de substituer d'une façon générale le capital au travail à moins que ce ne fût d'une manière toute locale au moyen d'une importation de capital venu d'ailleurs.

Il demeure vrai cependant que le principal avantage qu'une augmentation de capital confère au travail ne consiste pas dans l'accès à de nouveaux emplois, mais dans l'augmentation du produit conjoint de la terre, du travail et du capital (ou de la terre, du travail et de l'attente) et dans la réduction de la portion de ce produit à laquelle peut prétendre une quantité donnée de capital (ou d'attente).

§ 5. — En étudiant l'influence qu'un changement survenu dans l'offre de travail pour un groupe industriel donné exerce sur le champ d'emploi des autres genres de travail, il n'était pas nécessaire de se demander si l'accroissement

de travail provenait d'une augmentation dans le nombre ou dans la puissance productrice de ceux qui font partie de ce groupe ; cette question, en effet, n'a aucun rapport direct avec les autres. Dans l'un et dans l'autre cas, il en résulte un même accroissement pour le dividende national ; dans l'un et dans l'autre cas, la concurrence les forcera à s'appliquer également à des usages où leur utilité-limite est moins élevée ; et, par suite, cette concurrence amoindrira dans la même proportion la portion de produit conjoint à laquelle ils peuvent prétendre en échange d'une quantité donnée de travail d'une nature donnée.

Mais cette question est d'une importance capitale pour les membres de ce groupe ; car, si le changement consiste en un accroissement d'un dixième de leur puissance productrice moyenne, alors chaque groupe de dix aura un revenu total aussi élevé que celui qu'aurait eu chaque groupe de onze si leur nombre avait augmenté d'un dixième, leur puissance productrice restant la même (1).

Cette dépendance des salaires de chaque groupe d'ouvriers avec le nombre et la puissance productrice des autres groupes, constitue un cas spécial de la règle générale d'après laquelle le milieu (ou *conjoncture*) joue un rôle au moins égal à celui que jouent la capacité et l'énergie d'un homme pour déterminer ce produit net duquel ses salaires tendent toujours à se rapprocher sous l'influence de la concurrence.

(1) Supposons, par exemple, qu'un accroissement d'un dixième, dans l'offre de travail du groupe, oblige les ouvriers de ce groupe à un travail où leurs emplois-limites soient moins élevés, et de la sorte fasse baisser d'un tiers leurs salaires pour une quantité donnée de travail ; alors, si le changement provient d'une augmentation dans leur nombre, leurs salaires moyens baisseront d'un tiers. Mais si cet accroissement provient d'un accroissement de leur productivité, leurs salaires s'élèveront d'environ un cinquième (Plus exactement, ces salaires seraient les $\frac{11}{10} \times \frac{29}{30} = 1 \frac{49}{300}$ de ce qu'ils étaient auparavant.

Le produit net duquel tendent à se rapprocher les salaires normaux d'un groupe quelconque d'ouvriers doit être évalué sous l'hypothèse que la production est allée jusqu'à la limite où les déboursés peuvent être couverts par la vente avec des profits normaux, mais pas plus, et ce produit net doit être évalué par rapport à un ouvrier d'activité normale dont la dépense additionnelle donne à l'employeur des profits normaux, mais rien au delà. (Il faut ajouter quelque chose à ce produit net ou en retrancher quelque chose pour avoir les salaires normaux d'un ouvrier dont l'activité est au-dessus ou au-dessous de la normale.) Le moment choisi doit être un moment de prospérité normale ; et lorsque les offres des différentes sortes de travail sont relativement appropriées. Par exemple, si l'industrie du bâtiment est exceptionnellement languissante, ou exceptionnellement prospère ; ou si son développement est entravé par une offre insuffisante de briquetiers ou de charpentiers, tandis que l'offre des autres catégories d'ouvriers du bâtiment est surabondante, alors l'occasion n'est pas bonne pour évaluer les rapports qui existent entre le produit net et les salaires normaux soit des briquetiers, soit des charpentiers (1).

(1) En ce qui concerne le rapport entre les salaires et le produit limite net du travail, cpr. Liv. VI, chap. I et II ; la matière est, en outre, examinée au Liv. VI, chap. XIII, en particulier, p. 553, note. En ce qui concerne le besoin de chercher une limite véritablement type, cpr. Liv. V, chap. VIII, §§ 4, 5, où il est dit que lorsque cette limite a été atteinte, l'influence de l'offre d'un groupe quelconque d'ouvriers sur les salaires des autres a déjà été comptée ; et que l'influence qu'un ouvrier individuel exerce sur le milieu économique général des industries d'un pays est une quantité infinitésimale et n'a aucune importance pour une évaluation de son produit net par rapport à ses salaires. Au Liv. V, chap. XI, et dans la note à la fin du chapitre, il est dit un mot des obstacles qui s'opposent à un accroissement rapide du rendement. même lorsqu'un semblable accroissement donnerait théoriquement de grandes économies, ainsi que du soin spécial qu'il est nécessaire d'apporter à l'emploi du mot « limite » en ce qui les concerne.

CHAPITRE XII

INFLUENCES GÉNÉRALES DU PROGRÈS ÉCONOMIQUE

§ 1. — Le champ d'emploi qu'une localité offre au travail et au capital dépend, en premier lieu, de ses ressources naturelles ; en deuxième lieu, du pouvoir d'en tirer un bon parti, grâce au progrès de la science, de l'organisation sociale et industrielle ; et, en troisième lieu, de l'accès qu'elle a aux marchés sur lesquels elle peut vendre les choses qu'elle a en excédent. L'importance de cette dernière condition est souvent trop peu prise en considération ; mais elle occupe le premier rang lorsque nous considérons l'histoire de pays neufs.

On dit communément que, partout où existent en abondance des terres fertiles libres de rente, et où le climat n'est pas malsain, la rémunération réelle du travail ainsi que l'intérêt du capital doivent l'un et l'autre être élevés. Mais cela n'est vrai qu'en partie. Les premiers colons de l'Amérique vivaient très pauvrement. La nature leur fournissait presque gratuitement du bois et de la viande ; mais leur vie manquait presque totalement de confort et de luxe. Et, même de nos jours, surtout dans l'Amérique du Sud et en Afrique, il existe bien des localités pour lesquelles la nature s'est montrée prodigue et qui, néanmoins, sont désertées par le travail et par le capital, et cela parce qu'elles n'ont pas de communications faciles avec le reste du monde.

D'un autre côté, un district minier peut offrir des rémunérations élevées au capital et au travail au milieu d'un désert aride, dès que des communications avec le monde extérieur y ont été ouvertes, et il en est de même d'un centre commercial situé sur une côte stérile. Cependant, si ces localités étaient réduites à leurs propres ressources, elles ne pourraient nourrir qu'une population peu nombreuse, et cette population même serait dans un complet dénuement. Et les marchés splendides que l'ancien monde a offerts aux produits du Nouveau Monde, depuis le développement des transports à vapeur, ont fait de l'Amérique et de l'Australie, pour l'emploi du capital et du travail, un immense champ qui se trouve être le plus riche qu'il y ait jamais eu au monde.

Mais, après tout, la principale cause de la prospérité moderne des pays neufs ce sont les marchés que l'Ancien Monde offre, non pas aux marchandises livrées sur-le-champ, mais aux promesses de livrer des marchandises à une date éloignée. Une poignée de colons qui a acquis des droits de propriété sur de vastes étendues d'une contrée riche, désire ardemment en toucher, pendant la durée de sa propre génération, les fruits futurs ; et comme cela ne lui est pas directement possible, elle tâche d'y arriver d'une manière indirecte en vendant, contre des marchandises finies de l'Ancien Monde, des promesses de payer des quantités beaucoup plus considérables des marchandises que son propre sol produira pendant la génération future. Sous une forme ou sous une autre, ils hypothèquent leur nouvelle propriété à l'Ancien Monde moyennant un taux d'intérêt très élevé. Des Anglais et d'autres encore, qui ont accumulé les moyens de se procurer des jouissances immédiates, se hâtent de les échanger contre des biens futurs plus considérables que ceux qu'ils peuvent se procurer chez eux ; un vaste courant de capital coule vers le nouveau pays et son arrivée y élève considérablement le taux des salaires. Le

nouveau capital ne s'écoule que très lentement vers les régions éloignées ; il y est si rare et il se trouve là tant de personnes avides d'en avoir, que, souvent, pendant longtemps, il obtient 20/0 par mois, pour descendre progressivement à 60/0 ou peut-être à 50/0 par an. En effet, les colons étant pleins d'audace et s'apercevant qu'ils ont le moyen d'acquérir des titres de propriété privée qui auront bientôt une grande valeur, ils aspirent à devenir des entrepreneurs indépendants, et, si c'est possible, des employeurs. De sorte que les salariés doivent nécessairement être attirés par les salaires élevés qui, dans une large mesure, sont acquittés à l'aide des biens empruntés à l'Ancien Monde au moyen d'hypothèques ou d'une autre façon.

Cependant, il est difficile d'évaluer exactement le taux réel des salaires dans les parties les plus éloignées des pays neufs. Les ouvriers sont des hommes choisis, naturellement portés aux aventures ; ils sont hardis, résolus et entreprenants ; ce sont des hommes à la fleur de l'âge et qui ne savent pas ce que c'est que la maladie ; les difficultés de toute nature qu'ils affrontent sont au-dessus de celles que peut affronter la moyenne des travailleurs anglais, et bien au-dessus de celles que peut affronter la moyenne des travailleurs européens. Il n'y a pas de pauvre parmi eux, parce qu'il n'y a pas de faible ; si l'un d'entre eux devient malade, il se voit forcé de se retirer vers une région plus peuplée où l'on gagne moins, mais où, aussi, il lui sera possible de mener une vie plus calme et moins pénible. Leurs bénéfices sont très élevés, si on les calcule en monnaie ; mais ils sont obligés d'acheter très cher, ou de renoncer entièrement au confort et au luxe qu'ils auraient eus gratuitement ou à bas prix s'ils avaient vécu dans des localités plus colonisées. Un grand nombre de ces objets, cependant, ne servent à satisfaire que des besoins artificiels ; et on peut facilement s'en passer là où personne n'en a et où personne n'en espère.

Lorsque la population augmente, les meilleures situations se trouvant déjà occupées, la nature donne, en général, un rendement moindre de produits bruts à l'effort-limite des cultivateurs ; et cela tend un peu à faire baisser les salaires. Mais, même en agriculture, la loi du rendement croissant est constamment en lutte avec celle du rendement décroissant, et bien des terres qui furent tout d'abord négligées répondent généreusement à une soigneuse culture (1) ; et, pendant ce temps, le développement des routes et des chemins de fer, ainsi que l'accroissement de marchés variés et d'industries variées rendent possibles d'innombrables économies dans la production. C'est ainsi que les tendances au rendement croissant et au rendement décroissant semblent très bien se balancer, tantôt l'une, tantôt l'autre l'emportant.

Jusque-là, il n'y a pas de raison pour qu'il y ait baisse dans le taux des salaires pour un travail d'une puissance productrice donnée. Car si, considérant les choses d'ensemble, la loi de la production est la loi de rendement constant, il n'y aura pas de changement dans la rémunération à partager entre le capital et le travail, du moins s'ils agissent ensemble dans la même proportion qu'auparavant. Et, puisque le taux de l'intérêt a baissé, la part qui revient au capital dans cette rémunération conjointe stationnaire est moindre qu'auparavant ; par suite, la part qui reste au travail sera plus grande.

Bien entendu, la part totale qui revient au capital peut avoir augmenté. Par exemple, tandis que le travail aura doublé, le capital pourra avoir quadruplé, et le taux de l'intérêt pourra être les deux tiers de ce qu'il était ; et, alors, quoique chaque dose de capital obtienne une rémunération moindre d'un tiers, et laisse pour le travail une plus grande part dans le produit dû à une dose de capital et de travail,

(1) Cpr. Liv. IV, chap. III, §§ 5 et 6.

la part totale revenant au capital se sera élevée dans la proportion de huit à trois (1).

Mais que la loi de production des marchandises soit ou non la loi de rendement constant, la création de nouveaux titres de propriété pour le sol est rapidement décroissante. L'afflux de capital étranger, quoique peut-être aussi grand que jamais, devient moindre proportionnellement à la population ; les salaires ne sont plus payés en grande partie avec des marchandises empruntées à l'Ancien Monde ; et c'est là la principale raison de la diminution qui survient ensuite dans la somme d'objets de nécessité, de confort ou de luxe que l'on peut se procurer par un travail d'une efficacité donnée. Mais il existe deux autres causes qui tendent à faire baisser les salaires quotidiens évalués en monnaie. La première de ces causes, c'est que, à mesure, que le confort et le luxe de la civilisation augmentent, la puissance productrice moyenne du travail est amoindrie par l'affluence d'immigrants d'un caractère moins hardi que ne l'étaient les premiers colons. Et la deuxième cause, c'est qu'un grand nombre de ces objets de confort et de luxe ne rentrent pas directement dans le salaire en monnaie, mais s'y ajoutent. Nous en tenons compte lorsque nous arrivons à la conclusion que la tendance au rendement croissant contrebalance, en somme, celle au rendement décroissant ; et nous devons les compter pour toute leur valeur lorsque nous étudions les changements survenus dans les salaires réels. Bien des historiens ont comparé les salaires à diverses époques en se référant exclusivement aux objets qui sont toujours entrés dans la consommation commune. Mais il résulte de la nature même des choses que ces objets sont précisément ceux auxquels s'applique la loi du rendement décroissant et qui tendent à devenir rares lorsque la popu-

(1) Une grande partie de l'argumentation de Henry George (*Progress and Poverty*) se trouve infirmée faute d'avoir tenu compte de cette distinction.

lation augmente. Les idées que l'on se fait ainsi sont incomplètes et mènent à des conséquences générales erronées.

§ 2. — L'influence que l'accès aux marchés éloignés exerce sur le développement du dividende national a été manifeste aussi dans l'histoire de l'Angleterre. Sa situation économique actuelle est le résultat direct de ces tendances à la production en grand et à l'emploi des procédés de vente en gros aussi bien en matière de travail qu'en matière de marchandises, tendances qui ont mis longtemps à se développer, mais qui ont reçu au xviii^e siècle une double impulsion des inventions mécaniques et de l'aceroissement de groupes de consommateurs au delà des mers important par grandes quantités des marchandises de même modèle. C'est d'alors que datent les premiers emplois des pièces interchangeables faites mécaniquement, et l'emploi de machines spéciales pour la fabrication de machines spéciales destinées à chaque branche industrielle. C'est alors aussi qu'on vit pour la première fois toute la force que la loi du rendement croissant apporte dans une région manufacturière qui possède des industries localisées et de grands capitaux; surtout lorsque de grandes réserves de capitaux se trouvent associées soit en sociétés par actions, soit en compagnies à charte, soit encore en *trusts* modernes. Et c'est alors que commença ce minutieux « classement » des marchandises pour pouvoir les vendre sur des marchés éloignés, qui a déjà provoqué des spéculations nationales et internationales dans les bourses de marchandises et de valeurs et dont l'avenir, non moins que celui des ententes plus durables entre producteurs, que ceux-ci soient des entrepreneurs d'industrie ou des ouvriers, donne naissance à quelques-uns des plus graves problèmes pratiques que la génération qui vient aura à résoudre.

Les traits caractéristiques du mouvement moderne se trouvent dans la réduction d'un grand nombre de tâches à un type unique; dans la diminution des frottements de

toute nature qui pourraient empêcher de puissantes forces d'unir leur action et d'étendre leur influence sur de vastes domaines, ainsi que dans le développement des transports grâce à de nouvelles méthodes et à de nouvelles forces. Les routes macadamisées et les progrès de la navigation au xviii^e siècle ruinèrent des ententes et des monopoles locaux et permirent d'en créer d'autres s'étendant à un domaine plus vaste. Et, de notre temps, la même double tendance se fait sentir à la suite de chaque nouvelle extension et de chaque abaissement de prix qui se produisent dans les communications de terre et de mer, dans la presse, dans le télégraphe et dans le téléphone.

§ 3. — Mais, quoique au xviii^e siècle, comme de nos jours, le dividende national réel de l'Angleterre dépendît en grande partie de l'action de la loi de rendement croissant en ce qui concerne les exportations, le mode de dépendance a considérablement changé. A ce moment, l'Angleterre avait quelque chose ressemblant à un monopole pour les nouvelles méthodes manufacturières ; et chaque balle de ses marchandises était vendue — du moins lorsque l'offre était artificiellement limitée — en échange d'une grande quantité des produits étrangers. Mais, en partie parce que cette époque n'était pas encore mûre pour le transport à de grandes distances des marchandises volumineuses, ses importations de l'Extrême-Orient et de l'Extrême-Occident consistaient principalement en objets de confort et de luxe pour les personnes aisées ; elles n'avaient que peu d'effet direct sur l'abaissement du coût de travail des objets de nécessités consommés par l'ouvrier anglais. Sans doute, le nouveau commerce de l'Angleterre contribua indirectement à abaisser le coût de la quincaillerie, des vêtements et autres produits manufacturés anglais consommés par l'ouvrier ; cela provenait de ce que la production de ces objets sur une large échelle pour les consommateurs d'outre-mer, en abaissait le prix pour l'ouvrier. Mais ce commerce avait

peu d'effet sur le coût de sa nourriture ; et ce coût continua à s'élever sous l'effet de la tendance au rendement décroissant, que mettait en œuvre le rapide accroissement de la population à la suite du développement de nouveaux centres manufacturiers où n'existaient pas les contraintes coutumières de la vie étroite de village. Un peu plus tard, la grande guerre avec la France, et une série de mauvaises récoltes, élevèrent ce coût au point de beaucoup le plus haut qui eût jamais été atteint en Europe.

Mais l'influence du commerce étranger commença graduellement à se faire sentir sur le coût de production de nos aliments essentiels. Lorsque la population de l'Amérique se répandit à l'ouest de l'Atlantique, des terrains à production de blé de plus en plus riches furent mis en culture ; et les économies de transport augmentèrent tellement, surtout dans les dernières années, que le coût total de l'importation d'un *quarter* de blé d'une ferme située à la limite extrême du pays cultivé diminua rapidement, quoique la distance eût augmenté. Et c'est ainsi que l'Angleterre a été sauvée de la nécessité de se livrer à une culture de plus en plus intensive. Les âpres pentants des collines que gravissaient laborieusement les cultures de blé à l'époque de Ricardo furent rendus aux pâturages ; et maintenant le laboureur ne travaille que là où le sol répond à son travail par d'abondantes récoltes. Tandis que si l'Angleterre avait été réduite à ses propres ressources, il aurait dû travailler des terrains de plus en plus pauvres et relabourer continuellement des terres déjà bien labourées dans l'espoir d'accroître d'un *bushel* ou deux le produit de chaque acre. Peut-être que maintenant, dans une année moyenne, le labourage qui ne paye que juste ses frais, le labourage « à la limite de la culture », donne deux fois plus de produits qu'il n'en donnait à l'époque de Ricardo, et largement cinq fois plus qu'il n'en donnerait maintenant si, avec sa population actuelle, l'Angleterre s'était vue forcée de produire sa propre subsistance.

§ 4. — Chaque amélioration dans les arts manufacturiers permit à l'Angleterre de mieux faire face aux divers besoins des pays arriérés ; de sorte qu'il était conforme à leur intérêt de détourner leurs forces de la fabrication manuelle des objets destinés à leur usage, afin de travailler à la production de la matière première qui devait servir à acheter à l'Angleterre ses objets manufacturés. De cette façon, le progrès des inventions ouvrit un vaste champ à la vente de ses produits spéciaux, et lui permit de mieux en mieux de réduire sa propre production de denrées alimentaires dans des conditions où la loi de rendement décroissant ne se fit que peu sentir. Mais cet heureux temps a peu duré. Ses progrès ont été imités, et même, en dernier lieu, souvent devancés, par l'Amérique, l'Allemagne et d'autres pays ; et ses produits spéciaux ont perdu presque toute leur valeur de monopole. C'est ainsi que la quantité de vivres et autres matières brutes, qui peut être achetée en Amérique avec une tonne d'acier, ne saurait dépasser le produit du capital et du travail qui y sont nécessaires à la fabrication d'une tonne d'acier par les nouveaux procédés, et, par conséquent, cette quantité a diminué à mesure que la puissance productrice du travail anglais et américain appliqué à la production de l'acier a augmenté. C'est pour cette raison, aussi bien qu'à cause des lourdes taxes imposées à ses marchandises par de nombreux pays, que, en dépit du vaste commerce de l'Angleterre, le progrès des inventions dans les arts manufacturiers a ajouté au dividende national réel moins que l'on pouvait espérer sans cela.

Ce n'est pas pour elle un léger avantage que de pouvoir fabriquer à bon marché des draps, des meubles et autres marchandises pour son propre usage ; mais les améliorations dans les arts industriels, qu'elle a partagées avec d'autres nations, n'ont pas directement accru la quantité de produits bruts qu'elle peut obtenir des autres pays avec le produit d'une quantité donnée de son propre capital et de

son propre travail. Il est probable que plus des trois quarts du bénéfice total qu'elle a retiré des progrès des manufactures durant le XIX^e siècle sont dus à l'influence indirecte qu'il a eue sur l'abaissement du coût de transport des hommes et des marchandises, de l'eau et de la lumière, de l'électricité et des journaux. En effet, le fait économique dominant de notre époque, ce n'est pas le développement de l'industrie manufacturière, mais le développement des industries de transport. Ce sont elles qui augmentent le plus rapidement dans leur masse totale et dans leur pouvoir individuel, et ce sont aussi elles qui donnent naissance aux plus graves questions au sujet des tendances qu'ont les grands capitaux à utiliser les forces de la liberté économique pour la destruction de cette liberté ; mais, d'un autre côté, ce sont elles aussi qui ont contribué dans la proportion de beaucoup la plus grande à l'accroissement de la richesse de l'Angleterre.

§ 5. — C'est ainsi que la nouvelle ère économique a apporté avec elle des changements considérables dans les valeurs relatives du travail et des principales nécessités de la vie ; et un grand nombre de ces changements sont de telle nature qu'ils ne pouvaient pas être prévus au commencement du siècle dernier. L'Amérique alors connue était peu propre à la culture du blé ; et les frais de transport par voie de terre à de grandes distances étaient absolument prohibitifs. La valeur en travail du blé — c'est-à-dire la quantité de travail nécessaire pour acheter un *peck* de blé — était alors à son plus haut point, tandis qu'à présent elle est à son plus bas. Il semble que les salaires agricoles ont été généralement au-dessous d'un *peck* (9 lit. 08) de blé par jour ; mais que, dans la première moitié du XVIII^e siècle, ils étaient d'un *peck* environ ; au XV^e siècle, d'un *peck* et demi ou peut-être un peu plus, tandis que, maintenant, ils sont de deux ou trois *pecks*. Les évaluations du Prof. Rogers pour le Moyen Age sont plus élevées ;

mais il paraît avoir pris pour base de son évaluation les salaires de la partie la plus favorisée de la population prise comme type de l'ensemble. Au Moyen Age, même après une récolte assez bonne, la qualité du blé était inférieure à la qualité du blé d'aujourd'hui ; tandis qu'après une mauvaise récolte il était si détérioré qu'aujourd'hui il ne serait pas consommé ; et il était rare que le blé fût transformé en pain sans avoir à payer une lourde taxe de monopole au moulin appartenant au seigneur du fief.

Il est vrai que, là où la population est très éparse, la nature fournit de l'herbe et, par suite, de la viande, presque gratis ; et dans l'Amérique du Sud les mendiants font leurs tournées à cheval. Cependant, durant le Moyen Age, la population de l'Angleterre était toujours assez dense pour donner une valeur en travail considérable aux objets alimentaires, quoique ces objets fussent de mauvaise qualité. En effet, le bétail, quoiqu'il eût à peine un cinquième du poids qu'il atteint aujourd'hui, avait de grosses charpentes ; la viande était surtout dans les parties d'où viennent les morceaux les plus grossiers ; et comme ces animaux mouraient presque de faim en hiver et se nourrissaient avidement d'herbe en été, la viande contenait une grande proportion d'eau et perdait une grande partie de son poids par la cuisson. A la fin de l'été, ils étaient tués et salés, et le sel était cher. Les gens aisés eux-mêmes mangeaient rarement de la viande fraîche en hiver. Il y a un siècle, les classes ouvrières mangeaient très peu de viande ; tandis que maintenant, quoique le prix de la viande soit un peu plus élevé qu'il n'était alors, ces mêmes classes en consomment probablement beaucoup plus, en moyenne, qu'elles ne faisaient à n'importe quelle autre époque de l'histoire anglaise.

Venant alors à la rente des terrains à bâtir, nous constatons que, dans les villes, les rentes foncières se sont accrues à la fois en étendue et en importance. Une partie

croissante de la population vit, en effet, dans des maisons pour lesquelles doivent être payées des rentes foncières à un taux urbain, et ce taux augmente sans cesse. Mais le loyer (*house rent*) proprement dit, c'est-à-dire ce qui reste du loyer total après déduction de la valeur rentale complète du fonds, n'est probablement guère plus élevée, si même elle l'est, qu'à n'importe quelle époque précédente pour une habitation analogue; en effet, le taux des profits sur chaque retour de fonds (*turnover*), pour le capital engagé dans les travaux de construction, est maintenant peu élevé, et le coût en travail des matériaux de construction n'a pas beaucoup changé. Et il faut se rappeler que ceux qui payent des rentes urbaines élevées obtiennent en retour les amusements et autres avantages de la ville moderne, avantages auxquels beaucoup d'entre eux ne consentiraient pas à renoncer pour un bénéfice bien supérieur à leur rente totale.

La valeur en travail du bois, quoiqu'elle soit moins élevée qu'au commencement du siècle, est cependant plus élevée qu'au Moyen Age; mais la valeur en travail des murs de terre, de brique ou de pierre n'a guère changé; tandis que celle du fer — pour ne pas parler du verre — a baissé considérablement.

L'idée courante qu'il y a eu une hausse du loyer proprement dit semble due à une connaissance imparfaite de la façon dont se logeaient nos pères. Le cottage suburbain de l'artisan moderne contient des appartements à coucher de beaucoup supérieurs à ceux de la noblesse au Moyen Age; et les classes ouvrières n'avaient alors pour tout lit que de la paille grouillante de vermine et étendue sur la terre humide. Mais cette terre elle-même était probablement moins malsaine, lorsqu'elle était nue et servait à la fois à des êtres humains et à des animaux, que lorsque dans une recherche de décence on la couvrait avec des joncs qui étaient presque toujours abjects à cause de tous les rebuts qu'on y laissait

s'accumuler. Il est incontestable que le logement des classes les plus pauvres actuellement dans nos villes est déplorable à la fois pour le corps et pour l'âme ; et que, avec les ressources et les connaissances que nous avons, nous sommes inexcusables de la laisser subsister plus longtemps (1).

Le bois à brûler, aussi bien que l'herbe, est souvent un libre don de nature pour une population éparsée ; et, durant le Moyen Age ; les cottagers pouvaient en général, quoique pas toujours, se procurer le petit feu de brindilles qui leur était nécessaire pour les tenir chauds, lorsqu'ils s'entassaient autour de ce feu dans des huttes qui n'avaient pas de cheminées par où pût se perdre la chaleur. Mais à mesure que la population augmenta, la rareté du bois pesa lourdement sur les classes ouvrières, et elle aurait complètement entravé le progrès de l'Angleterre, si le charbon n'avait été là pour remplacer le bois comme combustible pour les usages domestiques, aussi bien que pour travailler le fer. Il est maintenant si bon marché que même ceux qui sont relativement pauvres peuvent se tenir chauds dans leurs habitations sans pour cela être obligés de vivre dans une atmosphère étouffante et malsaine.

C'est là un des grands services que le charbon a rendus à la civilisation moderne. Un autre service a été de procurer du linge bon marché, sans lequel toute propreté est impossible pour les masses populaires sous un climat froid ; et ce dernier service est peut-être le principal avantage que l'Angleterre a retiré de l'emploi des machines dans la fabrication des marchandises destinées à son usage. Un autre

(1) Les maux du passé étaient cependant plus grands qu'on ne le suppose communément. Cpr., par exemple, le témoignage frappant de feu Lord Shaftesbury et de Miss Octavia Hill à la Commission des Logements (*Commission on Housing*) de 1885. L'atmosphère de Londres est pleine de fumée ; mais elle est probablement moins malsaine qu'elle n'était avant qu'on employât la désinfection scientifique, quoique le chiffre de la population fût alors relativement peu élevé.

service encore, et non moins important, a été de distribuer, même aux grandes villes, l'eau en abondance (1); et un autre de fournir, grâce à l'huile minérale, l'éclairage artificiel à bas prix, éclairage dont on a besoin non seulement pour travailler, mais, ce qui est encore plus important, pour le bon emploi des loisirs de la veillée. A ce groupe de choses nécessaires à la vie civilisée, qui proviennent du charbon, d'une part, et, d'autre part, des moyens modernes de transport, nous devons ajouter, comme on l'a justement fait remarquer, le bon marché et le progrès de la transmission des nouvelles et des idées au moyen de la presse à vapeur, au moyen des transports à vapeur des lettres, et des facilités de voyager dues à la vapeur. Nous avons déjà signalé que ces progrès, avec l'aide de l'électricité, rendent possibles la civilisation des masses dans des pays dont le climat n'est pas assez chaud pour être énervant et préparent la voie au gouvernement par le peuple et à l'action collective de la population entière, non seulement dans une ville comme Athènes, Florence ou Bruges, mais sur un vaste territoire, et même à certains égards sur l'ensemble du monde civilisé.

§ 6. — Nous avons vu que le dividende national est à la fois le produit net total de tous les agents de production du pays et la seule source d'où ils tirent leur rémunération; que plus ce dividende est considérable, et plus considérable sera, toutes choses étant égales d'ailleurs, la part revenant à chaque agent de production, et qu'une augmentation dans l'offre d'un de ces agents fait généralement baisser son prix, au profit des autres agents.

(1) Des appareils primitifs amèneront l'eau des terrains élevés à un petit nombre de fontaines publiques; mais, l'eau en abondance qui, sur son parcours, rend des services essentiels en vue de la propreté et de l'hygiène, est une chose qu'il serait impossible d'obtenir sans les pompes à vapeur et sans les tuyaux de fer fabriqués à la vapeur.

Ce principe général est, en particulier, applicable lorsqu'il s'agit de la terre. Une augmentation dans la somme de productivité de la terre qui approvisionne un marché profite en premier lieu aux capitalistes et aux ouvriers qui sont en possession des autres agents de production pour le même marché. Et l'influence que les progrès des moyens de transport ont exercée à l'époque moderne sur les valeurs n'est nulle part plus apparente que dans l'histoire de la terre ; sa valeur s'élève à chaque amélioration survenue dans ses communications avec les marchés sur lesquels ses produits peuvent être vendus, et sa valeur baisse chaque fois qu'est facilité sur ses propres marchés l'accès des produits venus de localités éloignées. Naguère encore les comtés de l'intérieur du pays redoutaient extrêmement que la construction de bonnes routes ne permît aux régions reculées de l'Angleterre de lutter contre eux dans la fourniture de vivres à la ville de Londres ; et maintenant les avantages relatifs des fermes anglaises ont, à certains égards, été amoindris par l'importation de denrées alimentaires qui voyagent sur les chemins de fer indiens ou américains, et qui sont transportées sur des navires d'acier mus par des machines à vapeur.

Mais, comme le soutenait Malthus, et comme l'admettait Ricardo, toute chose qui favorise la prospérité du peuple favorise aussi à la longue la prospérité des propriétaires du sol. Il est vrai que les rentes anglaises s'élevèrent très vite lorsque, au commencement du siècle dernier, une série de mauvaises récoltes écrasèrent une population qui ne pouvait importer ses vivres ; mais une hausse ainsi amenée ne pouvait, par la force même des choses, se continuer très longtemps. Et l'adoption du libre-échange en matière de blé vers le milieu du siècle, suivie de l'extension des champs à blé de l'Amérique, est en train d'élever rapidement la valeur réelle des terrains urbains et des terrains ruraux pris en bloc ; c'est-

à-dire qu'elle est en train d'élever la quantité d'objets de nécessité, de confort et de luxe qui peuvent être achetés par la rente totale de tous les possesseurs de terres urbaines et rurales pris en bloc (1).

§ 7. — Mais quoique le développement du milieu industriel tende, dans l'ensemble, à élever la valeur du sol, il a plutôt pour effet d'amoindrir la valeur des machines et des autres sortes de capital fixe, en tant du moins que leur valeur peut être distinguée de celle des emplacements sur lesquels ces objets sont placés. Une affluence soudaine de prospérité peut sans doute permettre au stock d'instruments de production existant dans une industrie de retirer pendant un certain temps un revenu très élevé. Mais des objets qui peuvent être multipliés sans limite ne sauraient conserver longtemps une valeur de rareté ; et s'ils sont assez durables, comme, par exemple, des navires, des hauts fourneaux et des métiers à tisser, ils sont appelés à subir une grande dépréciation par suite de la rapidité du progrès dans les perfectionnements.

(1) M. W. Sturge (dans un intéressant mémoire lu devant la Commission des Recenseurs (*Institute of Surveyors*), décembre 1872) estime que la rente agricole (en monnaie) de l'Angleterre a doublé entre 1795 et 1815 ; à cette époque, elle baissa d'un tiers jusqu'en 1822 ; depuis lors, elle a baissé et haussé alternativement ; actuellement, elle est d'environ de 45 à 50 millions de livres sterling contre 50 ou 55 millions vers l'année 1873, époque où elle atteignit son plus haut point. Elle était d'environ 30 millions en 1810, de 16 millions en 1770 et de 6 millions en 1600 (Cpr. GIFFEN, *Growth of Capital*, chap. v, et PORTER, *Progress of the Nation*, Section II, chap. 1^{er}). Mais la rente du sol urbain en Angleterre est maintenant beaucoup plus élevée que la rente du sol rural. Et pour évaluer l'entier bénéfice que les propriétaires fonciers ont retiré de l'expansion de la population et du progrès général, nous devons tenir compte de la valeur du sol sur lequel se trouvent maintenant des chemins de fer, des mines, des docks, etc. Tout cela pris en bloc, la rente en monnaie du sol de l'Angleterre s'élève aujourd'hui à plus du double, et sa rente réelle peut être au quadruple de ce qu'elle était lorsque les lois sur le blé furent abrogées.

Cependant la valeur d'objets comme les chemins de fer et les docks dépend à la longue principalement de leur situation. Si cette situation est bonne, les progrès de leur milieu industriel feront hausser leur valeur nette même après que l'on aura fait la part des charges qui peuvent devoir s'imposer pour adapter aux progrès du moment leur matériel d'exploitation (1).

§ 8. — On peut dire que l'arithmétique politique a commencé en Angleterre au xvii^e siècle; et de cette époque jusqu'à nos jours nous voyons une constante et presque continue augmentation du montant de la richesse accumulée par tête d'habitant (2).

L'homme, quoique tout délai le fasse encore souffrir, est de plus en plus disposé à sacrifier son bien-être et ses plaisirs afin d'en jouir plus tard. Il a acquis une plus grande faculté « télescopique »; c'est-à-dire qu'il a acquis un plus grand pouvoir de considérer l'avenir et de le voir clairement devant les yeux de sa pensée: il est plus prudent, il a plus d'empire sur soi-même et il est, par suite, plus porté à évaluer très haut les maux et les avantages à venir — ces termes étant pris dans leur sens large de manière à y faire entrer les plus hautes et les plus basses affections de l'esprit humain. Il est plus désintéressé et, par conséquent, plus porté à travailler et à épargner en vue d'assurer des ressources futures à sa famille; et déjà apparaissent quelques vagues signes d'un meilleur temps à venir, temps où régnera une disposition générale à travailler et à épargner en vue d'accroître le fonds de la ri-

(1) Bien entendu, il y a des exceptions. Le progrès économique peut amener la construction de nouvelles voies ferrées qui détourneront une grande partie du trafic de quelques-unes de celles qui existent déjà; ou bien il peut amener l'agrandissement des navires au point qu'ils ne puissent plus pénétrer dans les docks dont l'entrée s'effectue par des eaux peu profondes.

(2) Cpr. liv. IV, chap. vii.

chasse publique et d'augmenter les facilités offertes au public de mener une existence plus élevée.

Mais quoique l'homme soit plus disposé qu'autrefois à supporter des maux présents en vue d'avantages futurs, il est douteux que nous puissions constater une augmentation continue dans la somme d'efforts qu'il consent à s'imposer en vue d'obtenir des plaisirs positifs présents ou futurs. Pendant beaucoup de générations, l'industrie du monde occidental est devenue constamment de plus en plus absorbante : le nombre des fêtes a diminué ; les heures de travail ont augmenté, et les gens, par choix ou par nécessité, se sont contentés de plaisirs de moins en moins nombreux en dehors de leurs heures de travail. Mais il semble que ce mouvement ait atteint son apogée et qu'il soit maintenant en train de se ralentir. Dans toutes les catégories de travail, à l'exception des catégories les plus élevées, les gens en viennent à attribuer aux loisirs plus de prix qu'auparavant et ils supportent moins bien la fatigue qui résulte d'une tension excessive. Ils sont peut-être dans l'ensemble moins disposés qu'ils n'avaient coutume de l'être à supporter les « incommodités » toujours croissantes de très longues heures de travail pour se procurer un luxe immédiat. Ces causes les rendraient moins disposés qu'autrefois à travailler péniblement afin de parer à des besoins éloignés, s'il n'existait pas en même temps un accroissement plus rapide encore dans leur faculté de considérer l'avenir et peut-être — quoique cela soit plus douteux — dans leur désir d'acquérir cette distinction sociale qui vient de la possession d'une petite provision de richesse accumulée (1).

Cet accroissement du capital par tête d'habitant tendait à diminuer son utilité-limite et, par suite, le taux de l'intérêt pour les nouveaux placements ; mais ce ne fut pas

(1) Cpr. deux articles très suggestifs du prof. GIDDINGS dans *Harvard Journal of Economics*, janvier 1890 et janvier 1891.

d'une manière uniforme, car il y eut en même temps des variations considérables dans la demande de capital, soit au point de vue politique et militaire, soit au point de vue industriel. C'est ainsi que le taux de l'intérêt qui était vaguement fixé à 10 0/0 durant une grande partie du Moyen Age, descendit jusqu'à 3 0/0 dans la première moitié du xviii^e siècle ; mais l'immense demande industrielle et politique relative au capital fit de nouveau hausser cet intérêt, et son taux fut relativement haut durant la grande guerre. Il tomba aussitôt que l'agitation politique eut cessé ; mais il s'éleva de nouveau vers le milieu du siècle dernier, lorsque les chemins de fer et le développement des pays neufs provoquèrent une demande considérable de capital. Ces nouvelles demandes ne se sont pas amoindries ; mais le taux de l'intérêt est de nouveau tombé très vite par l'effet des grandes accumulations récentes de richesse en Angleterre, sur le Continent et surtout en Amérique.

§ 9. — Le progrès des connaissances, en général, et d'un certain sentiment de responsabilité à l'égard des jeunes a détourné une grande partie de la richesse croissante de la nation des emplois qui en étaient faits comme capital matériel, pour pousser à l'employer comme capital personnel. Il en est résulté une augmentation considérable dans l'offre des capacités exercées, ce qui a beaucoup augmenté le dividende national et élevé le revenu moyen de l'ensemble de la population ; mais ce même progrès a aussi ôté à ces capacités exercées une grande partie de cette valeur de rareté qu'elles avaient possédée jusqu'ici, et il a abaissé leurs rémunérations non pas, sans doute, d'une manière absolue, mais d'une manière relative par rapport au progrès général ; et il a fait aussi que bien des professions qui naguère étaient regardées comme des professions qualifiées sont descendues, eu égard à leurs salaires, au rang des professions non qualifiées.

Un exemple frappant nous est offert par l'écriture. Il

est vrai que beaucoup d'emplois de bureau nécessitent un rare concours de hautes qualités mentales et morales ; mais presque tout le monde peut apprendre facilement à faire le travail d'un copiste, et il est probable que, sous peu, il y aura en Angleterre peu d'hommes et peu de femmes qui ne sachent écrire d'une manière passable. Lorsque tous le sauront, le travail de copiste, qui recevait, d'ordinaire, des salaires plus élevés que presque n'importe quel autre travail manuel, sera rangé au nombre des professions non qualifiées. En fait, les meilleures sortes de travail manuel forment mieux un homme et seront mieux rétribuées que les travaux de bureau qui ne demandent ni jugement ni responsabilité. Et, en général, ce qu'un artisan peut faire de mieux pour son fils, c'est de le dresser à se rendre complètement maître de l'ouvrage qui est à sa portée, de telle sorte qu'il puisse entendre les principes mécaniques, chimiques ou autres principes scientifiques qui concernent cet ouvrage ; et qu'il puisse comprendre à fond les nouveaux perfectionnements que l'on peut y apporter. Si son fils fait preuve de bonnes aptitudes naturelles, il a beaucoup plus de chances de s'élever à une haute situation dans le monde en partant de l'établi d'un artisan qu'en partant de la table d'un employé de bureau.

En outre, il arrive souvent qu'une nouvelle branche industrielle soit d'un accès difficile simplement parce qu'elle n'est pas familière ; et des hommes d'une grande force et d'une grande habileté sont nécessaires pour faire un travail qui peut être fait par des hommes d'une capacité ordinaire, ou même par des femmes ou par des enfants, le jour où le sentier a été battu ; tout d'abord, les salaires de ce travail sont élevés, mais ils baissent lorsque le travail est devenu familier. C'est ce qui a fait que la hausse des salaires moyens a été estimée au-dessous de son importance ; car il arrive ainsi que bien des statistiques, qui paraissent typiques du mouvement des salaires, sont empruntées à des

industries qui étaient relativement nouvelles il y a une génération ou deux, et qui sont maintenant entre les mains d'hommes d'une capacité réelle bien inférieure à la capacité de ceux qui leur tracèrent la route (1).

La conséquence de semblables changements, c'est d'augmenter le nombre de ceux qui sont occupés dans des professions qui sont regardées comme qualifiées, que ce mot soit employé dans son sens propre ou non ; et cette augmentation constante du nombre des ouvriers dans les plus hautes classes d'industries a fait que le salaire moyen des travailleurs dans leur ensemble s'est élevé beaucoup plus rapidement que la moyenne des salaires types dans chaque industrie (2).

(1) Cpr. Liv. IV, chap. vi, §§ 1, 2 ; et chap. ix, § 6. A mesure que l'industrie progresse, les améliorations survenues dans les machines ne manquent jamais d'alléger l'effort nécessaire à l'accomplissement d'une tâche donnée, et, par conséquent, de faire baisser rapidement les salaires à la tâche. Mais, cependant, la marche des machines et le nombre de machines confiées à chaque ouvrier, peuvent être tellement augmentées que l'effort impliqué par la journée de travail soit plus grand qu'auparavant. Employeurs et employés sont souvent en désaccord sur cette matière. Il est certain, par exemple, que les salaires au temps se sont élevés dans les industries textiles ; mais les employés affirment, contrairement aux employeurs, que l'effort qu'on leur impose a augmenté plus que proportionnellement. Dans cette controverse, les salaires ont été évalués en argent ; mais lorsqu'on tient compte de l'augmentation survenue dans le pouvoir d'achat de la monnaie, on ne saurait mettre en doute que les salaires réels effectifs ne se soient élevés ; c'est-à-dire que l'exercice d'une quantité donnée de force, d'habileté et d'énergie ne soit rémunérée aujourd'hui par un pouvoir de disposer des marchandises plus grand qu'autrefois.

(2) Cela peut être éclairci par un exemple. S'il y a 500 hommes de la catégorie A gagnant 12 shillings par semaine, 400 de la catégorie B gagnant 25 shillings et 100 de la catégorie C gagnant 40 shillings, les salaires moyens de ce millier d'hommes seront de 20 shillings. Si, après un certain temps, 300 hommes de la catégorie A ont passé dans la catégorie B, et 300 hommes de la catégorie B dans la catégorie C, les salaires restant stationnaires dans chaque catégorie, la moyenne des salaires de ce millier d'hommes sera

Pendant le Moyen Age, quoique certains hommes de grand talent soient restés artisans toute leur vie et soient devenus des artistes, néanmoins, en tant que classe, les artisans étaient plus près des travailleurs non qualifiés qu'ils ne le sont maintenant. Au commencement de la nouvelle ère industrielle, vers le milieu du xviii^e siècle, les artisans avaient perdu une grande partie de leurs vieilles traditions artistiques, et ils n'avaient pas encore acquis cette maîtrise de leurs instruments, cette sûreté et cette aisance dans la parfaite exécution des tâches difficiles qui sont propres aux artisans qualifiés modernes. Un changement se manifesta dès le commencement du dernier siècle, et les observateurs furent frappés du gouffre qui s'ouvrait entre les artisans et les travailleurs non qualifiés. Cela était la conséquence d'abord de la hausse des salaires de l'artisan, qui arrivèrent à être à peu près le double de ceux du travailleur non qualifié, et ensuite de la cause même qui lui assurait ses salaires élevés, c'est-à-dire de la grande augmentation survenue dans la demande relative au travail hautement qualifié, en particulier, dans les industries métallurgiques, et du fait qui en fut la conséquence, que parmi les ouvriers et leurs enfants, les individus les mieux trempés passèrent rapidement au rang d'artisans ; en effet, la disparition, qui arriva précisément à cette époque, de l'ancien exclusivisme des artisans, avait fait qu'ils n'étaient plus aussi complètement qu'auparavant une aristocratie de naissance, mais qu'ils étaient davantage une aristocratie de mérite. Mais, dans la suite, quelques-unes des formes les plus simples d'industries qualifiées commencèrent à perdre leur

d'environ 28 shillings 6 pence. Et même si le taux des salaires dans chaque catégorie a, pendant ce temps, baissé de 10 0/0, les salaires moyens de toutes les catégories seraient encore d'environ 25 shillings 6 pence ; c'est-à-dire se seraient élevés de plus de 25 0/0. Comme l'a montré Sir R. Giffen, négliger de tels faits, ce serait s'exposer à de graves erreurs.

valeur de rareté, lorsqu'elles cessèrent d'être nouvelles ; et, en même temps, on commença à faire de plus en plus appel à la capacité de ceux qui se trouvent placés dans des industries qu'il est de tradition de ranger parmi les industries non qualifiées. Le terrassier, par exemple, et, même, le travailleur agricole, doivent souvent être pourvus de machines coûteuses et compliquées qui naguère semblaient n'appartenir qu'aux professions qualifiées, et les salaires réels de ces deux professions types sont en train de s'élever rapidement. La hausse des salaires des travailleurs agricoles serait plus frappante qu'elle ne l'est, si l'expansion des connaissances modernes dans les régions agricoles ne faisait qu'un grand nombre des enfants qui y sont nés, pris parmi les plus aptes, n'abandonnaient les champs pour le chemin de fer ou l'atelier, pour devenir agents de police ou pour travailler comme cochers ou commissionnaires dans les villes. Il n'existe peut-être pas de preuve plus convaincante des avantages de l'éducation moderne et du progrès économique que le fait que ceux qui restent aux champs, quoique ayant des capacités naturelles inférieures à la moyenne, sont cependant aptes à gagner des salaires beaucoup plus élevés que ne faisaient leurs pères.

De plus, il existe quelques occupations qualifiées et impliquant une certaine responsabilité, telles que les professions de chef chauffeur et de chef lamineur dans les usines métallurgiques qui exigent une grande force physique et qui s'accompagnent de grandes incommodités ; dans ces professions, les salaires sont très élevés. Le caractère de notre siècle fait, en effet, que ceux qui peuvent exécuter un travail supérieur et qui peuvent gagner facilement de bons salaires, refusent de se soumettre à une tâche pénible, si ce n'est moyennant une rémunération très élevée.

§ 10. — Nous pouvons maintenant considérer les changements qui se produisent dans les salaires relatifs des jeunes hommes et des hommes âgés, des femmes et des enfants.

Les conditions de l'industrie changent si vite que, dans certaines industries, une longue expérience constitue presque un désavantage, et que dans un grand nombre elle a beaucoup moins de valeur que la faculté de saisir vivement les nouvelles idées et d'adapter ses habitudes à des conditions nouvelles. Un homme est appelé à gagner moins après qu'il a passé l'âge de 50 ans qu'avant d'avoir atteint l'âge de 30 ans. Et c'est parce qu'ils savent cela que des artisans sont tentés de suivre l'exemple de travailleurs non qualifiés, dont le goût pour le mariage précoce a toujours été encouragé par le désir que leurs dépenses de famille commencent à diminuer avant que leurs propres salaires commencent à s'amoindrir.

Une deuxième et même plus dangereuse tendance du même genre, c'est que les salaires des enfants tendent à s'élever par rapport aux salaires de leurs parents. Les machines ont obligé beaucoup d'hommes à changer d'occupation, mais elles n'ont pas eu de résultat pour beaucoup de jeunes gens ; les contraintes coutumières qui les excluent de certaines professions sont en train de disparaître ; et ces changements, unis à l'expansion de l'instruction, quoique salutaires dans presque toutes les autres directions, sont néfastes en ce sens qu'ils permettent à des jeunes garçons, et même à des jeunes filles, de se défier de leurs parents et de débiter dans la vie pour leur propre compte.

C'est pour des raisons analogues que les salaires des femmes s'élèvent relativement plus vite que ceux des hommes. Et c'est là un grand avantage en tant que cela tend à développer leurs facultés ; mais, c'est un mal en tant que cela les pousse à négliger le devoir qui leur incombe de créer un véritable foyer, et d'employer leurs efforts à développer le capital personnel que constituent le caractère et les capacités de leurs enfants (1).

(1) Nous continuons l'examen de cette matière, à un autre point de vue, au Liv. VI, chap. XIII, § 9.

§ 11. — La baisse relative, survenue dans les revenus qui peuvent être obtenus par une capacité ordinaire même soigneusement exercée, se trouve accentuée par la hausse des revenus qui sont obtenus par beaucoup d'hommes d'une capacité extraordinaire. Il n'y eut jamais d'époque où les tableaux à l'huile de valeur médiocre se soient vendus moins cher qu'à la nôtre, et il n'y eut jamais d'époque où les tableaux de premier ordre se soient vendus plus cher. Un homme d'affaires de capacité moyenne et de réussite moyenne obtient maintenant un chiffre de profits moins élevé pour son capital qu'à n'importe quelle autre époque passée ; tandis que maintenant les opérations dans lesquelles un homme exceptionnellement doué et exceptionnellement favorisé de la fortune peut prendre part sont si vastes qu'elles lui permettent d'amasser une immense fortune avec une rapidité inconnue jusqu'ici.

Les causes de ce changement sont principalement au nombre de deux : en premier lieu, le développement général de la richesse, et, en second lieu, le développement de nouvelles facilités de communications, facilités qui font que des hommes, dès qu'ils ont atteint une haute situation, ont le pouvoir d'appliquer leur esprit inventif ou spéculatif à des entreprises plus vastes, s'étendant sur une aire plus vaste qu'il n'ait jamais été possible auparavant.

C'est la première cause, à peu près seule, qui permet à certains avocats de se faire payer des honoraires très élevés ; car un client riche, dont la réputation ou la fortune, ou même l'une et l'autre, sont en jeu, hésitera rarement à payer un prix trop élevé pour s'assurer les services de l'homme le plus éminent qu'il peut trouver. Et c'est cela également qui permet aux jockeys, aux peintres et aux musiciens d'une grande habileté d'obtenir des prix très élevés. Dans toutes ces professions, les revenus les plus hauts obtenus pendant notre génération sont les plus élevés que le monde ait jamais vus. Mais tant que le nombre des personnes aux-

quelles la voix humaine peut parvenir est strictement limitée, il n'est guère probable qu'un chanteur puisse dépasser les 10.000 £ que l'on dit avoir été gagnées pour une saison par Mrs Billington au commencement du siècle dernier, dans la proportion où les chefs d'entreprise de la génération présente ont dépassé, quant au chiffre de leurs bénéfices, ceux de la génération précédente.

Les deux causes, en effet, ont contribué à mettre, en Amérique et ailleurs, un pouvoir et une richesse énormes aux mains de ces hommes d'affaires de notre propre génération qui ont été doués supérieurement et qui ont été favorisés par la fortune. Il est vrai qu'une grande partie de ces avantages provenaient, dans certains cas, de la ruine de spéculateurs rivaux qui avaient été vaincus dans la lutte. Mais, dans d'autres cas, ils provenaient surtout de la force économique supérieure d'un puissant esprit travaillant à un nouveau et vaste problème en toute liberté. Par exemple, le fondateur de la famille Vanderbilt, qui tira du chaos le système du *New York central Railroad*, fit probablement gagner plus d'argent au peuple des États-Unis qu'il n'en gagna lui-même (1).

(1) Nous devrions cependant faire remarquer que quelques-uns de ces bénéfices peuvent être attribués à la formation d'ententes industrielles organisées par quelques hommes capables, riches et entreprenants pour exploiter dans leur propre intérêt un grand nombre de manufactures, ou encore le commerce et le trafic d'un grand district. La partie de ce pouvoir qui dépend de conditions politiques, et surtout du tarif protecteur, peut disparaître. Mais le territoire américain est si considérable, et ses conditions sont si changeantes que l'administration lente et bien réglée d'une grande compagnie par actions organisée d'après le système anglais a le dessous dans la lutte avec la vigoureuse et originale combinaison, avec la force rapide et énergique d'un petit groupe de riches capitalistes, qui veulent et qui peuvent employer leurs propres ressources à de grandes entreprises dans une plus large mesure que ce n'est le cas en Angleterre. Les conditions toujours changeantes de la vie industrielle en Amérique permettent à la sélection naturelle de placer au premier rang ceux qui sont les plus aptes dans cette vaste population, dont

§ 12. — Mais de pareilles fortunes sont exceptionnelles ; il est même douteux que la somme des richesses des très riches constitue actuellement même aux États-Unis ou en Angleterre une aussi large portion de la richesse nationale qu'à certaines époques antérieures de la civilisation. La diffusion des connaissances, les progrès de l'instruction, le développement des habitudes de prévoyance parmi les masses du peuple, et les occasions que les nouvelles méthodes industrielles offrent au placement sûr des petits capitaux, sont autant de forces qui agissent sur les classes pauvres prises dans leur ensemble par rapport aux classes riches. Les rendements de l'impôt sur le revenu (*income tax*) et de l'impôt sur les maisons (*house tax*), les statistiques de consommation des marchandises, les listes des salaires payés aux classes supérieures et inférieures, des employés de l'État et des sociétés commerciales manifestent une même tendance et indiquent aussi que les revenus de la classe moyenne augmentent plus vite que ceux de la classe riche ; que les salaires des artisans augmentent plus vite que ceux des professions libérales et que les salaires des travailleurs non qualifiés sains et vigoureux augmentent plus vite que ceux de l'artisan ordinaire (1).

Il faut reconnaître qu'une hausse dans les salaires perdrait une partie de ses avantages si elle s'accompagnait d'une augmentation du temps passé dans une oisiveté for-

presque chaque membre en entrant dans la vie des affaires prend la résolution de devenir riche avant de mourir. Les développements modernes de l'industrie et des fortunes industrielles offrent un intérêt exceptionnel et sont très instructifs pour les Anglais ; mais les leçons qui en découlent seront toujours mal comprises à moins qu'on n'ait sans cesse présentes à l'esprit les conditions essentiellement différentes de la vie industrielle dans l'Ancien et dans le Nouveau monde.

(1) Des statistiques relatives à de nombreux pays, et tendant uniformément à cette conclusion, se trouvent dans l'*Essai sur la Répartition des Richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions*, de M. LEROY-BEAULIEU (1884).

cée. Le chômage constitue un grand mal, et c'est à bon droit qu'il attire l'attention publique. Mais plusieurs causes concourent à faire paraître ce mal plus grand qu'il n'est en réalité.

Lorsqu'une grande fabrique ne travaille que la moitié du temps, la nouvelle s'en répand dans tout le voisinage, peut-être les journaux la répandent-ils dans tout le pays. Mais bien peu de gens savent si un ouvrier indépendant, ou même un petit employeur ne fait, en un mois, qu'un travail de quelques jours ; et, par suite, quelles que soient les suspensions de travail qui se produisent de nos jours, elles paraissent plus importantes qu'elles ne sont par rapport aux suspensions d'autrefois. Autrefois, certains travailleurs étaient loués à l'année, mais ils n'étaient pas libres et ils étaient tenus au travail par des châtimens personnels. Il n'y a pas de bonne raison de croire que l'artisan du Moyen Age travaillait sans interruption. Et le travail le plus inconstant qui se trouve actuellement en Europe, se rencontre dans les industries agricoles de l'ouest de l'Europe, qui ont conservé encore des méthodes presque médiévales, comme aussi dans les industries du sud et de l'est de l'Europe, chez lesquelles sont encore très fortes les traditions du Moyen Age (1).

Sur un grand nombre de points, il existe un fort accrois-

(1) Un exemple observé par l'auteur du présent ouvrage peut être mentionné ici. Il existe à Palerme un lien semi-féodal entre les artisans et leurs patrons. Chaque charpentier ou chaque tailleur a une ou plusieurs grandes maisons auxquelles il demande du travail ; et tant qu'il se comporte comme il le doit, il est à l'abri de la concurrence. Les grandes vagues de dépression commerciale n'existent pas. Les journaux ne sont jamais pleins du récit des souffrances de ceux qui sont sans travail parce que leur condition change très peu d'un moment à l'autre. Mais, à Palerme, il existe un plus grand nombre d'artisans sans emploi dans les périodes les plus favorables qu'il n'en exista jamais en Angleterre au cours de ces dernières années dans les moments de plus forte dépression.

sement dans la proportion des employés loués à l'année. C'est, par exemple, une règle générale dans un grand nombre des industries se rattachant aux transports, qui ont eu le développement le plus rapide, et qui sont, à certains égards, les industries-types de la seconde moitié du XIX^e siècle, tout comme les industries manufacturières furent les industries-types de la première moitié. Et quoique la rapidité des inventions, l'inconstance de la mode et, par-dessus tout, l'instabilité du crédit introduisissent certainement des éléments de trouble dans l'industrie moderne, néanmoins, comme nous allons le voir, d'autres influences agissent fortement dans le sens opposé, et il semble bien qu'il n'y ait pas de raison de penser que le chômage soit en train de s'accroître d'une manière générale.

Nous ne sommes pas encore au moment où nous pourrions étudier avec profit soit l'influence générale du progrès économique sur le bien-être de l'humanité, soit la politique par laquelle peut être dirigée cette influence. Mais un aspect spécial de cette étude, celui qui concerne les niveaux corrélatifs de la vie et du travail offre des rapports si étroits avec la matière de ce chapitre qu'il ne sera pas inutile d'en dire un mot avant de clore ce volume.

CHAPITRE XIII

LE PROGRÈS PAR RAPPORT AU NIVEAU DE LA VIE (*standards of life.*)

§ 1. — Pour commencer, reprenons un peu l'idée qui nous a servi de point de départ au livre III, lorsque nous avons considéré les besoins par rapport aux activités. Nous y avons vu les raisons qu'il y a de penser que la véritable marque du progrès économique est dans le développement de nouvelles activités plutôt que de nouveaux besoins ; et nous pouvons maintenant jeter un coup d'œil sur une question qui présente un intérêt spécial pour notre génération, à savoir quel est le rapport qui existe entre les changements qui surviennent dans la manière de vivre et le taux des salaires ; jusqu'à quel point l'un peut être regardé comme étant la cause de l'autre ou comme en étant l'effet.

L'expression *niveau de la vie* (*standard of life*) est employée ici comme signifiant le niveau des activités adaptées aux besoins. C'est ainsi qu'une élévation dans le niveau de la vie implique un accroissement d'intelligence, d'énergie et de dignité (*self-respect*) ; cette élévation conduit à plus de prévoyance et à plus de discernement dans les dépenses, à s'abstenir des boissons et des aliments qui flattent le goût sans augmenter les forces, et à éviter les façons de se nourrir qui sont physiquement et moralement malsaines. Une élévation du niveau de la vie pour l'ensemble de la popula-

tion augmentera beaucoup le dividende national ainsi que la portion de ce dividende qui revient à chaque catégorie et à chaque industrie. Une élévation du niveau de la vie pour une industrie ou pour une catégorie particulière y accroîtra la puissance productrice et, par suite, les salaires réels propres ; elle augmentera un peu le dividende national et elle permettra à d'autres catégories ou industries d'obtenir leur aide avec un coût un peu inférieur en proportion de leur puissance productrice.

Mais de nombreux auteurs ont parlé de l'influence exercée sur les salaires par une élévation non pas du niveau de la *vie*, mais du niveau du *confort* ; c'est là une expression qui peut signifier un pur accroissement de besoins artificiels, parmi lesquels peut-être peuvent prédominer les besoins les plus grossiers. Il est vrai que toute grande amélioration dans le niveau du confort est susceptible d'entraîner un meilleur genre de vie, et d'ouvrir la voie à de nouvelles et plus hautes activités ; car des gens qui jusqu'alors n'ont eu ni les objets nécessaires à la vie, ni les objets qui en assurent la décence, ne peuvent guère manquer de voir leur vitalité et leur énergie s'accroître à la suite d'une augmentation de confort, quelque grossière et quelque matérielle que soit l'idée qu'ils ont de ce confort. C'est ainsi qu'une élévation dans le niveau du confort entraînera probablement une certaine élévation du niveau de la vie ; et, dans la mesure où il en est ainsi, cette élévation tend à augmenter le dividende national et à améliorer la condition de la population.

Cependant, quelques auteurs de notre temps et des époques antérieures sont allés plus loin et ils ont admis qu'une simple augmentation de besoins tend à faire hausser les salaires. Mais le seul effet direct d'une augmentation de besoins, c'est de rendre la population plus misérable qu'auparavant. Et si nous laissons de côté son effet indirect possible, sur l'accroissement des activités, et, d'ailleurs, sur

l'élévation du niveau de la vie, cette augmentation de besoins ne peut faire hausser les salaires qu'en diminuant l'offre de travail. Il est bon d'examiner cette matière de plus près (1).

§ 2. — Nous avons déjà fait remarquer que si la population augmentait selon une progression géométrique, d'une manière ininterrompue et pendant un grand nombre de générations, dans un pays qui ne pourrait pas importer facilement des vivres, le produit total du travail et du capital, en employant les ressources fournies par la nature, ne ferait que couvrir le coût d'éducation et d'apprentissage de chaque génération à mesure qu'elle arriverait ; cela serait encore vrai même si nous supposions que presque tout le dividende national aille au travail, une portion à peine allant au capitaliste ou au possesseur du sol. Si la production restait au-dessous de ce niveau, le taux d'augmentation de la population devrait nécessairement baisser, à moins pourtant que les dépenses de sa nourriture et de son éducation ne fussent réduites, ce qui entraînerait une diminution de la puissance productrice et, par suite, du dividende national et, par suite encore, des salaires.

Mais, en fait, l'arrêt du développement rapide de la population se produirait probablement plus tôt, parce que la population dans son ensemble ne pourrait vraisemblablement pas borner sa consommation aux purs objets de nécessité : une certaine portion du revenu familial serait presque certainement dépensée à des jouissances qui ne contribueraient que bien peu à l'entretien de la vie et à l'activité productrice. C'est-à-dire que le maintien d'un niveau de confort plus ou moins au-dessus de ce qui était nécessaire à la vie et à l'activité productrice, entraînerait nécessairement un arrêt dans le développement de la population

(1) Cpr. Liv. VI, chap. II, §§ 2, 3. Cpr. aussi Liv. IV, chap. IV et V, et Liv. VI, chap. IV.

avant le moment où cet arrêt se serait produit si la dépense de la famille avait été réglée selon les mêmes principes que la dépense relative à la nourriture et à l'éducation des chevaux et des esclaves. Cette analogie porte encore plus loin.

Trois objets de nécessité pour la pleine activité productive, — l'espérance, la liberté et le changement (1), — ne peuvent pas facilement être mis à la portée de l'esclave. Mais, en général, le propriétaire d'esclaves, s'il est un homme avisé, accepte quelques désagréments et quelques dépenses pour procurer une musique grossière ou d'autres amusements, de la même façon qu'il se pourvoit de médicaments ; l'expérience montre, en effet, que la tristesse chez un esclave est aussi funeste qu'une maladie, ou que les cendres qui étouffent le feu d'une chaudière. Or, si le niveau du confort des esclaves s'élevait au point que ni les châtiments, ni la crainte de la mort ne les décident à travailler si on ne leur assure pas un confort coûteux et même le luxe, il faudrait qu'ils obtinssent ce confort et ce luxe, sans quoi, ils disparaîtraient tout comme une race de chevaux qui ne gagnerait pas son entretien. Et s'il arrivait que les salaires réels du travail descendissent surtout à raison de la difficulté de se procurer des vivres, comme c'était le cas en Angleterre il y a cent ans, alors sans doute les classes ouvrières pourraient se soustraire à l'action du rendement décroissant en réduisant leur nombre.

Mais elles ne peuvent pas le faire, car la situation actuelle n'est pas la même. L'ouverture des ports de l'Angleterre, en 1846, fut une des principales causes qui ont amené le développement des voies ferrées reliant avec la mer les vastes régions agricoles, de l'Amérique du Nord, de l'Amérique du Sud et de l'Australie. Du blé produit dans les conditions les plus avantageuses est apporté au travailleur anglais en quantités suffisantes pour sa famille moyennant

(1) Cpr. Liv. IV, chap. v, § 4.

un coût total qui n'absorbe qu'une faible part de ses salaires. L'augmentation de la population fournit beaucoup de facilités nouvelles pour augmenter la puissance productrice du travail et du capital dans leur collaboration pour la satisfaction des besoins des hommes ; elle peut ainsi faire hausser les salaires dans une direction autant qu'elle les fait baisser dans l'autre, pourvu seulement que le stock de capital nécessaire aux progrès nouveaux augmente assez vite. Bien entendu, l'Anglais ne laisse pas d'être affecté par la loi du rendement décroissant ; il ne saurait gagner sa vie avec aussi peu de travail que s'il se trouvait dans le voisinage de vastes prairies vierges. Mais le coût de sa nourriture, étant maintenant gouverné principalement par les offres qui proviennent de pays neufs, ne se trouverait pas considérablement affecté soit par un accroissement, soit par une diminution de la population du pays. S'il peut rendre son travail plus productif en produisant des objets qui peuvent être échangés pour des articles alimentaires importés, alors il se procurera sa nourriture moyennant un coût réel moindre pour lui, et cela que la population de l'Angleterre croise vite ou non.

Lorsque les terres à blé du monde seront travaillées d'une manière complète ; ou même plutôt, si la libre entrée des vivres dans les ports anglais venait à être entravée, alors, sans doute, une augmentation de la population de l'Angleterre pourrait y faire baisser les salaires, ou tout au moins arrêter la hausse qui, sans cela, se produirait à la suite des progrès dans les arts de production ; et, dans ce cas, une élévation du niveau du confort pourrait faire hausser les salaires, simplement en limitant le développement de la population.

Mais, tant que l'heureuse situation actuelle d'une abondante importation de vivres existe en Angleterre, une élévation du niveau du confort dans la population anglaise ne saurait faire hausser les salaires, uniquement par son ac-

tion sur le chiffre de la population. Et, en outre, si cette élévation du niveau du confort était obtenue au moyen de mesures qui abaisseraient le taux des profits du capital même au-dessous du niveau qui peut être atteint dans les contrées ayant, en ce qui touche le capital, un pouvoir absorbant plus grand que celui de l'Angleterre, cette élévation pourrait à la fois arrêter l'accumulation du capital en Angleterre et hâter son exportation ; et, dans ce cas, les salaires, en Angleterre, baisseraient absolument, et ils baisseraient aussi relativement aux autres contrées du globe. Si, d'un autre côté, une élévation dans le niveau du confort allait de pair avec un grand accroissement de l'activité productrice, alors — que cette élévation fût ou ne fût pas accompagnée d'une augmentation de la population — elle augmenterait le dividende national par rapport à la population et amènerait une hausse des salaires réels sur une base durable.

C'est ainsi qu'une diminution d'un dixième dans le nombre des ouvriers, chacun d'eux faisant autant d'ouvrage qu'auparavant, ne ferait pas hausser matériellement les salaires ; et que, par suite, une diminution d'un dixième dans la somme d'ouvrage fait par chacun d'eux, le chiffre de la population restant le même, ferait, en général, baisser les salaires d'un dixième.

Cette démonstration, bien entendu, s'accorde avec l'idée qu'un groupe compact d'ouvriers peut, pendant un certain temps, faire hausser ses salaires aux dépens du reste de la communauté en rendant leur travail plus rare. Mais il est rare qu'une semblable tactique réussisse pour un temps un peu long. Quelque forts que soient les obstacles qu'ils dressent contre ceux qui voudraient avoir part à leurs bénéfices, des intrus pénètrent dans la place, quelques-uns par dessus les obstacles, d'autres par dessous, d'autres enfin à travers. En attendant, on s'ingénie à obtenir par une autre voie, ou d'une autre localité, les objets, pour la production des-

quels le groupe compact pensait détenir un monopole partiel ; et, ce qui est même plus dangereux pour eux, on invente et on introduit dans la consommation générale de nouveaux objets qui répondent à peu près aux mêmes besoins et qui cependant ne proviennent pas de leur travail. De sorte qu'après un certain temps, ceux qui ont cherché à tirer un parti habile de leur monopole, sont exposés à trouver leur nombre accru au lieu d'être réduit, tandis que la demande totale relative à leur travail a baissé ; et alors leurs salaires tombent lourdement.

Il existe, il est vrai, certains groupes d'ouvriers qui sont à l'abri de l'un de ces principaux dangers. Lorsque dans les groupes les moins payés le nombre des ouvriers vient à baisser, la rareté peut provoquer une hausse de leurs salaires sans attirer des intrus. Mais nous nous étendrons sur ce point un peu plus tard.

§ 3. — Cessons de considérer les niveaux du confort ou des besoins, et considérons plutôt les niveaux de la vie et des activités par rapport aux niveaux des salaires. Recherchons comment les changements survenus dans l'activité affectent les salaires, sans perdre de vue les diverses formes que peut prendre un tel changement ; mais, pour plus de précision, tenons-nous-en pendant toute cette discussion à ce mode particulier de régler l'activité qui est à la fois le plus simple et le plus facilement employé, à savoir une réglementation des heures de travail.

L'influence que la réglementation des heures de travail exerce sur les activités économiques est en partie dissimulée par le fait que les salaires d'un être humain sont en général comptés *en brut*, aucun compte spécial n'étant tenu de l'usure, dont d'ailleurs, lui-même se montre souvent assez peu préoccupé. En outre, il est tenu très peu compte des mauvais effets du surmenage des hommes sur le bien-être de la génération suivante, cependant les heures de travail des enfants sont réglementées par la loi dans leur pro-

pre intérêt, et les heures de travail des femmes sont réglementées dans l'intérêt de leurs familles.

Lorsque la durée et les conditions générales du travail sont de nature à amener une grande usure du corps ou de l'esprit, ou les deux à la fois, et à conduire à un niveau d'existence très bas, lorsque manquent ces loisirs, répits et repos qui sont nécessaires à l'activité, c'est qu'alors le travail est exagéré au point de vue de la société en général, tout comme il serait extravagant de la part du capitaliste individuel de surcharger de travail et de mal nourrir ses chevaux ou ses esclaves. Dans ce cas, une diminution modérée des heures de travail ne diminuerait que temporairement le dividende national ; aussitôt, en effet, que le niveau plus élevé de la vie aurait eu le temps de produire tout son effet sur l'activité des ouvriers, l'accroissement de leur énergie, de leur intelligence et de leur force de caractère leur permettrait de faire en moins de temps autant d'ouvrage qu'auparavant ; et c'est ainsi que, même au point de vue de la production matérielle, il n'y aurait en définitive pas une perte plus grande qu'il n'y en aurait en envoyant des ouvriers malades à l'hôpital pour y recouvrer des forces. Et, puisque la richesse matérielle existe pour l'homme, et non l'homme pour la richesse matérielle, le remplacement de vies humaines improductives et amoindries par des vies plus fortes et plus productives constituerait un bénéfice d'un ordre plus élevé que toute autre perte matérielle qui pourrait avoir été occasionnée de cette façon.

Cette argumentation suppose que l'augmentation de repos et de loisirs élève le niveau de la vie. Un tel résultat est presque certain dans les cas extrêmes de surmenage que nous venons de considérer ; dans ces cas, en effet, une simple diminution de tension est une condition nécessaire pour s'élever. Les ouvriers honnêtes appartenant aux catégories inférieures font rarement un travail très pénible ;

mais ils ont peu de force, et un grand nombre d'entre eux sont si surmenés qu'il est probable qu'après un certain temps, ils pourraient faire autant de besogne en une journée plus courte, qu'ils en font maintenant en une journée très longue.

De plus, il existe certaines branches d'industrie qui maintenant utilisent un matériel coûteux pendant neuf ou dix heures par jour, et dans lesquelles l'introduction graduelle de deux équipes de huit heures ou même de moins constituerait un avantage.

Il faudrait introduire ce changement graduellement, car il n'existe pas assez de travail qualifié pour permettre d'adopter un pareil système à la fois dans tous les ateliers et usines auxquels il conviendrait. Mais certaines sortes de machines, lorsqu'elles sont usées ou surannées, pourraient être remplacées peu à peu ; et, d'un autre côté, beaucoup de nouvelles machines, qui ne sauraient être employées avantageusement pour une journée de dix heures, seraient employées pour une journée de six heures ; et dès qu'elles auraient été employées, cela irait toujours s'améliorant. De cette façon, les arts de la production progresseraient plus rapidement ; le dividende national augmenterait ; les travailleurs seraient à même de gagner des salaires plus élevés sans entraver le développement du capital, ni le pousser à émigrer vers des pays où les salaires sont moins élevés. Toutes les classes de la société recueilleraient le bénéfice de ce changement.

L'importance de cette considération devient chaque année plus apparente, puisque le coût croissant des machines et la rapidité plus grande avec laquelle elles deviennent surannées augmentent constamment la perte qui résulte du fait que le fer et l'acier pourtant infatigables demeurent oisifs seize heures sur vingt-quatre. Dans tout pays, un semblable changement augmenterait le produit net et, par suite, les salaires de chaque ouvrier, car il fau-

drait déduire des *déboursés totaux* beaucoup moins qu'auparavant à raison des frais de machines, du matériel, de la rente de la fabrique, etc. Mais les artisans anglo-saxons, eux que personne ne dépasse en sûreté de touche et qui dépassent tous les autres en énergie soutenue, verraient augmenter plus que tous les autres leur produit net, s'ils laissaient leurs machines faire leur plein travail pendant seize heures par jour, alors qu'eux-mêmes ne travailleraient que huit (1).

(1) Les équipes doubles sont plus employées sur le Continent qu'en Angleterre. Mais leur situation n'y est guère enviable, car les heures de travail y sont si longues que les doubles équipes y sont occupées presque pendant toute la nuit; et le travail de nuit n'est jamais aussi bien fait que le travail de jour, d'abord parce que ceux qui travaillent la nuit ne se reposent pas parfaitement durant le jour. On peut certainement adresser à ce système certaines objections d'ordre pratique. On peut dire, par exemple, qu'une machine n'est pas aussi bien surveillée lorsque deux hommes partagent la responsabilité de la tenir en bon état, que lorsqu'un homme en a l'entière direction; et il est quelquefois difficile d'établir la responsabilité pour les imperfections du travail effectué; mais ces difficultés peuvent être en grande partie surmontées en confiant la machine et le travail à deux associés. De même, il y aurait quelque difficulté à organiser des bureaux de façon à les adapter à une journée de seize heures. Mais les employeurs et leur contre-maître ne regardent pas ces difficultés comme insurmontables, et l'expérience montre que les ouvriers ne tardent pas à vaincre la répugnance que leur inspirent au premier abord les doubles équipes. Une équipe peut finir de travailler à midi, tandis que l'autre commence; ou, ce qui vaudrait peut-être mieux, une équipe pourrait travailler, par exemple, de cinq à dix heures du matin, et de une heure et demie à quatre heures et demie de l'après-midi; la deuxième travaillant de 10 heures 15 m. du matin à 1 heure 15 m. du soir, et de 4 heures 45 m. du soir à 9 heures 45 m. du soir; les deux groupes pourraient échanger entre eux le moment de leurs heures de travail à la fin de chaque semaine ou de chaque mois. L'adoption générale du système des doubles équipes deviendra nécessaire si l'extension des merveilleux pouvoirs des machines coûteuses à toutes les branches du travail manuel, est appelée à exercer toute l'influence dont elle est capable en réduisant les heures de travail bien au-dessous de huit heures.

On doit cependant se rappeler que cet argument particulier en faveur d'une réduction des heures de travail ne s'applique qu'à ces industries qui emploient, ou qui peuvent employer un matériel coûteux, et que, dans bien des cas, comme, par exemple, dans quelques mines et dans quelques branches du travail des chemins de fer, le système d'équipes est déjà appliqué pour maintenir le matériel constamment en activité.

Il reste donc bien des industries où une réduction des heures de travail diminuerait certainement le rendement pour le moment présent, et n'amènerait pas infailliblement un accroissement d'activité capable d'élever l'ouvrage moyen fait par tête jusqu'au niveau ancien. Dans ces cas-là, le changement diminuerait le dividende national, et la plus grande partie de la perte matérielle qui en résulterait retomberait sur les ouvriers dont les heures de travail auraient été diminuées. Il est vrai que dans certaines industries la raréfaction du travail ferait hausser son prix pendant un temps assez long aux dépens du reste de la communauté. Mais, en général, une hausse dans le prix réel du travail amènerait une diminution de demande pour le produit, en partie à cause de l'emploi plus grand de succédanés ; et il en résulterait aussi une invasion de travail nouveau venant d'industries moins favorisées.

§ 4. — Il est peut-être bon d'essayer d'expliquer la grande persistance de la croyance commune d'après laquelle une hausse des salaires pourrait, en général, être provoquée simplement en raréfiant le travail, et cela indépendamment de l'effet que cette raréfaction pourrait avoir de maintenir les machines plus longtemps à l'œuvre et par suite de rendre ce travail plus productif, ou bien d'empêcher les gens d'être accablés et prématurément usés par un travail excessif.

D'abord, il est difficile de comprendre combien différents, et souvent même combien opposés sont les effets

immédiats et permanents d'un changement. Les gens voient que lorsqu'il y a des hommes en concurrence attendant du travail aux portes des bureaux d'une compagnie de tramways, ceux qui sont déjà employés pensent beaucoup plus à conserver leur place qu'à lutter pour une élévation des salaires ; et que si ces hommes disparaissaient, les employeurs ne pourraient pas résister à une demande de salaires plus élevés. Ils insistent sur le fait que, si les employés de tramway travaillaient pendant un plus petit nombre d'heures et qu'il n'y eût pas de diminution dans le nombre de milles parcourus par les voitures sur les lignes existantes, il faudrait alors employer un plus grand nombre d'hommes, probablement moyennant des salaires plus élevés par heure, et peut-être aussi plus élevés par jour. Ils voient que lorsqu'un travail est commencé, comme, par exemple, la construction d'une maison, ou d'un navire, il doit s'achever à tout prix, puisqu'il n'y a rien à gagner si on s'arrête à moitié chemin ; et plus grande sera la portion de travail faite par un homme à cet ouvrage et moins il en restera à faire pour les autres.

Mais ils négligent d'autres conséquences plus importantes, quoique plus éloignées, à savoir que, comme conséquence de la restriction du travail dans l'exploitation des tramways et dans la construction des maisons, les extensions de tramways seront arrêtées ; qu'à l'avenir, moins d'hommes seront employés à la construction et à l'exploitation des tramways ; que bien des gens de travail et autres iront à pied, alors qu'ils auraient pu aller en voiture ; que beaucoup vivront étroitement confinés dans les villes qui auraient pu avoir des jardins et plus d'air dans les faubourgs, et que, les classes ouvrières entre autres, se trouvant dans l'impossibilité de payer pour avoir d'aussi bons logements que ceux qu'elles auraient pu avoir sans cela, il y aura moins de constructions à faire.

En un mot, l'opinion que les salaires peuvent être élevés

d'une manière permanente au moyen de restrictions apportées au travail repose sur cette idée qu'il y a un *fonds de travail* (*work-fund*) fixe et permanent, c'est-à-dire une certaine quantité de travail à faire quel que soit le prix du travail. Cette idée ne repose sur rien. Au contraire, la demande relative au travail provient du dividende national, c'est-à-dire qu'elle provient du travail. Moins il y a de travail d'une certaine sorte et moins il y a de demande pour d'autres sortes de travail ; et si le travail se raréfie, moins d'entreprises sont lancées.

De plus, la continuité du travail dépend de l'organisation de l'industrie et du commerce, et aussi du succès avec lequel ceux qui organisent l'offre sont capables de prévoir les mouvements de la demande et du prix et d'y adapter leurs actes. Mais cela ne se ferait pas mieux avec une courte journée de travail qu'avec une longue ; et, même, l'adoption d'une courte journée, non accompagnée de doubles équipes, détourne d'employer ce matériel coûteux dont la présence fait que les employeurs sont peu disposés à restreindre leur travail. Presque toute restriction artificielle du travail implique des frottements et, par suite, tend non pas à amoindrir, mais à accroître le chômage.

Il est vrai que si les plâtriers ou les cordonniers pouvaient exclure la compétition externe, ils auraient assez de chance de faire hausser leurs salaires par une simple diminution de la quantité d'ouvrage faite par chacun d'eux, soit en abrégeant les heures de travail, soit de toute autre façon ; mais ces avantages ne peuvent être obtenus qu'au prix d'une plus grande perte totale pour d'autres participants au dividende national, lequel est la source des salaires et des profits de toutes les industries du pays. Cette conclusion est corroborée par ce fait, que l'expérience enseigne et que l'analyse explique, que les principaux exemples d'une hausse des salaires obtenue par l'action d'une *trade union* se rencontrent dans des branches industrielles pour

lesquelles la demande de travail n'est pas une demande directe, mais une demande « dérivée » résultant de la demande d'un produit à la fabrication duquel beaucoup de branches d'industries coopèrent. En effet, toute branche qui sait s'y prendre peut absorber pour elle-même une certaine portion du prix du produit ultime qui serait allé à d'autres branches (1).

§ 5. — Nous arrivons maintenant à la deuxième cause de la persistance de l'idée que les salaires peuvent être élevés d'une manière générale et permanente en arrêtant l'offre de travail. Cette cause, c'est le trop peu d'importance que l'on attribue aux effets d'un semblable changement sur l'offre de capital.

C'est un fait — et, dans l'état actuel, c'est un fait important — qu'une certaine partie de la perte résultant de la diminution de production (par exemple) des plâtriers ou des cordonniers retombe sur ceux qui n'appartiennent pas aux classes ouvrières. Une partie de cette perte tombe incontestablement sur les employeurs et les capitalistes dont le capital personnel et matériel est employé dans les entreprises de construction ou dans la fabrication des chaussures ; et une partie tombera sur les consommateurs aisés de maisons ou de chaussures. Et, de plus, s'il se produisait de la part de toutes les classes ouvrières une tentative générale en vue d'obtenir des salaires plus élevés au moyen d'une restriction de l'offre effective de leur travail, une partie considérable du fardeau qui résulterait de l'amointrissement du dividende national serait sans doute rejetée sur d'autres classes de la nation, et, en particulier, sur celle des capitalistes pour un certain temps, mais pour un certain temps seulement. En effet, une diminution considérable dans le rendement net pour les placements de capitaux ne tarderait pas à en pousser des quantités nouvelles

(1) Cpr. ci-dessus, liv. V, chap. vi, § 2.

à l'étranger. En ce qui concerne ce danger, on objecte sans doute parfois que les chemins de fer et les usines ne sauraient être exportés. Mais presque toutes les matières premières, et une grande partie des instruments de production sont consommés, ou usés, ou deviennent surannés chaque année ; il faut alors les remplacer. Et une réduction dans l'étendue de ces remplacements, unie à l'exportation d'une certaine partie du capital ainsi rendu disponible, pourrait probablement, en quelques années, tellement amoindrir la demande effective de travail dans le pays que, dans la réaction qui s'opérerait, les salaires en général soient amenés bien au-dessous de leur niveau actuel (1).

Mais, quoique l'émigration du capital ne présente jamais de grandes difficultés, les possesseurs de capitaux ont de bonnes raisons pratiques aussi bien que des raisons sentimentales pour faire leurs placements dans le pays. Et, par conséquent, une élévation dans le niveau de la vie, qui attire plus d'habitants dans un pays, contre-balancera certainement dans une certaine mesure la tendance à la baisse du rendement net dans les placements qui pousse le ca-

(1) Pour donner un exemple, supposons que des cordonniers et des chapeliers fassent partie de la même catégorie, travaillent le même nombre d'heures et reçoivent des salaires égaux avant et après une réduction générale des heures de travail. Alors tant avant qu'après le changement, le chapelier pourrait acheter, avec un mois de salaires, autant de souliers qu'il en faudrait pour constituer le produit net du travail du cordonnier pendant un mois (Cpr. Liv. VI, chap. II, § 7). Si le cordonnier travaillait pendant moins d'heures qu'auparavant, et si, par conséquent, il faisait moins de travail, le produit net de son travail pendant un mois aurait diminué, à moins que l'employeur et son capital, au moyen de doubles équipes, n'eussent fait des bénéfices sur deux groupes d'ouvriers, ou que les bénéfices de l'employeur pussent être réduits de toute la valeur de la diminution de production. La dernière hypothèse est incompatible avec ce que nous connaissons des causes qui gouvernent l'offre du capital et de l'aptitude à diriger des entreprises. Par suite, les salaires du chapelier achèteraient moins de souliers qu'auparavant ; il en serait de même pour toutes les autres industries.

pital à s'exporter. D'un autre côté, une tentative en vue de faire hausser les salaires au moyen de manœuvres antisociales pour entraver la production, provoquera certainement une émigration des gens aisés en général ; et, en particulier, précisément dans la catégorie de ces capitalistes dont l'esprit d'entreprise et le plaisir de surmonter les difficultés sont de la plus grande importance pour les classes ouvrières. Leur initiative infatigable contribue, en effet, à la suprématie nationale et permet au travail de l'homme de faire hausser les salaires réels ; en même temps, elle provoque un accroissement d'offre de ces instruments de production qui créent l'activité productrice et qui favorisent ainsi le développement du dividende national.

Il est vrai aussi qu'alors même qu'une hausse générale des salaires serait obtenue, si cette hausse s'étend au monde entier, elle ne poussera pas le capital à émigrer d'une contrée vers une autre. Et il faut espérer qu'avec le temps les salaires du travail manuel s'élèveront sur toute la surface du globe surtout par l'effet d'une augmentation de production ; mais cette élévation sera aussi en partie due à une baisse générale du taux de l'intérêt et à une diminution relative — sinon absolue — des revenus dépassant ce qui est nécessaire pour fournir les moyens de travail productif et de culture même dans le sens le plus élevé et le plus étendu de ces termes. Mais des méthodes pour faire hausser les salaires, lorsque ces méthodes créent un niveau plus élevé de confort par des moyens qui diminuent plutôt qu'ils n'augmentent l'activité productrice, sont des méthodes si antisociales et si imprévoyantes qu'elles méritent un prompt châtement ; et peut-être n'ont-elles que bien peu de chances d'être adoptées sur une partie un peu considérable du monde. Si plusieurs pays adoptaient de semblables méthodes, les autres pays s'attachant à élever le niveau de la vie et de l'activité productrice, verraient promptement aller vers eux une grande partie du capital et des

meilleures forces vitales des pays qui suivraient une indigne politique restrictive.

§ 6. — Dans cette discussion, il était nécessaire de raisonner d'une manière abstraite, car il est difficile d'en appeler directement à l'expérience, et si on le fait à la légère, cela ne peut être qu'une source d'erreurs. Si nous considérons les statistiques des salaires et de la production aussitôt après que le changement s'est produit, ou sur une longue période après, les faits les plus saillants peuvent être dus à des causes autres que celles que nous désirons étudier.

C'est ainsi que lorsqu'une réduction des heures de travail résulte d'une grève victorieuse, il y a des chances pour que le moment choisi pour déclarer la grève fût un moment où la position de combat des ouvriers était favorable et où les conditions générales de l'industrie leur auraient permis d'obtenir une élévation de salaires s'il n'y avait eu aucun changement dans les heures de travail, et par conséquent les effets immédiats du changement par rapport aux salaires apparaissent peut-être plus favorables qu'ils ne sont en réalité. Et, de plus, beaucoup d'employeurs ayant contracté des engagements, qu'ils sont tenus de remplir, peuvent offrir pour le moment des salaires plus élevés pour une courte journée qu'ils ne faisaient auparavant pour une longue journée. Mais c'est là le résultat de la soudaineté du changement, et cela ne constitue qu'un simple feu de paille (*a flash in the pan*). Et, comme nous venons de le faire observer, les résultats immédiats d'un tel changement sont appelés à être en opposition avec les résultats qui se produiront dans la suite et qui seront plus durables.

D'un autre côté, si des hommes ont été surmenés, la réduction des heures de travail ne les rendra pas tout d'un coup plus vigoureux ; l'amélioration physique et morale de la condition des ouvriers, avec l'accroissement d'activité productrice et, par suite, de salaires, qui en est la conséquence, ne peut pas se produire tout d'un coup.

De plus, les statistiques de la production et des salaires faites plusieurs années après la réduction des heures de travail sont exposées à refléter des changements survenus dans la prospérité du pays et, notamment, dans celle de l'industrie en question, dans les méthodes de production et dans le pouvoir d'achat de la monnaie. Et il peut être aussi difficile d'isoler les effets de la réduction des heures de travail qu'il est difficile d'isoler les effets que produit sur les vagues de la mer houleuse une pierre qu'on y jette (1).

Nous devons donc avoir bien soin de ne pas confondre ces deux questions, à savoir si une cause tend à produire un certain effet et si cette cause doit infailliblement être suivie de cet effet. L'ouverture de la vanne d'un réservoir

(1) Par exemple, si nous considérons l'histoire de l'introduction de la journée de huit heures en Australie, nous constatons de grandes fluctuations dans la prospérité des mines et dans l'offre de l'or, dans la prospérité des fermes d'élevage de troupeaux et dans le prix de la laine, dans les emprunts de capital aux vieux pays en vue d'employer le travail australien à la construction de chemins de fer, etc., dans l'immigration et dans le crédit commercial. Et tous ces faits ont agi si puissamment sur la condition de l'ouvrier australien qu'ils ont contribué à dissimuler les effets d'une réduction des heures de travail, de 10 heures brutes (8 heures 45 après déduction du temps employé aux repas) à 8 heures nettes. En Australie, les salaires en monnaie sont beaucoup moins élevés qu'ils n'étaient avant la réduction des heures de travail ; et, quoiqu'il soit peut-être vrai que le pouvoir d'achat de l'argent a augmenté, de telle sorte que les salaires réels n'ont pas baissé, il semble cependant à n'en pouvoir douter que, en Australie, les salaires réels du travail ne sont pas tout à fait autant au-dessus de ceux de l'Angleterre qu'ils l'étaient avant la réduction des heures de travail ; et il n'a pas été prouvé qu'ils ne sont pas plus bas qu'ils n'auraient été si ce changement ne s'était pas produit. Les troubles commerciaux que l'Australie eut à subir peu de temps après le changement furent indubitablement amenés surtout par une série d'années de sécheresse coïncidant avec un crédit démesurément enflé. Mais il semble qu'une des causes contributives a été une évaluation exagérée de l'efficacité économique des heures de travail réduites, évaluation qui a conduit à une réduction prématurée des heures de travail dans des industries qui se prêtaient mal à cette réduction.

tend à faire baisser le niveau de l'eau dans ce réservoir ; mais si pendant ce temps un afflux d'eau plus considérable se produit à l'autre extrémité, l'ouverture de la vanne peut être suivie d'une élévation du niveau de l'eau dans la citerne. De même, quoiqu'une réduction des heures de travail tende à faire baisser la production dans les industries où il n'y a pas de surmenage et dans lesquelles il n'y a pas place pour l'emploi de doubles équipes, cependant elle pourrait fort bien s'accompagner d'une augmentation de production par suite du progrès général de la richesse et de la science. Mais, dans ce cas, la hausse des salaires aurait été obtenue en dépit, et non en conséquence d'une réduction des heures de travail.

§ 7. — Dans l'Angleterre contemporaine, presque tous les mouvements du genre de celui que nous venons d'examiner sont dirigés par des *trade unions*. Une complète appréciation de leurs buts et de leurs résultats sortirait du plan du présent ouvrage ; une telle appréciation, en effet, doit être basée sur une étude des associations en général, des fluctuations industrielles et du commerce extérieur. Mais nous pouvons en passant dire quelques mots de la partie de leur politique qui se rattache le plus étroitement au niveau normal de la vie, à celui du travail et à celui des salaires (1).

Les variations et la mobilité toujours croissantes de l'industrie nous dérobent les influences, à la fois en bien et en mal, que les salaires et la politique industrielle d'un groupe quelconque d'ouvriers d'une génération exercent sur l'ac-

(1) Une brève description provisoire des *trade unions* se trouve jointe au premier volume de mes *Elements of Economics* qui, pour le reste, n'est qu'un résumé du présent ouvrage. Et l'exposé du but et des méthodes qui leur sont propres, tel qu'il est donné dans le *Rapport* définitif de la Commission du Travail (1893), a l'autorité unique qui lui vient de la coopération d'employeurs et de directeurs de *trade unions* d'une capacité et d'une expérience exceptionnelles.

tivité productrice et le pouvoir de gain du même groupe à la génération suivante (1). Le revenu familial, au moyen duquel les dépenses d'éducation et d'apprentissage des plus jeunes membres de la famille doivent être défrayées, provient aujourd'hui rarement d'une unique industrie. Il est moins fréquent qu'autrefois que les fils exercent la profession de leurs pères ; les plus forts et les plus courageux de ceux à l'entretien desquels les salaires d'une profession ont contribué cherchent souvent une meilleure fortune ailleurs, tandis que les faibles et les paresseux sont exposés à descendre plus bas. Il est par conséquent de plus en plus difficile d'en appeler à l'expérience pour résoudre la question de savoir si les efforts qu'une *trade union* particulière a faits pour faire hausser les salaires de ses membres ont porté de bons fruits en élevant le niveau de la vie et du travail de la génération qui a été éduquée à l'aide de ces salaires élevés. Mais, il est certains faits qui ressortent clairement.

Les buts généraux des anciennes *trade unions* anglaises se rapportaient presque aussi étroitement au niveau de la vie qu'au taux des salaires. Elles trouvèrent leur première grande impulsion dans le fait que la loi, en partie directement et en partie indirectement, favorisait les associations formées par les employeurs en vue de régler les salaires dans leur prétendu propre intérêt ; et que cette loi interdisait sous des pénalités sévères de semblables associations de la part des employés. Cette législation déprima quelque peu les salaires ; mais elle déprima beaucoup plus la force et la richesse de caractère de l'ouvrier. Son horizon était en général si borné qu'il ne pouvait pas complètement sortir de lui-même en prenant un intérêt vif et éclairé aux affaires nationales ; de telle sorte qu'il pensait peu aux affaires du monde et ne s'en inquiétait guère, en dehors de

(1) Cpr. ci-dessus liv. VI, chap. III, § 7 et chap. V, § 2.

ce qui le touchait lui-même, sa famille et ses voisins. La liberté de s'associer à d'autres dans sa propre profession aurait élargi son horizon, et elle lui aurait fourni une plus vaste matière à ses pensées ; elle aurait élevé le niveau de ses devoirs sociaux, alors même que ces devoirs auraient été mélangés d'une forte dose d'égoïsme de classe. C'est ainsi que l'ancienne lutte, pour le principe qui voulait que les ouvriers fussent libres de faire par l'association la contre-partie de tout ce que les employeurs étaient libres de faire par l'association, constitua effectivement un effort en vue d'obtenir des conditions de vie plus conformes au véritable respect de soi-même et aux grands intérêts sociaux, aussi bien qu'une lutte en vue d'obtenir des salaires plus élevés.

De ce côté, la victoire a été complète. Le *trade-unionisme* a permis aux artisans qualifiés, et même à bien des catégories d'ouvriers non qualifiés, d'entrer en négociations avec leurs employeurs avec les mêmes qualités de gravité, de réserve, de dignité et de prévoyance qui sont observées dans les relations diplomatiques entre grandes nations. Il les a généralement conduits à reconnaître qu'une politique uniquement agressive est une folle politique, et que le principal usage à faire de la force militaire, c'est de s'assurer une paix avantageuse.

Dans bien des industries britanniques, des Bureaux (*Boards*) pour le règlement des salaires travaillent constamment, et avec calme, parce qu'on veut surtout éviter de gaspiller ses forces à des bagatelles. Si un employé conteste l'équité d'une décision prise par son employeur ou son contremaître, au sujet de son travail ou de la rémunération de ce travail, l'employeur appelle, en première instance, le secrétaire de la *trade union* comme arbitre ; son verdict est, en général, accepté par l'employeur ; et, bien entendu, il doit être accepté par l'ouvrier. Si, sous cette contestation personnelle particulière, il existe une question

de principe au sujet de laquelle le Bureau n'a pu s'entendre, l'affaire peut être soumise à la discussion des secrétaires de l'association des employeurs et de la *trade union* réunis en conseil ; s'ils ne peuvent pas s'entendre, on en vient au Bureau (*Board*). Enfin, si l'enjeu est assez important, et si aucun des deux partis ne veut céder, la question est réglée par une grève ou par un *lock-out* et c'est la force qui décide. Mais, même alors, les avantages que l'on doit à la pratique, par plusieurs générations déjà, de ces *trade unions* organisées, apparaissent dans la manière dont la lutte est conduite. Elle diffère en général de la méthode suivie dans les luttes qui éclataient, il y a un siècle, entre employeurs et employés et elle en diffère autant qu'une guerre loyale entre peuples civilisés diffère de la féroce guerre d'embuscade telle qu'elle existe parmi les peuples sauvages. L'empire de soi-même et la modération recouvrant des résolutions fermes distinguent les délégués anglais parmi tous les autres dans les conférences internationales du travail.

Mais la grandeur même des services que les *trade unions* ont rendus leur impose des obligations correspondantes. *Noblesse oblige* : et elles sont tenues de regarder avec défiance ceux qui exagèrent leur pouvoir de faire hausser les salaires au moyen d'expédients particuliers, surtout lorsque de tels expédients contiennent un élément anti-social. Il n'y a sans doute que peu de mouvements qui soient exempts de reproches ; une certaine influence destructive se trahit dans presque tout bon et grand effort. Mais le mal devrait être dépouillé de tout son vernis et soigneusement examiné en vue d'en triompher.

§ 8. — Le principal instrument au moyen duquel les *trade unions* ont obtenu le pouvoir de négocier sur les bases uniformes avec leurs employeurs est un « tarif commun » (*Common Rule*), quant au salaire type, qui doit être payé à l'heure pour un travail d'une catégorie donnée ou encore

à la pièce pour un travail d'une catégorie donnée. La coutume et la fixation, plutôt ineffective, des salaires par les juges de paix, en même temps qu'elles empêchèrent l'ouvrier de s'élever, le défendirent contre une pression excessive. Mais, lorsque la concurrence devient libre, l'ouvrier isolé se trouva dans une situation inférieure pour discuter avec les employeurs. Car, même à l'époque d'Adam Smith, ceux-ci étaient en général entendus, d'une manière expresse ou tacite, pour ne pas renchérir l'un sur l'autre dans le louage de travail. Et lorsque, avec le temps, il fut possible à un simple établissement [d'employer plusieurs milliers d'ouvriers, l'établissement devint par lui-même, pour la fixation des conditions du travail, une force à la fois plus vaste et plus compacte qu'une petite *trade union*.

Il est vrai que les conventions et les ententes d'employeurs en vue de ne pas renchérir les unes sur les autres n'étaient pas universelles et qu'elles étaient souvent éludées ou violées. Il est vrai que lorsque le produit net dû au travail d'ouvriers supplémentaires excédait grandement les salaires qui leur étaient payés, un employeur audacieux se décidait à braver l'indignation de ses pairs en attirant à lui des ouvriers par l'offre de salaires plus élevés; et il est vrai aussi que, dans les régions où l'industrie progressait, cette compétition était suffisante pour qu'il n'y eût aucun groupe important d'ouvriers où ceux-ci dussent se contenter longtemps de salaires notablement inférieurs à l'équivalent de leur produit net. Il est nécessaire de rappeler ici le fait que ce produit net, duquel se rapprochent les salaires d'un ouvrier de productivité normale, est le produit net de l'ouvrier de productivité normale. Quelques partisans des mesures extrêmes pour rendre obligatoire le tarif commun (*Common Rule*) ont prétendu, en effet, que la concurrence tend à rendre les salaires de l'ouvrier productif égaux au produit net de l'ouvrier si im-

productif que l'employeur accepte tout juste de l'occuper (1).

Mais, en fait, la concurrence n'agit pas dans ce sens. Elle ne tend pas à rendre égaux les salaires hebdomadaires dans des emplois similaires : elle tend à les adapter à la productivité des ouvriers. Si A fait deux fois plus de travail que B, un employeur qui hésite à décider, s'il vaut la peine de prendre des ouvriers supplémentaires, fera une tout aussi bonne affaire en engageant A pour quatre shillings qu'en engageant B et un autre ouvrier pour deux shillings chacun. Et les causes qui gouvernent les salaires apparaissent aussi clairement dans le cas limite de A pour quatre shillings que dans celui de B pour deux shillings (2).

(1) Des erreurs sur ce point sont fréquemment commises par des chefs de *trade unions*, qui généralement invoquent comme constituant leur autorité le solide et excellent traité sur *Industrial Democracy* de M. et Mrs Web, où cette idée se trouve constamment suggérée. C'est ainsi qu'ils disent (p. 710) : « Il est aujourd'hui théoriquement démontré, comme nous l'avons vu dans notre chapitre sur « le Verdict des Economistes », que sous un régime de « parfaite concurrence » et de complète mobilité entre une profession et une autre, le niveau commun des salaires tend à ne pas dépasser « le produit net dû au travail du travailleur limite », c'est-à-dire du travailleur qui est sur le point de n'être pas employé du tout. » Et (p. 787, note) ils considèrent ce travailleur limite comme un invalide ou un pauvre au point de vue industriel, et ils disent : « Si les salaires de chaque classe de travail sous un régime de parfaite concurrence tendent à ne pas dépasser le produit dû au travail additionnel du travailleur limite de cette classe, de celui qui est sur le point de n'être pas employé du tout, il semble que le fait même d'exclure les pauvres, non pas nécessairement du travail productif pour eux-mêmes, mais du marché compétitif de travail, aurait pour résultat, en élevant la capacité du travailleur limite salarié, de faire hausser les salaires de la classe tout entière des travailleurs. »

(2) C'est en réalité trop peu dire que de dire que la concurrence tend à pousser l'employeur à payer des salaires deux fois plus élevés à A qu'à B dans ces conditions. En effet, un ouvrier actif qui utilisera le même espace d'usine, le même matériel et la même surveillance pour une production double de celle d'un ouvrier inactif,

§ 9. — Dans un sens large, on peut dire que les *trade unions* ont profité aussi bien à la nation qu'à elles-mêmes en se servant comme elles font du tarif commun en vue d'une véritable régularisation du travail et des salaires ; surtout lorsque cet usage s'associe à un effort loyal de faire progresser les ressources du pays aussi loin que possible et de grossir ainsi le dividende national. Toute élévation de salaires ou toute amélioration dans les conditions de la vie et du travail qu'elles peuvent obtenir au moyen de ces méthodes raisonnables augmentent le bien-être social. Elles ne sont pas propres à troubler ou à décourager l'esprit d'initiative ni à détourner ceux dont les efforts contribuent le plus à la suprématie nationale ; elles ne sauraient non plus pousser une grande masse de capitaux à l'étranger.

Il en est autrement de l'emploi du tarif commun, lorsqu'il a pour but une mauvaise réglementation : par exemple lorsqu'il tend à forcer les employeurs à ranger des ouvriers relativement improductifs dans la même catégorie au point de vue du salaire que des ouvriers plus productifs ; ou lorsqu'il empêche un ouvrier de faire un travail auquel il est apte, pour le motif qu'au point de vue technique, ce travail

mérite que le patron lui paie plus qu'un double salaire ; il peut, en réalité, mériter qu'on lui paie un salaire triple (Cpr. ci-dessus, l. VI, chap. III, § 2). Bien entendu, l'employeur peut hésiter à offrir à l'ouvrier très productif des salaires proportionnés à son véritable produit net, car il se pourrait que des ouvriers improductifs, soutenus par leurs unions, évaluent trop haut le taux de ses profits, et réclament une augmentation de salaires. Mais, dans ce cas, la cause qui fait que l'employeur considère le produit net de l'ouvrier le moins productif, lorsqu'il se demande ce qu'il vaut la peine d'offrir à l'ouvrier le plus productif, ce n'est pas la libre concurrence, mais plutôt cette résistance à la libre concurrence qui résulte de la fausse application de la *Common Rule*. Certains systèmes modernes de « partage des bénéfices » (*gain sharing*) cherchent à élever les salaires des ouvriers productifs à peu près proportionnellement à leur véritable produit net, c'est-à-dire plus que proportionnellement au tarif aux pièces ; mais les *trade unions* ne sont pas toujours favorables à ces systèmes.

ne lui revient pas. Ces emplois du tarif sont anti-sociaux. Il peut sans doute y avoir, pour agir ainsi, de plus solides raisons qu'il ne paraît au premier abord ; mais leur importance est exposée à être exagérée par le zèle professionnel des fonctionnaires de *trade unions* pour rendre plus parfaite l'organisation dont ils ont la responsabilité. Les raisons sont donc de telle nature que la critique extérieure peut être profitable quoiqu'elle se fasse de loin. Nous pouvons commencer par un cas extrême au sujet duquel il n'y a guère aujourd'hui de divergence d'opinion.

A l'époque où les *trade unions* n'avaient pas encore acquis un plein sentiment de leur dignité, les cas de mauvaise réglementation étaient communs. Des obstacles furent élevés contre l'emploi des méthodes et des machines perfectionnées ; et des tentatives furent faites pour fixer le niveau des salaires pour chaque tâche à l'équivalent du travail exigé pour accomplir cette tâche par des méthodes depuis longtemps surannées. Par là on réussissait à maintenir les salaires dans la branche industrielle particulière dont il s'agissait ; mais ce ne fut qu'au prix d'un si grand dommage pour la production que, si cette politique avait généralement triomphé, ce procédé aurait considérablement amoindri le dividende national et diminué d'une manière générale, dans tout le pays, le nombre des emplois procurant de bons salaires. Le service que les *trade-unionistes* ont rendu au pays en réprouvant cette conduite anti-sociale ne doit jamais être oublié. Et, quoique l'abandon partiel de ces grands principes de la part d'une union éclairée ait conduit au grand conflit de 1897 dans l'industrie mécanique, l'erreur fut promptement purgée au moins de ses principaux défauts (1).

(1) Une histoire commode de l'opposition au machinisme se trouve dans *Industrial Democracy*, 2^e partie, chap. VIII. Il s'y joint le conseil, non pas de résister en général à l'introduction des machines, mais de ne pas accepter des salaires moins élevés pour travailler

De même une mauvaise réglementation se retrouve dans une pratique, encore suivie par bien des unions, pratique qui consiste à refuser de permettre à un homme âgé, qui ne peut plus exécuter le travail normal d'une journée, d'accepter des salaires un peu inférieurs aux salaires normaux. Cette pratique restreint quelque peu l'offre de travail dans l'industrie, et elle semble profiter à ceux qui la rendent obligatoire. Mais elle ne saurait restreindre d'une manière permanente le nombre des travailleurs ; elle entraîne souvent une lourde charge pour les fonds de secours de l'association et elle est, en général, imprévoyante, même si l'on se place à un point de vue égoïste. Elle diminue considérablement le dividende national ; elle condamne les hommes âgés à choisir entre une oisiveté accablante et un effort démesuré pour continuer à faire un travail au-dessus de leurs forces. C'est une pratique dure et anti-sociale.

Pour passer à un cas plus douteux : une certaine délimitation des fonctions de chaque groupe industriel est essentielle pour le fonctionnement du tarif commun ; et, il est certainement de l'intérêt du progrès industriel que chaque artisan urbain cherche à s'élever très haut dans une branche particulière de travail. Mais un bon principe peut être poussé jusqu'à l'abus, lorsqu'on ne permet pas à un homme de faire une certaine partie de l'ouvrage pour lequel il est engagé, et quoiqu'elle soit très facile pour lui, sous le seul prétexte que cet homme appartient techniquement à une

d'après les anciennes méthodes en vue de lutter contre leur concurrence. Cet avis est bon pour les jeunes gens. Mais il ne peut pas toujours être suivi par les hommes qui sont à la fleur de l'âge ; et si les aptitudes administratives des Etats augmentaient plus rapidement que les nouvelles tâches qu'ils enlèvent aux entreprises privées, ces Etats feraient œuvre excellente en cherchant à supprimer ces discordes sociales qui prennent naissance lorsque les aptitudes des personnes d'âge moyen et des personnes âgées perdent presque toute valeur à la suite de perfectionnements dans les méthodes de production.

autre section. De semblables prohibitions sont relativement peu préjudiciables dans des établissements qui fabriquent de grandes quantités de marchandises identiques. Dans ces établissements, en effet, il est possible d'organiser le travail de façon qu'on puisse assez uniformément employer un nombre intégral d'ouvriers de chacune des nombreuses différentes catégories ; un *nombre intégral*, c'est-à-dire un nombre qui ne comprenne pas une certaine marge variable d'ouvriers qui gagnent une partie de leur vie ailleurs. Mais de semblables prohibitions pèsent lourdement sur les petits employeurs, et surtout sur ceux qui sont sur les plus bas échelons d'une échelle qui, en l'espace de deux générations, sinon en l'espace d'une, peut conduire à de grandes entreprises qui assurent au pays la suprématie. Même, dans de grands établissements, ces prohibitions augmentent, pour un homme qui dans le moment trouve difficilement de l'emploi, le risque d'être obligé de chercher de l'emploi ailleurs ; elles grossissent ainsi pendant ce temps les rangs des sans-travail. Donc, la délimitation des catégories, quoiqu'elle constitue un bien social lorsqu'elle est employée avec discernement, devient un mal lorsqu'elle est poussée à l'extrême dans la seule vue des avantages tactiques inférieurs qu'elle peut offrir (1).

§ 10. — Nous pouvons maintenant passer à une matière encore plus subtile et plus difficile. Il est un cas où le tarif commun semble avoir une action funeste, non parce qu'il est appliqué avec dureté, mais parce que le travail auquel il s'applique exigerait qu'il fût techniquement plus parfait qu'il n'est, ou peut-être qu'il ne peut être. Le point central de cette matière, c'est que les taux des salaires sont

(1) On peut faire remarquer que la grande fédération des mécaniciens (*Amalgamated Society of Engineers*), à laquelle nous venons précisément de nous référer, permet, entre des branches similaires d'industrie, une action concertée qui adoucit la ligne trop tranchée de démarcation.

exprimés en monnaie ; et puisque la valeur réelle de la monnaie change d'une décade à l'autre, et oscille rapidement d'une année à l'autre, les taux rigides exprimés en monnaie ne sauraient fonctionner avec exactitude. Il est difficile, sinon impossible, de leur donner une élasticité convenable ; et c'est là un argument contre des applications extrêmes du procédé du tarif commun qui doit forcément employer un outil aussi rigide et aussi imparfait.

L'importance de cette considération est encore accrue par la tendance naturelle qu'ont les *trade unions* à élever les salaires normaux en monnaie durant les périodes d'inflation du crédit, qui font hausser les prix et baisser temporairement le pouvoir d'achat de la monnaie. A ce moment, les employeurs accepteront peut-être de payer des salaires élevés, évalués en pouvoir réel d'achat et des salaires encore plus élevés évalués en monnaie, et cela même pour un travail qui sera un peu au-dessous du niveau de la productivité pleinement normale. C'est ainsi que des hommes d'une productivité de second ordre gagnent des salaires normaux en monnaie élevés et réussissent à faire admettre leurs prétentions parce qu'ils sont membres de l'union. Mais bientôt l'inflation du crédit cesse et elle est suivie par une dépression ; les prix tombent, et le pouvoir d'achat de la monnaie s'élève : la valeur réelle du travail baisse et sa valeur en monnaie baisse encore plus vite. Le niveau élevé des salaires en monnaie, niveau atteint durant l'inflation du crédit, se trouve maintenant trop élevé pour permettre une bonne marge de profits même pour le travail d'hommes d'une pleine productivité. Et ceux qui se trouvent au-dessous du niveau normal de productivité ne méritent pas les salaires normaux. Cette mauvaise réglementation n'est pas entièrement un mal pour les membres les plus actifs de la branche considérée : elle tend, en effet, à accroître la demande pour leur travail, absolument comme le fait l'inoccupation obligatoire des hommes âgés. Mais elle ne fait cela qu'en en-

travaillant la production, et, par suite, en diminuant la demande de travail provenant des autres branches d'industrie. Plus les *trade unions* en général persistent dans cette même politique, plus profonde et plus durable est le préjudice causé au dividende national ; et moins aussi est considérable dans le pays le nombre total des emplois procurant de bons salaires.

A la longue, toutes les branches d'industrie prospéreraient mieux si chacune d'elles s'appliquait plus énergiquement à établir divers niveaux de productivité pour le travail, avec des taux correspondants de salaires, et se décidait plus rapidement à abaisser les taux élevés des salaires en monnaie lorsque la période de hauts prix pour laquelle ils étaient faits, a passé. De telles adaptations sont hérissées de difficultés ; mais le progrès dans ce sens pourrait être hâté si l'on se rendait compte plus nettement et plus généralement que les salaires élevés, gagnés par des moyens qui entravent la production dans une branche industrielle quelconque, augmentent nécessairement le chômage dans d'autres branches. Il est exact, en effet, que le seul remède efficace au chômage se trouve dans une adaptation continue des moyens aux fins, de telle sorte que le crédit puisse être basé sur le solide fondement de prévisions suffisamment exactes ; et que les inflations désordonnées du crédit — principale cause de tout malaise économique — puissent être contenues dans d'étroites limites.

Cette matière ne saurait être discutée ici ; mais nous pouvons en dire quelques mots pour compléter ces explications. Mill a fait observer avec raison que : « Ce qui constitue les moyens de payer les marchandises, ce sont uniquement des marchandises. Les moyens qu'a chaque personne de payer les marchandises produites par les autres consistent dans les marchandises qu'elle possède elle-même. Tous les vendeurs sont inévitablement, et au sens même du mot, des acheteurs. Si nous pouvions doubler tout d'un

coup les pouvoirs productifs du pays, nous doublerions en même temps l'offre de marchandises sur chaque marché; mais nous doublerions du même coup le pouvoir d'achat. Chacun présenterait une demande double aussi bien qu'une offre double; chacun serait capable d'acheter deux fois plus parce que chacun aurait deux fois plus à offrir en échange.

Mais quoique des gens aient le pouvoir d'acheter, ils peuvent ne pas vouloir en user. Car lorsque la confiance a été ébranlée par des faillites, il est impossible de trouver du capital pour fonder de nouvelles sociétés ou pour étendre les anciennes. Des projets relatifs à de nouvelles voies ferrées ne sont pas accueillis avec faveur, des navires restent inoccupés, et il n'y a pas d'ordres pour des navires nouveaux. C'est à peine s'il existe une demande pour les travaux de terrassement et il n'existe qu'une faible demande pour l'industrie du bâtiment et pour celle de la fabrication des machines. En un mot, il n'y a que peu d'occupation dans les industries qui produisent des capitaux fixes. Ceux dont l'aptitude et le capital sont spécialisés dans ces industries gagnent peu, et, par suite, achètent peu de produits des autres industries. Les autres industries, ne trouvant qu'un marché peu étendu pour leurs marchandises, produisent moins; elles gagnent moins, et, par conséquent, elles achètent moins; la diminution de la demande relative à leurs marchandises fait qu'elles-mêmes demandent moins aux autres industries. C'est ainsi que s'étend la désorganisation commerciale; la désorganisation d'une branche jette le trouble dans les autres, et celles-ci réagissent sur la première et augmentent sa désorganisation.

La principale cause du mal, c'est le manque de confiance. La plus grande partie de ce mal pourrait être supprimée presque instantanément si la confiance pouvait reparaître, toucher toutes les industries de sa baguette magique et leur faire continuer leur production et leur demande pour les marchandises des autres. Si toutes les industries qui

fabriquent des marchandises pour la consommation directe s'entendaient pour travailler et pour acheter les marchandises les unes des autres comme en temps ordinaire, elles se fourniraient mutuellement les moyens de gagner un chiffre modéré de profits et de salaires. Les industries qui produisent des capitaux fixes peuvent avoir à attendre un peu plus longtemps, mais elles trouveraient aussi à s'occuper lorsque la confiance serait assez revenue pour que ceux qui ont du capital à placer se soient décidés sur la manière de le placer. Une fois née, la confiance se développe d'elle-même ; le crédit accroît les moyens d'achat, et ainsi les prix remontent. Ceux qui sont déjà dans l'industrie réalisent de bons bénéfices, de nouvelles sociétés sont fondées, d'anciennes entreprises sont étendues ; et bientôt il y a une bonne demande même pour le travail de ceux qui produisent des capitaux fixes. Bien entendu, il n'existe pas de convention formelle entre les différentes industries pour commencer de nouveau à donner leur pleine production, et pour créer ainsi réciproquement un marché pour leurs marchandises respectives. Mais la renaissance de l'industrie se fait au moyen du développement graduel et souvent simultané de la confiance parmi un grand nombre d'industries différentes ; cette renaissance commence aussitôt que les industriels pensent que les prix ne continueront pas à baisser ; et les prix se relèvent avec cette renaissance de l'industrie (1).

(1) La citation de Mill et les deux alinéas qui la suivent sont extraits de *The Economics of Industry*, liv. III, chap. I, § 4, ouvrage publié par ma femme et par moi en 1879. Ils indiquent l'attitude que la plupart de ceux qui suivent les traditions des économistes classiques conservent au sujet des rapports existant entre la consommation et la production. Il est vrai qu'aux époques de dépression, la désorganisation de la consommation est une cause qui contribue à prolonger la désorganisation du crédit et de la production. Mais on ne saurait y porter remède par une étude de la consommation, comme l'ont prétendu trop facilement certains auteurs. Sans doute, il y a grand avantage à étudier l'influence que les changements ar-

§ 11. — Par son sens général, cette étude sur la Distribution nous indique donc que des forces économiques et sociales déjà à l'œuvre sont en train de modifier pour le mieux la distribution de la richesse ; que ce sont des forces persistantes et croissantes et que leur influence est en majeure partie cumulative ; que l'organisme socio-économique est plus délicat et plus complexe qu'il ne semble à première vue ; et que de grands changements inconsidérés pourraient amener un grave désastre. Cette étude nous indique, en particulier, que le fait par l'Etat de prendre et de s'appropriier tous les moyens de production, même si cette appropriation se faisait graduellement et lentement, comme le proposent les plus sensés parmi les « collectivistes », pourrait porter aux sources mêmes de la prospérité sociale une atteinte plus grave qu'il ne paraît à première vue.

Partant du fait que le développement du dividende national dépend du progrès continu des inventions et de l'accumulation des instruments de production coûteux, nous sommes amenés à nous dire que, jusqu'à notre époque, presque toutes les innombrables inventions qui nous ont donné l'empire sur la nature ont été l'œuvre de travailleurs indépendants ; et que les fonctionnaires sur toute la surface du globe n'y ont contribué que pour relativement peu de chose. De plus, presque tous les instruments coûteux de production, qui sont maintenant la propriété collective d'ad-

bitraires survenus dans la mode exercent sur les ouvriers. Mais l'étude qui est surtout nécessaire, est celle de l'organisation de la production et du crédit. Et, si les économistes n'ont pas encore réussi à rendre cette étude pleinement satisfaisante, il faut chercher la cause de leur échec dans la profonde obscurité du problème et dans sa forme toujours changeante ; cet échec n'est pas dû à ce qu'ils méconnaissent l'importance capitale de ce problème. L'économie politique est, d'un bout à l'autre, une étude de l'adaptation mutuelle de la consommation et de la production. Lorsque l'on discute l'une, l'autre est toujours présente à l'esprit.

ministrations nationales ou locales, ont été achetés avec des ressources empruntées principalement à l'épargne des hommes d'affaires et autres particuliers. Les gouvernements oligarchiques ont parfois fait de grands efforts pour accumuler une richesse collective ; et on peut espérer que, plus tard, la prévoyance et la patience deviendront des qualités communes à la grande masse des classes ouvrières. Mais, dans l'état de choses actuel, il y aurait trop de risque à confier à une pure démocratie l'accumulation des ressources qui sont nécessaires pour augmenter encore notre empire sur la nature.

Il existe donc *prima facie* un grand motif de craindre que la propriété collective des moyens de production n'étouffe les énergies de l'humanité et n'arrête le progrès économique, à moins qu'avant son avènement le peuple tout entier n'ait acquis une aptitude de dévouement désintéressé au bien public, qui est aujourd'hui relativement rare ; et, quoique nous ne puissions pas ici envisager cette question, cet avènement détruirait probablement une grande partie de ce qu'il y a de beau et de délicieux dans les rapports privés et domestiques de la vie. Telles sont les principales raisons qui font que les personnes qui étudient avec soin l'économie politique n'attendent en général que peu de bien et beaucoup de mal de tous les plans de réorganisation soudaine et violente des conditions économiques, sociales et politiques de la vie.

En outre, nous sommes obligés de nous dire que la distribution du dividende national, quoique mauvaise, n'est pourtant pas tout à fait aussi mauvaise qu'on le suppose communément. En fait, il y a, en Angleterre et encore plus aux Etats-Unis, en dépit des fortunes colossales que l'on y trouve, bien des ménages d'artisans qui perdraient à une répartition égale du revenu national. C'est pourquoi la situation de la grande masse de la population, bien qu'elle fût *pour le moment* considérablement améliorée par la sup-

pression de toutes les inégalités, ne serait pas élevée, même d'une manière temporaire, jusqu'au niveau qui lui est assigné dans les prédictions socialistes relatives à un âge d'or (1).

Mais cette attitude prudente n'implique nullement un acquiescement aux inégalités actuelles de richesse. La science économique s'est, depuis bien des générations, portée, avec une force croissante, vers la conviction qu'il n'y a aucune nécessité réelle, et, par suite, aucune justification morale, pour que l'extrême pauvreté vive côte à côte avec l'extrême richesse. Les inégalités de richesse, quoique moindres qu'on ne le dit souvent, constituent un grave défaut dans notre organisation économique. Toute diminution de ces inégalités, lorsqu'elle peut être obtenue par des moyens qui ne brisent pas les ressorts de la libre initiative et de la force de caractère, et qui, par suite, n'arrêtent pas matériellement le développement du dividende national, apparaissent comme constituant un bénéfice social net. Quoique l'arithmétique nous avertisse qu'il est impossible d'élever tous les revenus au-dessus du niveau déjà atteint par les familles d'artisans particulièrement aisées, il est certainement désirable que les familles qui se trouvent au-dessous de ce niveau voient leurs revenus s'élever alors même que l'on abaisserait un peu ceux des familles qui se trouvent au-dessus.

(1) Le revenu annuel des 43 millions d'habitants du Royaume-Uni paraît s'élever à 17 milliards de £, ou même un peu plus. Or, bien des artisans d'élite gagnent environ 200 £ par an ; et il existe un grand nombre de ménages d'artisans dans lesquels chacun des quatre ou cinq membres gagnent de 18 à 40 shillings par semaine. La dépense de ces ménages est aussi considérable, sinon plus, qu'elle pourrait être si le revenu total était partagé également, de façon à donner annuellement environ 40 £ par tête. Ce fait est signalé dans un article sur *The social possibilities of economic chivalry* dans *Economic Journal*, mars 1907, article où l'on trouvera le développement de plusieurs idées émises dans ce chapitre.

§ 12. — Il est nécessaire d'agir promptement en ce qui concerne ce « Résidu » considérable, quoiqu'on puisse espérer de le voir diminuer peu à peu, de personnes qui, physiquement, mentalement ou moralement, sont incapables de faire une journée moyenne de travail pouvant leur procurer un bon salaire quotidien. Cette classe renferme peut-être quelques personnes en dehors de celles qui sont absolument « inemployables ». Mais c'est une classe qui a besoin d'être traitée d'une manière particulière. Le système de liberté économique est probablement le meilleur, à la fois au point de vue matériel et au point de vue moral, pour ceux qui sont à peu près sains de corps et d'esprit. Mais le Résidu ne saurait en tirer un bon parti. Et s'il est permis à ceux qui composent ce résidu d'élever leurs enfants d'après leur propre modèle, la liberté anglo-saxonne exercera alors par leur intermédiaire une influence néfaste sur la génération future. Il vaudrait mieux pour eux, et il vaudrait beaucoup mieux pour la nation, qu'ils fussent rangés sous une discipline paternelle à peu près du genre de celle qui prévaut en Allemagne (1).

(1) Un premier pas pourrait être fait au moyen d'une administration plus large, plus éducative et plus généreuse de l'assistance publique aux indigents. Il faudrait chercher à faire entre eux des distinctions ; par là, les autorités locales et centrales obtiendraient les renseignements dont elles ont besoin pour guider, et, au besoin, pour surveiller ceux qui sont faibles et, en particulier, ceux dont la faiblesse constitue une source de grave danger pour la génération à venir. Les personnes âgées pourraient être assistées en tenant grand compte de l'économie et de leurs inclinations personnelles. Mais le cas de ceux qui ont charge de jeunes enfants devrait appeler une plus grande dépense des deniers publics, et une plus stricte subordination de la liberté personnelle à l'intérêt public. Parmi les premiers pas à faire pour amener le Résidu à disparaître du pays, le plus urgent, c'est d'exiger l'assistance régulière à l'école en obtenant que les enfants soient décemment vêtus, propres de corps et suffisamment nourris. En cas d'inobservation, les parents devraient être avisés et avertis. Comme dernière ressource, les foyers pourraient être surveillés et réglementés au moyen d'une certaine limitation de

Le mal auquel il s'agit de remédier est si pressant qu'il faut désirer de toutes ses forces que des mesures énergiques soient employées pour y porter remède. Et la proposition d'après laquelle un minimum de salaire devrait être fixé par le pouvoir de l'Etat, minimum au-dessous duquel nul homme ne pourrait travailler, comme aussi un autre minimum au-dessous duquel aucune femme ne pourrait travailler, a, depuis longtemps, attiré l'attention des économistes. Si cette idée pouvait être appliquée, ses avantages seraient si grands, qu'elle devrait être acceptée avec empressement, en dépit de la crainte que l'on pourrait éprouver de la voir conduire au relâchement de tout effort et à certains autres abus, en dépit aussi de la crainte qu'elle ne soit utilisée comme un moyen d'imposer un taux rigide et artificiel de salaires dans des cas où rien d'exceptionnel n'en justifierait l'emploi. Mais, quoique de grandes améliorations de détail aient été récemment introduites dans ce système, et notamment depuis ces deux ou trois dernières années, ses difficultés principales ne semblent pas avoir été bien examinées. Nous n'avons pas un seul exemple pour nous servir de guide, en dehors de l'exemple de l'Australasie, où chaque habitant est copropriétaire de vastes terrains agricoles, et qui a été peuplée, à une époque récente, d'hommes et de femmes en pleine force et en pleine santé. Une semblable expérience ne présente guère d'utilité pour une population dont la vitalité a été atteinte par la vieille Loi des Pauvres et par les vieilles Lois sur le blé, et par les abus du travail en fabrique lorsqu'on n'en comprenait pas encore les dangers. Un système qui prétend être sus-

la liberté des parents. La dépense serait grande ; mais il n'y a pas de grande dépense dont le besoin soit plus urgent. Elle guérirait l'énorme cancer qui infecte tout le corps de la nation ; et lorsque cette œuvre serait accomplie, les ressources qu'elle aurait absorbées redeviendraient libres pour un devoir social plus agréable et moins pressant.

ceptible d'application pratique devrait être basé sur des évaluations statistiques du nombre de ceux qui, sous ce régime, seraient forcés d'implorer l'aide de l'État parce que leur travail ne mériterait pas le salaire minimum ; et il faudrait aussi se demander combien, parmi ceux-là, auraient pu gagner leur vie tant bien que mal s'il leur avait été possible de trouver un travail approprié à leurs dispositions naturelles et prendre soin d'appliquer, dans bien des cas, le salaire minimum à la famille, au lieu de l'appliquer à l'individu (1).

§ 13. — Revenant alors à ces ouvriers qui jouissent de forces physiques et morales satisfaisantes, on peut admettre approximativement que ceux qui ne sont capables que d'un travail plutôt non qualifié constituent à peu près un quart de la population. Et ceux qui, quoique aptes aux plus basses catégories de travail qualifié, ne sont ni aptes au travail hautement qualifié, ni capables d'agir avec prudence et promptitude dans des situations délicates, constituent environ un autre quart. Si des évaluations analogues avaient été faites, il y a un siècle, en Angleterre, les proportions auraient été très différentes ; plus de la moitié auraient été reconnus impropres à tout travail qualifié, en dehors de la routine ordinaire de l'agriculture ; et peut-être

(1) Cette dernière considération paraît, en grande partie, avoir été négligée sous l'influence d'une analyse défectueuse de la nature du travail « parasite » et de son influence sur les salaires. La famille est en somme un tout unique au point de vue des migrations géographiques ; et, par conséquent, les salaires des hommes sont relativement hauts, et ceux des femmes et des enfants relativement bas, là où prédominent les industries du fer ou autres industries pénibles, tandis que, dans certaines autres régions, le père gagne moins de la moitié du revenu familial et les salaires des hommes sont relativement bas. Cette adaptation naturelle est bienfaisante au point de vue social ; et des lois nationales très rigides, en ce qui concerne le minimum des salaires pour les hommes et pour les femmes, doivent être sévèrement blâmées lorsqu'elles ignorent cette adaptation ou qu'elles la combattent.

moins de la sixième partie auraient été aptes au travail hautement qualifié ou au travail impliquant une responsabilité. L'éducation du peuple, en effet, n'était pas alors reconnue comme un devoir national et comme un service national. Si tel avait été le seul changement, la demande pressante relative au travail non qualifié aurait forcé les employeurs à payer pour ce travail à peu près le même salaire que pour le travail qualifié : les salaires pour le travail qualifié auraient baissé un peu, et les salaires relatifs au travail non qualifié se seraient élevés, jusqu'à ce que les deux se soient à peu près rencontrés.

Même dans la réalité, il s'est produit quelque chose d'analogue : les salaires du travail non qualifié se sont élevés plus rapidement que ceux de n'importe quelle autre catégorie, plus rapidement même que ceux du travail qualifié. Et ce mouvement vers l'égalisation des salaires aurait été beaucoup plus rapide si, pendant ce temps, la tâche des travailleurs purement non qualifiés n'avait pas été continuellement accaparée par des machines automatiques et autres ; de telle sorte qu'aujourd'hui il y a moins de travail entièrement non qualifié qu'autrefois. Il est vrai que certains genres de travaux, qui par tradition appartiennent à des artisans qualifiés, exigent maintenant moins d'habileté qu'autrefois. Mais, d'un autre côté, le travailleur soi-disant « non qualifié » est aujourd'hui souvent obligé de manier des instruments trop délicats et trop coûteux pour qu'on eût pu, il y a un siècle, les confier en toute sécurité aux mains du travailleur ordinaire anglais, ou, même de nos jours, dans certains pays arriérés.

C'est ainsi que le progrès mécanique est la principale cause des différences qui existent encore entre les salaires des différentes sortes de travail ; et, à première vue, cela peut sembler une grave accusation ; mais il n'en est rien. Si le progrès mécanique avait été beaucoup plus lent, les salaires réels du travail non qualifié auraient été plus bas

qu'ils ne sont actuellement, et non plus élevés. En effet, l'accroissement du dividende aurait été tellement retardé que, même les ouvriers qualifiés auraient dû, en général, se contenter, pour une heure de travail, d'un pouvoir réel d'achat inférieur aux 6 pence de l'ouvrier maçon de Londres ; et les salaires des travailleurs non qualifiés auraient, bien entendu, été encore moins élevés.

Nous devons donc nous efforcer de conserver, dans tout son essor, le progrès mécanique, et cela malgré qu'il restreigne la demande relative au travail non qualifié. Mais nous devons nous efforcer également de diminuer assez vite l'offre du travail qui n'est apte qu'à l'ouvrage non qualifié pour que le revenu moyen du pays puisse s'élever plus vite encore que dans le passé, et que la portion de ce revenu obtenue par chaque travailleur non qualifié puisse s'élever encore plus vite. A cette fin, il est nécessaire de suivre la tendance inaugurée dans ces dernières années, mais beaucoup plus énergiquement. L'éducation doit être plus complète. Le maître d'école doit apprendre que son principal devoir ne consiste pas à communiquer la science, car il suffira de quelques shillings pour acheter plus de science imprimée que le cerveau d'un homme ne peut en contenir. Son devoir consiste à façonner le caractère, les facultés et les activités ; de telle sorte que même les enfants de parents qui sont incapables de réflexion puissent avoir l'heureuse fortune d'être élevés pour devenir eux-mêmes des parents réfléchis pour la prochaine génération. Pour arriver à ce but, les ressources publiques doivent être dépensées sans parcimonie. Et elles doivent aussi servir sans parcimonie à assurer le grand air et l'espace pour les jeux salutaires des enfants dans tous les quartiers des classes ouvrières (1).

(1) Nous soutenons plus loin (appendice B, §§ 8 et 9) que la santé des classes ouvrières et en particulier de leurs enfants peut justement prétendre bénéficier des impôts qui frappent cette valeur

C'est ainsi que l'Etat paraît être tenu de contribuer avec générosité, et même avec prodigalité, à cette part de bien-être que la classe ouvrière pauvre ne saurait se procurer facilement ; et il est tenu, en même temps, d'exiger que l'intérieur des maisons soit tenu proprement et soit digne de ceux qui seront appelés plus tard à agir en citoyens vigoureux et responsables. La quantité normale obligatoire d'un certain nombre de mètres cubes d'air par tête demande à être augmentée avec persévérance mais sans violence ; et cette mesure associée à cette autre qu'aucune rangée de hautes constructions ne soit bâtie sans avoir devant et derrière un espace libre convenable, est appelée à accélérer l'émigration, déjà en progrès, des classes ouvrières des points centraux des grandes villes vers des points où elles pourront trouver un plus grand espace libre. En attendant, les secours publics et la surveillance en matière médicale et sanitaire agiront dans une autre direction pour alléger le fardeau qui a pesé jusqu'ici sur les enfants des classes pauvres.

Les enfants d'ouvriers non qualifiés doivent être rendus aptes à gagner les salaires des travailleurs qualifiés ; et les enfants d'ouvriers qualifiés doivent être rendus, par des procédés analogues, aptes à faire du travail encore plus relevé. Ils n'ont pas beaucoup à gagner — il est même probable qu'ils ont plutôt à perdre — à s'introduire dans les rangs inférieurs de la classe moyenne car, comme nous l'avons déjà fait remarquer, le simple travail d'écriture et de tenue des livres appartient en réalité à une catégorie moins élevée que le travail manuel qualifié ; et s'il s'est placé autrefois au-dessus du travail manuel, c'est uniquement parce que l'instruction populaire avait été négligée.

Les rangs inférieurs des classes moyennes sont aussi en-

spéciale que les terrains urbains tirent de la concentration de la population.

combrés que le sont les catégories inférieures du travail manuel, qualifié ou non qualifié. Mais il y a abondance de place dans les rangs supérieurs des artisans, de même qu'il y a abondance de place pour de nouveaux venus dans les rangs supérieurs de la classe moyenne. C'est à l'activité et aux ressources des esprits dirigeants de cette classe que sont dus la plupart des découvertes et des perfectionnements, qui permettent au travailleur d'aujourd'hui un confort et un luxe qui étaient rares ou inconnus même parmi les gens les plus riches il y a seulement quelques générations, découvertes et perfectionnements encore sans lesquels l'Angleterre se verrait dans l'impossibilité d'assurer à sa population actuelle une quantité suffisante même de vivres tout à fait communs. Il y a souvent des inconvénients sociaux, en même temps que des avantages à ce que les enfants d'une catégorie quelconque se portent en foule vers la catégorie qui est au-dessus. Mais il y a un avantage presque sans mélange, c'est à ce que les enfants de la classe la plus basse tendent à s'élever. Et il y a un avantage immense et tout à fait sans mélange lorsque les enfants d'une classe quelconque entrent en foule dans le cercle enchanté et relativement étroit de ceux qui créent des idées nouvelles et qui réalisent ces idées nouvelles en œuvres solides. Leurs bénéfices sont parfois considérables; mais, tout compte fait, ils ont probablement fait gagner à l'humanité cent fois plus, et même davantage, qu'ils n'ont gagné eux-mêmes.

Il est vrai que beaucoup des fortunes les plus considérables sont l'œuvre de la spéculation plutôt que celle du travail véritablement créateur; et qu'une grande partie de cette spéculation s'allie à des pratiques anti-sociales, et même avec un truquage illicite des sources où les placeurs ordinaires de fonds puisent les renseignements qui leur servent de guides. Il n'est pas facile de trouver un remède à cela, et ce remède lui-même ne peut jamais être parfait.

Des tentatives irréfléchies en vue de réglementer la spéculation au moyen de simples mesures législatives se sont généralement montrées ou futiles ou nuisibles ; mais c'est là une de ces matières au sujet desquelles on peut espérer que la force rapidement croissante des études économiques rendra un grand service au monde dans le cours de ce siècle.

Le mal peut être atténué à bien d'autres points de vue au moyen d'une plus grande compréhension de la possibilité sociale qu'il y aurait de créer une sorte de chevalerie économique. Le dévouement des riches au bien-être public peut faire beaucoup, à mesure que les lumières s'étendent, pour arriver, grâce à la perception des impôts, à employer les ressources des riches au grand profit des pauvres et pour extirper les pires maux de la pauvreté.

§ 14. — Les inégalités de richesse, et surtout les salaires très peu élevés des classes les plus pauvres, viennent d'être examinées par rapport à l'effet qu'elles ont d'affaiblir les activités et de diminuer la satisfaction des besoins. Mais ici, comme partout, l'économiste se trouve en présence du fait que l'aptitude à utiliser judicieusement le revenu et les facultés dont dispose une famille, constitue en soi une richesse de tout premier ordre, et d'une espèce qui est rare dans toutes les classes. Il est possible que 100.000.000 de £ soient dépensées annuellement par les classes ouvrières, et 400.000.000 de £ par le reste de la population de l'Angleterre, à des choses qui ne contribuent en rien à rendre l'existence plus noble et véritablement plus heureuse. Et quoiqu'il soit vrai qu'une réduction des heures de travail doive avoir pour effet dans bien des cas, d'amoindrir le dividende national et de diminuer les salaires, néanmoins, il serait bon probablement que la plus grande partie de la population travaillât un peu moins, si la perte de revenu matériel qui en résulterait pouvait être compensée exclusivement par l'abandon de la part de toutes les classes des

sortes de dépenses les plus fâcheuses, et si elles pouvaient apprendre à bien employer leurs loisirs.

Mais malheureusement la nature humaine s'améliore lentement, et nulle part son amélioration n'est plus lente qu'en ce qui concerne la dure tâche d'apprendre à bien employer ses loisirs. A cette époque, chez toutes les nations, et pour toutes les classes de la société, ceux qui ont su bien travailler ont été plus nombreux que ceux qui ont su bien employer leurs moments de loisir. Mais, d'un autre côté, ce n'est que par la liberté d'employer leurs loisirs comme ils l'entendent que les gens peuvent apprendre à les bien employer. Et aucune catégorie d'ouvriers manuels, si elle est privée de loisirs, ne peut avoir beaucoup de dignité et donner de bons citoyens. Un certain temps exempt de la fatigue du travail, qui harasse sans instruire, est une condition nécessaire à un niveau élevé de la vie.

Dans ce cas, comme dans tous les cas analogues, ce sont les activités et les facultés des jeunes qui ont la plus haute importance à la fois pour le moraliste et pour l'économiste. Le devoir le plus impératif de cette génération, c'est de procurer aux jeunes gens des facilités leur permettant à la fois de développer les côtés supérieurs de leur nature et de faire d'eux des producteurs actifs. Et une condition essentielle pour obtenir ce résultat, c'est un affranchissement prolongé du travail mécanique, en même temps que des commodités nombreuses pour s'instruire et pour s'adonner à tous les jeux qui fortifient et développent le caractère.

Même si nous ne tenons compte que du préjudice causé à la génération qui vient par l'existence passée dans des foyers où le père et la mère mènent une vie sans joie, il serait de l'intérêt de la société de venir aussi un peu en aide à ces pères et à ces mères. Des ouvriers capables et de bons citoyens ne sauraient vraisemblablement provenir de familles dont la mère est absente durant une grande partie du jour, ni de familles où le père rentre rarement avant que les en-

fants soient endormis. C'est pourquoi les individus dont il est ici question, comme aussi la société en général, ont directement intérêt à une réduction des heures démesurément longues de travail en dehors de la famille, alors même qu'il s'agirait de surveillants de mines dont la tâche n'est pas en elle-même plus pénible.

§ 15. — En étudiant la difficulté que présente l'adaptation de l'offre à la demande pour les diverses sortes d'aptitude industrielle, nous avons appelé l'attention sur le fait que l'adaptation ne pouvait pas être à peu près exacte parce que les méthodes industrielles changent rapidement, et que l'habileté d'un ouvrier doit nécessairement être employée pendant quelque quarante, ou même cinquante ans, après qu'il s'est mis à acquérir cette habileté (1). Les difficultés que nous venons d'étudier roulent en grande partie sur la longue persistance des habitudes et des manières héréditaires de penser et de sentir. Si l'organisation de nos sociétés anonymes, de nos chemins de fer, de nos canaux est mauvaise, nous pouvons l'améliorer dans le cours d'une décade ou deux. Mais les éléments de la nature humaine qui se sont développés durant des siècles de guerre et de violence, et aussi de jouissances grossières et sordides, ne sauraient être beaucoup modifiés dans le cours d'une seule génération.

Maintenant, comme toujours, de nobles et ardents faiseurs de projets en vue de la réorganisation de la société ont tracé de magnifiques tableaux de l'existence telle qu'elle pourrait être sous le régime des institutions que leur imagination crée sans effort. Mais c'est là une folle imagination en tant qu'elle part de l'hypothèse que la nature humaine, sous ces nouvelles institutions, subirait en peu de temps des changements que, même dans des conditions favorables, on ne saurait espérer au bout de tout un siècle. S'il

(1) Cpr. Liv. VI, chap. v, §§ 1 et 2.

était possible de transformer ainsi idéalement la nature humaine, la chevalerie économique dominerait partout, même sous les conditions existantes de propriété privée. Et la propriété privée, dont la nécessité ne dépasse pas sans doute les qualités de la nature humaine, cesserait d'être nuisible au moment où elle cesserait d'être nécessaire.

Il faut donc bien se garder de la tentation d'exagérer les maux économiques de notre époque, et de nier l'existence de maux analogues et pires aux époques antérieures ; alors même qu'une certaine exagération pourrait, pendant un certain temps, inciter les autres, et nous-mêmes, à conclure plus énergiquement que les maux actuels doivent cesser d'exister. Mais il n'est pas moins faux, et en général il est beaucoup plus insensé, de biaiser avec la vérité pour une bonne cause que pour une cause égoïste. Et les tableaux pessimistes de notre époque, joints aux exagérations romanesques du bonheur des siècles passés, tendent nécessairement à éliminer les méthodes de progrès dont l'œuvre, quoique lente, est néanmoins solide, et, aussi, à faire adopter hâtivement d'autres méthodes qui promettent davantage, mais qui ressemblent à ces remèdes énergiques des charlatans, remèdes qui tout en amenant rapidement un peu d'amélioration, sèment les germes d'une maladie durable et générale. Cette impatience peu sincère est cependant un mal moins grand que cette torpeur morale qui peut supporter que nous, avec notre science et nos ressources modernes, nous acceptions de voir d'un œil satisfait la destruction continuelle dans des multitudes d'existences humaines de tout ce qui fait la bonté de la vie, et de nous consoler par la pensée que, quoi que l'on puisse dire, les maux de notre époque sont moindres que ceux des époques passées.

Et, maintenant, il est temps de clore cette partie de notre étude. Nous ne sommes arrivés qu'à un très petit nombre de conclusions pratiques. C'est que, en général, il est né-

cessaire de considérer l'ensemble des aspects économiques, pour ne pas parler des aspects moraux et autres, d'un problème pratique, avant d'essayer de le traiter. Et, dans la vie réelle, chaque question économique dépend, plus ou moins directement, de certaines actions et réactions complexes du crédit, du commerce extérieur, et des formes modernes d'entente et de monopole. Mais la région que nous avons traversée dans le livre V et le livre VI, constitue, à certains égards, la plus inaccessible des provinces de l'économie politique ; et cette région domine et rend accessible celle qui s'étend maintenant devant nous.

APPENDICE A

(NOTES MATHÉMATIQUES)

NOTE I (Vol. I, p. 222). — La loi de diminution de l'utilité-limite peut être exprimée comme il suit : — Si u est l'utilité totale d'une quantité x d'une marchandise pour une personne donnée à un moment donné, l'utilité-limite sera alors exprimée par $\frac{du}{dx} \cdot \delta x$; tandis que $\frac{du}{dx}$ exprime le degré-limite d'utilité. Jevons et quelques autres auteurs désignent sous le nom « d'utilité finale » ce que Jevons appelle ailleurs degré final d'utilité. On peut se demander quelle est la mieux appropriée de ces deux désignations; la réponse à cette demande n'implique aucune question de principe. Si l'on se rapporte aux qualifications mentionnées au texte, $\frac{d^2u}{dx^2}$ est toujours une quantité négative.

NOTE II (Vol. I, p. 226). — Si m représente la quantité de monnaie ou de pouvoir général d'achat à la disposition d'une personne à un moment quelconque, et si μ représente son utilité totale pour cette personne, $\frac{d\mu}{dm}$ représentera alors le degré-limite d'utilité pour cette même personne.

Si p représente le prix qu'elle consent tout juste à payer pour une quantité x de la marchandise qui lui donne un plaisir total u , alors

$$\frac{d\mu}{dm} \Delta p = \Delta u; \text{ et } \frac{d\mu}{dm} \frac{dp}{dx} = \frac{du}{dx}.$$

Si p' est le prix qu'elle consent tout juste à payer pour une quantité x' d'une autre marchandise qui lui procure un plaisir total u' , alors

$$\frac{d\mu}{dm} \cdot \frac{dp'}{dx'} = \frac{du'}{dx'}$$

et par suite

$$\frac{dp}{dx} : \frac{dp'}{dx'} = \frac{du}{dx} : \frac{du'}{dx'}$$

(Cpr. Jevons, *Theory of Exchange*, p. 151.)

Toute augmentation de ses moyens diminue pour elle le degré-limite d'utilité de l'argent; c'est-à-dire que $\frac{d^2\mu}{dm^2}$ est toujours une quantité négative.

Par conséquent, l'utilité-limite pour elle d'une quantité x d'une marchandise demeurant la même, une augmentation de ses moyens augmente $\frac{du}{dx} \div \frac{d\mu}{dm}$; c'est-à-dire augmente $\frac{dp}{dx}$, c'est-à-dire encore le taux qu'elle consent à payer pour des offres plus considérables de cette marchandise. Nous pouvons considérer $\frac{dp}{dx}$ comme une fonction de m , de u et de x ; et alors nous avons $\frac{d^2p}{dm dx}$ toujours quantité positive et $\frac{d^2p}{du dx}$ est bien entendu toujours positif.

NOTE III (Vol. I, p. 235). — Supposons que P, P' soient des points consécutifs sur la courbe de demande, menons PRM perpendiculaire sur O x et menons PP' de façon qu'elle coupe O x et O y respectivement en T et t ; de telle sorte que P'R soit cette augmentation de la quantité demandée qui correspond à une diminution PR dans le prix d'une unité de la marchandise.

Alors l'élasticité de la demande au point P est représentée par

$$\frac{P'R}{OM} \div \frac{PR}{PM}, \text{ c'est-à-dire par } \frac{P'R}{PR} \times \frac{PM}{OM};$$

$$\text{c'est-à-dire par } \frac{TM}{PM} \times \frac{PM}{OM},$$

$$\text{c'est-à-dire encore par } \frac{TM}{OM} \text{ ou par } \frac{PT}{Pt}.$$

Lorsque la distance entre P et P' diminue indéfiniment, PP' devient tangente ; et ainsi la proposition de la p. 235 se trouve démontrée.

Il est évident *a priori* que la mesure d'élasticité ne saurait être changée si l'on change l'une par rapport à l'autre les échelles sur lesquelles sont mesurées les distances parallèles à Ox et à Oy . Mais on peut arriver facilement à une preuve géométrique de ce résultat en se servant de projections ; tandis

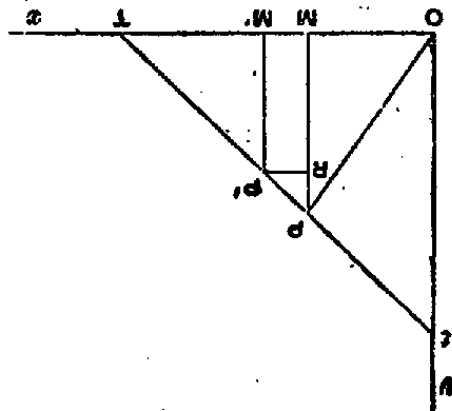


Fig. 26.

que, analytiquement, il est clair que $\frac{dx}{x} \div \frac{-dy}{y}$, qui constitue l'expression analytique de la mesure d'élasticité, ne change pas de valeur si la courbe $y = f(x)$ est tracée à des échelles nouvelles, de telle sorte que son équation devienne $qy = f(px)$, où p et q sont des constantes.

Si l'élasticité de la demande est égale à l'unité pour tous les prix de la marchandise, toute baisse du prix amènera une augmentation proportionnée dans la quantité achetée, et, par suite, n'apportera aucun changement au déboursé des acheteurs pour la marchandise. Par conséquent, on peut désigner une semblable demande sous le nom de *demande de déboursé constant*. La courbe qui représente cette demande, ou *courbe de déboursé constant*, comme on peut l'appeler, est une hyperbole rectangulaire avec Ox et Oy comme asymptotes ; c'est une série de ces courbes que représentent les courbes pointillées dans la figure suivante.

Il est bon d'accoutumer son œil à la forme de ces courbes ; de telle sorte qu'en voyant une courbe de demande on puisse dire tout de suite si elle est inclinée sur la verticale à un point quelconque suivant un angle plus grand ou moindre que la partie d'une courbe de déboursé constant qui passerait par ce point. On peut arriver à une exactitude plus grande en traçant des

courbes de déboursé constant sur une feuille de papier à calquer et en posant cette feuille sur la courbe de demande. Au moyen de ce procédé on peut voir, par exemple, d'un seul coup d'œil que la courbe de demande du diagramme représente à chacun de ses points A, B, C et D une élasticité presque égale à un ; entre A et B, et de même entre C et D, elle représente une élasticité plus grande que un ; tandis qu'entre B et C, elle représente une élasticité inférieure à un. On verra que par un procédé de ce genre, il est facile de découvrir la nature des suppositions relatives au caractère de la demande pour une marchandise, qui sont implicitement faites lorsqu'on trace une courbe de demande d'une forme particulière quelconque, et c'est là une sauvegarde contre l'introduction inconsciente de suppositions peu vraisemblables.

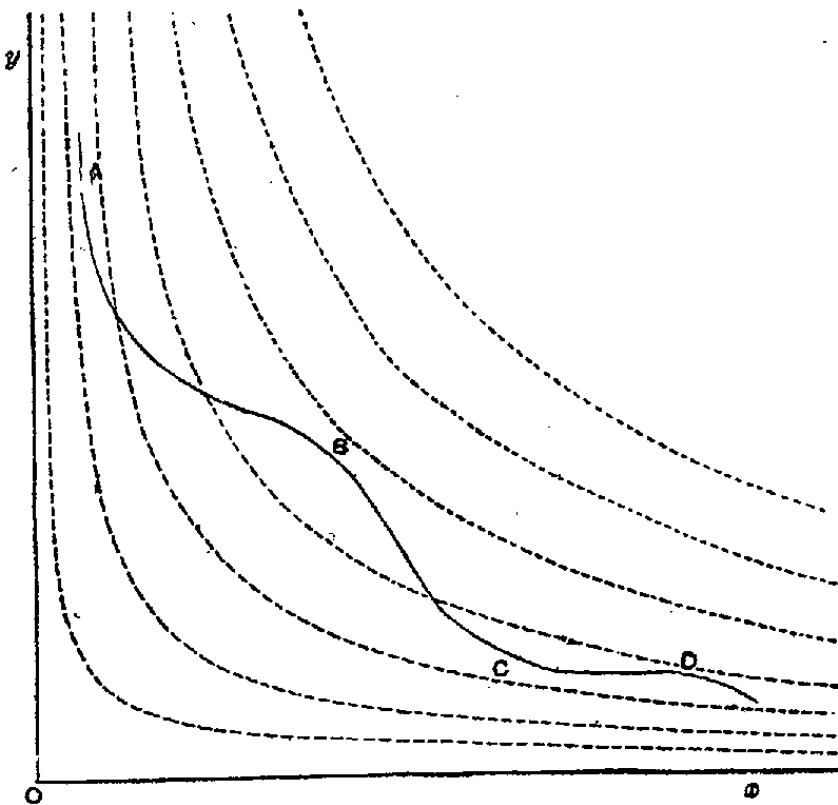


Fig. 27.

L'équation générale pour des courbes de demande représentant à chacun de leurs points une élasticité égale à n est

$$\frac{dx}{x} + n \frac{dy}{y} = 0, \text{ c'est-à-dire } xy^n = C.$$

Il convient de faire remarquer que, dans une telle courbe

$\frac{dx}{dy} = -\frac{C}{y^{(n+1)}}$ c'est-à-dire que la proportion suivant laquelle augmente la quantité demandée à la suite d'une légère baisse du prix varie en raison inverse de la $(n + 1)^{\text{ième}}$ puissance du prix. Dans le cas de courbes de déboursé constant elle varie inversement au carré du prix ; ou, ce qui revient au même dans ce cas, elle varie directement comme le carré de la quantité.

NOTE IV (vol. I, p. 246). — Le laps de temps étant mesuré de haut en bas le long de Oy , et les quantités dont il doit être tenu compte étant mesurées par des distances de Oy , il s'ensuit que P' et P étant des points adjacents sur la courbe qui indique le développement de la quantité le rapport d'accroissement pour une petite unité de temps $N'N$ est

$$\frac{PH}{P'N'} = \frac{PH}{P'H} \cdot \frac{P'H}{P'N'} = \frac{PN}{Nt} \cdot \frac{P'H}{P'N'} = \frac{P'H}{Nt};$$

puisque PN et $P'N'$ sont égaux à la limite.

Si nous prenons l'année pour unité de temps, le rapport annuel d'accroissement sera représenté par l'inverse du nombre d'années en Nt .

Si Nt était égal à c , quantité constante pour tous les points de la courbe, le rapport d'augmentation serait constant et égal à $\frac{1}{c}$. Dans ce cas, $-x \frac{dy}{dx} = c$ pour toutes les valeurs de x ; c'est-à-dire que l'équation à la courbe est $y = a - c \log x$.

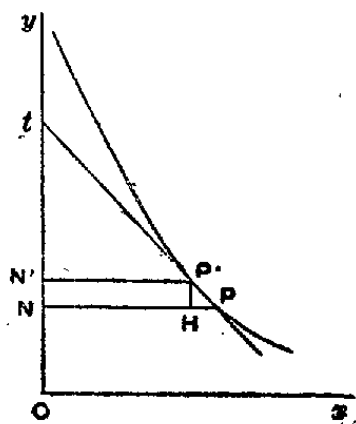


Fig. 28.

NOTE V (Vol. I, p. 263). — Nous avons vu dans le texte que le taux auquel les jouissances futures sont escomptées varie considérablement d'un individu à l'autre. Supposons que r soit le taux de l'intérêt annuel, qui doit être ajouté à une jouissance présente afin que cette jouissance puisse faire exactement équilibre à une jouissance future qui aura la même impor-

tance pour celui qui la recevra lorsqu'elle arrivera ; r pourra être 50 ou 200 pour cent pour une certaine personne, tandis que pour son voisin elle sera une quantité négative. De plus, certaines jouissances sont plus urgentes que d'autres ; et on comprend très bien même qu'une personne puisse escompter des jouissances futures tout à fait au hasard ; cette personne peut être aussi désireuse de différer une jouissance pour deux ans que pour un ; ou bien elle peut refuser absolument de différer pour un temps très long, tandis qu'il sera rare qu'elle ne consente pas à différer pour peu de temps. On ne s'accorde pas sur le point de savoir si de semblables irrégularités sont fréquentes ; et la question ne saurait être résolue facilement, car puisque l'évaluation d'une jouissance est chose purement subjective, il serait difficile de découvrir ces irrégularités si elles venaient à se produire. Dans un cas où de telles irrégularités n'existeront pas, le taux de l'escompte sera le même pour chaque élément de temps, ou, ce qui revient au même, ce taux obéira à la loi exponentielle. Et si h représente la quantité future d'une jouissance dont la probabilité est p et qui arrive, si elle arrive, au temps t ; et si $R = 1 + r$, la valeur présente de la jouissance sera phR^{-t} . Il faut néanmoins ne pas oublier que ce résultat concerne l'Hédonique et non l'Economique.

Nous basant encore sur la même hypothèse nous pouvons dire que si π représente la probabilité qu'une personne se procurera un élément de bonheur Δh , par la possession d'un piano, par exemple, dans l'élément de temps Δt , la valeur présente du piano pour lui sera $\int_0^T \pi R^{-t} \frac{dh}{dt} dt$. Si nous devons comprendre tout le bonheur qui résulte de l'évènement dans n'importe quelle période de temps, nous devons prendre $T = \infty$. Si la source de la jouissance est, selon le mot de Bentham, « impure », $\frac{dh}{dt}$ sera probablement une valeur négative pour certaines valeurs de t ; et, bien entendu, la valeur totale de l'intégrale peut être négative.

NOTE VI (Vol. I, p. 275). — Si y représente le prix auque

une quantité x d'une marchandise peut trouver preneurs sur un marché donné, et si $y = f(x)$ est l'équation pour la courbe de demande, l'utilité totale de la marchandise sera alors mesurée

par $\int_0^a f(x) dx$, où a représente la quantité consommée.

Si cependant une quantité b de la marchandise est nécessaire pour vivre, $f(x)$ sera une quantité infinie, ou tout au moins indéfiniment grande, pour des valeurs de x moindres que b . Nous devons donc considérer la vie comme assurée et évaluer séparément l'utilité totale de la partie de l'offre de la marchandise qui dépasse ce qui est absolument nécessaire; cette partie est,

bien entendu, $\int_b^a f(x) dx$.

S'il existe plusieurs marchandises qui satisfont le même besoin impératif, comme sont, par exemple, l'eau et le lait, puisque tous les deux apaisent la soif, nous verrons que, dans les conditions ordinaires de la vie, on ne saurait commettre une erreur bien grande en admettant tout simplement que l'offre nécessaire provient exclusivement de la boisson la moins chère.

Il faudrait faire remarquer que, dans la discussion du surplus du consommateur, nous supposons que l'utilité limite de l'argent pour l'acheteur individuel est la même partout. Strictement parlant, nous devrions tenir compte du fait que s'il dépensait moins pour du thé, l'utilité limite de l'argent pour lui serait moindre qu'elle n'est, et il obtiendrait un élément de surplus des consommateurs en achetant les autres choses à des prix qui maintenant ne lui fournissent pas une semblable rente. Mais ces changements de la rente des consommateurs (étant de second ordre à raison de leur peu d'importance) peuvent être négligés, en admettant, ce qui d'ailleurs est à la base de toute notre argumentation, que sa dépense sur une chose quelconque, comme par exemple, le thé, ne représente qu'une faible partie de sa dépense totale. (Cpr. Liv. V, chap. II, § 3.) Si, pour une raison quelconque, il est nécessaire de tenir compte de l'influence que sa dépense en thé exerce sur la valeur que la monnaie a pour lui.

il est simplement nécessaire de multiplier $f(x)$, dans l'intégrale donnée ci-dessus, par la fonction de $xf(x)$ (c'est-à-dire de la somme qu'il a déjà dépensée pour le thé) qui représente l'utilité limite pour lui de la monnaie lorsque son stock de monnaie a été diminué de cette somme.

NOTE VII (Vol. I, p. 278). — C'est ainsi que si $a_1, a_2, a_3\dots$, représentent les quantités consommées de diverses marchandises parmi lesquelles $b_1, b_2, b_3\dots$ sont nécessaires pour vivre ; si $y = f_1(x), y = f_2(x), y = f_3(x)\dots$ sont les équations pour leurs courbes de demande et si nous pouvons négliger toutes les inégalités dans la distribution de la richesse : alors l'utilité totale du revenu, l'existence étant supposée assurée, pourrait être représentée par $\sum \int_b^a f(x) dx$, si nous pouvions trouver un moyen de grouper ensemble dans une même courbe de demande toutes les choses qui satisfont les mêmes besoins et qui sont rivales ; en faisant de même pour chaque groupe de choses dont les services sont complémentaires (Cpr. Liv. V, chap. VI). Mais nous ne le pouvons pas, et, par suite, la formule demeure une pure expression générale sans aucune application pratique. Cpr. la note de la page 273, vol. I ; cpr. aussi la dernière partie de la note XIV.

NOTE VIII (vol. I, p. 278). — Si y représente le bonheur qu'une personne se procure avec un revenu x , et si, avec Bernoulli, nous supposons que le bonheur accru qu'elle retire de l'addition de un pour cent à son revenu est le même quel que soit ce revenu, nous aurons $x \frac{dy}{dx} = K$ et $\therefore y = K \log x + C$ lorsque K et C sont des valeurs constantes.

Supposons que a soit le revenu suffisant pour pouvoir acheter les objets nécessaires à la vie, de telle sorte que la jouissance totale retirée de la vie avec un revenu moindre que a soit une quantité négative ; notre équation deviendra alors $y = K \log \frac{x}{a}$.

Bien entendu, K et α varient l'un et l'autre avec le tempérament, la santé, les habitudes et le milieu social de chaque individu. Laplace donne à x le nom de *fortune physique* et à y le nom de *fortune morale*.

Bernoulli lui-même paraît avoir pensé que x et a représentent certaines quantités de biens en propriété plutôt que de revenu; mais nous ne pouvons pas évaluer les biens en propriété nécessaires à la vie sans préciser la longueur de temps pendant laquelle cette propriété devra subvenir à la vie, c'est-à-dire sans la traiter en réalité comme un revenu.

Après la conjecture de Bernoulli, celle qui a peut-être le plus attiré l'attention, c'est celle de Cramer, d'après qui la jouissance que procure la richesse peut être considérée comme variant comme la racine carrée de sa quantité.

NOTE IX (vol. I, p. 279). — La théorie d'après laquelle le jeu loyal constitue une bévue économique est basée d'ordinaire sur l'hypothèse de Bernoulli ou sur quelque autre hypothèse déterminée. Mais il suffit d'admettre que, premièrement, le plaisir du jeu peut être négligé, et que, deuxièmement, $\Phi''(x)$ est une quantité négative pour toutes les valeurs de x , où $\Phi(x)$ représente le plaisir retiré de la richesse égale à x .

Supposons, en effet, que la chance qui existe pour qu'un événement particulier arrive soit p , et qu'un homme fasse un pari loyal de py contre $(1 - p)y$ que cet événement se produira. En agissant ainsi, il change son attente de bonheur de

$$\Phi(x) \text{ en } p\Phi\{x + (1 - p)y\} + (1 - p)\Phi(x - py).$$

Cette formule développée par le théorème de Taylor devient :

$$\Phi(x) + \frac{1}{2}p(1-p)^2y^2 \cdot \Phi''\{x + \theta(1-p)y\} + \frac{1}{2}p^2(1-p)y^2\Phi''(x - \theta py);$$

en supposant que $\Phi''(x)$ soit une quantité négative pour toutes les valeurs de x , c'est-à-dire qu'elle soit toujours moindre que $\Phi(x)$.

Il est vrai que cette perte de bonheur probable n'a pas besoin d'être plus grande que le plaisir que procure l'excitation du jeu, et nous sommes ainsi ramenés à l'induction d'après laquelle les plaisirs du jeu sont « impurs », d'après le mot de Bentham, puisque l'expérience montre que ces plaisirs rendent l'esprit inquiet, févreux, impropre aussi bien à un travail sérieux qu'aux plaisirs les plus élevés et les plus solides de la vie.

NOTE X (Vol. I, p. 286). — Appliquant la même méthode que dans la Note I, et supposant que v représente la désutilité ou l'incommodité, *discommodity*, d'une quantité l de travail, $\frac{dv}{dl}$ sera alors la mesure du degré limite de désutilité du travail; et, selon les qualifications mentionnées au texte, $\frac{d^2v}{dl^2}$ est une quantité positive.

Supposons que m représente la quantité de monnaie ou le pouvoir général d'achat qui se trouve à la disposition d'une certaine personne; supposons encore que μ représente son utilité totale pour cette personne, et, par conséquent, que $\frac{d\mu}{dm}$ représente son utilité limite. Ainsi, si Δw représente les salaires qu'il faudra lui payer pour décider cette personne à faire le travail Δl , alors $\Delta w \frac{d\mu}{dm} = \Delta v$, et $\frac{dw}{dl} \cdot \frac{d\mu}{dm} = \frac{dv}{dl}$.

Si nous admettons que sa répugnance pour le travail n'est pas une quantité fixe, mais une quantité soumise à des fluctuations, nous pourrions considérer $\frac{dw}{dl}$ comme une fonction de m , v et l ; et, alors $\frac{d^2w}{dm dl}$ et $\frac{d^2w}{dv dl}$ seront l'une et l'autre toujours des quantités positives.

NOTE XI (Vol. I, p. 436). — Si les représentants d'une certaine espèce d'oiseaux se mettent à adopter des habitudes aquatiques, chaque accroissement de la membrane qui relie leurs doigts — soit qu'il se produise graduellement par voie de sélection naturelle, soit qu'il se produise soudainement comme

une bizarrerie, ou (comme le croient encore la plupart des biologistes) qu'il se produise en partie comme effet de la pratique — fera qu'ils trouveront mieux leur avantage à la vie aquatique et que la survivance de leurs descendants dépendra davantage de l'accroissement de cette membrane. De telle sorte que, si $f(t)$ représente la surface moyenne de la membrane au moment t , le taux d'accroissement de la membrane augmentera (dans de certaines limites) avec chaque accroissement de la membrane, et, par suite, $f''(t)$ sera une quantité positive. Or nous savons par le théorème de Taylor que

$$f(t + h) = f(t) + hf'(t) + \frac{h^2}{1.2} f''(t + \Theta h);$$

et si h est assez grand pour que h^2 soit très grand, $f(t + h)$ sera alors beaucoup plus grand que $f(t)$, quoique $f'(t)$ soit petit et que $f''(t)$ ne soit jamais grand. Entre le progrès fait dans les applications du calcul différentiel à la physique à la fin du XVIII^e siècle et au commencement du XIX^e, et la naissance de la théorie de l'évolution, il existe plus qu'un rapport superficiel. Dans la sociologie aussi bien que dans la biologie nous apprenons à observer les effets accumulés de forces qui, quoique faibles tout d'abord, s'accroissent à la suite de l'accroissement de leurs propres effets; et la forme universelle, dont chaque fait de ce genre est la matérialisation spéciale, c'est le théorème de Taylor; ou, s'il doit être tenu compte de l'action de plus d'une cause à la fois, l'expression correspondante d'une fonction de plusieurs variables.

NOTE XII (Vol. II, p. 12). — Si, comme dans la note X, v représente l'incommodité (*discommodity*) de la quantité de travail qu'une personne doit effectuer pour obtenir une quantité x d'une marchandise dont il retire un plaisir u , le plaisir d'en avoir de plus grandes quantités sera alors égal à la peine nécessaire pour les obtenir lorsque $\frac{du}{dx} = \frac{dv}{dx}$.

Si la fatigue du travail est regardée comme un plaisir négatif

et si nous écrivons $U \equiv -v$, nous aurons alors $\frac{du}{dx} + \frac{dU}{dx} = 0$, c'est-à-dire que $u + U$ sera maximum au point où son travail cesse.

NOTE XII^{bis} (Vol. II, p. 23). — Dans un article du *Giornale degli Economisti* (février 1891) le professeur Edgeworth trace le diagramme ci-dessous, qui représente le troc des pommes pour des noix exposé pp. 19-23. Les pommes sont comptées le long de Ox , et les noix le long de Oy ; $Op = 4$, $pa = 40$, et a représente la fin du premier marché dans lequel 40 pommes ont échangées pour 40 noix, dans le cas où A a l'avantage au départ : b représente le deuxième marché et c la période finale de ce cas. D'un autre côté, a' représente le premier stade, et b' , c' , d' le deuxième, le troisième et le dernier stade de la série de marchés où B a le dessus au commencement. QP , le lieu où c et d' doivent nécessairement se trouver, est appelé *Courbe de contrat* par le professeur Edgeworth.

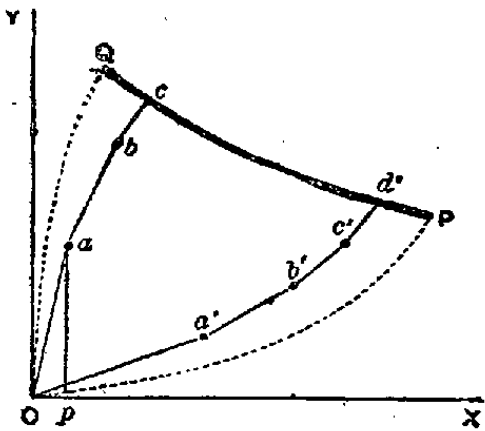


Fig. 29.

Suivant une méthode adoptée dans son *Mathematical Psychics* (1881), il prend U comme représentant pour A l'utilité totale des pommes et des noix lorsqu'il a cédé x pommes et reçu y noix ; il prend V comme représentant pour B l'utilité totale des pommes et des noix lorsqu'il a reçu x pommes et donné y noix. Si un

nombre additionnel Δx pommes est changé pour Δy noix, l'échange sera indifférent pour A si

$$\frac{dU}{dx} \Delta x + \frac{dU}{dy} \Delta y = 0 ;$$

et il sera indifférent pour B si $\frac{dV}{dx} \Delta x + \frac{dV}{dy} \Delta y = 0$. Telles sont donc les équations respectives pour les courbes d'indifférence

OP et OQ de la figure ; et la courbe de contrat qui est le lieu des points où les conditions d'échange indifférentes pour A sont aussi indifférentes pour B a l'équation élégante $\frac{dU}{dx} \div \frac{dU}{dy} = \frac{dV}{dx} \div \frac{dV}{dy}$.

Si l'utilité limite des noix est constante pour A et pour B, $\frac{dU}{dy}$ et $\frac{dV}{dy}$ deviennent des quantités constantes ; U devient $\Phi(a-x) + \alpha y$, et V devient $\Psi(a-x) + \beta y$; et la courbe de contrat devient $F(x) = 0$; ou $x = C$; c'est-à-dire qu'elle est une ligne droite parallèle à Oy, et la valeur de $\Delta y : \Delta x$, donnée par l'une ou l'autre des courbes d'indifférence, est une fonction de C. Nous voyons ainsi que quelle que soit la direction qu'ait pris le troc l'équilibre se produira à un point où C pommes ont été échangées, et le taux final de l'échange sera une fonction de C, c'est-à-dire sera aussi une constante. Cette dernière application de la version mathématique du professeur Edgeworth à la théorie du troc, destinée à confirmer les résultats constatés au texte, fut faite pour la première fois par Mr Berry, et elle est publiée dans le *Giornale degli Economisti* (juin 1891).

Le système du professeur Edgeworth dans lequel U et V sont représentées comme des fonctions générales de x et de y offre de grands attraits pour les mathématiciens ; mais il paraît moins propre à exprimer les faits de tous les jours de la vie économique que le système qui regarde, comme le fit Jevons, les utilités limites des pommes simplement comme des fonctions de x . Dans ce cas, si A n'avait pas de noix au commencement, comme on le suppose dans l'exemple particulier que nous discutons, U prend la forme

$$\int_0^x \Phi_1(a-x) dx + \int_0^y \Psi_1(y) dy ;$$

de même pour V. Et alors l'équation pour la courbe de contrat est de la forme

$$\Phi_1(a-x) \div \Psi_1(y) = \Phi_2(x) \div \Psi_2(b-y).$$

qui est une des équations d'échange dans Jevons *Theory*, (2^e éd., p. 108.)

NOTE XIII (Vol. II, p. 44). — Nous servant des mêmes signes que dans la note V, prenons notre point de départ, quant au temps, du moment où l'on commence à bâtir la maison, et supposons que T' représente le temps employé à cette construction. La valeur présente des plaisirs qu'il espère retirer de la maison est

$$H = \int_{T'}^T \pi R^{-t} \frac{dh}{dt} dt.$$

Supposons que Δv soit l'élément d'effort qu'il devra faire pour construire la maison dans l'intervalle de temps Δt (entre le temps t et le temps $t + \Delta t$), la valeur présente de l'ensemble l'effort sera alors

$$V = \int_0^{T'} R^{-t} \frac{dv}{dt} dt.$$

S'il existe quelque incertitude en ce qui concerne le travail qui sera requis, chaque élément possible devra être porté en compte, multiplié par la probabilité, π , qu'il a d'être requis; et alors V devient $\int_0^{T'} \pi' R^{-t} \frac{dv}{dt} dt$.

Si nous reportons le point de départ au moment de l'achèvement de la maison, nous aurons,

$$H = \int_0^{T_1} \pi R^{-t} \frac{dh}{dt} dt \quad \text{et} \quad V = \int_0^{T'} \pi' R^t \frac{dv}{dt} dt,$$

où $T_1 = T - T'$; et ce point de départ, quoiqu'il soit peut-être le moins naturel au point de vue mathématique, est le plus naturel au point de vue des affaires ordinaires. Adoptant ce point de départ, nous regardons V comme la somme des évaluations des fatigues encourues; chacune de ces fatigues portant, pour ainsi dire, sur son dos le poids accumulé des attentes entre le temps

où elle est supportée et le temps où elle commence à porter ses fruits.

La discussion de Jevons relative à l'emploi du capital est un peu gâtée par l'hypothèse inutile que la fonction qui représente cet emploi est une expression du premier ordre; ce qui est surtout digne de remarque puisque, dans son exposition de l'œuvre de Gossen, il avait indiqué lui-même les objections que l'on peut faire au système suivi par lui (et par Whewel) et qui consiste à substituer des lignes droites aux courbes multi-formes qui représentent les vrais caractères des variations des quantités économiques.

NOTE XIV (Vol. II, p. 44). — Supposons que $a_1, a_2, a_3...$ représentent les diverses quantités de différentes sortes de travail, comme, par exemple, travailler le bois, transporter la pierre, creuser la terre, etc. auxquelles l'homme dont il s'agit se livre pour la construction de la maison d'après un plan donné; supposons en outre que $\beta, \beta', \beta'',$ etc. représentent les diverses quantités d'aménagements de différentes sortes, tels que, salons, chambres à coucher, offices, etc. que comportera la maison construite sur ce plan. Alors, si nous employons V et H comme dans la note précédente, $V, \beta, \beta', \beta''$ sont autant de fonctions de $a_1, a_2, a_3...$ et H étant une fonction de $\beta, \beta', \beta''...$ est aussi une fonction de $a_1, a_2, a_3...$ Il nous faut alors trouver les emplois limites de chaque espèce de travail pour chaque sorte d'usage.

$$\frac{dV}{da_1} = \frac{dH}{d\beta} \frac{d\beta}{da_1} = \frac{dH}{d\beta'} \frac{d\beta'}{da_1} = \frac{dH}{d\beta''} \frac{d\beta''}{da_1} = \dots$$

$$\frac{dV}{da_2} = \frac{dH}{d\beta} \frac{d\beta}{da_2} = \frac{dH}{d\beta'} \frac{d\beta'}{da_2} = \frac{dH}{d\beta''} \frac{d\beta''}{da_2} = \dots$$

Ces équations représentent un équilibre d'effort et de bénéfice. Pour lui le coût réel d'un petit travail supplémentaire employé à abattre du bois de charpente et à le façonner complètement est exactement balancé par le bénéfice du salon et de la chambre à coucher supplémentaires qu'il pourra se procurer en agissant

ainsi. Cependant, si au lieu de faire l'ouvrage lui-même, il paye des charpentiers pour le faire, nous devons considérer V comme représentant, non pas son effort total, mais sa dépense totale en pouvoir général d'achat. Et, alors, le taux de la paie qu'il consent à servir aux charpentiers pour une continuation de travail, son prix de demande limite relatif à leur travail, est représenté par $\frac{dV}{da}$; tandis que $\frac{dH}{d\beta}$, $\frac{dH}{d\beta'}$ sont pour lui la mesure en monnaie du salon et de la chambre à coucher supplémentaires respectivement, c'est-à-dire ses prix limites de demande pour eux; et $\frac{d\beta}{da}$, $\frac{d\beta'}{da}$ représentent la productivité limite du travail des charpentiers dans la production de ces aménagements. Les équations nous indiquent donc que le prix de demande relatif au travail des charpentiers tend à être égal au prix de demande relatif au salon et à la chambre à coucher supplémentaires, et ainsi de suite, multiplié dans chaque cas par la productivité limite du travail des charpentiers dans la production de cet aménagement supplémentaire, des unités appropriées étant choisies pour chaque élément.

Si l'on généralise cette constatation, de façon à englober toute la variété de la demande sur un marché du travail des charpentiers, il arrive que : — le prix (limite) de demande relatif au travail des charpentiers est la productivité (limite) du travail des charpentiers pour augmenter l'offre d'un produit donné, multipliée par le prix (limite) de demande de ce produit. Ou, en d'autres termes, les salaires d'une unité du travail des charpentiers tendent à être égaux à la valeur d'une portion telle du produit à la production duquel leur travail contribue, qu'elle représente la productivité limite du travail des charpentiers relatif à ce produit; ou, pour nous servir d'une expression dont nous aurons à nous occuper au chap. I du livre VI, ces salaires tendent à être égaux à la valeur du « produit net » de leur travail. Cette proposition est très importante et contient, en ce qui concerne la demande, le noyau de la théorie de la distribution.

Il y aura avantage à entrer ici dans quelques développements à ce sujet ; quoique ce soit anticiper sur des discussions qui viendront plus tard, notamment dans les chapitres VI et VII du Livre V, et dans les deux premiers chapitres du Livre VI. Et même on n'apercevra bien toute la portée de cette théorie que dans les deux chapitres que nous avons cités en dernier lieu.

Supposons qu'un maître maçon se propose de construire certains édifices et se demande de quelle sorte d'aménagements il les pourvoira ; comme, par exemple, chambres pour l'habitation, magasins, ateliers, et boutiques de détail. Les questions sur lesquelles il aura à se prononcer seront de deux sortes, à savoir quelle quantité d'aménagements de chaque espèce il devra établir, et par quels moyens il devra les établir. C'est ainsi que, en plus de décider s'il devra élever des villas de résidence offrant un certain confort, il devra décider quels agents de production il emploiera et dans quelles proportions : par exemple, s'il emploiera des tuiles ou de l'ardoise ; quelle quantité de pierres il emploiera ; s'il emploiera la machine à vapeur pour faire le mortier, etc. ou seulement pour soulever les matériaux ; et, s'il se trouve dans une grande ville, il aura à se demander encore s'il dressera ses échafaudages en employant des ouvriers spéciaux ou en employant des ouvriers ordinaires ; et ainsi de suite.

Supposons qu'il se décide ainsi à créer une quantité β d'aménagements de villa, une quantité β' de magasins, une quantité β'' d'aménagements de fabrique, et ainsi de suite pour chaque catégorie. Mais au lieu de supposer qu'il loue simplement a_1, a_2, \dots quantités de différentes sortes de travail, comme auparavant, classons ses dépenses sous les trois chefs de (1) salaires, (2) prix de la matière brute, et (3) intérêt du capital ; tandis que la valeur de son propre travail et de son entreprise constitue un quatrième chef.

Ainsi, supposons que x_1, x_2, \dots représentent les quantités des différentes classes de travail, y compris le travail de surveillance,

qu'il loue ; la quantité de chaque sorte de travail étant composée de sa durée et de son intensité.

Supposons que y_1, y_2, \dots représentent les diverses sortes de matières brutes qui sont employées et incorporées dans les constructions, que l'on peut supposer être vendues en pleine propriété. Dans ce cas, les parcelles de terre sur lesquelles ces constructions sont élevées sont de pures formes particulières de matières brutes, au point de vue actuel qui est d'ailleurs le point de vue de l'entrepreneur.

Supposons, ensuite, que z représente la quantité de capital immobilisé, ou incorporé dans l'emploi, pour les divers buts que l'on se propose. Nous devons ici faire entrer en compte toutes les formes de capital ramenées à une commune mesure en monnaie, y compris les avances pour les salaires, pour l'achat de la matière première ; ainsi que l'usage, en tenant compte de l'usure, du matériel de toute sorte : ses ateliers eux-mêmes et le sol sur lequel ils sont construits étaient comptés sur le même pied. Les périodes durant lesquelles courent les diverses immobilisations peuvent varier ; mais elles doivent être ramenées à un « taux composé », c'est-à-dire d'après une progression géométrique, à une unité type, par exemple à une année.

Quatrièmement, supposons que u représente son propre travail, ses soucis, son inquiétude, sa fatigue, etc., pour les diverses entreprises.

De plus, il existe divers éléments qui auraient pu être rangés sous des chefs séparés, mais que nous pouvons supposer associés à ceux que nous avons déjà mentionnés. Ainsi, la part qu'il faut faire au risque peut être répartie entre les deux derniers chefs. Une convenable part des dépenses générales d'exploitation de l'entreprise (« coûts supplémentaires » cpr. p. 49) sera répartie entre les quatre chefs suivants : salaires, matière première, intérêt de la valeur en capital que possède l'organisation de l'entreprise (ses chances de réussite, etc.) considérée comme une bonne affaire, et la rémunération du propre travail de l'entrepreneur, de son esprit d'entreprise et de ses soucis.

Dans ces conditions, V représente son déboursé total, et H ses recettes totales. Tous ses efforts tendent à faire de $-V/H$ un maximum. D'après ce système, nous obtenons des équations semblables à celles que nous avons déjà données, c'est-à-dire :

$$\frac{dV}{dx_1} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_1} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta}{dx_1} = \dots$$

$$\frac{dV}{dx_2} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_2} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dx_2} = \dots$$

$$\frac{dV}{dy_1} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dy_1} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dy_1} = \dots$$

$$\frac{dV}{dz} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dz} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dz} = \dots$$

$$\frac{dV}{du} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{du} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{du} = \dots$$

C'est-à-dire que le déboursé limite que le constructeur consent à faire pour une petite offre supplémentaire δx_1 , de la première classe de travail, à savoir $\frac{dV}{dx_1} \delta x_1$, est égal à $\frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_1} \delta x$, c'est-à-dire à l'augmentation de ses recettes H qu'il obtiendra en augmentant les constructions de villas, grâce à la petite offre supplémentaire de la première classe de travail ; cette augmentation sera égale à une somme pareille en ce qui concerne les aménagements en magasins, et ainsi de suite. De cette façon, il aura distribué ses ressources entre les divers emplois de telle sorte qu'il n'aurait aucun avantage à en détourner une part quelconque de l'un des agents de production : — travail, matière première, emploi du capital, ni de son propre travail et de son initiative — pour les faire passer d'un genre de construction à un autre ; il ne gagnerait donc rien à substituer un agent à un autre dans une branche quelconque de son industrie, et il ne gagnerait rien non plus à augmenter ou à diminuer l'emploi d'un agent. A ce point de vue, nos équations ont à peu près la même portée que l'argumentation du chap. V du Liv. III, en ce qui regarde le choix entre les différents usages que l'on

peut faire d'une même chose. (Cpr. une des plus intéressantes notes (f) qui accompagnent la brillante communication du professeur Edgeworth à la *British Association* en 1889.

Nous devons parler un peu plus longuement (cpr. Liv. V, chap. XI, § 1 et Liv. VI, chap. I, § 8) de la difficulté que présente l'interprétation de l'expression : le « produit net » d'un agent de production, que cet agent soit un genre particulier de travail, ou un autre agent quelconque ; et peut-être que le reste de cette note, quoique ayant beaucoup d'affinité avec ce qui précède, pourra être lue avec plus de profit quand nous serons arrivés à une partie plus avancée de notre ouvrage. Le constructeur paya $\frac{dV}{dx_1} \delta x_1$ pour le dernier élément de travail du premier groupe parce que c'était le produit net de ce travail ; et, si cet élément était employé à la construction de villas, il lui rapporterait $\frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_1} \delta x_1$ comme recettes spéciales. Or, si p représente le prix par unité qu'il reçoit pour une quantité β d'aménagement de villas, et, par conséquent, si $p\beta$ représente le prix qu'il reçoit pour la quantité totale β ; et si, pour être bref, nous remplaçons $\frac{d\beta}{dx_1} \delta x_1$, l'accroissement des aménagement de villas dû à l'élément additionnel de travail δx_1 , par $\Delta\beta$; alors le produit net que nous cherchons ne sera pas $p\Delta\beta$ mais $p\Delta\beta + \beta\Delta p$, où Δp est une quantité négative et représente la baisse amenée dans le prix de demande par l'augmentation de la quantité des aménagements de villas offerts par le constructeur. Nous avons à étudier les grandeurs relatives de ces deux éléments $p\Delta\beta$ et $\beta\Delta p$.

Si le constructeur monopolisait l'offre des villas, β représenterait l'offre totale des villas ; et s'il arrivait que l'élasticité de la demande relative aux villas fût moindre que l'unité, lorsque la quantité β serait offerte, alors en augmentant son offre il diminuerait ses recettes totales ; et $p\Delta\beta + \beta\Delta p$ serait une quantité négative. Mais, bien entendu, le constructeur n'aurait pas laissé la production atteindre justement une quantité pour laquelle la demande serait si peu élastique. La limite qu'il imposerait à

sa production serait certainement une limite pour laquelle la quantité négative $\beta\Delta p$ sera moindre que $p\Delta\beta$, mais sans être nécessairement si inférieure qu'elle puisse être négligée en comparaison. C'est là un fait essentiel dans la théorie des monopoles discutée au chap. XIII du Liv. V.

Ce même fait est encore essentiel lorsqu'il s'agit d'un producteur qui a des relations commerciales limitées qu'il ne peut pas étendre rapidement. Si ses clients ont déjà autant de ses marchandises qu'ils peuvent en désirer, de telle sorte que l'élasticité de leur demande soit temporairement moindre que l'unité, il pourrait se faire qu'il éprouve une perte en introduisant un homme de plus pour travailler pour lui, alors même que cet homme travaillerait pour rien. Cette crainte de ruiner temporairement un marché spécial a une influence prépondérante dans un grand nombre de problèmes relatifs à la valeur pour de courtes périodes (Cpr. Liv. V, chap. V, VII, XI), et, en particulier, aux époques de dépression commerciale, et dans ces réglementations d'associations commerciales, formelles ou non, que nous aurons à étudier dans la suite de cet ouvrage. Il existe une difficulté connexe dans le cas où il s'agit de marchandises dont les frais de production diminuent rapidement avec chaque augmentation de la quantité produite; mais, ici les causes qui gouvernent les limites de la production sont si complexes qu'il ne vaut vraiment pas la peine d'essayer de la traduire en langage mathématique. Cpr. Liv. V, chap. XII, § 2 et note de la page 262.

Cependant, lorsque nous étudions l'action d'un entrepreneur individuel avec le dessein de montrer l'action normale des causes qui gouvernent la demande générale relative aux divers agents de production, il paraît évident que nous devons éviter des cas de ce genre. Nous devrions réserver leurs caractères particuliers pour être examinés séparément dans des discussions spéciales, et emprunter notre exemple normal à un cas où notre homme n'est qu'un des nombreux individus qui ont un accès effectif, même indirect, sur le marché. Si $\beta\Delta p$ est numériquement égal à $p\Delta\beta$, où β représente la production totale sur un vaste marché; et si

un entrepreneur individuel produit β' soit une milliè^me partie de β , l'augmentation de recette qui résulterait de l'emploi d'un homme additionnel sera $p\Delta\beta'$, ce qui est la même chose que $p\Delta\beta$; et la déduction qu'il faut faire n'est que de $\beta'\Delta p$, ce qui représente la milliè^me partie de $\beta\Delta p$ et peut être négligé. C'est pourquoi dans le dessein de montrer une partie de l'action générale des lois de distribution, nous sommes en droit de parler de la valeur du produit net du travail limite d'un agent quelconque de production comme étant la quantité de ce produit net, pris à la valeur vénale normale du produit, c'est-à-dire à $p\Delta\beta$.

On peut faire observer qu'aucune de ces difficultés ne dépend du système de division du travail et du travail contre paiement; elles sont cependant mises au premier plan par l'habitude que l'on a de mesurer les efforts et les satisfactions par le prix, qui s'y trouve associé. Robinson Crusoé construisant une maison pour lui ne trouvait pas que l'addition d'une milliè^me partie à ses précédentes installations augmentât son bien-être d'une milliè^me partie. Ce qu'il ajoutait pouvait avoir le même caractère que le reste; mais si on le comptait au même taux de valeur réelle pour lui, on aurait à tenir compte du fait que la nouvelle partie rendait l'ancienne d'une nécessité un peu moins urgente et d'une valeur réelle un peu moindre. (Cpr. note, p. 255). D'un autre côté, la loi du rendement croissant peut rendre très difficile pour lui l'assignation de son véritable produit net à un travail donné d'une demi-heure. Par exemple, supposons qu'une certaine herbe, agréable comme condiment, et facilement transportable, croisse dans une partie de son île, qui prend une demi-journée pour être visitée, et qu'il doive aller jusque là pour en prendre de petites quantités chaque fois. Dans la suite, il y emploie une journée entière, n'ayant aucun ouvrage important auquel il puisse employer une demi-journée, et il en rapporte une charge dix fois plus grande que celle qu'il en rapportait auparavant. Nous ne saurions alors séparer le rendement de la dernière demi-heure du reste; notre seul recours, c'est de prendre la journée entière comme unité et de comparer

son rendement en satisfaction avec le rendement des jours employés d'une autre façon ; et dans notre système moderne d'industrie, nous avons aussi le devoir analogue, mais plus difficile, de prendre, dans certaines circonstances, l'ensemble d'un procès de production comme une seule unité.

Il serait possible d'étendre la portée des systèmes d'équations que nous avons examinés et d'accroître leurs éléments jusqu'à leur faire embrasser l'ensemble du côté demande du problème de la distribution. Mais si une explication mathématique du mode d'action d'un groupe défini de causes peut être complète en soi et rigoureusement exacte dans ses limites clairement déterminées, il en est autrement lorsqu'il s'agit de faire entrer l'ensemble d'un problème complexe de la vie réelle, ou même une portion un peu considérable de ce problème, dans une série d'équations. Bien des considérations importantes, en effet, surtout celles qui se rattachent aux multiples influences de l'élément de temps, ne se prêtent pas facilement à l'expression mathématique ; il faut ou les négliger entièrement, ou les rogner et les élaguer jusqu'à les faire ressembler (aux oiseaux ou autres animaux conventionnels de l'art décoratif. De là vient la tendance que l'on a à attribuer de fausses proportions aux forces économiques ; en insistant surtout sur les éléments qui se prêtent le mieux aux méthodes analytiques. Ce danger, sans doute, existe toujours lorsqu'on essaye d'appliquer non seulement l'analyse mathématique, mais une analyse quelle qu'elle soit, aux problèmes de la vie réelle. C'est là un danger qui plus qu'aucun autre doit être sans cesse présent à l'esprit des économistes. Mais vouloir l'éviter entièrement, ce serait renoncer aux principaux moyens du progrès scientifique ; et, dans des discussions écrites spécialement pour des lecteurs au courant des mathématiques, on a sans doute raison de se montrer hardi dans la recherche de vastes généralisations.

Dans de telles discussions, il peut être bon, par exemple, de regarder H comme la somme totale des satisfactions, et V comme la somme totale des non satisfactions (efforts, sacrifices, etc.) qui

affectent une communauté à la suite de causes économiques, afin de simplifier la notion de l'action de ces causes par des hypothèses semblables à celles qui sont impliquées, plus ou moins consciemment, dans les diverses formes de la théorie d'après laquelle ces causes tendent constamment à atteindre le *maximum de satisfaction* dans leur somme nette pour la communauté (Cpr. Liv. V, chap. XII § 5; ou en d'autres termes, qu'il existe une tendance constante à faire de $H - V$ un maximum pour la société prise dans son ensemble. Dans ce système les équations différentielles qui en résultent et qui appartiennent à la même classe que celles que nous avons discutées, seront considérées comme représentant la valeur telle qu'elle est gouvernée dans chaque branche de l'économie par l'équilibre existant entre des groupes d'utilités et des groupes de désutilités, entre des groupes de satisfaction et des groupes de coûts réels. De semblables discussions ont leur valeur, mais elles ne sauraient trouver place dans un traité comme celui-ci où les mathématiques ne sont employées que pour exprimer dans une langue plus élégante et plus précise les méthodes d'analyse et de raisonnement adoptées, plus ou moins consciemment, par les gens ordinaires dans les affaires de la vie de chaque jour.

On peut admettre d'ailleurs que de telles discussions offrent certains points de ressemblance avec la méthode d'analyse employée au Livre III pour l'utilité totale de marchandises particulières. La différence qui existe entre ces deux cas est surtout une différence de degré; mais elle est d'un degré si grand qu'elle équivaut en fait à une différence de nature. Dans le premier cas, en effet, nous considérons chaque marchandise en elle-même et par rapport à un marché particulier, et nous tenons soigneusement compte des conditions dans lesquelles sont les consommateurs à l'époque et sur la place dont il s'agit. Par là nous suivons, quoique peut-être avec des précautions plus minutieuses, la pratique des ministres de finances, et de l'homme ordinaire lorsqu'ils discutent sur des matières financières. Nous remarquons que quelques marchandises sont consommées surtout par des riches,

et que, par conséquent, leurs utilités totales réelles sont moindres que semble l'indiquer la mesure en monnaie de ces utilités. Mais nous supposons, avec tout le monde, qu'en général et en l'absence de causes contraires spéciales, les utilités réelles totales de deux marchandises qui sont surtout consommées par les riches sont l'une à l'autre à peu près dans le même rapport que leurs mesures en monnaie ; et que la même chose est vraie de marchandises dont la consommation se partage entre les riches, la classe moyenne et la classe pauvre dans des proportions semblables. De telles évaluations ne constituent que des évaluations approximatives ; mais chaque difficulté particulière, chaque source d'erreur possible est mise en relief par la précision de notre phrase ; nous n'introduisons aucune hypothèse qui ne soit latente dans la pratique de la vie ordinaire, en même temps que nous nous livrons à une tâche qui n'est pas abordée d'une manière plus grossière, mais [néanmoins à bon droit, dans la pratique de la vie ordinaire ; nous n'introduisons aucune nouvelle hypothèse et nous mettons en pleine lumière celles que l'on ne saurait éviter. Mais, quoique cela soit possible lorsqu'il s'agit de marchandises particulières par rapport à des marchés particuliers, cela ne paraît pas possible en ce qui regarde les innombrables éléments économiques qui entrent dans la vaste sphère propre de la théorie du *maximum de satisfaction*. Les forces de l'offre, surtout, sont des forces hétérogènes et complexes ; elles comprennent une variété infinie d'efforts et de sacrifices, directs et indirects, de la part de la population dans toutes les diverses catégories industrielles ; et même s'il n'y avait pas d'autre empêchement à une interprétation concrète de cette théorie, il y aurait toujours un obstacle inévitable dans son hypothèse latente que le coût d'éduquer des enfants et de les préparer à leur œuvre peut-être mesuré de la même façon que le coût d'établir une machine.

Pour des raisons analogues à celles que nous avons données dans cet exemple typique, nos notes mathématiques seront de moins en moins étendues à mesure qu'augmentera la complexité

des matières discutées au texte. Quelques-unes des notes qui suivent se rapportent à des monopoles dont certains côtés se prêtent d'une manière particulièrement facile à une analyse directe. Mais la plupart des autres notes seront consacrées aux exemples de l'offre et de la demande conjoints et composites qui déjà ont de nombreux points de contact avec la matière de la présente note; tandis que la dernière de cette série, la note XXI, aborde jusqu'à un certain point l'examen général du problème de la distribution et de l'échange (sans aucun rapport à l'élément de temps), mais seulement afin de nous assurer que les exemples mathématiques employés mènent à un système d'équations dont le nombre est tout juste égal à celui des inconnues qu'on y introduit.

NOTE XIV^{bis} (Vol. II, p. 79). — Dans les diagrammes de ce chapitre, les courbes d'offre sont toutes inclinées positivement; et, dans les versions mathématiques que nous en donnons, nous supposerons que les frais limites de production sont déterminés avec une précision qui n'existe pas dans la vie réelle; et nous ne tiendrons pas compte du temps exigé pour développer une affaire avec les économies internes et externes de la production en grand. Et nous ne nous préoccupons pas de la loi du rendement croissant ni de toutes les difficultés qui s'y rattachent et qui sont discutées au Livre V, chap. XI. Adopter une autre marche, ce serait aller vers des complications mathématiques, qui, quoique n'étant peut-être pas sans utilité, seraient peu en rapport avec un traité comme celui-ci. C'est pourquoi, dans cette note et dans les suivantes, les discussions devront être considérées comme des esquisses plutôt que comme des études complètes.

Supposons que les facteurs de production d'une marchandise A soient $a_1, a_2, \text{ etc.}$, et supposons que leurs équations d'offre soient $y = \Phi_1(x), y = \Phi_2(x), \text{ etc.}$ Supposons que le nombre d'unités de ces facteurs requises pour la production de x unités de A soit m_1x, m_2x, \dots respectivement; où m_1, m_2, \dots ne sont

pas en général des quantités constantes mais des fonctions de x . Alors l'équation d'offre de A est

$$y = \Phi(x) = m_1 \Phi_1(m_1 x) + m_2 \Phi_2(m_2 x) + \dots \equiv \Sigma \{m \Phi(mx)\}.$$

Supposons que $y = F(x)$ soit l'équation de demande pour la marchandise finie, alors l'équation de demande dérivée pour a_r , le $r^{\text{ième}}$ facteur est

$$y = F(x) - \{ \Phi(x) - m_r, \Phi_r(m_r, x) \}.$$

Mais, dans cette équation, y est le prix, non d'une unité du facteur mais de m_r unités; et pour obtenir une équation exprimée en termes d'unités fixes supposons que η soit le prix d'une unité, et supposons que $\xi = m_r, x$, alors $\eta = \frac{1}{m_r} \cdot y$ et l'équation devient :

$$\eta = f_r(\xi) = \frac{1}{m_r} \left[F\left(\frac{1}{m_r} \xi\right) - \left\{ \Phi\left(\frac{1}{m_r} \xi\right) - m_r, \Phi_r(\xi) \right\} \right].$$

Si m_r est une fonction de x , par exemple, $= \Psi_r(x)$; alors x doit être déterminée en termes de ξ par l'équation $\xi = x \Psi_r(x)$, de telle sorte que m_r puisse s'écrire $\chi_r(\xi)$; en lui substituant cette expression nous avons η exprimée comme fonction de ξ . L'équation d'offre pour a_r est simplement $\eta = \Phi_r(\xi)$.

NOTE XV (Vol. II, p. 81). — Supposons que l'équation de demande des couteaux soit

$$y = F(x) \dots (1)$$

que l'équation d'offre des couteaux soit $y = \Phi(x) \dots (2)$

que pour les manches elle soit $y = \Phi_1(x) \dots (3)$

et que pour les lames elle soit $y = \Phi_2(x) \dots (4).$

Alors l'équation de demande pour les manches est :

$$y = f_1(x) = F(x) - \Phi_2(x) \dots (5).$$

La mesure de l'élasticité pour (5) est $-\left\{ \frac{x f'_1(x)}{f_1(x)} \right\}^{-1}$, c'est-à-dire,

$$-\left\{ \frac{x F'(x) - x \Phi'_2(x)}{f_1(x)} \right\}^{-1};$$

c'est-à-dire encore

$$\left\{ -\frac{x F'(x)}{F(x)} \cdot \frac{F(x)}{f_1(x)} + \frac{x \Phi'_2(x)}{f_1(x)} \right\}^{-1}.$$

Cette mesure sera d'autant plus faible que se trouvent mieux remplies les conditions suivantes savoir : (1) que $-\frac{x F'(x)}{F(x)}$, qui est nécessairement une quantité positive, soit grand, c'est-à-dire que l'élasticité de la demande relative aux couteaux soit faible ; (2) que $\Phi'_2(x)$ soit une quantité positive et considérable, c'est-à-dire que le prix d'offre relatif aux lames augmente rapidement avec un accroissement, et diminue rapidement avec une diminution de la quantité fournie ; et (3) que $\frac{F(x)}{f_1(x)}$ soit grand, c'est-à-dire que le prix des manches ne représente qu'une petite portion du prix des couteaux.

Une étude semblable, mais un peu plus complexe, conduit en substance à des résultats analogues [lorsque les unités des facteurs de production ne sont pas fixes, mais varient comme dans la note précédente.

NOTE XVI (Vol. II, p. 82). — Supposons que m bushels de houblon soient employés pour faire un gallon de bière d'une certaine qualité dont x' gallons soient, dans l'état d'équilibre, vendus aux prix $y' = F(x')$. Supposons que m soit changé en $m + \Delta m$; et, comme résultat, lorsque x' gallons seront mis en vente, supposons qu'ils trouvent acquéreurs à un prix $y' + \Delta y'$; $\frac{\Delta y'}{\Delta m}$ représentera alors le prix limite de demande pour le houblon : si ce prix est plus grand que le prix d'offre, il sera de l'intérêt des brasseurs de mettre plus de houblon dans leur bière. Ou, pour présenter ce cas sous une forme plus générale, supposons que $y = F(x, m)$, $y = \Phi(x, m)$ soient les équations d'offre et de demande pour la bière, x étant le nombre de gallons et m le nombre de bushels de houblon dans chaque gallon. Alors $F(x, m) - \Phi(x, m) =$ l'excédent du prix de demande sur le prix d'offre. Dans l'état d'équilibre, cet excédent est, bien entendu, égal à zéro ; mais s'il était possible d'en faire une somme

positive en faisant varier m , le changement serait effectué ; c'est pourquoi (en admettant qu'il n'y ait d'autre changement sensible dans la dépense de fabrication de la bière que celui qui résulte de la quantité accrue du houblon) $\frac{dF}{dm} = \frac{d\Phi}{dm}$, l'un représentant le prix limite de demande, l'autre le prix limite d'offre du houblon ; et les deux prix sont égaux.

Bien entendu, cette méthode est susceptible d'être étendue à des cas dans lesquels il existe des variations concurrentes dans deux ou plusieurs facteurs de production.

NOTE XVII (Vol. II, p. 84). — Supposons qu'un objet, que ce soit une marchandise finie ou un facteur de production, soit réparti entre deux emplois, de telle sorte que de la quantité totale x une première portion x_1 soit employée au premier usage, et que la portion employée au deuxième usage soit x_2 . Supposons que $y = \Phi(x)$ soit l'équation de l'offre totale ; supposons que $y = f_1(x_1)$ $y = f_2(x_2)$ soient les équations de demande pour le premier et le deuxième usage. Alors, dans l'état d'équilibre, les trois inconnues x , x_1 et x_2 seront déterminées par les trois équations $f_1(x_1) = f_2(x_2) = \Phi(x)$; $x_1 + x_2 = x$.

Supposons ensuite que l'on désire obtenir séparément les rapports de l'offre et de la demande de l'objet dans son premier usage, en admettant que, quelques perturbations qui puissent se produire dans le premier usage, sa demande et son offre pour le deuxième usage reste en équilibre ; c'est-à-dire que son prix de demande pour le deuxième usage soit égal à son prix d'offre pour la quantité totale qui est réellement produite, c'est-à-dire que $f_2(x_2) = \Phi(x_1 + x_2)$ toujours. De cette équation nous pouvons déterminer x_2 en termes de x_1 , et par conséquent, x en termes de x_1 ; et nous pouvons, par suite, écrire $\Phi(x) = \Psi(x_1)$. Ainsi, l'équation d'offre pour l'objet dans son premier usage devient $y = \Psi(x_1)$; et cette équation avec l'équation déjà connue $y = f_1(x_1)$ donne les rapports demandés.

NOTE XVIII (Vol. II, p. 86). — Supposons que a_1, a_2, \dots soient

des produits conjoints, parmi lesquels $m_1x, m_2x\dots$ sont séparément produits à l'aide de x unités de leur procès conjoint de production, pour lequel l'équation d'offre est $y = \Phi(x)$. Supposons que

$$y = f_1(x), y = f_2(x)$$

soient leurs équations respectives de demande. Alors, dans l'état d'équilibre

$$m_1f_1(m_1x) + m_2f_2(m_2x) + \dots = \Phi(x).$$

Supposons que x' soit la valeur de x déterminée au moyen de cette équation; alors $f_1(m_1x')$, $f_2(m_2x')$ etc. sont les prix d'équilibre des divers produits conjoints. Bien entendu, m_1, m_2 sont, si cela est nécessaire, exprimés en termes de x' .

NOTE XIX (Vol. II, p. 88). — Ce cas correspond, *mutatis mutandis*, au cas que nous avons discuté à la note XVI. Si, dans l'état d'équilibre, x' bœufs sont offerts annuellement et vendus à un prix $y' = \Phi(x')$; et si chaque bœuf produit m unités de viande : et si les éleveurs trouvent qu'en modifiant leurs procédés d'élevage et la nourriture des bœufs, ils peuvent augmenter la quantité de viande produite jusqu'à Δm unités de viande : (les cuirs et autres produits conjoints restant, au total les mêmes), et (si la dépense supplémentaire entraînée par ce changement est $\Delta y'$, alors $\frac{\Delta y'}{\Delta m}$ représentera le prix limite d'offre de la viande de bœuf. Si ce prix était moindre que le prix de vente, l'éleveur aurait intérêt à effectuer ce changement.

NOTE XX (Vol. II, p. 89). — Supposons que $a_1, a_2\dots$ soient des objets propres à remplir la même fonction. Supposons que leurs unités soient choisies de telle façon qu'une unité de n'importe lequel d'entre eux soit équivalente à une unité de n'importe quel autre. Supposons que leurs diverses équations d'offre soient $y_1 = \Phi_1(x_1), y_2 = \Phi_2(x_2)\dots$

Dans ces équations supposons que la variable soit changée et supposons qu'on les écrive $x_1 = \Psi_1(y_1), x_2 = \Psi_2(y_2)\dots$ Suppo-

sons que $y = f(x)$ soit l'équation de demande pour le service auquel tous ces objets sont propres. Alors dans l'état d'équilibre, x et y sont déterminées par les équations

$$y = f(x); x = x_1 + x_2 + \dots, y_1 = y_2 = \dots = y.$$

Les équations doivent être telles qu'aucune des quantités x_1, x_2, \dots ne puisse avoir une valeur négative. Lorsque y_1 est tombé jusqu'à un certain niveau, x_1 devient zéro; et pour les valeurs inférieures x_1 reste égal à zéro; il ne devient pas négatif). Comme nous l'avons fait observer dans le texte, il faut admettre que les équations d'offre obéissent toutes à la loi du rendement décroissant; c'est-à-dire que $\Phi'_1(x), \Phi'_2(x), \dots$ sont toujours des quantités positives.

NOTE XXI (Vol. II, p. 92). — Nous pouvons maintenant examiner, *à vol d'oiseau*, les problèmes de la demande conjointe, de la demande composite, de l'offre conjointe et de l'offre composite, lorsqu'ils se posent tous ensemble, et nous nous convainçons ainsi que notre théorie abstraite a exactement autant d'équations qu'elle a d'inconnues, ni plus ni moins.

D'abord, dans un problème de demande conjointe, nous pouvons supposer qu'il y a n marchandises A_1, A_2, \dots, A_n . Supposons que A_1 ait a_1 facteurs de production, supposons que A^e ait a_2 facteurs et ainsi de suite, de telle sorte que le nombre des facteurs de production soit $\sum_1 n a_r$: supposons qu'il soit égal à m .

Supposons, en premier lieu, que tous les facteurs soient différents, de telle sorte qu'il n'y ait pas de demande composite; que chaque facteur ait un procès de production séparé, de telle sorte qu'il n'y ait pas de produits conjoints; et, enfin, que deux facteurs ne servent pas au même usage de telle sorte qu'il n'y ait pas d'offre composite. Nous avons alors $2n + 2m$ inconnues, à savoir les quantités et les prix de n marchandises et de m facteurs; et pour déterminer ces inconnues, nous avons $2m + 2n$ équations, à savoir: (1) n équations de demande chacune desquelles exprime un rapport entre le prix et la quantité d'une

marchandise ; (2) n équations dont chacune exprime l'égalité entre le prix d'offre d'une quantité quelconque d'une marchandise et la somme des prix de quantités correspondantes de ses facteurs ; (3) m équations d'offre dont chacune exprime le rapport entre le prix d'un facteur et sa quantité ; et, enfin (4) m équations dont chacune exprime la quantité d'un facteur employée dans la production d'une quantité donnée de la marchandise.

Eussite, tenons compte non seulement de la demande conjointe, mais encore de la demande composite. Supposons que β_1 des facteurs de production consistent en une même chose, par exemple, en travail de charpentiers d'une certaine productivité ; en d'autres termes, supposons que le travail des charpentiers soit un des facteurs de production de β_1 des n marchandises A_1, A_2, \dots . Alors, puisque le travail des charpentiers est supposé du même prix quelle que soit la production pour laquelle il est employé, il n'y a qu'un seul prix pour chacun de ces facteurs de production, et le nombre des inconnues est diminué de $\beta_1 - 1$; le nombre des équations d'offre est ainsi diminué de $\beta_1 - 1$; et ainsi de suite pour les autres cas.

Maintenant, tenons compte également de l'offre conjointe. Supposons que γ_1 des objets employés dans la production des marchandises soient des produits conjoints d'un seul et même procès. Le nombre des inconnues demeure alors le même ; mais le nombre des équations d'offre est réduit de $(\gamma_1 - 1)$; ce déficit est cependant comblé par une nouvelle série de $(\gamma_1 - 1)$ équations exprimant le rapport entre les quantités de ces produits conjoints et ainsi de suite.

Enfin, supposons qu'un des objets employés ait une offre composite dérivant de δ_1 sources rivales, alors, si nous réservons les anciennes équations d'offre pour la première de ces sources rivales, nous aurons $2(\delta_1 - 1)$ inconnues additionnelles représentant les prix et les quantités des sources rivales restantes $(\delta_1 - 1)$. Ces dernières sont couvertes par $(\delta_1 - 1)$ équations d'offre pour les rivales, et par $(\delta_1 - 1)$ équations entre les prix des δ_1 rivales.

C'est ainsi que, quelque complexe que puisse devenir le problème, nous pouvons voir qu'il est théoriquement déterminé, parce que le nombre des inconnues est toujours exactement égal au nombre des équations que nous obtenons.

NOTE XXII (Vol. II, p. 198). — Si $y = f_1(x)$, $y = f_2(x)$ sont les équations respectives pour les courbes de demande et d'offre, la quantité de production qui procure le maximum de revenu de monopole est trouvée en faisant de $\{xf_1(x) - xf_2(x)\}$ un maximum; c'est-à-dire qu'elle est la racine ou l'une des racine de l'équation

$$\frac{d}{dx} \{xf_1(x) - xf_2(x)\} = 0.$$

La fonction d'offre est représentée ici par $f_2(x)$ au lieu d'être représentée comme auparavant par $\Phi(x)$, d'abord afin de montrer que le prix d'offre ne signifie pas ici exactement la même chose que dans les notes précédentes, et ensuite pour se conformer, dans le dénombrement des courbes, au système qui est indispensable pour éviter les confusions maintenant que le nombre des courbes s'est accru.

NOTE XXIII (Vol. II, p. 201). — S'il est créé un impôt dont le produit total soit $F(x)$, alors pour trouver la valeur de x qui donne le revenu de monopole maximum, nous avons $\frac{d}{dx} \{xf_1(x) - xf_2(x) - F(x)\} = 0$; et il est clair que si $F(x)$ est, soit une valeur constante comme lorsqu'il s'agit d'un droit de licence, soit une valeur variable de même que $xf_1(x) - xf_2(x)$, comme lorsqu'il s'agit d'un impôt sur le revenu (*income-tax*), cette équation a les mêmes racines qu'elle aurait si $F(x)$ était égal à zéro.

Traitant les problèmes par le procédé géométrique, nous remarquons que si une charge fixe imposée à un monopole est suffisante pour que la courbe de revenu de monopole descende entièrement au-dessous de Ox , et pour que q' soit, sur la nou-

velle courbe, le point verticalement au-dessous de L dans la fig. 20, alors la nouvelle courbe touchera à q' une ligne appartenant à une série d'hyperboles rectangulaires tracées avec yO prolongée en bas pour une asymptote et Ox pour l'autre. Ces courbes peuvent être appelées des Courbes de perte constante.

De même, un impôt proportionnel au revenu de monopole, et, par exemple, égal à m fois ce revenu (m étant moindre que 1) substituera à QQ' une courbe dont chaque ordonnée sera $(1 - m)$ multiplié par l'ordonnée du point correspondant sur QQ' ; c'est-à-dire du point qui a la même abscisse. Les tangentes aux points correspondants sur les anciennes et les nouvelles positions de QQ' couperont Ox au même point, comme cela apparaît clairement par la méthode des projections. Mais c'est une loi particulière aux hyperboles rectangulaires ayant les mêmes asymptotes que, si une ligne est tracée parallèlement à une asymptote pour couper les hyperboles, et que des tangentes soient menées à ces hyperboles à leurs points d'intersection, elles couperont toutes l'autre asymptote au même point. C'est pourquoi si q'_3 est, sur la nouvelle position de QQ' , le point correspondant à q_3 , et si nous appelons G le point où la tangente commune à l'hyperbole et à QQ' coupe Ox , Gq'_3 sera une tangente à l'hyperbole qui passe par q'_3 ; c'est-à-dire que q'_3 est un point de revenu maximum sur la nouvelle courbe. Les méthodes géométriques et analytiques de cette note peuvent être appliquées à des cas comme ceux qui sont discutés au texte dans la dernière partie du § 4, cas dans lesquels l'impôt est perçu sur le produit du monopole.

NOTE XXIII^{bis} (Vol. II, p. 210). — Ces résultats peuvent facilement être vérifiés géométriquement par la méthode de Newton et au moyen des propriétés bien connues de l'hyperbole rectangulaire. Ils peuvent aussi être vérifiés analytiquement. Comme auparavant, supposons que $y = f_1(x)$ soit l'équation de la courbe de demande; $y = f_2(x)$ celle de la courbe d'offre; et que celle de la courbe de revenu de monopole soit $y = f_3(x)$, où $f_3(x)$

$= f_1(x) - f_2(x)$ représente l'équation de la courbe du surplus des consommateurs $y = f_4(x)$; où

$$f_4(x) = \frac{1}{x} \int_0^x f_1(a) da - f_1(x).$$

Supposons que l'équation de la courbe de bénéfice total soit $y = f_5(x)$; où

$$f_5(x) = f_3(x) + f_4(x) = \frac{1}{x} \int_0^x f_1(a) da - f_2(x);$$

résultat que l'on peut, bien entendu, obtenir directement. Supposons que l'équation de la courbe de bénéfice de compromis est $y = f_6(x)$: où $f_6(x) = f_3(x) + n f_4(x)$; le surplus des consommateurs étant calculé par le monopoliste à n fois sa valeur effective.

Pour trouver OL (fig. 22), c'est-à-dire la quantité dont la vente donnera le maximum de revenu de monopole, nous avons l'équation

$$\frac{d}{dx} \{x f_5(x)\} = 0; \text{ c'est-à-dire } f_1(x) - f_2(x) = x \{f'_2(x) - f'_1(x)\};$$

le côté gauche de cette équation est nécessairement positif, et tel est aussi, par conséquent, le côté droit, ce qui montre, chose d'ailleurs évidente, que si Lq_3 est prolongé de manière à couper les courbes d'offre et de demande en q_2 et q_1 respectivement, la courbe d'offre en q_2 (si elle est inclinée négativement) doit former avec la verticale un plus grand angle que celui qui est formé par la courbe de demande en q_1 .

Pour trouver OW, c'est-à-dire la quantité dont la vente produira le maximum de bénéfice total, nous avons

$$\frac{d}{dx} \{x f_6(x)\} = 0; \text{ c'est-à-dire } f_1(x) - f_2(x) - f'_2(x) = 0.$$

Pour trouver OY, c'est-à-dire la quantité dont la vente produira le maximum de bénéfice de compromis nous avons

$$\frac{d}{dx} \{x f_6(x)\} = 0;$$

c'est-à-dire $\frac{d}{dx} \left\{ (1 - n)xf_1(x) - xf_2(x) + n \int_0^x f_1(a) da \right\} = 0$;
 c'est-à-dire $(1 - n)xf'_1(x) + f_1(x) - f_2(x) = xf'_2(x) = 0$.

Si $OL = c$, la condition pour que OY soit plus grand que ON , c'est que $\frac{d}{dx} \{xf_6(x)\}$ soit une quantité positive lorsque c est écrit pour x dans cette formule; c'est-à-dire, puisque $\frac{d}{dx} \{x_3f(x)\} = 0$ lorsque $x = c$, que $\frac{d}{dx} \{xf_4(x)\}$ soit une quantité positive lorsque $x = c$; c'est-à-dire encore que $f'_1(c)$ soit une quantité négative. Mais cette condition est remplie quelle que soit la valeur de c . Ainsi se trouve vérifié le premier des deux résultats indiqués à la fin du Livre V, chap. XIV, § 7; et le second se vérifie d'une manière analogue. (L'énonciation de ces résultats et de leur vérification indique tacitement qu'il n'existe qu'un seul point de revenu maximum de monopole).

Un autre résultat peut être ajouté à ceux qui sont indiqués dans le texte. Ecrivons $OH = a$, alors pour que OY soit plus grand que OH il faut que $\frac{d}{dx} \{nf_6(x)\}$ soit une quantité positive lorsque a est substitué à x : c'est-à-dire, puisque $f_1(x) = f_2(a)$, que $(1 - n)f'_1(a) - f'_2(a)$ soit une quantité positive. Or $f'_1(a)$ est toujours une quantité négative, et, par suite la condition, devient que $f'_2(x)$ soit une quantité négative, c'est-à-dire que l'offre obéisse à la loi du rendement croissant et que $\text{tang } \varphi$ soit numériquement plus grand que $(1 - n) \text{tang } \theta$, où θ et φ sont les angles que les tangentes en A aux courbes d'offre et de demande font respectivement avec Ox . Lorsque $n = 1$, la seule condition est que $\text{tang } \varphi$ soit une quantité négative; c'est-à-dire que OW est plus grand que OH pourvu que la courbe d'offre en A soit inclinée négativement. En d'autres termes, si le monopoliste regarde l'intérêt des consommateurs comme identique à son intérêt à lui, il poussera sa production au-delà du point auquel le prix d'offre (dans le sens spécial dans lequel ce terme est pris ici) est égal au prix de demande, pourvu que l'offre

dans le voisinage de ce point obéisse à la loi du rendement croissant ; mais il la poussera moins loin si l'offre obéit à la loi du rendement décroissant.

NOTE XXIV (Vol. II, p. 347). — Supposons que Δx soit la quantité probable de sa production de richesse dans un temps Δt , et que Δy soit la quantité probable de sa consommation. Alors la valeur escomptée de ses services futurs est

$$\int_0^T R^{-t} \left(\frac{dx}{dt} - \frac{dy}{dt} \right) dt;$$

où T représente le maximum possible de durée de sa vie. Dans le même système le coût passé de son apprentissage et de son éducation est $\int_{-T'}^0 R^{-t} \left(\frac{dy}{dt} - \frac{dx}{dt} \right) dt$, où T' représente la date

de sa naissance. Si nous pouvions admettre qu'il n'ajouterait ni n'enlèverait rien au bien-être matériel d'un pays où il séjournerait toute sa vie, nous aurions

$$\int_{-T'}^T R^{-t} \left(\frac{dx}{dt} - \frac{dy}{dt} \right) dt = 0;$$

ou bien, en prenant notre point de départ, pour le temps, au moment de sa naissance, et $l = T' + T =$ la longueur maxima possible de sa vie, cette formule prend la forme plus simple

$$\int_0^l R^{-t} \left(\frac{dx}{dt} - \frac{dy}{dt} \right) dt = 0.$$

Lorsque nous disons que Δx représente la quantité probable de sa production dans un temps Δt , nous ne faisons qu'exprimer brièvement ce qui peut être exprimé comme il suit : Supposons que p_1, p_2, \dots représentent les chances qu'il a de produire en un temps Δt des éléments de richesse $\Delta_1 x, \Delta_2 x, \dots$ que, $p_1 + p_2 + \dots = 1$, et, que une ou plusieurs des séries $\Delta_1 x, \Delta x, \dots$ peut être zéro ; alors

$$\Delta x = p_1 \Delta_1 x + p_2 \Delta_2 x + \dots$$

APPENDICE B *

INCIDENCE DES TAXES LOCALES. QUELQUES IDÉES RELATIVES A LA POLITIQUE A ADOPTER

§ 1. — L'incidence d'une nouvelle taxe locale sur l'imprimerie diffère de l'incidence d'un impôt national surtout en ce qu'elle pousse l'industrie typographique locale à émigrer au-delà des frontières du territoire où s'applique la taxe locale. Les clients qui ne peuvent se dispenser de faire imprimer dans la localité payeront des prix un peu plus élevés. Les compositeurs émigreront jusqu'à ce qu'il n'en reste dans le pays qu'un nombre assez restreint pour que les salaires soient à peu près les mêmes qu'auparavant ; et quelques ateliers d'imprimerie passeront à d'autres industries. L'incidence des taxes locales générales sur les biens immobiliers s'opère, sous certains rapports, de façon différente. La faculté de pouvoir émigrer au delà des frontières du territoire où s'exerce la taxe constitue ici, comme lorsqu'il s'agit d'une taxe locale sur l'imprimerie, un facteur très important. Mais ce qui est d'une importance peut-être plus grande encore, c'est qu'une grande partie des taxes locales est employée en dépenses contribuant directement à augmenter le bien-être

* Cet appendice est extrait de la cinquième édition où il porte la désignation d'appendice G. Des 12 appendices de cette édition, c'est le seul qui soit nouveau ; les autres comprennent des matières qui étaient déjà traitées dans les éditions précédentes, mais dans le corps même de l'ouvrage (N. d. Tr.).

des ouvriers et des habitants de la localité qui, précisément, seraient sans cela portés à émigrer.

Nous sommes obligés de nous servir ici de deux termes techniques. Nous appelons taxes *onéreuses* celles qui ne fournissent aucune compensation aux personnes qui les payent. Un exemple extrême de ces sortes de taxes, ce sont les taxes destinées à payer l'intérêt d'un emprunt contracté par une municipalité pour une entreprise qui n'a pas réussi et a été abandonnée. Un cas plus typique, c'est celui d'une taxe de bienfaisance (*poor-rate*) payée surtout par la classe aisée. Les taxes onéreuses tendent, bien entendu, à chasser les personnes qu'elles frappent.

D'un autre côté, les taxes *avantageuses* ou *rémunératives* sont celles qui servent à subvenir aux dépenses d'éclairage, d'égout et autres dépenses de même nature, de sorte qu'elles fournissent aux personnes qui les acquittent certains objets de nécessité, d'agrément ou de luxe qui peuvent leur être fournis par les autorités à meilleur compte que par tout autre procédé. De telles taxes, lorsqu'elles sont employées avec intelligence et probité, peuvent se traduire en bénéfice net pour ceux qui les payent ; et une augmentation de ces taxes peut attirer la population et le travail industriel au lieu de les éloigner. Sans doute, une taxe peut avoir un caractère onéreux pour une partie de la population et un caractère avantageux pour une autre partie. Une taxe élevée employée à créer de bonnes écoles primaires et secondaires peut attirer les artisans, tandis qu'elle éloignera les gens riches. « Les services qui ont surtout un caractère national » sont « généralement onéreux », tandis que « ceux qui sont surtout locaux procurent en général aux contribuables un avantage direct et particulier plus ou moins en rapport avec le fardeau supporté (1) ».

L'occupant considère en général les impôts qu'on lève sur lui comme constituant un seul tout avec la rente qu'il paye ; mais il

(1) *Final Report of Royal Commission on Local Taxation, 1901, p. 12.*

tient compte aussi des aises de la vie qui lui sont assurées par la façon rémunérative dont est employé le produit des impôts : c'est-à-dire qu'il tend, toutes choses étant égales, à choisir les districts dans lesquels l'ensemble des rentes et des taxes onéreuses est peu élevé. Mais il est très difficile de dire dans quelle mesure l'émigration est effectivement déterminée par cette considération. Il est probable que l'ignorance et l'indifférence sont un obstacle moindre qu'on ne suppose. Mais ce qui constitue un obstacle considérable pour l'émigration, ce sont les exigences spéciales de chaque individu. Des impôts peu élevés dans le Devonshire n'attireront jamais les gens qui préfèrent la vie de Londres ; et certaines classes de manufacturiers ne peuvent guère choisir la place où ils s'établissent. Sans parler des liens personnels et des rapports d'affaires, le locataire est encore arrêté par l'ennui et la dépense qui accompagnent toujours un déplacement ; et si cette dépense équivaut à deux années de rente, son déplacement lui cause une perte à moins que l'avantage que lui assurent les impôts ne s'élève à deux shillings par livre pour trente ans.

La mobilité des classes ouvrières est, à certains égards, plus grande que celle des gens aisés ; mais lorsque des impôts sont créés, il se produit parfois un frottement du côté du locataire, qui retarde pour lui le moment où il aura à supporter sa part du nouveau fardeau. Le manufacturier est souvent affecté aussi profondément par les impôts relatifs à l'habitation de ses ouvriers que par ceux qui sont relatifs à ses propres bâtiments ; et quoique des impôts élevés puissent être rangés parmi les causes qui ont poussé quelques manufacturiers à sortir des grandes villes, il est douteux que ces impôts lorsqu'ils sont sagement employés, aient eu véritablement un semblable résultat. En effet, la plus grande partie des dépenses nouvelles faites avec le produit des impôts, lorsque ceux-ci sont employés sagement et honnêtement, augmente matériellement le bien-être local ou amoindrit la gêne locale au point de vue de la population ouvrière sinon au point de vue du manufacturier lui-même. De plus, quoique

les faits montrent que les locataires se préoccupent fortement de ce que sont les taxes et de ce qu'elles ont chance de devenir, ils ne sauraient cependant prévoir à longue échéance et ils n'essaient même pas de le faire (1).

Toute analyse au sujet de l'incidence des impôts doit être considérée comme se rapportant à des tendances générales, plutôt qu'à des faits existants. Les causes qui font que ces tendances ne sauraient servir pour formuler des prédictions sont analogues à celles qui font que les calculs mathématiques ne sauraient servir à déterminer la course d'une balle sur le pont d'un vaisseau ballotté par les vagues d'une mer houleuse. Si le vaisseau gardait toujours la même inclinaison, le mouvement de la balle pourrait être calculé. Mais avant qu'une tendance ait eu le temps de produire beaucoup de résultat, elle aura cessé d'exister, et on ne saurait dire quelle autre lui succédera. De même, quoique les économistes aient, il y a environ un siècle, exposé une fois pour toutes les tendances générales de l'incidence des impôts, néanmoins le poids relatif des taxes onéreuses dans des endroits différents subit souvent des changements si rapides qu'une tendance a à peine agi pendant peu de temps, qu'elle est arrêtée, ou même retournée par des changements qu'il est impossible de prévoir.

§ 2. — Nous avons déjà vu que la rente foncière qu'un constructeur consent à payer pour un emplacement dépend du montant auquel il évalue la valeur additionnelle que cet emplacement donnera aux constructions que l'on y élèvera. Avant de prendre le terrain à bail, son capital, et celui qu'il empruntera à cette fin, sont « libres » et exprimés en monnaie. Le revenu qu'il espère tirer de son placement est aussi exprimé en monnaie. Il met d'un côté les dépenses occasionnées par la construction ; d'un autre côté, l'excédent de la rente que donnera la construction, avec son terrain par rapport à la rente foncière qu'il aura

(1) Beaucoup de preuves de ce fait se trouvent dans le rapport que nous venons de citer.

lui-même à payer. Il établit — peut-être un peu grossièrement et instinctivement plutôt que par des calculs arithmétiques déterminés — la valeur présente (escomptée) de cet excédent pour, par exemple, 99 années de concession. Finalement, il prend le terrain s'il voit qu'il aura une bonne marge de bénéfice, et s'il n'a pas de meilleure occasion s'offrant à lui (1).

Il fait tous ses efforts pour que l'emplacement et la maison (ou tout autre édifice) qu'il y élève, soient adaptés l'un à l'autre d'une manière permanente. Dans la mesure où il y réussit, la rente de la propriété à n'importe quel moment de l'avenir sera la somme de la valeur annuelle du terrain et de la valeur annuelle de la construction, et il compte que celle-ci lui fournira de bons profits par rapport à ses déboursés, en tenant compte de l'assurance contre les risques d'une industrie quelque peu aléatoire. La deuxième partie de la rente est généralement, quoique peut-être avec une certaine impropriété, appelée valeur (annuelle) de construction (*building value*) ou rente de construction (*building rent*) de la maison.

Le pouvoir d'achat de la monnaie peut changer avec le temps; le genre de maison auquel convient ce terrain peut changer aussi; et la technique de l'industrie du bâtiment se perfectionnera certainement. Par conséquent, la valeur annuelle totale de la propriété à une date postérieure se composera de la valeur annuelle du terrain augmentée des bénéfices sur ce qu'il en coûterait pour construire à cette date une maison présentant le même agrément que la maison existante. Mais tout cela est soumis à cette condition dominante, à savoir que le caractère général de la maison est resté approprié à son emplacement; dans le cas contraire, il ne sera pas possible d'indiquer d'une ma-

(1) Cpr. ci-dessus, Liv. V, chap. XI, §§ 3 et 8. Le constructeur cherche en général à vendre sa concession avant qu'elle ait duré longtemps. Mais le prix qu'il compte en retirer n'est autre que l'excédent (escompté) de la valeur rentale de la propriété par rapport à la rente du fonds pour les années qui restent; et, par suite, la substance même de ses calculs est à peu près la même que s'il avait l'intention de garder sa propriété entre ses mains.

nière précise le rapport existant entre la valeur totale, la valeur du terrain (*site value*) et la valeur de la construction (*building value*). Si, par exemple, un magasin, ou une maison d'habitation d'un caractère différent est nécessaire pour mettre en jeu toutes les ressources du terrain, la valeur totale de la propriété telle qu'elle est peut être inférieure à la valeur du terrain seule. En effet, la valeur du terrain ne saurait être utilisée sans démolir ces constructions et sans en édifier de nouvelles. Et la valeur des vieux matériaux provenant de ces constructions peut être moindre que le coût de démolition, en tenant compte de l'embarras et de la perte de temps qui en sont inséparables.

§ 3. — Lorsqu'il a le choix entre deux édifices également avantageux sous d'autres rapports, l'occupant paiera pour celui qui est le mieux situé une somme annuelle équivalente à ses avantages spéciaux ; mais il ne s'inquiètera pas de savoir quelle partie de cette somme est affectée à la rente et quelle partie est affectée à l'impôt. C'est pourquoi les taxes *onéreuses* sur la valeur des terrains tendent à être déduites de la rente que le propriétaire ou le locataire reçoit dans la mesure où elles peuvent être prévues, elles sont déduites de la rente foncière qu'un constructeur, ou toute autre personne, consent à payer pour un terrain à bâtir. De telles taxes locales, lorsqu'elles sont rémunératives, sont à la longue payées par l'occupant, mais elles ne constituent pas pour lui un fardeau réel. La condition « à la longue » est essentielle ; par exemple, les taxes perçues pour l'intérêt et l'amortissement d'un emprunt fait pour couvrir les dépenses d'amélioration d'une ville, alors que, pendant plusieurs années, ces travaux d'amélioration troubleront la circulation publique et ne donneront encore aucun fruit, constitueront des taxes onéreuses pour l'occupant, s'il les paie. En bonne justice, ces impôts devraient être déduits de sa rente, parce que lorsque les améliorations produiront tout leur résultat et, en particulier, lorsque l'emprunt aura été amorti, de cette sorte que l'impôt établi à son occasion aura disparu, le propriétaire re-

cueillera tout le bénéfice des taxes *onéreuses* perçues dès le commencement pour ces améliorations (1).

§ 4. — Les impôts sur la valeur des constructions ont des bases différentes. S'ils sont uniformes dans tout le pays, ils n'altèrent pas les avantages différentiels des terrains les plus favorisés; et, par suite, ils ne font pas — au moins directement — que le constructeur ou tout autre soit moins disposé à payer une rente foncière élevée pour un bon emplacement. S'ils sont lourds au point de restreindre matériellement la surface des terrains sur lesquels on bâtit, ils abaisseront évidemment la valeur de tous les terrains à bâtir; et la valeur des terrains spécialement bien situés baissera avec le reste. Mais leur effet dans ce sens est si peu important, qu'on ne commet pas une erreur bien grave lorsqu'on dit que les impôts uniformes sur la valeur des constructions ne retombent pas sur le propriétaire du sol. Le constructeur, dans la mesure où il prévoit de telles taxes, y adapte ses plans; il cherche à n'élever que des constructions dont la dépense permette de les louer à des locataires moyennant des rentes qui lui donneront des profits normaux; tandis que le locataire paye les taxes. Il peut sans doute se tromper dans ses calculs. Mais, à la longue, et si l'on considère la classe des constructeurs, il arrive que, comme toute autre classe d'hommes d'affaires capables, ils calculent d'une manière à peu près juste. Et, à la longue, des taxes uniformes sur la valeur des construc-

(1) Cela suppose que la terre est soumise à la taxe pour la même somme, quel que soit l'usage auquel elle est employée. Le cas d'une taxe supplémentaire pour certains emplois spéciaux peut être traité comme au Livre V, chapitre x, § 6. Si le sol agricole était exempt de la taxe, celui qui occuperait une maison ou une usine à la campagne échapperait à la partie de la taxe sur les terrains qui grève l'excédent de la valeur du sol employé en constructions par rapport à sa valeur comme sol agricole. Ce fait pourrait contribuer légèrement à accroître la concentration dans les villes et ainsi enlever dans ces villes quelque chose au fardeau que supportent les propriétaires de terrains. Mais il n'affecterait pas matériellement la valeur des emplacements dans le centre des villes. Cpr. ci-dessous § 6.

tions retombent sur le locataire ; ou au moins sur ses clients s'il utilise la construction pour des affaires commerciales, et si ses compétiteurs sont soumis à des taxes similaires.

Mais le cas est tout à fait différent en ce qui concerne les fortes taxes locales onéreuses sur la valeur des constructions ; et c'est ici qu'apparaît la principale différence entre l'incidence des taxes nationales sur la propriété immobilière et celle des taxes locales sur cette même propriété. Les dépenses rémunératives auxquelles on emploie les taxes, dépenses qui ajoutent plus aux aises de la vie que l'équivalent de ce qu'elles coûtent, ne sauraient évidemment écarter le locataire ; la partie de la taxe qui frappe la valeur des constructions est payée par lui, mais elle ne constitue pas pour lui un fardeau réel, comme nous l'avons vu d'ailleurs lorsqu'il s'agissait de taxes sur la valeur des terrains.

Mais la partie des impôts sur la valeur des constructions qui est onéreuse et qui dépasse les charges correspondantes dans d'autres localité *ne retombe pas* principalement sur les locataires. Toute pression exceptionnelle les poussera à émigrer au delà de son atteinte en nombre suffisant pour réduire dans la localité la demande relative aux maisons et autres constructions, jusqu'à ce que le fardeau de ces taxes exceptionnelles tombe sur les concessionnaires ou sur les propriétaires. Par conséquent, les constructeurs, dans la mesure où ils peuvent prévoir l'avenir, déduisent, des rentes foncières qu'ils consentent à payer, l'équivalent de ces taxes onéreuses exceptionnelles sur la valeur des constructions ainsi que tous les droits et taxes sur la valeur des terrains.

Mais les cas où de grandes déductions de ce genre sont effectuées ne sont ni nombreux ni importants. En effet, les inégalités permanentes dans des taxes onéreuses, quoique étant considérables, sont moindres qu'on ne le croit généralement ; et un grand nombre de ces inégalités sont dues à des accidents qu'il n'est pas facile de prévoir, telles qu'une mauvaise administration de la part d'un groupe particulier d'administrateurs locaux. Il

existe, il est vrai, une cause très étendue, et peut-être permanente, qui jette son ombre sur tout cela; cette cause, c'est la tendance qu'ont les gens riches à abandonner les districts surpeuplés pour aller habiter dans des faubourgs solitaires à la mode : de cette façon, ils laissent les classes ouvrières supporter une part injuste des devoirs que la nation a envers la population très pauvre. Mais dès que ce mal devient apparent, il est fait appel à la législation pour y porter remède, par exemple en étendant la sphère de perception de ces taxes, de façon à englober pauvres et riches dans le même filet, ou de toute autre façon.

Il est très important de rappeler que les taxes onéreuses exceptionnelles sur la valeur des constructions, en même temps qu'elles tendent à abaisser les rentes foncières sur les terrains déjà bâtis et sur les terrains à bâtir dans les districts où elles sont appliquées, ne constituent pas pour l'ensemble des propriétaires fonciers un fardeau aussi lourd qu'il le semble à première vue. En effet, beaucoup d'entreprises de construction arrêtées par de telles taxes ne sont pas détruites mais dirigées vers d'autres districts et y augmentent la concurrence relative aux terrains à bâtir.

§ 5. — L'incidence d'une taxe établie depuis longtemps est peu affectée par le fait qu'elle est recouvrée sur les occupants, et non sur les propriétaires; au contraire, elle est essentiellement affectée par les proportions selon lesquelles elle est assise sur la valeur des constructions et sur la valeur des terrains. D'un autre côté, les premières années qui suivent une augmentation, l'incidence des taxes onéreuses est très affectée par le mode de recouvrement. L'occupant supporte une part plus considérable de la charge nouvelle qu'il ne ferait si une partie des taxes était recouvrée sur les propriétaires, ou s'il lui était permis de déduire de sa rente une partie de ces taxes. Cette remarque ne s'applique qu'aux localités qui sont en progrès. Si la population est en train de baisser, et si l'on ne construit plus, les taxes onéreuses tendent à peser sur les propriétaires. Mais dans ces

endroits, il y a généralement beaucoup de frottement dans les relations économiques.

Il paraît probable que le poids total des taxes onéreuses sur les spéculateurs de construction et autres propriétaires intermédiaires n'est pas très grand ; et que bien des taxes dont ils se sont plaints, les ont, en réalité, enrichis. Mais les vicissitudes dues aux taxes accroissent un peu les grands risques de l'industrie du bâtiment, et, par suite, il est inévitable que, pour de tels risques, la communauté paye plus que leur équivalent réel. Tout cela sert à nous faire voir les maux considérables qui résultent d'une grande et soudaine augmentation des taxes, surtout en ce qui concerne les locaux dont la valeur imposable est élevée relativement au revenu net de leur occupant.

Le commerçant, surtout s'il s'agit d'un boutiquier, trouve souvent le moyen de faire supporter à ses clients une certaine partie de ses impôts, surtout s'il vend des objets qu'il n'est pas facile de se procurer au loin. Mais les impôts du boutiquier sont très élevés relativement à son revenu ; et une partie des dépenses faites avec le produit des impôts, tout en étant rémunératives pour les habitants aisés, constituent pour lui des dépenses onéreuses. Son travail fait partie de ce groupe de travaux où le progrès économique augmente l'offre relativement à la demande. Naguère sa rémunération était artificiellement haute, aux dépens de la société, mais à présent elle est en train de descendre à un niveau plus bas, et peut-être plus équitable, et le boutiquier ne parvient que lentement à se rendre compte des nouvelles conditions. Sa pensée s'attache à l'injustice réelle dont il souffre lorsque les impôts subissent tout à coup une forte élévation, et il attribue à ce fait une partie de la gêne qu'il supporte et qui est due en réalité à des causes plus profondes. Le sentiment qu'il a de l'injustice soufferte est encore renforcé par le fait qu'il ne traite pas toujours absolument sur le pied d'égalité avec son propriétaire foncier ; car, sans parler du coût du matériel fixe et de la dépense générale qu'entraîne un changement, il risque de perdre une grande partie de sa clientèle en allant

occuper d'autres locaux aussi commodes, alors même qu'il s'éloignerait peu. Il faut cependant ne pas oublier que le boutiquier change parfois de localité, que son esprit est prompt et qu'il tient grand compte des impôts; et, qu'ainsi, après quelques années, il réussit à faire passer le fardeau des taxes onéreuses sur les propriétaires et sur les clients d'une façon plus complète que ne peut le faire un homme de n'importe quelle autre classe. Le gérant d'hôtel et de maison meublée peut ici prendre rang avec le boutiquier.

§ 6. — Dans le voisinage d'une ville en train de s'accroître, le sol encore utilisé par l'agriculture, peut donner une rente nette très peu élevée et cependant constituer une propriété d'une très grande valeur. Ses rentes foncières futures sont en effet déjà comprises par avance dans sa valeur en capital; et de plus sa possession est appelée à donner un revenu de satisfaction en dehors de la rente en monnaie que l'on en retire. Dans ce cas, il peut se faire que ce sol soit trop peu taxé; alors même qu'il est taxé à sa pleine valeur en rente; et la question se pose de savoir s'il doit être imposé à un tant pour cent de sa valeur en capital au lieu d'être taxé à un tant pour cent de sa rente.

Un semblable système pousserait à la construction et, par suite, tendrait à encombrer le marché du bâtiment. Les rentes tendraient donc à baisser et les constructeurs seraient dans l'impossibilité de prendre des terrains moyennant de hautes rentes foncières. Par suite, le résultat d'un semblable changement, ce serait de faire passer à la population en général une certaine partie de la valeur « publique » de la terre, qui actuellement va aux propriétaires du sol bâti ou appelé à être bâti. Mais à moins que ce changement ne soit accompagné d'une action énergique de la part des autorités urbaines en établissant les lignes d'après lesquelles doit se produire le développement des villes, il en résultera des constructions hâtives et mal appropriées; c'est là une erreur que les générations futures payeraient de la perte de leur beauté et peut-être de leur santé.

Le principe qui est à la base de ce système est susceptible

d'une application plus étendue : et il y aurait lieu de dire quelques mots d'une suggestion d'un caractère excessif qui a tout dernièrement attiré l'attention, à savoir qu'à l'avenir les taxes devraient être assises en grande partie, ou même en totalité sur la valeur des terrains, en ne tenant que peu ou point de compte de la valeur des constructions. L'effet immédiat d'un tel état de choses ce serait une augmentation de la valeur de certaines propriétés au détriment des autres. Il en résulterait, notamment pour les constructions grandes et coûteuses dans les régions où les impôts seraient lourds, une augmentation de valeur plus forte que celle qui se produirait dans les régions où ils seraient peu élevés ; car dans ces localités, ce système amènerait la suppression de charges plus lourdes. Mais ce même système diminuerait la valeur des constructions vieilles, bâties sur de vastes emplacements dans les régions fortement imposées. Après un certain temps, l'importance des constructions bâties sur un terrain dépendrait en général, sous la réserve des règlements locaux, des seuls avantages de sa situation, au lieu de varier comme aujourd'hui en partie d'après ces avantages et en partie d'après le montant des impôts. Cela aurait pour effet d'augmenter la concentration et de tendre à élever la valeur brute des terrains sur les points avantageux ; mais cela augmenterait aussi le poids total des impôts ; et comme il retomberait sur la valeur des terrains, leur valeur nette pourrait être très peu élevée. La concentration de la population se trouverait-elle accrue dans l'ensemble ? C'est ce qu'il est difficile de dire ; car l'industrie du bâtiment prendrait probablement toute son activité dans les faubourgs où le sol vacant ne pourrait plus échapper à de lourdes taxes. Les règlements relatifs à la construction joueraient un grand rôle : la concentration pourrait être très atténuée par une réglementation rigoureuse qui exigerait qu'un grand espace libre fût laissé devant et derrière toutes les constructions élevées (1).

(1) Par exemple, supposons que deux superficies ayant chacune un million de pieds carrés soient couvertes par des rangées de construc-

§ 7. — Nous avons déjà parlé de l'association latente qui existe en général entre le tenancier et le propriétaire foncier dans l'agriculture anglaise. (1) La concurrence produit moins d'effet dans les circonscriptions rurales que dans les circonscriptions urbaines. Mais d'un autre côté la contribution du propriétaire foncier au capital effectif de la ferme est très élastique et varie selon les circonstances; et ces adaptations obscurcissent l'incidence des taxes agricoles, comme les tourbillons de vent qui soufflent au-dessus d'une maison emportent dans les airs des flocons de neige, et triomphent ainsi, sans pourtant l'annihiler, de la loi de la gravitation.

Cependant, les populations rurales supportent probablement moins d'impôts onéreux qu'on ne le suppose communément. Elles ont retiré un avantage des améliorations du service de police et de l'abolition des péages, et elles profitent de plus en plus des progrès réalisés dans les villes du voisinage, au moyen d'impôts auxquels elles ne contribuent pas et qui, en général, sont beaucoup plus élevés que leurs propres impôts. Dans la mesure où les impôts sont immédiatement rémunératifs, ils ne constituent pas une charge nette pour l'occupant, quoiqu'il les paye. Mais les impôts constituent un pourcentage considérable du re-

tions parallèles ayant 40 pieds de haut et 40 pieds de large; un règlement d'après lequel le ciel en vue, en se plaçant sur le sol devrait représenter l'arc d'un demi-angle droit sur le derrière et autant sur le devant obligerait à ne construire chaque rangée qu'à environ quarante pieds de l'autre et le volume total de la construction serait de 40 pieds multiplié par la moitié de la superficie totale, c'est-à-dire 20.000 000 de pieds cubes. Or, supposons que la hauteur des constructions soit triplée. Sous le même règlement, la distance entre les rangées de bâtiments sera de 120 pieds; et en supposant que l'on ne juge pas nécessaire d'étendre la profondeur des maisons au delà de 40 pieds, le volume total de la construction sera de 120 pieds multipliés par un quart de la superficie totale, c'est-à-dire 30.000.000 de pieds cubes. De sorte que le total des constructions ne sera augmenté que de moitié au lieu d'être triplé, comme cela serait arrivé si les anciennes distances de 40 pieds entre les rangées avaient été maintenues.

(1) Cpr., liv. VI, chap. x, § 10.

venu net du fermier ; et la charge qu'il supporte peut devenir lourde dans les cas très rares où les taxes rurales onéreuses sont considérablement augmentées. Comme nous l'avons déjà dit, une taxe onéreuse spéciale à une localité a des chances de peser plus lourdement sur les fermiers et sur les propriétaires locaux que si elle s'étend sur tout le pays. (1)

§ 8. — Ce volume est surtout consacré à des recherches scientifiques ; non cependant sans que nous jetions parfois un coup d'œil sur les questions pratiques qui peuvent faire l'objet d'études économiques. Mais certaines considérations de politique paraissent nécessaires en ce qui concerne les impôts. Tous les économistes, en effet, sont d'accord pour admettre que dans un pays ancien la terre ressemble, à bien des points de vue, aux autres formes de richesse, tandis qu'à d'autres points de vue elle en diffère ; et, dans certaines discussions récentes, il y a tendance à reléguer les différences dans une place secondaire et à donner une prééminence presque exclusive aux caractères de similitude. Une certaine tendance dans cette direction pourrait très bien se justifier, si les points de similitude étaient les seuls à avoir une grande importance dans les questions pratiques d'actualité. Mais c'est le contraire qui est la vérité. Et c'est pourquoi, il peut être bon d'examiner quelques grandes questions d'administration financière dans lesquelles un grand rôle est joué par ceux des attributs de la terre qui, en grande partie, n'appartiennent pas aux autres formes de richesse. Mais, auparavant, nous devons dire quelques mots de l'équité en matière d'impôts.

Lorsqu'une taxe spéciale est perçue dans un but particulier et qu'elle n'entraîne pas une intervention de l'autorité dans les droits de propriété existants — comme, par exemple, lorsqu'un réseau de drainage est créé — les propriétaires des terres qui doivent en profiter peuvent très bien être imposés d'après « le principe des sociétés par action » (*joint stock principle*), principe

(1) Cpr. la cinquième édition anglaise, p. 437.

d'après lequel il est fait appel aux actionnaires proportionnellement à leur part dans l'entreprise. L'équité de chaque taxe de ce genre peut être jugée séparément. Mais, au contraire, toutes les taxes et tous les impôts onéreux doivent être jugés, dans leur ensemble, en équité. Presque toute taxe onéreuse, prise en elle-même, pèse d'un poids injuste sur une classe ou sur une autre ; mais cela n'a aucune importance si les inégalités de chacune d'elles sont compensées par les inégalités des autres, et si les variations se synchronisent de tous les côtés. Si cette condition difficile est remplie, le système peut être équitable, quoique chacune de ses parties prise séparément ne le soit pas.

Deuxièmement, on admet généralement qu'un système d'impôts devrait s'adapter, plus au moins vite, aux revenus de la population, ou plutôt à ses dépenses. Car la portion de revenu qu'un homme met de côté continue à payer au Trésor jusqu'à ce qu'elle soit dépensée. Par conséquent lorsque l'on observe que notre système actuel d'impôts, qu'il s'agisse de taxes locales ou de taxes générales, pèse lourdement sur les maisons, il faut se souvenir que de grandes dépenses s'accompagnent en général d'un vaste logement, et que tandis que les taxes sur les dépenses et, en particulier, les taxes proportionnelles aux dépenses offrent en général de graves difficultés techniques de recouvrement et qu'elles coûtent, directement et indirectement, beaucoup plus au consommateur qu'elles ne rapportent au Trésor, les taxes sur les maisons sont techniquement simples, peu coûteuses à recouvrer, peu sujettes à des fuites et faciles à graduer (1).

(1) Autrefois les fenêtres d'une maison étaient censées caractériser la maison et étaient lourdement taxées, mais cette taxe ne frappait pas, et n'était pas destinée à frapper les personnes seulement en tant que propriétaires et bénéficiaires des fenêtres ; elle était censée les frapper, et elle les frappait en réalité comme propriétaires et occupants des maisons. Et de même que la fenêtre est la représentation plus ou moins exacte de la maison, de même la maison est la représentation, et peut-être une meilleure représentation, d'un certain niveau et d'un certain genre de dépenses domestiques en général. Aussi lorsque les

Mais, troisièmement, ce raisonnement ne s'applique pas aux édifices autres que les maisons. Et c'est pourquoi il peut être juste d'imposer les boutiques, les magasins, les fabriques, etc. dans une proportion moindre que les maisons, au moins en tant qu'il s'agit de taxes nouvelles ; le poids des anciennes taxes a déjà passé des possesseurs de bâtiments industriels en partie sur les propriétaires, et en partie sur les clients. Ce déplacement continue à se faire sans interruption ; aussi ce ne serait pas imposer une lourde charge aux classes industrielles dans les districts urbains que de les charger tout d'abord d'un farthing pour chaque penny de taxes nouvelles ; en ajoutant une partie, ou la totalité des trois farthings restants, graduellement et par voie d'un faible pourcentage annuel. Il se peut qu'un tel système devienne nécessaire si les dépenses de l'administration urbaine locale continuent à s'accroître rapidement.

Ces considérations nous amènent à rappeler que, dans un vieux pays comme dans un pays neuf, un homme d'Etat prévoyant doit se sentir une plus grande responsabilité à l'égard des générations futures lorsqu'il fait des lois concernant la terre que lorsqu'il en fait au sujet des autres formes de richesse ; et que, au point de vue économique comme au point de vue moral, la terre doit partout et toujours être considérée comme une chose à part. Si, dès le commencement, l'Etat avait gardé dans ses mains les rentes proprement dites, l'industrie et l'accumulation des richesses n'en auraient pas été affaiblies, quoique, dans un très petit nombre de cas, la colonisation des pays neufs en eût été un peu retardée. On ne saurait dire la Mais la grandeur de l'intérêt public qui est ici en jeu fait qu'il même chose des revenus tirés des biens créés par l'homme.

maisons sont imposées, la taxe est destinée à être une taxe sur la propriété et sur l'usage des moyens permettant de vivre dans certaines conditions générales de bien-être et de position sociale. Si une partie de l'impôt qui frappe les maisons était supprimée et si le déficit était comblé par des impôts sur le mobilier et sur les serviteurs attachés à la personne, la véritable incidence des impôts serait à peu près ce qu'elle est actuellement.

est particulièrement nécessaire de ne pas perdre de vue, lorsqu'on discute, au point de vue de l'équité, la valeur publique de la terre, qu'une appropriation brusque par l'Etat de tout revenu provenant de biens dont on aurait déjà reconnu auparavant la propriété privée, détruirait toute sécurité et ébranlerait les fondements de la société. Des mesures soudaines et extrêmes seraient injustes ; d'abord, et pas seulement pour cette raison, parce qu'elles seraient anti-commerciales et même insensées.

Il faut user de ménagements. Mais la cause de la valeur élevée des terrains c'est cette concentration de la population qui fait craindre pour plus tard que l'insuffisance d'air frais, de lumière et d'espace ne porte une dangereuse atteinte à la vigueur et à la bonne humeur de la génération qui vient. Par là, les bénéfices privés des riches s'accroissent, non seulement par l'effet de causes d'un caractère plutôt public que privé, mais aussi aux dépens de l'une des principales formes de la richesse publique. De grandes dépenses sont nécessaires pour assurer l'air, la lumière et l'espace. Et la source la plus propre à subvenir à ces dépenses paraît être dans ces droits extrêmes de propriété privée du sol, qui se sont développés imperceptiblement depuis le temps où le roi, représentant l'Etat, était le seul *propriétaire foncier* (*landowner*). Les personnes privées n'étaient que des détenteurs du sol (*landholders*) soumis à l'obligation de travailler au bien être public ; ils n'avaient aucun droit véritable à défigurer ce sol en y entassant des édifices.

§ 9. — De cela il semble résulter les idées pratiques suivantes : — En ce qui concerne les taxes anciennes, un changement soudain de la personne sur qui elles sont recouvrées semble peu sage ; mais les taxes qui viennent s'y ajouter devraient, dans la mesure du possible, être recouvrées sur les personnes sur lesquelles elles doivent retomber en dernier lieu ; à moins que, comme pour la cédule A de l'income-tax, elles ne soient recouvrées sur le tenancier avec la réserve qu'elles doivent être déduites de sa rente.

Les raisons pour cela, c'est que, dans les anciens impôts,

presque toute la partie qui est assise sur la valeur publique ou sur la valeur de situation de la terre, est déjà supportée par les propriétaires (en y comprenant les concessionnaires, lorsqu'il s'agit de taxes qui, quoique anciennes, n'étaient pas prévues lorsque les concessions furent prises); et presque tout le reste de ces taxes est supporté par les tenanciers ou par leurs clients. Ce résultat ne serait guère changé si l'on permettait au tenancier de déduire de sa rente la moitié de sa taxe, ou même la totalité, une semblable loi courrait cependant le risque de faire passer une certaine partie des biens des propriétaires à des concessionnaires ayant déjà tenu compte du paiement de ces anciennes taxes lorsqu'ils ont pris leurs concessions. D'un autre côté, une disposition relative au partage de nouvelles taxes, c'est-à-dire de taxes additionnelles, aurait de grands avantages : l'occupant, soit d'une ferme, soit d'un local industriel, soit d'une maison, déduirait de sa rente la moitié des nouvelles taxes; son propriétaire immédiat ferait subir une déduction proportionnelle aux paiements qu'il a à faire au détenteur supérieur au-dessus de lui, et ainsi de suite. De nouvelles taxes locales peuvent en outre être imposées additionnellement aux bâtiments industriels de toutes sortes, d'après le procédé que nous venons d'indiquer, d'abord à un taux inférieur au taux complet, puis avec des augmentations graduelles. Grâce à ces dispositions, les fermiers, boutiquiers et autres commerçants échapperaient un peu à l'injustice occasionnelle et à la crainte constante de l'injustice qui accompagne aujourd'hui les additions soudaines et disproportionnées qui grossissent les charges publiques imposées à des classes particulières.

En ce qui concerne la valeur des terrains, il paraît juste d'établir que tout le sol, qu'il s'agisse du sol techniquement urbain ou non, doit être regardé comme ayant une valeur spéciale en tant que terrain dès lors que, en le supposant libre de tout édifice, il pourrait être vendu à un certain prix, même peu élevé, par exemple, à raison de 200 £ l'acre. Ce sol pourrait alors être soumis à une taxe générale basée sur sa valeur en ca-

pital ; et, de plus, à une « taxe d'air libre » (*fresh air rate*) qui serait employée par les autorités locales sous un contrôle central pour les buts indiqués plus haut. La taxe d'air libre ne constituerait pas un très lourd fardeau pour les propriétaires, car une grande partie de cette taxe leur serait restituée sous la forme d'une augmentation de valeur pour les terrains à bâtir qui resteraient. Dans l'état actuel, les dépenses faites par des sociétés privées telles que la *Metropolitan Public Gardens Association*, et une grande partie des taxes perçues sur la valeur des édifices en vue des embellissements publics, constitue en réalité un libre don de richesse aux propriétaires qui sont déjà riches.

Qu'il s'agisse de districts ruraux ou de districts urbains, après avoir levé les premières taxes sur le sol, le mieux serait peut-être de se procurer le reste des fonds nécessaires au moyen d'impôts sur les biens immobiliers complétés par certaines taxes locales moins importantes laissées à la discrétion des autorités locales. La Taxe sur les Maisons habitées (*Inhabited House Duty*) pourrait être supprimée à moins qu'elle ne fût nécessaire pour quelque grande dépense nouvelle telle que les retraites aux vieillards ; et les principales taxes pourraient être graduées comme l'est le *Inhabited House Duty* ; mais il faudrait être plus large pour les maisons peu vastes et plus sévère pour les maisons très spacieuses. Mais personne ne devrait être totalement exempt. En effet, tant que quelqu'un conserve le droit de voter sur le recouvrement et l'emploi des impôts, il n'est pas juste qu'il échappe entièrement à leur fardeau. Cependant, il peut être sans danger et raisonnable de lui restituer à lui ou à ses enfants l'équivalent de ses paiements sous forme d'avantages destinés à accroître la santé et la vigueur physiques et morales et sans que ces avantages tendent à la corruption politique (1).

(1) Le récente *Commission on Local Taxation* s'est beaucoup occupée de la difficulté d'imposer la valeur des terrains ; et de la difficulté encore plus grande de prendre *ad interim* des dispositions au moyen desquelles une part équitable (un peu plus, un peu moins) des taxes qui à la longue sont destinées à être payées par les der-

niers propriétaires fonciers, puisse être transférée des occupants aux concessionnaires (Cpr. en particulier pp. 153-176 du *Final Report*). La difficulté d'asseoir les taxes, quoiqu'elle soit sans doute très grande, est de nature à être rapidement atténuée par l'expérience. Les mille premières impositions, tout en étant faites moins rigoureusement, pourraient probablement causer plus d'ennui que les vingt mille qui viendraient ensuite.

APPENDICE C

PRÉFACE DE LA CINQUIÈME ÉDITION *

Je profite de la publication d'une nouvelle édition de ce volume pour m'expliquer au sujet de l'inaccomplissement de la promesse faite implicitement il y a dix-sept ans de publier, sans trop de retard, un second volume pour servir de complément à ce traité. J'avais tracé mon plan sur une trop vaste échelle ; et son champ s'étendait, surtout au point de vue réaliste, avec chaque impulsion de cette Révolution industrielle de la présente génération, qui, par sa rapidité et par l'ampleur de son mouvement, a dépassé de beaucoup les changements opérés il y a un siècle.

Voilà environ douze ans que j'ai commencé à désespérer de pouvoir remplir mon plan en deux volumes. Aussi, ai-je réservé les fonctions économiques de l'Etat pour en former un troisième volume ; et j'ai, de nouveau, disposé dans un plus vaste espace les matériaux que j'avais réunis touchant les conditions modernes du commerce et de l'industrie, du crédit et du travail. Persuadé que chacun de ces groupes de conditions exerce son influence sur les autres et est influencé par eux, j'ai passé alternativement de l'un à l'autre : et, par des redites successives, je suis arrivé à ramener ce que j'avais à dire à une sorte de tout organique. Mais je me suis aperçu graduellement que l'espace

* Nous donnons cette préface à cause du grand intérêt qu'elle présente pour les idées et les projets de l'auteur (N. d. Tr.).

plus étendu que je m'étais ainsi donné était encore insuffisant et que cette tâche exigerait quatre gros volumes. Il était temps de s'arrêter, car la vie est courte. En fait, un traité suivi aussi long, alors même qu'il pourrait être écrit dans son entier, constituerait une grande fatigue pour le lecteur aussi bien que pour l'auteur. Les références d'un volume à l'autre sont peut-être un défaut plus grand que ne le serait l'obligation dans deux ouvrages séparés sur le Commerce International et sur la Monnaie, par exemple, de répéter dans l'un des arguments qui ont été plus complètement développés dans l'autre.

C'est pourquoi je me propose aujourd'hui de publier, à aussi bref délai que possible, un volume à peu près indépendant dont une partie est déjà sous presse, intitulé *National Industry and Trade*. La moitié de ce volume environ traite de l'évolution des formes et des conditions actuelles de la suprématie nationale dans l'industrie, en se référant spécialement aux changements récents survenus dans le caractère et dans les fonctions de ses entreprises géantes et des combinaisons d'entreprises. La seconde moitié fait l'application des conclusions de la première partie aux problèmes modernes du commerce international. Il se peut qu'à un assez bref délai ce traité soit suivi d'un autre volume intitulé *Money, Credit and Employment*. Enfin il se peut que ces deux volumes, y compris certaines discussions sur les fonctions de l'Etat, se condensent en un seul ; ce volume unique servirait de complément au présent volume et formerait avec lui un traité suivi d'une étendue modeste. Il n'y a guère à espérer que ma vie suffise à cette tâche étant donné le travail que je fournis ; mais je compte pouvoir avant peu mieux disposer de mon temps et de ma force trop limitée.

Si mon plan avait pu être exécuté rapidement, il aurait apporté lui-même sa justification. Mais, dans l'état de choses actuel, il est bon de dire quelques mots au sujet du but que se propose le présent volume ; cela complètera ce qui ressort déjà de la table des matières. Ces explications sont surtout rendues nécessaires parce que des critiques autorisés et bienveillants

se sont fait sur ce point une opinion un peu différente de la mienne.

Le but de cet ouvrage se rapproche à certains égards, mais non à tous, de celui des volumes touchant les *Fondements* (*Grundlagen*) que Roscher et quelques autres économistes ont placé en tête de groupes d'ouvrages semi-indépendants sur l'économique. On évite d'y traiter des matières spéciales telles que la circulation monétaire et l'organisation des marchés. Et en présence de matières telles que l'organisation de l'industrie, le travail et le problème des salaires, il a surtout en vue les conditions normales. Son épigraphe, *Naturâ non facit saltum*, ne nie pas l'existence des tremblements de terre et des coups de foudre. Son but est simplement de montrer que les manifestations naturelles qui se présentent le plus fréquemment, et qui sont assez régulières pour pouvoir être observées sans cesse et étudiées de près, constituent les fondements de la science économique aussi bien que de toutes les autres sciences ; tandis que les manifestations soudaines, rares et difficiles à observer, sont généralement renvoyées à plus tard pour un examen spécial. Un exemple de ce contraste nous est offert par la distribution entre ce volume et un volume suivant de l'étude relative aux grandes entreprises.

Lorsqu'une branche industrielle offre un champ ouvert à de nouvelles entreprises qui s'élèvent au premier rang, et qui peut-être après un certain temps tombent en décadence, le coût normal de production dans cette branche industrielle peut être évalué en considérant une « entreprise type » qui jouisse d'une bonne part à la fois de ces économies internes qui appartiennent à une entreprise individuelle bien organisée et de ces économies générales et externes qui tiennent à l'organisation collective de l'ensemble de la région. Une étude relative à une telle entreprise fait proprement partie d'un volume sur les *Fondements*. Il en est de même d'une étude des principes sur lesquels un monopole solidement établi, que ce monopole soit entre les mains de l'Etat ou d'une grande Compagnie de chemins de fer, régle-

mente ses prix en tenant surtout compte de son propre revenu, mais en considérant plus ou moins la satisfaction de ses clients.

Mais l'action normale passe à l'arrière-plan lorsque les *Trusts* luttent en vue de dominer un vaste marché ; lorsque des communautés d'intérêt se font et se défont ; et par-dessus tout lorsque la politique d'un établissement particulier n'est pas dirigée uniquement en vue de son propre succès, mais est subordonnée à une vaste manœuvre de Bourse ou à quelque campagne pour la suprématie des marchés. De telles matières ne sauraient être convenablement discutées dans un volume relatif aux Fondements ; elles appartiennent à un volume traitant de la *superstructure* (1).

La Mecque des économistes doit être cherchée dans la biologie économique plutôt que dans la dynamique économique. Mais les conceptions biologiques sont plus complexes que les conceptions dynamiques ; un volume sur les Fondements doit par conséquent accorder une place relativement grande aux analogies mécaniques ; et il est fréquemment fait usage du terme « équilibre » qui évoque une certaine analogie statique. Ce fait, uni à l'attention prédominante accordée dans ce volume aux conditions normales de la vie dans les temps modernes, a fait croire que son idée centrale était une idée « statique » plutôt qu'une idée « dynamique ». Mais cette opinion est inexacte dans tous les cas ; et elle est entièrement dénuée de fondement, si l'on prend les termes avec le sens qu'ils ont dans les sciences physiques.

Il est vrai que ces termes ont été employés dans un sens spécial par certains économistes, en partie sur l'initiative de Comte ; et une certaine confusion peut résulter de l'interprétation de certains passages du présent volume si l'on suppose

(1) Il faut n'employer le terme « normal » qu'avec une grande prudence, même lorsqu'il s'agit d'un marché ouvert, lorsqu'il s'agit d'industries où le coût de production par unité est considérablement diminué par une certaine augmentation du rendement.

que ces termes ont été employés dans le sens que leur donne Comte. Il pensait qu'il était possible de diviser « l'Etude de l'Humanité » en deux parts : l'étude statique qui s'occupe de la Structure et des lois d'Ordre, et l'étude dynamique qui s'occupe des lois de Développement réel et de Progrès. Mais une telle division soulève de grandes difficultés. En effet, tandis qu'une *description* de structure n'a pas besoin de s'occuper des causes ou « forces », une *explication* de structure doit s'occuper des forces qui ont produit cette structure ; et, par conséquent, elle doit être « dynamique » au sens physique du terme. L'ordre et la structure qui existent présentement sont le produit du progrès dans le passé.

Le présent volume s'occupe des forces de progrès, quoiqu'il ne suive pas leur influence au delà des temps modernes. Une telle recherche a été faite par le Prof. *Schmoller* dans son *Grundriss*, ouvrage qui unit d'une manière incomparable une vaste science à une pensée pleine de finesse ; et ces deux procédés d'étude sont nécessaires si l'on veut parvenir à écarter ce qui est accidentel et temporaire, et concentrer son attention sur ce qu'il y a d'essentiel et de permanent dans l'action des forces qui façonnent actuellement le progrès et qui, sans doute, le façonneront à l'avenir. Si l'on veut arriver à une parfaite connaissance de la vie socio-économique, ces procédés sont aussi indispensables que le sont le marteau du géologue et le microscope du physiologiste pour une parfaite connaissance de la vie physique. L'étude des âges lointains n'a aucun droit exclusif à être qualifié de « dynamique » ni quant aux organismes physiques ni quant aux organismes économiques ; et l'économiste, comme le physiologiste, fera souvent mieux d'appliquer presque toute son énergie aux phases récentes d'évolution, tout en faisant bon accueil aux renseignements que d'autres lui fournissent en ce qui concerne les phases anciennes.

Certaines discussions relatives aux méthodes des sciences sociales semblaient impliquer que la statique et la dynamique constituent des branches distinctes de la physique. Mais, bien

entendu, il n'en est rien. Le mathématicien moderne est familier avec l'idée que la dynamique contient la physique. S'il est capable de résoudre un problème par la méthode dynamique, il est rare qu'il cherche à le résoudre aussi par la méthode statique. Pour faire sortir la solution statique de la solution dynamique, tout ce qui est nécessaire, c'est de ramener à zéro le mouvement des objets à étudier, et de les ramener ainsi au repos relatif. Mais la solution statique a ses avantages propres. Elle est plus simple que la solution dynamique ; elle peut constituer une préparation et un exercice très utiles pour la solution dynamique plus difficile ; et elle peut constituer le premier pas vers une solution provisoire et partielle dans des problèmes si complexes qu'une solution dynamique complète est, en ce qui les concerne, au-dessus de nos moyens (1).

Ce volume s'occupe donc d'un bout à l'autre des forces qui causent le mouvement ; et sa méthode est celle de la dynamique. Mais les forces dont il s'agit sont si nombreuses qu'il vaut mieux n'en considérer qu'un petit nombre à la fois, et établir un certain nombre de solutions partielles qui seront autant d'auxiliaires pour la tâche principale. C'est ainsi que nous commençons par isoler les rapports primaires de l'offre, de la demande et du prix pour une marchandise particulière ; nous réduisons toutes les autres forces à l'inaction au moyen de la formule : « toutes choses étant égales d'ailleurs ». Nous ne supposons pas qu'elles soient inactives ; mais pour le moment nous ignorerons leur activité. Ce procédé scientifique est beaucoup plus ancien que la science : il est la méthode au moyen de laquelle des hommes pleins de jugement ont, consciemment ou inconsciemment, et de temps immémorial, traité tous les problèmes difficiles de la vie ordinaire. Ce qu'il faut faire ensuite, c'est de dégager de nouvelles forces de ce sommeil hypothétique qui pesait sur elles ; et de faire intervenir, par exemple, des

(1) Tout ceci est extrait d'un article sur *Distribution and Exchange* dans *Economic Journal* (Mars 1898).

changements dans la demande relative aux cuirs lorsqu'on examine les causes qui gouvernent le prix de la viande de bœuf (1).

A la fin de ce deuxième stade, le champ du problème dynamique est devenu beaucoup plus vaste; l'aire couverte par les hypothèses statiques provisoires s'est considérablement rétrécie; et on atteint enfin le grand problème central de la Distribution du Dividende National, le nombre considérable des agents de la production. Le principe dynamique de « Substitution » apparaît comme étant sans cesse à l'œuvre, de telle sorte que la demande et l'offre d'un groupe donné d'agents de production sont influencés, quoique par des voies indirectes, par les variations de l'offre et de la demande des autres, alors même que ceux-ci se trouveraient placés dans des champs industriels très éloignés. Nous nous occupons principalement d'êtres humains qui sont poussés, que ce soit un bien ou un mal, vers le changement et le progrès. Les hypothèses statiques fragmentaires ont leur utilité comme auxiliaires temporaires des conceptions dynamiques — ou plutôt biologiques; mais l'idée centrale dans un volume traitant des Fondements de l'économie politique, comme dans n'importe quel autre ouvrage, doit être celle de la force vivante et du mouvement.

Dans les civilisations peu avancées, il existe des périodes de grand repos économique. Mill attendait sans crainte, et même avec un espoir assez ardent, la venue d'un « Etat stationnaire » où la population ne s'accroîtrait pas d'une manière sensible, et où le pouvoir croissant de l'homme sur la nature serait employé à rendre la vie plus intense et plus harmonieuse plutôt qu'à développer la jouissance toujours plus grande du luxe et du bien-être matériels. Et la fiction d'un Etat Stationnaire, où les conditions générales de production, de distribution et de consommation demeurent à peu près invariables, a été employée comme une hypothèse auxiliaire très utile par de nombreux écono-

(1) Ces deux stades sont représentés respectivement par les chap. III et VI du Liv. V.

mistes. Cet Etat a été réalisé dans le passé par les forces du progrès ; mais l'action de ces forces est aujourd'hui si bien contre-balancée que les caractères généraux de la vie sociale restent à peu près stationnaires. Dans le Système Solaire particulier dont fait partie notre planète, les orbites de toutes les planètes sont stables. L'un de ces orbites peut s'étendre un peu aujourd'hui et un autre demain, mais dans les conditions existantes, aucune planète ne peut s'échapper dans l'espace. Dans ce sens on peut dire que l'Etat de notre système solaire est un Etat Stationnaire ; mais les problèmes qui s'y rapportent sont entièrement dynamiques au sens physique du mot.

C'est de la même manière que le problème de l'augmentation de densité de la population, dont se préoccupèrent surtout Ricardo et Malthus, était essentiellement dynamique, même dans le sens que Comte donne à ce terme ; son caractère a été entièrement modifié par les inventions mécaniques, par la désuétude des *Settlement Laws* et par l'évolution organique de la Société. L'emploi occasionnel du terme « naturel » ou « normal », et l'emploi d'hypothèses statiques subsidiaires en vue de buts spéciaux, n'affectait pas le caractère fondamental de leurs recherches.

Dans la préface qui est en tête de la première édition de cet ouvrage il est dit que l'un des principaux buts de ce travail, c'était d'affirmer que le mot intérêt n'est, à proprement parler, applicable qu'au capital « libre » ou « flottant » ; que le revenu retiré des placements est de la nature de la rente.

La rente foncière est ainsi regardée non comme une chose en soi, mais comme une espèce d'un genre plus étendu : les caractères qui la distinguent des autres revenus du même genre ont une importance capitale par rapport à de longues périodes ; quoiqu'il existe bien des problèmes relatifs à de courtes période où le sol peut être à juste titre classé avec les autres agents matériels de production. Dans cette nouvelle édition, on donne un peu plus de développement à la théorie d'après laquelle, au point de vue social et par rapport au nombre tel qu'il existe, le

revenu provenant d'une chose dont l'offre ne peut pas, en fait, être augmentée par les efforts de l'homme, n'est pas de la même espèce que les revenus provenant d'instruments de production tels que des machines à vapeur et des maisons, quoiqu'il appartienne au même *genre* que ces derniers.

Il aurait à peine valu la peine de faire cette distinction si ce volume s'était exclusivement occupé des problèmes d'un Etat Stationnaire rigide. Dans un semblable Etat, par exemple, il ne saurait y avoir d'impôt nouveau ; et, par suite, il n'y aurait pas lieu de faire remarquer qu'un impôt spécial et lourd sur les machines à vapeur empêcherait de remplacer celles qui seraient usées, et altérerait ainsi la valeur des objets faits au moyen de machines à vapeur ; tandis qu'un impôt similaire sur la valeur des propriétés inhérentes au sol ne produirait aucun effet analogue. Mais, en dépit de l'autorité extrêmement considérable que l'on peut citer à l'appui de la thèse contraire, je persiste à affirmer que l'étude exclusive des conditions purement statiques est insuffisante (1).

(1) Le Prof. J.-B. Clark, dans son profond et suggestif ouvrage intitulé *Distribution of Wealth* (1899), « essaye d'isoler absolument dans leur action sur la distribution les forces statiques des forces dynamiques » ; en même temps il soutient que « la société réelle est toujours dynamique, et que la partie de cette société qui nous intéresse le plus est dynamique au plus haut point » (Préface, p. vi). Mais ce serait dépasser les limites fixées à son traité, et tomber dans « un état social dynamique » que de tenir même compte de l'existence « du travail et du capital qui changent de place dans le système économique, et qui font ainsi que certains sous-groupes deviennent plus grands et d'autres plus petits » (p. 58). Je ne fais au contraire pas de telles restrictions, si ce n'est pour des hypothèses illustratives se rapportant exclusivement à de courtes périodes, hypothèses qui sont destinées à être laissées de côté dès qu'elles ont rempli leur rôle : je ne fonde sur elles aucune conclusion générale. Par suite, il n'est pas surprenant que, comme il adhère étroitement à ses propres règles limitatives, ses résultats paraissent être en opposition avec les miens mais, en fait, ils sont, en général, placés dans un plan différent et, par suite, ne sauraient être en opposition. Néanmoins, il est sans cesse obligé de faire allusion aux changements qui résulteraient de

Il existe, il est vrai, un accord général pour admettre que l'activité productrice de chaque agent de production tend à baisser lorsqu'on fait appel à lui de façon considérable et croissante ; et que c'est là un fait qui n'est pas sans analogie avec la loi du rendement décroissant pour le sol ; quoiqu'il y ait divergence sur la question voisine et peu importante de savoir si les deux groupes de tendances doivent être appelées du même nom. Dans l'édition précédente, ce point était indiqué au chap. iv du Livr. V en même temps que le fait de même nature, à savoir que la distinction entre le prix coûtant (*prime costs*) (qui doit être couvert par le prix si l'on veut qu'une opération soit avantageuse), et les frais supplémentaires (qui n'ont pas toujours besoin d'être couverts par le prix lorsque les affaires sont en stagnation), n'est pas rigoureusement déterminée ; mais qu'elle varie avec la durée de l'entreprise dont il s'agit. Ces indications étaient destinées à préparer la voie à la discussion suivante et parallèle qui y était ainsi rattachée touchant les rapports existants entre les rentes et les quasi-rentes, d'une part, et le coût et la valeur, d'autre part, discussion qui occupait les chapitres viii-x du Liv. V. Mais le lien n'apparaissait pas suffisamment. C'est en vue de remédier à ce défaut que le chap. iv a été quelque peu étendu dans la présente édition ; en même temps que les chap. viii-x ont été refondus dans les chap. viii-xi, re-

l'inclusion de considérations dynamiques, et, alors, je me trouve presque toujours d'accord avec lui. Jusqu'ici, j'ai évité de signaler les petites différences qui nous séparent, car ces différences ne sont pas substantielles et elles sont appelées à disparaître avec le temps. Mais je suis conduit à m'occuper de ce sujet à cause de l'important discours du Prof. Ashley, devant la British Association, discours qui fut prononcé lorsque ce volume était sous presse. Il a paru exagérer les différences d'opinion existant entre les économistes dont les études s'éloignent de celles où il est universellement reconnu comme un maître. Et, cependant, peut-être à cause de l'ambiguïté du terme « statique », il paraît ranger le Prof. Clark et moi ensemble en ce qui regarde l'emploi de la méthode statique — le seul point, autant que je sache, sur lequel il y ait une différence importante entre nous.

latifs aux coûts limites (*Marginal costs*) dans leurs rapports avec la valeur. Nous avons profité dans les premières éditions des exemples saisissants que l'incidence et le déplacement des impôts fournissent pour opposer les tendances immédiates de la valeur à ses tendances ultimes. Dans cette cinquième édition, il en a été fait encore un plus grand usage, surtout à l'Appendice G (Appendice B de la présente traduction) sur l'incidence des taxes locales.

La vieille formule d'après laquelle « la rente ne fait pas partie du coût de production » est maladroitement présentée et elle a conduit à bien des malentendus. C'est pourquoi nous avons évité de nous en servir dans ces chapitres. On s'est donné beaucoup de peine pour démontrer que l'idée d'une limite, comme celle des autres éléments rentrant dans le problème de la valeur, n'est pas absolue. Quoique les coûts-limites ne gouvernent pas le prix, ce n'est qu'à la limite que les forces qui gouvernent le prix peuvent être mises en pleine lumière et étudiées à fond. Mais la limite qu'il faut étudier lorsqu'on s'occupe de longues périodes et de résultats durables diffère par son caractère aussi bien que par son étendue de celle qu'il faut étudier en matière de courtes périodes et de fluctuations temporaires.

La nature des coûts-limites varie en effet presque autant que le font leurs détails avec la période de temps à laquelle se rapporte le problème dont on s'occupe ; et ces variations expliquent en grande partie ce fait bien connu, à savoir que les effets d'une cause économique qui ne peuvent être facilement aperçus sont souvent plus importants que ceux qui se trouvent tout à fait à la surface et qui attirent les regards de l'observateur même peu attentif, et qu'ils sont en contradiction avec eux. C'est là une de ces difficultés fondamentales qui, autrefois, restaient sous-jacentes et gênaient l'analyse économique ; sa pleine portée n'est peut-être pas encore généralement reconnue, et il y a encore beaucoup à faire pour qu'elle puisse être surmontée.

Les questions ainsi soulevées au Livr. V, chap. VIII-XI peuvent, dans un certain sens, être considérées comme centrales ; et c'est pour cela qu'il a été impossible de les reléguer dans les Appendices. Mais elles ont quelque chose de fastidieux et de pénible pour le lecteur ordinaire ; il pourra, s'il veut, les omettre dans sa lecture. Il est vrai qu'on se rapporte à ces chapitres dans les discussions relatives aux causes qui gouvernent les salaires, au Livr. VI, en particulier, aux chap. I et II ainsi qu'au presque nouveau chap. XIII, sur les niveaux du travail et des salaires. Et il est encore vrai que si quelqu'un désire approfondir les doctrines de Owen, de Thompson, de Proudhon, de Rodbertus et de Marx et même des socialistes contemporains, il est nécessaire qu'il étudie de près le sens de cette phrase, en apparence très simple, mais en réalité pleine de perfidie : « le produit intégral du travail », phrase qui a été employée avec une confiance peu exigeante pendant tout un siècle de controverses.

La nouvelle analyse s'efforce graduellement, et à titre d'essai, d'introduire en économie politique, dans la mesure où la grande diversité de la matière le permet, ces méthodes de la science des petits accroissements (communément désignée sous le nom de calcul différentiel) auxquelles l'homme doit, directement ou indirectement, la plus grande partie de la puissance qu'il a acquise dans ces derniers temps sur la nature physique. Cette science est encore dans son enfance : elle n'a ni dogmes, ni règle d'orthodoxie. Elle n'a pas encore eu le temps de se créer une terminologie parfaitement arrêtée ; et certaines divergences en ce qui touche un meilleur emploi des termes, comme aussi d'autres matières du second ordre, ne sont ici qu'un signe de prospérité. En fait, cependant, il existe une harmonie et un accord remarquables sur les points essentiels parmi ceux qui travaillent à édifier leurs doctrines au moyen des nouvelles méthodes ; et, en particulier parmi ceux qui ont fait un certain apprentissage dans les problèmes de physique les plus simples et les mieux arrêtés, problèmes qui sont par

cela même les plus avancés. Avant qu'une autre génération se soit écoulée, la suprématie de ces méthodes sur le champ limité, mais important des recherches économiques auxquelles elles s'adaptent, ne sera sans doute plus sujette à contestation.

Nous avons déjà dit que l'Appendice G (Appendice B de la présente traduction) et la plus grande partie du chap. XIII du Liv. VI, sont nouveaux, et qu'au Liv. V, les chap. VIII à XI sont présentés sous une forme nouvelle. Mais le changement le plus considérable introduit dans cette édition n'est qu'une affaire de disposition des matières; certaines discussions qui étaient déjà présentées comme non essentielles pour les idées générales du volume ont été reléguées dans les Appendices. En partie à raison de ce fait, de nouvelles matières ont été introduites dans chacun des chapitres du Liv. I et dans le chap IV du Liv. II.

Ma femme m'a aidé et conseillé pour toutes les éditions de ce volume, mais pour aucune plus que pour la présente. Dans chaque édition, bien des choses sont dues à ses conseils, à son attention, à son jugement. Le D^r Keynes et M^r Price ont revu les épreuves de la première édition d'un bout à l'autre et ils m'ont été d'un grand secours. Je dois également beaucoup au Prof. Flux. Parmi les nombreuses personnes qui me sont venues en aide sur des points spéciaux, quelquefois pour plus d'une édition, je tiens surtout à mentionner les Prof. Ashley, Edgeworth, Haverfield, Sidgwick et Taussig; le D^r Cannan, M^r Berry et M^r Pigou.

Balliol, Croft, Cambridge.

Août 1907.

TABLE DES MATIÈRES

DU DEUXIÈME VOLUME

LIVRE V

Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande.

CHAPITRE PREMIER

INTRODUCTION. — LES MARCHÉS

- § 1. Notions biologiques et mécaniques relatives à la balance de forces contraires. But de ce livre. — § 2. Définition d'un marché. — § 3. Limitation d'un marché quant à l'espace. Conditions générales qui affectent l'extension d'un marché relatif à un objet. Conditions pour qu'un objet soit susceptible de donner lieu à une classification et d'être envoyé en échantillons. Transportabilité. — § 4. Marchés supérieurement organisés. — § 5. Un petit marché lui-même est souvent soumis à des influences indirectes venant de très loin. — § 6. Limitation du marché quant au temps . 1-11

CHAPITRE II

ÉQUILIBRE TEMPORAIRE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

- § 1. Equilibre entre le désir et l'effort. Dans un cas occasionnel de troc, il n'existe pas, à proprement parler, d'équilibre. — § 2. Dans un marché au blé d'une ville de province, un véritable équilibre, mais un équilibre temporaire, existe généralement. — § 3. En règle générale, l'intensité du besoin de monnaie ne change pas sensiblement pendant les transactions sur un marché au blé, mais il change sur un marché de travail. — § 4. Note sur le Troc 12-23

CHAPITRE III

ÉQUILIBRE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE NORMALES

- § 1. Presque toutes les transactions relatives à des marchandises qui ne sont pas très sujettes à la détérioration sont affectées par les prévisions. — § 2. Le coût réel de production et le coût en monnaie. Dépenses de production. Facteurs de production. — § 3. Le principe de substitution. — § 4. Coût de production dans une entreprise type. — § 5. Tableau d'offre. — § 6. Quantité d'équilibre et prix d'équilibre. Faiblesse des liens qui existent entre le prix d'offre d'une marchandise et son coût réel de production. Signification exacte d'une position d'équilibre normal. Sens de l'expression « à la longue ». — § 7. L'influence de l'utilité sur la valeur l'emporte pour les courtes périodes, mais celle du coût de production l'emporte à la longue . . . 24-41

CHAPITRE IV

PLACEMENT DES RESSOURCES EN VUE D'UN REVENU ÉLOIGNÉ.
PRIX COÛTANT ET COÛT TOTAL

- § 1. Motifs qui déterminent le placement du capital quand il s'agit d'un homme qui fait une chose pour son propre usage. Balance entre les jouissances futures et les jouissances présentes. — § 2. Placement du capital par l'entrepreneur moderne. Accumulation des débours et des recettes passés, escompte des débours et des recettes futurs. Difficulté de distinguer entre une dépense sur le compte courant et une dépense sur le compte en capital. — § 3. La marge d'utilité pour une dépense ne doit pas être regardée comme un point sur une ligne, mais comme une ligne interceptant toutes les lignes possibles de placement. — § 4. Prix coûtant. Coût supplémentaire et coût total . . . 42-50

CHAPITRE V

ÉQUILIBRE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE NORMALES (*suite*)
POUR LES PÉRIODES COURTES ET POUR LES PÉRIODES LONGUES

- § 1. Elasticité du terme « normal » dans la langue populaire aussi bien que dans la langue académique. — §§ 2-3. Le problème complexe de la valeur normale doit être divisé. Premier pas : la fiction d'un état stationnaire ; ses modifica-

tions nous permettent de traiter le problème par la méthode dite méthode statique. — §§ 4-5. C'est ainsi que l'étude de l'équilibre de la demande et de l'offre normales peut être divisée en étude relative aux courtes périodes et en étude relative aux longues périodes. — § 6. Pour les courtes périodes, le stock des instruments de production est pratiquement fixe; et leur emploi varie avec la demande. — § 7. Mais dans les longues périodes, l'afflux des instruments de production est adapté à la demande relative aux produits de ces instruments. — § 8. Classification approximative des problèmes relatifs à la valeur d'après les périodes auxquelles ces problèmes se rapportent 51-73

CHAPITRE VI

DEMANDE CONJOINTE ET DEMANDE DE COMPOSITE.

OFFRE CONJOINTE ET OFFRE COMPOSITE

§ 1. Demande dérivée indirecte. Demande conjointe. Exemple emprunté à un conflit du travail dans l'industrie du bâtiment. Loi de la demande dérivée. — § 2. Conditions sous lesquelles l'arrêt de l'offre peut faire hausser beaucoup le prix d'un facteur de production. — § 3. Demande composite. — § 4. Offre conjointe. Prix d'offre dérivé. — § 5. Offre composite. — § 6. Rapports complexes entre des marchandises 74-93

CHAPITRE VII

PRIX COÛTANT ET PRIX TOTAL PAR RAPPORT AUX PRODUITS CONJOINTS.

FRAIS DE VENTE. ASSURANCE CONTRE LES RISQUES.

COÛT DE REPRODUCTION

§§ 1-2. Difficulté d'assigner à chaque branche d'une entreprise complexe la part qui lui revient dans les dépenses de production et, en particulier, dans les dépenses de mise en vente. — § 3. Assurance contre l'incendie ou les risques maritimes. Autres risques d'entreprise. — § 4. L'incertitude constitue en soi-même un mal. — § 5. Coût de reproduction. — § 6. Objet des chapitres suivants du livre V, chapitres dont quelques-uns peuvent être provisoirement laissés de côté 94-106

CHAPITRE VIII

RENTE OU REVENU FOURNI PAR UN INSTRUMENT DE PRODUCTION
NON CRÉÉ PAR L'HOMME, DANS SES RAPPORTS AVEC LA VALEUR DU PRODUIT

§§ 1-3. La théorie d'après laquelle la rente ne fait pas partie du coût de production contient une vérité importante; mais elle doit être interprétée dans un sens un peu étroit et elle a besoin d'être présentée d'une façon nouvelle; surtout lorsqu'elle est appliquée à n'importe quelle espèce de produit. — § 4. Lorsqu'elle est sagement interprétée, elle est vraie de la rente urbaine comme de la rente rurale. Les redevances minières ne sont pas des rentes. — § 5. Note sur la rente des terrains bâtis par rapport à la valeur des produits qui y sont fabriqués 107-123

CHAPITRE IX

QUASI-RENTE, OU REVENU D'UN INSTRUMENT DE PRODUCTION
CRÉÉ PAR L'HOMME, DANS SES RAPPORTS AVEC LA VALEUR DU PRODUIT

§§ 1-2. Si l'on considère des périodes trop courtes pour que l'offre des instruments de production créés par l'homme puisse répondre d'une manière appréciable à la demande qui en est faite; les revenus qui en proviennent ont, avec le prix des objets qu'ils contribuent à produire, un rapport analogue à celui dans lequel se trouvent, mais d'une façon permanente, les véritables rentes. — § 3. Le sol n'est qu'une des formes du capital pour le producteur individuel. — § 4. Ressemblances et dissemblances entre la véritable rente et la quasi-rente. — §§ 5-6. Nouvelle exposition du principe général; et exemples de cercles vicieux écartés par ce principe. — § 7. Quasi-rentes dans leurs rapports avec les frais supplémentaires. — § 8. Arguments relatifs à la rente foncière dans ses rapports avec la valeur d'un genre de produits appliqués aux quasi-rentes des machines. — § 9-10. Note sur des exemples se rapportant au principe général discuté dans ce chapitre. Sol dans un pays neuf. Pierres météoriques. Incidence d'un impôt 126-143

CHAPITRE X

INFLUENCE DU MILIEU SUR LE REVENU TIRÉ D'UN INSTRUMENT DE PRODUCTION.
RENTE DE SITUATION. RENTE COMPOSITE

§ 1. Influence de la situation sur la valeur du sol agricole.
Dans toutes les entreprises, l'accès aux économies externes

dépend en partie de la situation. — § 2. Rente de situation. — § 3. Cas exceptionnels où le revenu tiré d'une situation avantageuse est dû à des efforts et à des déboursés individuels. — § 4. Les divers éléments qui entrent dans une rente composite ne peuvent pas toujours être distingués. 146-154

CHAPITRE XI

ÉQUILIBRE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE NORMALES (suite) PAR RAPPORT A LA LOI DU RENDEMENT CROISSANT

§§ 1-3. Façons dont agit la tendance au rendement croissant. Contraste entre les économies d'une branche d'industrie prise dans son ensemble et celles d'une simple entreprise. Insuffisance de la méthode statique en économie politique. — §§ 4-6. Note sur les équilibres stables et les équilibres instables ainsi que sur quelques autres points de théorie pure 155-172

CHAPITRE XII

THÉORIE DES CHANGEMENTS DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE NORMALES PAR RAPPORT A LA DOCTRINE DU MAXIMUM DE SATISFACTION

§ 1. Introduction. — § 2. Effets d'un accroissement de la demande normale. — § 3. Effets d'un accroissement de l'offre normale. — § 4. Cas de rendement constant, de rendement décroissant et de rendement croissant. — §§ 5-7. Exposé et limitations de la doctrine abstraite du maximum de satisfaction 173-192

CHAPITRE XIII

LA THÉORIE DES MONOPOLES

§ 1. Nous comparerons maintenant les bénéfices qu'un monopoliste retire d'un prix élevé avec les avantages que le public retire d'un prix peu élevé. — § 2. *Prima facie*, l'intérêt du monopoliste, c'est d'obtenir le maximum de revenu net. — § 3. Le tableau du revenu de monopole. — § 4. Un impôt, d'une somme totale fixe, perçu sur un monopole ne diminuera pas la production ; s'il est proportionnel au revenu net du monopole, il ne la diminuera pas non plus ; mais il la diminuera s'il est proportionnel à la quantité produite. — § 5. Un monopoliste peut souvent produire économique.

ment. — § 6. Il peut abaisser ses prix en vue de développer son entreprise, ou à raison de l'intérêt direct qu'il a au bien-être des consommateurs. — § 7. Bénéfice total. Bénéfice de compromis. — § 8. Importance qu'il y a pour le public à étudier à l'aide de la statistique la loi de demande et le surplus du consommateur 193-214

CHAPITRE XIV

RÉSUMÉ DE LA THÉORIE GÉNÉRALE DE L'ÉQUILIBRE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

§§ 1-3-6-7. Note sur la théorie de la valeur de Ricardo 215-238

—

LIVRE VI

Valeur ou distribution et échange.

CHAPITRE PREMIER

COUP D'ŒIL PRÉLIMINAIRE SUR LA DISTRIBUTION ET L'ÉCHANGE

§ 1. Portée générale de ce livre. — § 2. Les physiocrates, d'accord en cela avec les conditions particulières de leur époque et de leur pays, affirmaient que les salaires restent toujours au niveau le plus bas possible, et que cela est vrai aussi en grande partie de l'intérêt du capital. Ces rigides affirmations furent partiellement atténuées par Adam Smith et par Malthus. — §§ 3-6. Série d'exemples hypothétiques touchant l'influence de la demande dans la distribution, empruntés à une société où le problème des rapports entre le travail et le capital n'existe pas. — §§ 7-8. Influence du principe de substitution dans la distribution. Le produit net d'un genre particulier de travail ; et d'une espèce particulière de capital. — § 9. Demande relative au capital en général. — § 10. Les emplois-limites ne gouvernent pas la valeur ; mais, comme la valeur, ils sont gouvernés par les conditions générales de l'offre et de la demande. — § 11. Etude plus détaillée du revenu national ou dividende national 239-272

CHAPITRE II

COUP D'ŒIL PRÉLIMINAIRE SUR LA DISTRIBUTION ET L'ÉCHANGE (*suite*).

- § 1. Les causes qui affectent l'offre des agents de production qui exercent une influence coordonnée avec les causes qui affectent la demande dans la distribution. — §§ 2-4. Récapitulation des causes discutées au livre IV qui affecte l'offre des diverses sortes de travail et de capital. Influence irrégulière qu'une augmentation de rémunération exerce sur les efforts dépensés par un individu. Correspondance plus régulière entre les salaires normaux et le développement du chiffre et surtout de la vigueur de la population. Influence générale exercée sur l'accumulation du capital et des autres formes de la richesse par les bénéfices retirés de l'épargne. — § 5. La terre peut être regardée comme une forme spéciale de capital soit quant à l'influence de la demande dans la distribution, soit quant à l'emploi des ressources d'un individu dans la production : mais elle ne se trouve pas sur le même pied que le capital relativement à l'influence normale des forces de l'offre dans la distribution, que nous examinons dans le présent chapitre. — § 6. Conclusion provisoire à une première partie de l'argumentation. — § 7. Relations mutuelles entre les gains et la productivité de différents groupes de travailleurs. — § 8. Nous ne supposons pas un degré d'initiative, de connaissances et de liberté de la concurrence supérieur à celui qui, en fait, caractérise le groupe particulier d'ouvriers, d'employeurs, etc., à l'époque et au moment dont il s'agit. — § 9. Sur les rapports entre le travail en général et le capital en général. Le capital vient en aide au travail. Et il entre en concurrence avec le travail en ce qui touche le champ d'emploi ; mais cette formule doit être interprétée avec précaution. — §§ 10-11. Influence exercée sur les salaires par le développement de la richesse sous d'autres formes que celle du capital commercial. Sens restreint dans lequel il est vrai que les salaires dépendent d'avances faites par le capital. — §§ 12-13. Notes sur la théorie du fonds des salaires (*Wages-fund*) et sur les différentes sortes de surplus. 273-319

CHAPITRE III

LA RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL

- § 1. But des chap. III-x. — § 2. La concurrence tend à faire que les salaires gagnés dans une semaine dans des emplois

similaires soient non égaux, mais proportionnels à la productivité des ouvriers. Rémunération au temps. Salaire à la pièce. Rémunération de productivité. La rémunération au temps ne tend pas à l'égalité, mais la rémunération de productivité y tend. — §§ 3-4. Salaires réels et salaires nominaux. Il faut tenir compte des variations du pouvoir d'achat de la monnaie, en se référant spécialement à la consommation de la catégorie particulière de travail en question ; il faut aussi tenir compte des dépenses professionnelles et de tous les avantages et inconvénients accessoires. — § 5. Salaires en partie payés en nature. Le Truck System. — § 6. Incertitude de succès et irrégularité de l'emploi. — § 7. Rémunération supplémentaire. Salaires de famille. — § 8. L'attraction exercée par une industrie ne dépend pas uniquement de sa rémunération en monnaie, mais de ses avantages nets. Influence du caractère individuel et du caractère national. Conditions particulières des classes inférieures d'ouvriers 320-339

CHAPITRE IV

RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL (*suite*).

§ 1. L'importance de bien des particularités dans l'action de l'offre et de la demande par rapport au travail tient beaucoup au caractère cumulatif de leurs effets ; lesquels ressemblent ainsi aux effets de la coutume. — §§ 2-4. Première particularité : l'ouvrier vend son travail, mais sa personne même n'a pas de prix. Par conséquent, les placements de capital, que l'on fait sur lui sont limités par les moyens, la prévoyance et le désintéressement de ses parents. Importance d'un bon départ dans la vie. Influence des forces morales. — § 5. Deuxième particularité. Le travailleur inséparable de son travail. — § 6. Troisième et quatrième particularités. Le travail est périssable et ceux qui le vendent se trouvent dans une situation défavorable au point de vue de la vente. 340-355

CHAPITRE V

RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL (*suite*).

§ 1. La cinquième particularité du travail consiste dans la longueur du temps requis pour se procurer des offres additionnelles d'habileté qualifiée. — § 2. Les parents lorsqu'ils choi-

sissent des professions pour leurs enfants doivent prévoir au-delà de la durée de toute une génération ; difficulté de prévoir l'avenir. — § 3. Les mouvements de travail adulte prennent une importance croissante par suite de l'augmentation dans la demande relative à l'habileté générale. — §§ 4-6. Résumé de la distinction entre les longues et courtes périodes par rapport à la valeur normale. Fluctuations des salaires spéciaux d'habileté et de capacité en les distinguant de ceux qui rémunèrent l'effort exigé par une tâche particulière. — § 7. Note sur certaines analogies entre le salaire et la rente 356-368

CHAPITRE VI

INTÉRÊT DU CAPITAL

§§ 1-3. La théorie de l'intérêt a fait récemment des progrès dans un grand nombre de ses détails, mais elle n'a subi aucun changement essentiel. Elle a été mal comprise au Moyen Age, ainsi que par Rodbertus et par Marx. — §§ 4-5. L'intérêt *brut* payé par l'emprunteur comprend une certaine assurance contre les risques, à la fois réels et personnels, et un certain salaire de direction aussi bien qu'un véritable intérêt ou intérêt net. Par suite, il ne tend pas à l'égalité comme le fait l'intérêt social. — § 6. Note sur les changements dans le pouvoir d'acquisition de la monnaie par rapport au taux réel de l'intérêt 369-388

CHAPITRE VII

PROFIT DU CAPITAL ET DE L'APTITUDE AUX AFFAIRES

§ 1. Lutte pour la survivance entre les hommes d'affaires. Services de ceux qui ont ouvert de nouvelles voies. — §§ 2-4 Influence du principe de substitution sur les salaires de direction ; exemples en comparant d'abord les services des contremaîtres avec ceux des ouvriers ordinaires, deuxièmement ceux des chefs d'entreprise avec ceux des contremaîtres, et enfin ceux des chefs de grandes entreprises avec ceux des chefs de petites entreprises. — § 5. Situation de l'homme d'affaires qui emploie beaucoup de capital emprunté. — § 6. Sociétés par actions. — § 7. Tendance générale qu'ont les méthodes modernes d'entreprise d'adapter les salaires de direction à la difficulté du travail fait . . . 389-406

CHAPITRE VIII

PROFIT DU CAPITAL ET DE L'APTITUDE AUX AFFAIRES (*suite*).

§ 1. Nous avons à rechercher s'il y a dans les taux des profits une tendance générale vers l'égalité. Dans une grande entreprise certains bénéfices de direction sont classés parmi les salaires ; et dans une petite entreprise beaucoup de salaires du travail sont classés parmi les profits ; par conséquent, les profits paraissent plus élevés dans les petites entreprises qu'ils ne le sont réellement. — § 2. Le taux normal annuel des profits sur le capital employé est élevé là où le capital circulant est considérable par rapport au capital fixe ; et surtout là où le montant des salaires est très considérable relativement au capital. — §§ 3-4. Chaque branche d'industrie a son taux d'usage ou « bon » taux de profits sur le retour des fonds. — § 5. Les profits sont un élément constitutif du prix d'offre normal ; mais le revenu provenant du capital déjà placé, sous une forme matérielle ou sous forme d'acquisition d'habileté, est gouverné par la demande relative à ses produits. — §§ 6-7. Comparaison entre les profits et les autres bénéfices. — §§ 8-10. Notes sur une comparaison plus détaillée entre les profits, les bénéfices du travail et les rentes ; et sur les relations entre les différentes sortes d'intérêts en présence dans la même branche de production. 407-434

CHAPITRE IX

RENTE FONCIÈRE

§§ 1-2. La rente foncière est une espèce dans un genre étendu. Pour le moment, nous supposons que le sol est cultivé par le propriétaire du sol. Résumé des discussions précédentes. — § 3. Une hausse survenant dans la valeur réelle du produit élève généralement la valeur en produits du surplus, et encore davantage, sa valeur réelle. — § 4. Effets des améliorations sur la rente. — § 5. Le fond de la théorie de la rente est applicable à presque tous les systèmes de tenure foncière. Mais dans le système anglais moderne la grande division entre la part du propriétaire foncier et la part du fermier est aussi la plus importante au point de vue scientifique. — § 6. La terre par rapport aux autres formes de la richesse. — § 7. La valeur capitalisée de la terre. — § 8.

Note sur la théorie de Ricardo au sujet de l'incidence des impôts et de l'influence des améliorations en agriculture. 435-456

CHAPITRE X

TENURE FONCIÈRE

§ 1. Les anciennes formes de la tenure foncière étaient, en général, basées sur des associations dont les conditions étaient déterminées par la coutume plutôt que par un contrat exprès; le propriétaire foncier (landlord) est en général l'associé commanditaire.— §§ 2-3. Mais la coutume est beaucoup plus souple qu'il ne semble à première vue, comme cela apparaît d'ailleurs même dans l'histoire anglaise récente. Il faut prendre garde lorsqu'on veut appliquer l'analyse ricardienne aux problèmes relatifs au sol anglais moderne; aussi bien qu'aux anciens systèmes. Les conditions de l'association dans ces systèmes étaient vagues, élastiques et susceptibles de bien des modifications inconscientes.— §§ 4-5. Avantages et inconvénients du métayage et de la propriété paysanne.— §§ 6-7. Le système anglais permet au propriétaire de fournir la part de capital dont il peut être facilement et effectivement tenu; et ce système laisse une liberté considérable aux forces de sélection, quoique cette liberté soit moindre que dans d'autres branches d'industrie.— §§ 8-9. Grandes et petites tenures. Coopération.— § 10. Difficulté de décider ce que c'est que des prix normaux et des récoltes normales. Liberté pour le tenancier de faire des améliorations et d'en recueillir les fruits.— § 11. Conflit entre les intérêts publics et les intérêts privés en ce qui concerne les terrains bâtis et non bâtis et autres matières. 457-489

CHAPITRE XI

COUP D'ŒIL GÉNÉRAL SUR LA DISTRIBUTION

§§ 1-3. Sommaire des huit chapitres précédents, dans lequel se trouve indiquée une ligne de continuité coupant celle qui se trouve au Liv. V, chap. xiv, et établissant une unité entre les causes qui gouvernent les valeurs normales des divers agents et instruments de production, matériels et humains.— § 4. Les divers agents de production peuvent être en lutte pour le champ d'emploi, mais ils sont également la seule source d'emploi les uns pour les autres. Comment un

accroissement de capital augmente le champ d'emploi du travail. — § 5. Une augmentation soit dans le nombre, soit dans la productivité d'un groupe d'ouvriers profite généralement à d'autres ouvriers, mais pour eux-mêmes la première est nuisible, tandis que la seconde est avantageuse. Cette augmentation change les produits-limites de leur propre travail et des autres sortes de travail, et par là elle affecte les salaires. Il faut bien faire attention lorsqu'on veut évaluer le produit-limite normal. 490-500

CHAPITRE XII

INFLUENCES GÉNÉRALES DU PROGRÈS ÉCONOMIQUE

§ 1. La richesse du champ d'emploi du capital et du travail dans un pays nouveau dépend en partie de l'accès aux marchés sur lesquels le capital et le travail peuvent vendre leurs produits et engager leurs revenus futurs en vue d'obtenir immédiatement ce dont ils ont besoin. — §§ 2-3. Au siècle dernier, par son commerce extérieur, l'Angleterre accrut son pouvoir d'achat quant aux objets de confort et de luxe, et ce n'est que dans ces dernières années qu'elle l'a augmenté par rapport aux objets de nécessité. — § 4. Les avantages directs qu'elle a retirés du progrès des manufactures ont été moindres qu'il ne semble à première vue ; mais les avantages qu'elle a retirés des nouveaux moyens de transport ont été plus considérables. — § 5. Changements dans la valeur en travail du blé, de la viande, du logement, du combustible, des vêtements, de l'eau, de la lumière, des journaux et des voyages. — §§ 6-8. Le progrès a élevé la valeur en travail du sol anglais, urbain et rural, pris ensemble ; quoiqu'il ait abaissé la valeur de la plupart des instruments matériels de production ; et l'augmentation du capital a fait baisser son revenu proportionnel, mais non son revenu total. — §§ 9-10. Nature et causes des changements dans la rémunération des différentes classes industrielles. — § 11. Les bénéfices de la capacité exceptionnelle. — § 12. Le progrès a contribué plus qu'on ne le croit généralement à élever les salaires du travail et il a probablement amoindri plutôt qu'accru l'irrégularité de l'emploi pour le travail libre. 501-529

CHAPITRE XIII

LE PROGRÈS PAR RAPPORT AU NIVEAU DE LA VIE

§§ 1-2. Niveau des activités et des besoins : de la vie et du bien-être. Une élévation dans le niveau du bien-être aurait pu élever considérablement les salaires en Angleterre il y a un siècle par l'effet qu'elle aurait eu d'arrêter le développement de la population ; mais la facilité d'obtenir les vivres et les produits bruts en les faisant venir des autres pays a laissé peu à faire dans cette direction. — §§ 3-6. Efforts pour régler les activités en réduisant les heures du travail. La durée excessive du travail est nuisible. Mais la réduction de la durée du travail lorsque celle-ci est modérée amoindrit généralement la production. Par conséquent, quoique cette réduction puisse avoir pour effet immédiat de donner une impulsion à l'emploi des ouvriers, elle diminue bientôt nécessairement les occasions d'emploi à de bons salaires, à moins que les loisirs ainsi créés ne soient employés à développer des activités plus étendues et plus hautes. Danger de l'émigration du capital. Difficulté de rapporter les faits observés à leurs véritables causes. Les résultats immédiats et ultimes sont souvent dans des directions opposées. — §§ 7-9. Le but originaire des trade unions, c'était de donner l'indépendance à l'ouvrier et d'élever ainsi le niveau de sa vie, autant que d'élever ses salaires. Le succès de leurs efforts atteste l'importance de l'arme principale dont elles se sont servi, à savoir la *Common Rule*. Mais l'application rigide de la lettre de ces Règlements risque d'amener un faux nivellement du travail et d'entraver l'esprit d'entreprise ; de repousser le capital ; et, d'une foule d'autres façons de nuire aux classes ouvrières en même temps qu'au reste de la nation. — § 10. Difficultés qui se rattachent aux changements du pouvoir d'achat de la monnaie, en particulier quant aux fluctuations du crédit. — §§ 11-13. Conclusion provisoire touchant les possibilités en matière de progrès social. Une égale répartition du dividende national abaisserait les revenus de beaucoup de ménages d'artisans. Il faut traiter à part le Résidu ; mais le meilleur moyen d'élever les salaires du travail non qualifié consiste en une éducation du caractère et des facultés de toutes les classes de la population, de telle sorte que, d'un côté, on réduise beaucoup le nombre de ceux qui ne sont capables que d'un travail non qualifié, et que, d'un autre

côté, on augmente le nombre de ceux qui sont doués de cette imagination créatrice qui est la principale source du pouvoir que l'homme exerce sur la nature. Mais un niveau de vie véritablement élevé ne saurait être atteint que le jour où l'homme aura appris à bien employer ses loisirs ; et c'est là une des nombreuses raisons de croire que les changements économiques violents sont nuisibles tant qu'ils ne sont pas précédés de la lente transformation du caractère que l'humanité a hérité de longs siècles d'égoïsme et de lutte 530-576

APPENDICE A

APPENDICE MATHÉMATIQUE 577-613

APPENDICE B

INCIDENCE DES TAXES LOCALES ET IDÉES SUR LA POLITIQUE

§ 1. — L'incidence ultime d'un impôt varie considérablement selon que la population est ou non migrative, et selon que l'impôt est onéreux ou avantageux. Les changements rapides des circonstances rendent toute prévision sûre impossible. — § 2. La « valeur de construction » d'une propriété, et sa valeur de situation s'unissent pour former sa valeur totale, pourvu que le bâtiment soit approprié à la situation, mais non dans le cas contraire. — § 3. Les taxes onéreuses sur les valeurs de situation retombent surtout sur les propriétaires, ou, si elles ne sont pas prévues, sur les locataires. — § 4. Mais de telles taxes onéreuses sur les valeurs de construction, lorsqu'elles sont uniformes sur tout le pays, atteignent surtout l'occupant. Des taxes locales onéreuses exceptionnellement lourdes sont cependant en grande partie payées par le propriétaire (ou par le locataire), alors même qu'elles sont assises sur les valeurs de construction. — § 5. La répartition du fardeau des anciennes taxes et des anciens impôts n'est que très peu affectée par le fait qu'ils sont recouverts sur l'occupant ; mais une brusque augmentation des taxes onéreuses est une lourde charge pour l'occupant, surtout si celui-ci est boutiquier, dans le système actuel de recouvrement. — § 6. L'imposition des terrains à bâtir vacants lorsque l'on prend pour base leur valeur en capital, de même qu'un transfert partiel des impositions qui frappent les valeurs de construction sur les valeurs de situation en général, pourraient être des modifications

bienfaitantes pourvu qu'elles soient introduites graduellement, et qu'elles soient accompagnées de règlements rigoureux sur le rapport qui doit exister entre la hauteur des édifices et les espaces libres qui se trouvent devant et derrière. — § 7. Quelques autres observations sur les taxes rurales. — §§ 8-9. Quelques idées pratiques. La limitation permanente qui existe dans l'offre du sol, et le rôle considérable que joue l'action collective dans sa valeur présente, exigent que l'on range le sol dans une catégorie distincte au point de vue de la taxation 614-633

APPENDICE C

PRÉFACE DE LA CINQUIÈME ÉDITION 634 646

FIN DE LA TABLE DES MATIÈRES