

Alfred Marshall (1890)

Principes d'économie politique

Livres I, II et III

Traduit en français par F. Sauvaire-Jourdan,

Professeur d'économie politique et de science financière
à la faculté de droit de l'Université de Bordeaux

1906

Un document produit en version numérique par Jean-Marie Tremblay, bénévole,
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi

Courriel: jmt_sociologue@videotron.ca

Site web: <http://pages.infinit.net/sociojmt>

Dans le cadre de la collection: "Les classiques des sciences sociales"

Site web: http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque

Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi

Site web: <http://bibliotheque.uqac.quebec.ca/index.htm>

Cette édition électronique a été réalisée par Jean-Marie Tremblay, bénévole, professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi à partir de :

Alfred Marshall (1890)

Principes d'économie politique.

Livres I, II et III.

Une édition électronique réalisée à partir du livre d'Alfred Marshall, (1842-1924), professeur d'économie politique à l'Université de Cambridge, Principes d'économie politique. (1890) Tome I : Livres I, II et III. (1890) (544 pp.) (pp. i à 282). Texte de la 4e édition anglaise traduit de l'Anglais par F. Savaire-Jourdan (professeur d'économie politique et de science financière à la Faculté de droit de l'Université de Bordeaux). Reproduction de la première édition française publiée à Paris en 1906 chez V. Giard et Brière. Paris: Gordon & Breach, 1971. Collection : Réimpressions G + B, Sciences humaines et philosophie.

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times, 12 points.

Pour les citations : Times 10 points.

Pour les notes de bas de page : Times, 10 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2001 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format
LETTRE (US letter), 8.5'' x 11''

Édition complétée le 13 avril 2003 à Chicoutimi, Québec.



Table des matières

[Préface de la première édition](#), juillet 1890.

[Extrait de la préface de la quatrième édition](#), 1898.

[Note du traducteur](#)

Livre I : [Aperçu préliminaire](#).

Chapitre I : [Introduction](#)

§ 1. [L'économique est à la fois une étude de la richesse et une branche de l'étude de l'homme](#). L'histoire du monde a été dirigée par les forces religieuses et les forces économiques. - § 2. [La question de savoir si la pauvreté](#) est une chose nécessaire donne à l'économique un très haut intérêt. - § 3. [La science](#), pour la plus grande part, est née depuis peu. - § 4. [La caractéristique fondamentale de la vie moderne](#) n'est pas la compétition, mais la liberté de l'industrie et du travail. - § 5. [Étude préliminaire de la valeur](#). Conseils sur l'ordre à suivre pour la lecture de l'ouvrage

Chapitre II : Les progrès de la liberté de l'industrie et du travail

§ 1. L'action des causes physiques est prédominante dans les civilisations primitives, et celles-ci ont nécessairement eu leur siège dans les climats chauds. Dans une civilisation primitive le progrès est lent; mais il y a progrès. - § 2. La propriété collective augmente la force de la coutume et fait obstacle aux changements. - § 3. Les Grecs mirent l'énergie septentrionale en contact avec la civilisation orientale. Modernes à bien des points de vue, ils regardaient l'industrie comme devant être laissée aux esclaves; leur éloignement pour tout travail continu fut une des principales causes de leur décadence. - § 4. La ressemblance apparente qui existe entre les conditions économiques du monde romain et du monde moderne est purement superficielle : on ne trouve pas dans le monde romain les problèmes sociaux-économiques modernes ; mais la philosophie stoïcienne et le cosmopolitisme des juristes romains postérieurs exerça une influence indirecte considérable sur la pensée et sur l'action économiques. - § 5. Les Germains furent lents à s'instruire au contact de ceux dont ils firent la conquête. Le savoir trouva asile chez les Arabes. - §§ 6. 7. Le self-government par le peuple ne pouvait exister que dans les villes libres ; elles furent les précurseurs de la civilisation moderne au point de vue industriel. - § 8. Influence de la chevalerie et de l'Église. Formation de grandes armées servant à ruiner les villes libres. Mais les espérances de progrès ressuscitent grâce à l'invention de l'imprimerie, à la Réforme et à la découverte du Nouveau Monde. - § 9. Le bénéfice des découvertes maritimes appartient en premier lieu à la péninsule hispanique, Mais bientôt il passa à la Hollande, à la France, et à l'Angleterre

Chapitre III : Les progrès de la liberté de l'industrie et du travail (suite)

§ 1. Les Anglais montrèrent de bonne heure des signes de l'aptitude qu'ils possèdent pour l'action organisée. Le commerce a été chez eux la conséquence de leur activité dans la production et dans la navigation. L'organisation capitaliste de l'agriculture ouvrit la voie à celle de l'industrie. - §§ 2, 3. Influence de la Réforme. - § 4. Origine de la grande entreprise. Chez les Anglais la libre initiative avait une tendance naturelle vers la division du travail, qui se trouva favorisée par l'apparition au delà des

mers de consommateurs ayant besoin, par grandes quantités, de marchandises simples. Tout d'abord les entrepreneurs se contentèrent d'organiser l'offre sans diriger le travail industriel : mais ensuite ils groupèrent dans des usines leur appartenant de grandes masses de travailleurs. - § 5. Depuis lors, le travail des ouvriers des manufactures se trouva loué en gros. La nouvelle organisation augmenta la production, mais elle fut accompagnée de grands maux, dont plusieurs cependant étaient dus à d'autres causes. - § 6. La guerre, les impôts, et la disette, abaissèrent les salaires réels. Mais le nouveau système a permis à l'Angleterre de triompher des armées françaises. - § 7. Progrès, durant le XIXe siècle. Le télégraphe et la presse permettent maintenant aux peuples de décider eux-mêmes des remèdes qui conviennent à leurs maux ; et nous allons peu à peu vers des formes de collectivisme, qui seront supérieures aux formes anciennes parce qu'elles reposent sur le renforcement de l'individualité se soumettant à une discipline volontaire. - § 8. Influence des Américains, des Australiens, des Allemands, sur les Anglais.

Chapitre IV : [Le développement de la science économique](#)

§ 1. [La science économique moderne doit indirectement beaucoup à la pensée ancienne](#), mais directement fort peu. L'étude de l'économie fut stimulée par la découverte des mines et des routes commerciales du Nouveau Monde. Les entraves anciennes qui enserraient le commerce furent quelque peu relâchées par les Mercantilistes. - § 2. [Les Physiocrates insistèrent sur cette idée](#) que la politique restrictive est un régime artificiel et que la liberté est le régime naturel, ainsi que sur cette autre idée que le bien-être de la masse du peuple doit être le principal but de l'homme d'état. - § 3. [Adam Smith développa la doctrine du libre échange](#), et trouva dans la théorie de la valeur un centre commun qui donne de l'unité à la science économique. - § 4. [L'étude des faits fut entreprise par Young, Eden, Malthus, Tooke et d'autres](#). - § 5. [Plusieurs des économistes anglais du début du siècle](#) étaient portés vers les généralisations rapides et les raisonnements déductifs, mais il étaient très au courant de la vie des affaires et n'oublièrent pas d'étudier la condition des classes ouvrières. - §§ [6, 7](#). Ils ne tinrent pourtant pas assez compte de ce fait que le caractère de l'homme dépend des circonstances. Influence des aspirations socialistes et des études biologiques à ce point de vue. John Stuart Mill. Caractéristiques des travaux modernes. - § 8. [Économistes des autres pays](#).

Chapitre V : [L'objet de l'économie politique](#)

§§ [1, 2](#). Une science sociale unifiée est désirable, mais irréalisable. Valeur des idées de Comte, faiblesse de ses négations. - §§ [3, 4](#). L'économie politique s'occupe principalement, mais non exclusivement, des mobiles susceptibles d'être mesurés en monnaie, et elle cherche généralement à dégager de larges résultats qui ne soient que peu affectés par les particularités individuelles. - § 5. [L'habitude elle-même repose en grande partie sur un choix réfléchi](#). - §§ [6, 7](#). Les mobiles économiques ne sont pas exclusivement égoïstes. Le désir de gagner de l'argent n'exclut pas d'autres influences ; il peut lui-même être inspiré par des mobiles nobles. Les procédés économiques de mesure des actions pourront peu à peu s'appliquer à beaucoup d'actes de pure philanthropie. - § 8. [Les mobiles de l'action collective](#) ont pour l'économiste une importance déjà grande et sans cesse croissante. - § 9. [Les économistes envisagent la vie humaine](#) surtout à un certain point de vue, mais c'est la vie d'un homme réel, et non celle d'un être imaginaire

Chapitre VI : [Méthodes d'étude. Nature de la loi économique](#)

§ 1. [En économie politique, presque à chaque pas](#), on a besoin à la fois de l'induction et de la déduction ; l'école historique et l'école analytique se servent toutes deux de ces deux méthodes, mais à des degrés divers : aucune ne peut se passer de l'aide de l'autre. - §§ [2, 3, 4](#). La tâche de l'analyse et de la déduction en économie politique est souvent mal comprise ; elle ne consiste pas à forger de longues chaînes de raisonnement déductif. L'interprétation des faits du temps passé ou du temps présent exige souvent de subtiles analyses ; et il en est toujours ainsi lorsqu'on recourt à elle pour se guider dans la vie pratique. Stratégie et tactique. - § 5. [Le simple bon sens, avec ses seules ressources](#), peut souvent pousser l'analyse assez loin : mais il lui est rarement possible de découvrir les causes profondes, et

notamment les causes des causes. Rôle du mécanisme scientifique. - § 6. [Les lois sociales n'énoncent que des tendances. Lois économiques](#). Le mot « normal ». Les lois économiques ne sont pas analogues à la loi de la gravitation, mais aux lois secondaires des sciences naturelles, relatives à l'action de forces hétérogènes. Toutes les théories scientifiques, et par conséquent les théories économiques elles aussi, supposent certaines conditions, et sont dans ce sens hypothétiques. - § 7. [Science pure et science appliquée](#). L'économie politique est une science plutôt qu'un art

Chapitre VII : [Résumé et conclusion](#)

§ 1. [Résumé](#). - § 2. [Les études scientifiques ne doivent pas être dirigées](#) en s'inspirant des buts pratiques auxquels elles concourent, mais de la nature des sujets dont elles traitent. - § 3. [Principales circonstances qui stimulent l'intérêt des économistes anglais à notre époque](#), bien qu'elles ne rentrent pas dans le domaine de leur science. § 4. [Principales questions de la science économique](#).

Livre II : [De quelques notions fondamentales.](#)

Chapitre I : [Introduction](#)

§ 1. [L'économie politique envisage la richesse](#) en tant que moyen de satisfaire les besoins de l'homme, et en tant que résultat de ses efforts. - § 2. [Difficulté de classer des choses](#) dont les caractères et les usages changent. - § 3. [L'économie politique doit suivre la pratique de la vie de chaque jour](#). - § 4. [Il est nécessaire que les idées soient très clairement fixées](#), mais il n'est pas nécessaire que le sens des mots soit rigide.

Chapitre II : [La richesse](#)

§ 1. [Sens technique du mot « biens »](#). Biens matériels. Biens personnels. Biens externes et biens internes. Biens transmissibles et biens non-transmissibles. Biens gratuits. Biens échangeables. - § 2. [La richesse d'une personne se compose de ses biens externes](#) susceptibles d'être mesurés en monnaie. - § 3. [Mais parfois il est bon d'employer le mot « richesse » d'une façon large](#), en y comprenant toute la richesse personnelle. - § 4. [Part de l'individu dans la richesse collective](#). - § 5. [Richesse nationale](#). Richesse cosmopolite. Base juridique des droits sur la richesse

Chapitre III : [Production. Consommation. Travail. Objets de nécessité](#)

§ 1. [L'homme ne peut produire et ne peut consommer que des utilités](#), et non pas de la matière mme. - § 2. [Le mot « productif » est exposé à être mal compris](#), il faut d'ordinaire éviter de l'employer ou l'expliquer. - § 3. [Choses nécessaires pour soutenir l'existence et choses nécessaires](#) pour maintenir l'activité. - § 4. [Il y a une perte pour la société lorsque la consommation d'un homme](#) est inférieure à ce qui est nécessaire pour maintenir son activité. Objets de nécessité conventionnelle.

Chapitre IV : [Capital. Revenu](#)

§§ [1](#), [2](#). Le mot « capital » a plusieurs sens différents. La productivité et l'accumulation du capital règlent : l'une, la demande de capital, et l'autre l'offre de capital. La différence entre la notion de capital et celle de richesse n'est qu'une différence de degré. - § 3. [Le revenu au sens large](#). Revenu en monnaie et l'expression de « capital d'entreprise ». - § 4. [Les usages les plus importants de l'expression « capital social »](#) se rattachent au problème de la distribution ; il faut donc la définir de telle façon que lorsqu'on a fait dans le revenu réel de la société les parts du travail, du capital (en y comprenant l'organisation) et de la terre, rien ne soit omis, et rien ne soit compté deux fois. - § 5. [Capital de consommation. Capital auxiliaire](#). Capital circulant et capital fixe, capital spécialisé, capital personnel. - § 6. [Nous parlons plutôt de capital lorsque nous envisageons les choses comme objets de production](#) : nous parlons de richesse lorsque nous les envisageons comme moyens de satisfaire les besoins. - § 7. [Revenu net](#).

[Avantages nets](#). Usage de la richesse. Intérêt. Profits du capital. Salaire de direction. Rente. - § 8. [Revenu social](#). - § 9. [Le revenu national est une meilleure mesure de la prospérité économique générale](#) que la richesse nationale. - §§ [10](#), [11](#), [12](#) et [13](#). - Note sur quelques définitions du mot « capital ».

Livre III : Des besoins et de leur satisfaction.

Chapitre I : [Introduction](#)

§ 1. [Lien de ce livre avec les trois suivants](#). - § 2. [Jusqu'à une époque toute récente on ne s'est pas assez occupé de la demande et de la consommation](#)

Chapitre II : [Les besoins dans leurs rapports avec l'activité de l'homme](#)

§ 1. [Désir de variété](#). - §§ [2](#), [3](#). Désir de se distinguer. - § 4. [Désir de se distinguer pris en lui-même](#). Place de la théorie de la consommation dans l'économie politique

Chapitre III : [Les variations de la demande](#)

§ 1. [Loi de satiété des besoins ou de l'utilité décroissante](#). Utilité totale. Accroissement limite. Utilité limite. - § 2. [Prix de demande](#). - § 3. [Il faut tenir compte des variations de l'utilité de la monnaie](#). § 4. [Tableau de demande d'un individu](#). Sens de l'expression « augmentation de la demande ». - § 5. [Demande d'un marché. Loi de la demande](#). - § 6. [Demande de marchandises rivales](#)

Chapitre IV : [L'élasticité des besoins](#)

§ 1. [Définition de l'élasticité de la demande](#). - §§ [2](#), [3](#). Un prix, qui est bas pour un homme riche, peut être élevé pour un homme pauvre. - § 4. [Causes générales qui affectent l'élasticité](#). - § 5. [Difficultés venant de l'élément de temps](#). - § 6. [Changements de mode](#). - § 7. [Difficultés pour se procurer les statistiques nécessaires](#). - §§ [8](#), [9](#). - Note sur les statistiques de consommation. Livres des commerçants. Budgets de consommateurs

Chapitre V : [Choix entre différents usages de la même chose. Usages immédiats et usages différés](#)

§§ [1](#), [2](#). Distribution des ressources d'un individu entre la satisfaction de différents besoins, de façon que le même prix mesure, à la limite des différents achats, des utilités égales. - § 3. [Leur distribution entre besoins présents et besoins futurs. Escompte des satisfactions futures](#). - § 4. [Distinction entre l'escompte des plaisirs futurs, et l'escompte des événements futurs agréables](#).

Chapitre VI : [Valeur et utilité](#)

§ 1. [Prix et utilité](#). Bénéfice du consommateur. Conjoncture. - § 2. [Bénéfice du consommateur par rapport à la demande d'un individu](#). - §§ [3](#), [4](#), et par rapport à la demande d'un marché. Cette analyse permet de formuler avec précision des notions courantes. mais n'introduit dans la question aucune subtilité nouvelle. Les différences individuelles de caractère peuvent être négligées lorsque nous considérons un grand nombre de gens ; et si parmi eux se trouvent en égale proportion des riches et des pauvres, le prix devient alors une bonne mesure de l'utilité, § 5, [pourvu qu'on tienne compte de la richesse collective](#). - § 6. [Idée de Bernoulli](#). Aspects plus larges de l'utilité de la richesse

Livre IV : Les agents de la production - nature, travail, capital et organisation.

Chapitre I : Introduction

§ 1. Les agents de la production sont : la nature, le travail et le capital. Dans le capital, il faut faire rentrer l'organisation industrielle et commerciale, qui doit pourtant, à certains points de vue, être étudiée à part. À d'autres points de vue le capital peut être réuni au travail, et les agents de la production deviennent la nature et l'homme. - § 2. Disutilité limite. Bien que le travail porte parfois en lui-même sa propre récompense, pourtant, sous certaines conditions, nous pouvons regarder l'offre de travail comme réglée par le prix qu'on peut obtenir pour lui. Prix d'offre.

Chapitre II : La fertilité du sol

§ 1. L'idée que le sol est un don gratuit de la nature, tandis que le produit du sol est dû au travail de l'homme, n'est pas tout à fait exacte ; mais elle a un fond de vérité. - § 2. Conditions mécaniques et conditions chimiques de fertilité. - § 3. Pouvoir que l'homme possède d'altérer le caractère du soi. - § 4. Les qualités originelles du soi comptent pour plus, et les qualités artificielles pour moins, dans certains cas que dans d'autres. Dans tous les cas le rendement supplémentaire obtenu en augmentant le capital et le travail diminue, plus ou moins vite

Chapitre III : Fertilité du sol (suite). Tendances au rendement décroissant

§ 1. Le sol peut être mal cultivé ; alors le rendement dû à une plus grande dépense de capital et de travail augmente, jusqu'à ce qu'un certain maximum soit atteint, après quoi il diminue de nouveau. L'amélioration des procédés de culture peut permettre d'employer avec avantage plus de capital et plus de travail. La loi s'applique à la quantité des produits, et non à leur valeur. - § 2. Une dose de capital et de travail. Dose limite, rendement limite, limite de culture. La dose limite n'est pas nécessairement la dernière dans le temps. Surplus de production ; ses liens avec la rente. Ricardo a borné son attention aux conditions d'un Vieux pays. - § 3. Toute appréciation de la fertilité du sol doit s'appliquer à un lieu et à un temps particuliers. - § 4. En règle générale les sols plus pauvres augmentent de valeur par rapport aux sols riches, à mesure que la population augmente. - § 5. Ricardo disait que les sols les plus riches ont été cultivés les premiers ; c'est vrai dans le sens où il le disait. Mais il a été mal compris par Carey qui réunit des exemples de pionniers ayant négligé des sols qui ont ensuite pris une grande valeur. - § 6. Ricardo n'a pourtant pas estimé assez haut les avantages indirects qu'une population dense offre à l'agriculture. - § 7. Lois de rendement de la pêche, des mines et des terrains à bâtir. - § 8. Note sur l'origine de la loi et sur le sens de la phrase « une dose de capital et de travail »

Chapitre IV : Le progrès de la population

§§ 1, 2. Histoire de la théorie de la population. - § 3. Malthus. - §§ 4, 5. Causes qui déterminent le taux de nuptialité et celui de natalité. - §§ 6, 7. Histoire de la population en Angleterre. - § 8. Note sur les statistiques démographiques internationales

Chapitre V : Santé et vigueur de la population

§§ 1, 2. Conditions générales dont dépendent la santé et la vigueur. - § 3. Objets nécessaires à l'existence. - § 4. Espérance, liberté et changement. - § 5. Influence des occupations. - § 6. Influence de la vie des villes. - §§ 7, 8. La nature laissée à elle-même tend à éliminer les faibles. Mais une foule d'interventions humaines, inspirées par de bons sentiments, font obstacle au succès des forts, et permettent aux faibles de vivre. Conclusion pratique.

Chapitre VI : Éducation industrielle

§§ 1, 2. L'expression de « travail qualifié » n'a qu'une portée relative. Il arrive souvent qu'une tâche avec laquelle nous sommes familiarisés ne nous paraisse pas difficile. L'habileté purement manuelle est en train de perdre de l'importance par rapport à l'intelligence générale et à l'énergie de caractère. Habileté générale et habileté spécialisée. - §§ 3-5. Instruction libérale et instruction technique.

Apprentissage. - § 6. Instruction en matière d'art. - § 7. Mill pensait que les classes travailleuses sont divisées en quatre catégories bien marquées ; mais toutes les divisions accusées comme celles-ci tendent à disparaître

Chapitre VII : Le progrès de la richesse

§§ 1-3. Jusqu'à il y a peu de temps on faisait peu d'usage des formes coûteuses de capital auxiliaire ; mais leur emploi augmente rapidement, comme aussi le pouvoir d'accumulation du capital. - § 4. La sécurité en tant que condition de l'épargne. - § 5. Le développement de l'économie à monnaie fait naître de nouvelles occasions de dépenses extravagantes, mais il a permis à des gens qui n'avaient pas le moyen d'entrer dans les affaires, de tirer parti de leurs épargnes. - § 6. La principale cause de l'épargne se trouve dans les affections de famille. - § 7. Sources de l'accumulation des capitaux. Accumulation publique. Coopération. - § 8. Choix entre plaisirs présents et plaisirs différés. Toute accumulation implique une certaine attente, un certain ajournement de satisfactions. L'intérêt est la rémunération de cette attente. - §§ 9, 10. Plus la rémunération est élevée, et plus, en règle générale, le taux de l'épargne sera grand. Mais il y a des exceptions. - § 11. Note sur les statistiques relatives au progrès de la richesse

Chapitre VIII : Organisation industrielle

§§ 1, 2. L'idée que l'organisation du travail augmente son rendement est ancienne, mais Adam Smith lui a donné une portée nouvelle. Économistes et biologistes ont travaillé ensemble à examiner l'influence que la lutte pour l'existence exerce sur l'organisation ; ses caractères les plus durs sont adoucis par l'hérédité. - 3. Castes antiques et classes modernes. - §§ 4, 5. Adam Smith se montra prudent, mais beaucoup de ceux qui l'on suivi ont exagéré les économies que procure l'organisation naturelle. Développement des facultés par l'usage, et leur hérédité par une éducation précoce et peut-être aussi par d'autres moyens.

Chapitre IX : Organisation industrielle (*suite*). Division du travail. Influence du machinisme

§§ 1. La pratique permet de se perfectionner. - § 2. Dans les catégories inférieures de travail, l'extrême spécialisation augmente le rendement ; mais il n'en est pas ainsi dans les catégories supérieures. - § 3. Les conséquences du machinisme sur la qualité de la vie humaine sont en partie bonnes et en partie mauvaises. - § 4. Les machines faites mécaniquement inaugurent l'ère nouvelle des parties interchangeables. - § 6. Exemple tiré de l'imprimerie. - § 6. Le machinisme diminue la fatigue des muscles pour l'homme, et par là empêche la monotonie du travail de créer la monotonie de la vie. - § 7. Comparaison entre la main-d'œuvre spécialisée et les machines spécialisées. Économies externes et économies internes.

Chapitre X : Organisation industrielle (*suite*). Concentration d'industries spécialisées dans certaines localités

§ 1. Industries localisées : leurs formes primitives. - § 2. Leurs diverses origines. - § 3. Leurs avantages ; habileté héréditaire ; naissance d'industries subsidiaires ; emploi d'instruments très spécialisés ; marché local pour la main-d'œuvre spécialisée. - § 4. Influence de l'amélioration des moyens de communication sur la distribution géographique des industries. Exemples tirés de l'histoire récente de l'Angleterre

Chapitre XI : Organisation industrielle (*suite*). Production en grand

§ 1. Les industries typiques pour ce sujet sont les industries manufacturières. Économie de matières premières. - §§ 2-4. Avantages d'une grande entreprise au point de vue de l'emploi et de l'amélioration des machines spécialisées ; au point de vue de l'achat et de la vente; au point de vue de la main-d'œuvre spécialisée; et au point de vue de la division du travail de direction. Supériorité du petit industriel pour la surveillance. Le progrès moderne des connaissances agit en grande partie en sa faveur. - § 5. Dans les branches où la production en grand réalise de grandes économies, une entreprise peut grandir rapidement, à la condition de pouvoir vendre aisément ; mais souvent cette condition n'est pas remplie. - § 6. Grandes et petites entreprises commerciales. - § 7. Entreprises de transport. Mines et carrières.

Chapitre XII : Organisation industrielle (*suite*). Direction des entreprises

§ 1. L'artisan d'autrefois traitait directement avec le consommateur ; et c'est encore ainsi qu'opèrent en règle générale les professions libérales. - § 2. Mais dans la plupart des branches intervient une classe spéciale d'hommes appelés entrepreneurs. - §§ 3, 4. Les principaux risques de l'entreprise sont parfois séparés du travail de direction en détail, dans l'industrie du bâtiment et dans quelques autres. L'entrepreneur qui n'est pas employeur. - § 5. Les qualités que doit avoir l'industriel idéal. - § 6. Le fils d'un homme d'affaires débute avec tant d'avantages, que l'on pourrait s'attendre à voir les hommes d'affaires former comme une classe à part ; raison qui empêchent ce résultat de se produire. - § 7. Sociétés de personnes. - §§ 8, 9. Sociétés anonymes. Entreprises des autorités publiques. - § 10. Association coopérative. Participation aux bénéfices. - § 11. Chances qu'a l'ouvrier de s'élever. Son manque de capital est un obstacle moins considérable qu'il ne semble à première vue, car la masse de capitaux à prêter augmente rapidement. Mais la complexité croissante des affaires est contre lui. - § 12. Un homme d'affaires capable réussit vite à augmenter le capital dont il dispose ; et celui qui est incapable perd généralement son capital d'autant plus vite que son affaire est plus importante. Ces deux forces tendent à faire parvenir le capital entre les mains de ceux qui sont à même de bien l'utiliser. L'aptitude aux affaires accompagnée du capital nécessaire a, dans un pays comme l'Angleterre, un prix d'offre assez bien défini.

Chapitre XIII : Conclusion. La tendance au rendement croissant et la tendance au rendement décroissant

§ 1. Résumé des derniers chapitres de ce livre. - § 2. Le coût de production doit être envisagé en se référant à une maison type, bénéficiant d'une façon normale des économies internes et externes qui accompagnent un volume total de production donné. Lois du rendement constant et du rendement croissant. - § 3. Une augmentation de population est généralement accompagnée d'un accroissement plus que proportionnel de la puissance collective de production.

Alfred Marshall, Principes d'économie politique

Avertissement

[Retour à la table des matières](#)

La traduction ici reproduite est celle de 1906-1909, publiée aux Éditions Giard et Brière. Cependant, il nous a paru nécessaire de couper quelques rares passages qui n'apportent, à notre sens, rien à l'intelligence d'un ouvrage déjà très touffu. Il s'agit des chapitres II et III du Livre Premier et des Appendices du dernier. Les titres des chapitres supprimés ont été néanmoins maintenus dans la table des matières ainsi que les notes en bas de page, renvoyant à ces chapitres.

Première édition : V. Giard et E. Brière, Paris 1906
Paris - Londres - New York, *Gordon & Breach*, Librairie de Droit et de Jurisprudence et Gordon & Breach 1971

Alfred Marshall, Principes d'économie politique

Préface de la première édition, juillet 1890

[Retour à la table des matières](#)

Les conditions économiques changent constamment, et chaque génération envisage les problèmes de son temps d'une façon qui lui est propre. En Angleterre, ainsi que sur le Continent et en Amérique, on poursuit à l'heure actuelle les études économiques avec plus d'ardeur que jamais ; mais toute cette activité a simplement montré, de la façon la plus claire, que la science économique est, et doit être, d'un développement lent et continu. En considérant l'œuvre de la génération actuelle on pouvait croire, tout d'abord, qu'une partie de ce qu'elle a de meilleur se trouvait en antagonisme avec l'œuvre des anciens économistes ; mais lorsqu'il se fut écoulé assez de temps pour qu'elle fût mise à sa vraie place, et pour que ses angles brusques aient été émoussés, on s'aperçut qu'elle ne créait pas de véritable solution de continuité dans le développement de la science. Les nouvelles théories ont complété les anciennes, elles les ont étendues, développées, et parfois corrigées ; elles leur ont donné souvent un autre aspect en insistant d'une façon différente sur les divers points ; mais elles les ont très rarement renversées.

Le présent ouvrage est une tentative faite pour présenter dans une forme moderne les vieilles théories, en s'aidant de l'œuvre nouvelle qu'a produite notre époque, et en se référant aux problèmes nouveaux qui s'y posent. Son but général est indiqué dans le Livre I ; à la fin de ce Livre est donné un bref aperçu des principaux objets des recherches économiques, et des principaux résultats pratiques auxquels ces recherches aboutissent. Conformément aux traditions anglaises, il y est entendu que le rôle de la science est de réunir, de grouper et d'analyser les faits économiques et d'utiliser les connaissances, tirées ainsi de l'observation et de l'expérience, pour déterminer ce que doivent être les effets immédiats et les effets postérieurs des divers groupes de causes ; il est entendu aussi que les lois économiques expriment des tendances formulées dans le mode indicatif, et non des préceptes éthiques dans le mode impératif. Les lois et les raisonnements économiques constituent simplement une partie des matériaux, que la conscience et le sens commun ont à utiliser, pour résoudre les problèmes pratiques, et pour établir les règles qui peuvent servir de guide dans la vie.

Mais les forces éthiques sont au nombre de celles dont les économistes ont à tenir compte. On a bien, il est vrai, fait des efforts pour construire une science abstraite en considérant les actions d'un « homme économique », qui ne serait soumis à aucune influence éthique, et qui rechercherait son avantage pécuniaire avec sagesse et énergie, mais mécaniquement et égoïstement. Ces efforts n'ont pas réussi ; ils n'ont même pas été poussés complètement, car jamais on n'a considéré l'homme économique comme parfaitement égoïste. Personne ne sait, mieux que l'homme économique, endurer la peine et la privation, dans le but non égoïste de pourvoir aux besoins de sa famille ; on a toujours tacitement admis que les motifs qui normalement le guident, comprennent les affections de famille. S'il en est ainsi, pourquoi n'y comprendrait-on pas aussi d'autres motifs altruistes, dont l'action est assez uniforme dans une même classe, à une même époque, et dans le même lieu, pour qu'on puisse les ramener à une règle générale ? Il ne semble pas y avoir de bonne raison pour les exclure. Aussi, dans le présent ouvrage, nous considérons comme action normale celle que l'on peut attendre, dans certaines conditions, des membres d'un groupe industriel ; parmi les motifs dont l'action est régulière, aucun n'a été exclu pour cette raison qu'il serait altruiste. Si l'ouvrage a quelque caractère spécial, on peut peut-être dire qu'il se trouve dans l'importance qui y est donnée à cette application, ainsi qu'à d'autres, du principe de continuité.

Il n'y est pas seulement appliqué à la qualité éthique des motifs par lesquels un homme peut être guidé dans le choix des fins qu'il poursuit, mais aussi à la sagacité, à l'énergie et à la hardiesse avec laquelle il les poursuit. C'est ainsi que nous insistons sur le fait qu'il existe une gradation continue depuis les actes d'un homme d'affaires, basés sur des calculs réfléchis et d'une portée lointaine, et exécutés avec vigueur et habileté, jusqu'à ceux des gens ordinaires qui n'ont ni le pouvoir, ni la volonté, de diriger leurs intérêts à la manière des hommes d'affaires. Avoir une disposition normale à l'épargne, une disposition normale à supporter une certaine peine pour une certaine rémunération pécuniaire, ou une aptitude normale à chercher les marchés les meilleurs pour acheter et pour vendre, ou à chercher l'occupation la plus avantageuse pour soi-même ou pour un de ses enfants : - toutes ces phrases, et d'autres semblables, ont besoin de se référer aux membres d'une classe particulière de gens, dans un lieu et dans un temps donnés. Mais, une fois cela entendu, la théorie de la valeur normale est applicable aux actes de gens vivant en dehors des affaires, tout aussi bien, quoique avec une moindre précision de détail, qu'à ceux du marchand ou du banquier.

De même qu'il n'y a pas de ligne bien marquée de division entre une conduite qui est normale et celle qui doit être provisoirement négligée comme anormale, de même il n'y en a pas non plus entre les valeurs normales d'une part, et, d'autre part, les valeurs « courantes », ou « de marché », ou « occasionnelles ». Ces dernières sont les valeurs sur lesquelles les accidents du moment exercent une influence prépondérante ; alors que les valeurs normales sont celles qui seraient en définitive réalisées, si les conditions économiques considérées avaient le temps de produire leur complet effet sans être troublées. Mais il n'y a pas d'abîme infranchissable entre elles ; il y a une gradation continue des unes aux autres. Les valeurs que nous pouvons regarder comme normales, si nous pensons aux changements qui se produisent d'heure en heure dans une bourse des marchandises, sont seulement des valeurs courantes si l'on considère toute une année : et des valeurs qui sont normales lorsqu'on envisage le cours d'une année, ne sont que des valeurs courantes si l'on considère l'histoire d'un siècle. Car l'élément de temps, qui est le centre des principales difficultés de presque tous les problèmes économiques, est lui-même continu : la Nature ne connaît pas de division absolue entre longues périodes de temps et périodes courtes ; mais on passe des unes aux autres par des degrés imperceptibles, et ce qui est une période courte pour un problème, se trouve être une période longue pour un autre.

C'est ainsi, par exemple, que la plus grande partie de la distinction, mais non pas, cependant, toute la distinction, entre la rente et l'intérêt du capital, repose sur la longueur de la période que nous avons en vue. Ce qui est légitimement considéré comme un intérêt pour un capital « libre » ou « flottant », ou pour des capitaux nouvellement placés, gagne à être traité comme une sorte de rente - une quasi-rente, dirons-nous ci-dessous - pour des capitaux placés depuis longtemps. De même il n'y a pas de ligne nette de démarcation entre des capitaux flottants et des capitaux qui ont été immobilisés dans une branche particulière de production, ni entre capitaux nouvellement placés et capitaux placés depuis longtemps ; on passe d'un groupe à l'autre graduellement. De même encore la rente du sol ne se présente pas comme une chose distincte par elle-même, mais comme l'espèce principale d'un genre étendu ; quoique elle présente, il est vrai, des particularités propres qui sont, en théorie, comme dans la pratique, d'une importance vitale.

De même, quoiqu'il y ait une ligne bien nette de séparation entre l'homme lui-même et les instruments dont il se sert, et quoique l'offre et la demande de travail humain, avec les efforts et les sacrifices que celui-ci exige, offrent des particularités qui leur soient propres et que ne présentent pas l'offre et la demande des biens matériels : néanmoins, après tout, ces biens matériels sont eux-mêmes généralement le résultat du travail de l'homme ; la théorie de la valeur du travail, et celle de la valeur des choses faites par lui, ne peuvent pas être séparées : elles sont les parties d'un tout, et, bien que les différences qui existent entre elles pour les détails soient grandes, elles se ramènent pour la plupart, lorsqu'on les examine, à des différences de degré, plutôt que de nature. De même que, en dépit des grandes différences de forme entre les oiseaux et les quadrupèdes, une idée fondamentale se retrouve à travers toutes leurs formes : de même, la théorie générale de l'équilibre de la demande et de l'offre est une idée fondamentale, qui se retrouve à travers les diverses parties du problème central de la Distribution et de l'Échange ¹.

¹ Dans l'ouvrage *Economics of Industry* publié par ma femme et par moi en 1879, nous avons tenté de montrer la nature de cette unité fondamentale. Nous y donnions, avant la théorie de la distribution, un bref aperçu provisoire des relations de l'offre et de la demande ; puis le même procédé de raisonnement général y était appliqué successivement à la rémunération du travail, à l'intérêt du capital et au profit de l'entrepreneur. Mais l'idée générale de ce plan n'y avait pas été

Une autre application du principe de continuité est celle qui concerne l'emploi des termes. On a toujours été tenté de classer les biens économiques en des groupes nettement définis, à l'égard desquels un certain nombre de propositions brèves et tranchantes puissent être exprimées, afin de satisfaire à la fois le besoin que les étudiants ont d'une précision logique, et la faveur que la masse montre aux dogmes qui ont l'air d'être profonds, tout en étant pourtant d'un maniement aisé. Mais il semble qu'on ait eu tort de céder à cette tentation, et de tracer des lignes artificielles de démarcation là où la Nature n'en avait marqué aucune. Plus une théorie économique est simple et absolue, plus est grande la confusion qu'elle entraîne lorsqu'on essaye de l'appliquer à la pratique, si les divisions auxquelles elle se réfère ne se trouvent pas dans la vie réelle. Il n'y a pas dans la réalité de division nette entre les choses qui sont et celles qui ne sont pas des capitaux, ni entre les choses nécessaires à la vie et celles qui ne le sont pas, ni encore entre un travail productif et celui qui ne l'est pas.

La notion de continuité en ce qui concerne l'évolution est commune à toutes les écoles économiques modernes, qu'elles subissent surtout l'influence de la biologie, à la suite d'Herbert Spencer, ou celle de l'histoire et de la philosophie, que l'on trouve dans la *Philosophie de l'Histoire* de Hegel et dans les études éthico-historiques parues récemment sur le continent et ailleurs. Ce sont les deux influences qui ont agi, plus que toute autre, sur le fonds des idées exprimées dans cet ouvrage ; mais, quant à leur forme, ces idées ont été surtout influencées par la conception mathématique de l'idée de continuité telle qu'elle se trouve dans l'ouvrage de Cournot, *Principes mathématiques de la théorie des richesses*. Il a enseigné qu'il est nécessaire de se mettre en face de la difficulté que nous avons à considérer les divers éléments d'un problème économique comme n'étant pas déterminés l'un par l'autre dans une chaîne de causation, A déterminant B, B déterminant C, et ainsi de suite, mais comme se déterminant tous mutuellement les uns les autres. L'action de la nature est complexe ; on ne gagne finalement rien à prétendre qu'elle soit simple, et à tenter de la décrire dans une série de propositions élémentaires.

Sous l'influence de Cournot, et, à un moindre degré, de de Thünen, j'ai été amené à attacher une grande importance à ce fait que nos observations de la nature, dans le monde moral, comme dans le monde physique, portent bien moins sur des quantités totales (*aggregate quantities*), que sur des variations de quantités (*increments of quantities*), et que, en particulier, la demande d'une chose est une fonction continue, dont la différentielle limite (*increment marginal*)¹, en supposant une position d'équilibre stable, est égale à la différentielle (*increment*) correspondante du coût de production de cette chose. Il n'est pas facile d'arriver à une idée claire et complète de la continuité à ce point de vue sans l'aide des mathématiques, ou des diagrammes. L'emploi de ces derniers n'exige pas de connaissances spéciales, et ils expriment

indiquée assez clairement ; sur le conseil du professeur Nicholson, j'ai insisté davantage sur elle dans le présent ouvrage.

¹ L'expression de différentielle « limite » (*increment « marginal »*) est en harmonie avec les méthodes de pensée de de Thünen et m'a été suggérée par lui, quoiqu'il ne s'en serve pas en réalité. Elle a été, depuis quelque temps, employée couramment par les économistes autrichiens, sur l'initiative du professeur Wieser, et elle a été adoptée par M. Wicksteed. Lorsque l'ouvrage de Jevons parut, j'adoptai son mot « final » : mais j'ai été peu à peu convaincu que « marginal » est meilleur.

Dans la première édition, cette note impliquait à tort que l'on trouve dans de Thünen la trace de l'expression, aussi bien que de l'idée de *increment marginal*.

souvent les conditions de la vie économique plus exactement, comme aussi plus aisément, que ne le font les sciences mathématiques ; aussi ont-ils été employés comme moyens supplémentaires d'illustration dans les notes de cet ouvrage. Les démonstrations du texte ne reposent jamais sur eux, et ils peuvent être négligés ; mais l'expérience semble montrer qu'ils permettent de saisir plusieurs principes importants mieux qu'on ne peut le faire autrement.

La principale utilité des mathématiques pures dans les questions économiques semble être d'aider les gens à noter rapidement, brièvement et exactement, leurs pensées pour leur propre usage ; ainsi que de leur donner la certitude qu'ils ont assez, et pas trop, de prémisses pour leurs conclusions (c'est-à-dire que leurs équations sont en nombre ni plus, ni moins grand que leurs inconnues). Mais lorsqu'il faut employer beaucoup de signes, cela devient très pénible pour tout autre que pour l'auteur lui-même. Le génie de Cournot insuffle une nouvelle activité intellectuelle à tout homme qui entre en contact avec lui, et les mathématiciens de sa force peuvent, en employant leurs armes favorites, se diriger jusqu'au centre de quelques-uns des plus difficiles problèmes de la théorie économique, dont les bords seuls ont été jusqu'à présent effleurés ; pourtant on peut se demander si c'est pour un lecteur un bon emploi de son temps que de lire d'interminables transcriptions de théories économiques en calculs mathématiques qui n'ont pas été faits par lui. Quelques-unes des applications du langage mathématique, qui m'ont paru les plus utiles pour mon usage personnel, ont été néanmoins ajoutées, à titre d'exemples, dans un appendice ¹.

J'ai à exprimer ma reconnaissance pour l'aide que plusieurs Personnes m'ont donnée dans la préparation de ce volume pour l'impression. Ma femme m'a aidé et conseillé à tout instant pour le manuscrit et pour les épreuves, et je dois beaucoup à ses indications, à sa sollicitude et à son jugement. M. 3. N. Keynes et M. L. L. Price ont lu toutes les épreuves, et ne me les ont jamais renvoyées sans les avoir beaucoup

¹ Beaucoup des diagrammes de cet ouvrage ont déjà été imprimés, et je saisis cette occasion pour donner leur histoire. M. Henry Cunningham, qui suivait mes cours en 1873, me voyant ennuyé de ne pouvoir dessiner une série d'hyperboles rectangulaires, inventa pour cela un bel et original instrument. Il fut présenté à la *Cambridge Philosophical Society* en 1873, et, pour expliquer son emploi, je lus une étude (résumée dans les comptes rendus, partie XV, pp. 318-199) dans laquelle je décrivais, à peu près comme je le fais ci-dessous, livre V, chap. V et VIII (chap. XI et XIII de la quatrième édition), la théorie des diverses positions que prennent les valeurs d'équilibre et les valeurs de monopole. Pendant les années 1875-1877, je menai presque à bonne fin le projet d'un traité sur *The Theory of Foreign Trade, with some allied problems relating to the doctrine of Laissez-Faire* (De la théorie du commerce étranger, et de quelques problèmes voisins touchant la doctrine du « Laissez faire »). La première partie de ce traité s'adressait à tous les lecteurs, tandis que la seconde avait un caractère technique ; presque tous les diagrammes qui sont maintenant au livre V, ch. V, VII et VIII (ch. XI, XII, XIII de la quatrième édition) s'y trouvaient, rattachés au problème des effets de la protection douanière sur le maximum de satisfaction sociale ; il y en avait d'autres, relatifs au commerce étranger, Mais, en 1877, je me mis à travailler à mon ouvrage *Economics of Industry* ; ensuite je fus atteint d'une maladie qui a presque interrompu mes études pendant plusieurs années. Pendant ce temps, le manuscrit du premier traité, que j'avais eu en vue, restait inemployé. C'est de lui que parle le professeur Sidgwick dans la préface de son livre *Political Economy*. Avec mon consentement, il choisit quatre chapitres (ne se suivant pas) de la seconde partie, et les imprima pour être distribués sans être mis dans le commerce. Ces quatre chapitres contenaient la plus grande partie de la substance du livre V, ch. V et VII, mais non du ch. VIII (ch. XI et XII, mais non ch. XIII de la quatrième édition) du présent ouvrage, et en outre deux chapitres traitant de l'équilibre du commerce étranger. Ils ont été envoyés à beaucoup d'économistes en Angleterre et sur le Continent : c'est d'eux que Jevons parle dans la préface à la seconde édition de sa *Theory* (p. XLV) ; plusieurs de leurs diagrammes sur le commerce étranger ont été reproduits, avec d'aimables remerciements, par le professeur Pautaleoni dans ses *Principii di Economia Pura* (récemment traduits en anglais).

corrigées ; M. Arthur Berry et M. A. W. Flux m'ont été d'un grand secours pour l'appendice mathématique; enfin mon père, M. W. H. B. Hall et M. C. J. Clay m'ont aidé sur quelques points particuliers.

Juillet 1890.

Alfred Marshall, Principes d'économie politique

Extrait de la préface de la 4^e édition, septembre 1898

[Retour à la table des matières](#)

Les changements apportés à cette édition sont de peu d'importance...

L'emploi fréquent de la phrase « équilibre de la demande et de l'offre », dans les livres V et VI, a fait croire à certains lecteurs que les problèmes économiques sont traités dans cet ouvrage d'après la méthode de la mécanique. Il est vrai que leurs analogies avec la mécanique sont bien plus simples que celles qu'ils offrent avec la biologie, aussi rendent-elles plus de services aux premiers échelons de l'analyse économique. Mais l'introduction historique et les discussions que contient le livre 1er sur l'objet et la méthode de notre science, ont eu principalement pour but d'insister sur le caractère essentiellement organique des grands problèmes dont nous cherchons à nous approcher. La même idée se retrouve dans beaucoup de passages du livre IV, et même dans quelques-uns des livres V et VI ; quelques passages nouveaux ont été ajoutés à cette édition pour insister davantage encore sur elle...

Bailliol Croft, Cambridge,

Septembre 1898.

Alfred Marshall, Principes d'économie politique

Note du traducteur

[Retour à la table des matières](#)

L'ouvrage que nous présentons au public français porte en anglais le titre de *Principles of Economics*. M. Alfred Marshall n'en a encore publié que le premier volume. Il a eu quatre éditions : 1890, 1891, 1895, 1898. La traduction française est faite sur le texte de la quatrième édition, en tenant compte d'un grand nombre de corrections manuscrites, qui ont été envoyées par l'auteur ; elle comprendra deux tomes.

Alfred Marshall

Principes d'économie politique

Tome premier

[Retour à la table des matières](#)

Alfred Marshall, Principes d'économie politique : tome I

Livre premier

Aperçu préliminaire.

[Retour à la table des matières](#)

Principes d'économie politique : tome 1 :
livre I : aperçu préliminaire

Chapitre premier

Introduction

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - L'Économie politique ou Économique est une étude de l'humanité dans les affaires ordinaires de la vie ; elle examine la partie de la vie individuelle et sociale qui a plus particulièrement trait à l'acquisition et à l'usage des choses matérielles nécessaires au bien-être.

Elle est donc, d'un côté, une étude de la richesse ; de l'autre, et c'est le plus important, elle est une partie de l'étude de l'homme. Car le caractère de l'homme a été moulé par son travail de chaque jour et par les ressources matérielles qu'il en tire, plus que par toute autre influence, si ce n'est celle des idéals religieux ; et les deux grands facteurs de l'histoire du monde ont été le facteur religieux et le facteur économique. Ça et là l'ardeur de l'esprit militaire ou de l'esprit artistique ont, pendant quelque temps, prédominé : mais les influences religieuses et les influences économiques n'ont jamais, même momentanément, cessé de figurer au premier rang ; elles ont presque toujours été plus importantes que toutes les autres influences ensemble. Les mobiles religieux sont plus intenses que les mobiles économiques ; mais leur action

directe s'étend rarement sur une aussi grande partie de la vie. Le travail par lequel une personne gagne son pain remplit en effet sa pensée pendant les heures où son esprit a le plus d'activité ; c'est alors que le caractère de chacun se forme d'après la façon dont il utilise ses facultés dans son travail, d'après les pensées et les sentiments que ce travail lui suggère, et d'après les relations qu'il a avec ceux qui y sont associés, par lesquels il est employé ou qu'il emploie.

Très souvent l'influence exercée sur le caractère d'une personne par le montant de son revenu est à peine moindre, si même elle l'est, que l'influence exercée par la façon dont elle le gagne. Il peut y avoir une médiocre différence au point de vue de la plénitude de vie (*fulness of life*) entre une famille dont le revenu annuel est de 1.000 £ et une famille où il est de 5.000 £ ; mais la différence est très grande suivant que le revenu est de 30 £ ou de 150 £ : car avec 150 £ une famille possède, et avec 30 £ elle ne possède pas les conditions matérielles nécessaires à une vie complète.

Il est vrai que dans la religion, dans les affections de famille et dans l'amitié, le pauvre lui-même peut trouver un but pour beaucoup de facultés qui sont la source du bonheur le plus élevé. Mais les conditions de vie qui entourent l'extrême pauvreté, surtout dans les lieux où la population est dense, tendent à affaiblir les facultés les plus hautes. Ceux qui ont été appelés le « résidu de nos grandes villes » sont peu à même de connaître l'amitié ; ils ignorent les charmes et la paix de la vie de famille ; ils connaissent très peu son union même ; et la religion bien souvent n'arrive pas à les atteindre. Sans doute leur fâcheux état physique, intellectuel et moral, est en partie dû à d'autres causes qu'à la pauvreté ; mais celle-ci en est la cause principale.

Et à côté de ce résidu, il y a un nombre immense de gens, soit dans les villes, soit à la campagne, qui n'ont qu'une nourriture, des vêtements et des logements insuffisants ; dont l'instruction est arrêtée de bonne heure pour qu'ils puissent se mettre à travailler et à gagner quelque salaire ; qui sont occupés pendant de longues heures à peiner jusqu'à l'épuisement avec des corps imparfaitement nourris, et qui n'ont ainsi aucune chance de pouvoir développer en eux les plus hautes facultés de l'esprit. Leur existence n'est sans doute pas nécessairement malsaine ni malheureuse. Réconfortés par leur amour pour Dieu et pour les hommes, doués peut-être même d'une délicatesse naturelle de sentiments, ils peuvent mener une existence bien moins incomplète que celle de beaucoup d'hommes qui jouissent de plus de bien-être matériel. Cependant, à cause de tout cela, leur pauvreté est pour eux un grand mal et presque sans compensation. Alors même qu'ils sont bien portants, leur fatigue va souvent jusqu'à la souffrance, tandis que leurs plaisirs sont peu nombreux ; et lorsque la maladie survient, les maux causés par la pauvreté sont alors décuplés. Si un esprit porté à la résignation peut beaucoup pour leur faire accepter ces maux, il est d'autres maux pour lesquels il ne saurait en être ainsi. Excédés de travail et insuffisamment instruits, las et accablés de soucis, sans repos et sans loisir, ils n'ont aucune chance de tirer parti de leurs facultés.

Ainsi donc, quoique quelques-uns des maux qui accompagnent ordinairement la pauvreté ne soient pas ses conséquences nécessaires ; pourtant, dans un sens large, il est vrai de dire que « le malheur des pauvres est dans leur pauvreté ». Étudier les causes de la pauvreté c'est donc étudier les causes de la déchéance dont souffre une grande partie de l'humanité.

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - Aristote regardait l'esclavage comme étant voulu par la nature ; et les esclaves pensaient probablement de même dans l'antiquité. La dignité de l'homme fut proclamée par la religion chrétienne ; elle a été affirmée avec, une force croissante pendant les cent dernières années, mais c'est seulement à la suite du progrès de l'éducation dans ces derniers temps que nous avons enfin commencé à sentir l'entière importance de cette idée. Nous nous mettons enfin sérieusement à rechercher s'il est nécessaire qu'il existe des « basses classes » : c'est-à-dire s'il est nécessaire qu'un grand nombre d'hommes soient condamnés depuis leur naissance à un travail pénible dans le but de procurer à d'autres les choses nécessaires à une vie raffinée et cultivée, pendant qu'eux-mêmes sont empêchés par leur pauvreté et par leur labeur de prendre leur part de ces raffinements et de cette culture.

L'espoir que la pauvreté et l'ignorance puissent graduellement disparaître, trouve certes un grand appui dans les constants progrès des classes ouvrières au cours du siècle actuel. La machine à vapeur a déchargé les ouvriers de beaucoup de travaux épuisants et dégradants ; les salaires ont haussé ; l'instruction s'est développée et devient plus générale ; les chemins de fer et l'imprimerie ont permis aux membres du même métier, dispersés sur les différents points du pays, de communiquer aisément ensemble, de former et d'exécuter des plans d'action étendus et portant loin ; en même temps, la demande croissante de travailleurs intelligents a si rapidement fait augmenter le nombre des ouvriers qualifiés, que leur nombre dépasse maintenant celui des ouvriers non-qualifiés. Un grand nombre d'ouvriers qualifiés ont cessé d'appartenir aux « basses classes », dans le sens où cette expression était employée tout d'abord ; et quelques-uns d'entre eux mènent déjà une vie plus raffinée et plus noble que celle de la plupart des gens, des hautes classes eux-mêmes il y a cent ans.

Ce progrès a contribué plus que toute autre chose à donner un intérêt pratique à la question de savoir s'il est réellement impossible que tous les hommes puissent venir au monde avec chance de mener une existence cultivée, à l'abri des souffrances de la pauvreté et de l'influence déprimante qu'exerce un travail mécanique excessif. Cette question est au premier plan parmi les préoccupations de plus en plus graves de notre époque.

La science économique ne peut pas y répondre complètement ; car la réponse dépend en partie des capacités morales et politiques de la nature humaine ; et, en ces matières, l'économiste n'a pas de lumières particulières ; il doit faire comme les autres, et deviner du mieux qu'il peut. Mais la réponse dépend dans une grande mesure de faits et d'inductions qui sont du domaine de l'économie ; et c'est là ce qui donne aux études économiques leur principal et leur plus haut intérêt.

[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - On pourrait penser qu'une science, qui traite de questions si vitales pour le bien-être de l'humanité, a dû attirer à toute époque l'attention des meilleurs penseurs, et qu'elle est maintenant bien pi-ès de la maturité. Mais le fait est que le nombre des économistes scientifiques a toujours été petit relativement aux difficultés de l'œuvre à

accomplir ; et la science économique est encore presque à son enfance. Une des causes de ce fait est que l'on n'a pas toujours compris l'intérêt que présente l'économie pour le bien-être de l'homme au sens le plus noble. Une science qui a pour objet la richesse, répugne souvent à première vue à beaucoup d'hommes d'étude ; car ceux qui font le plus avancer la connaissance se soucient généralement peu de la possession de la richesse pour elle-même.

Mais une cause plus importante de ce retard est que beaucoup des conditions de la vie industrielle, et beaucoup des modes de production, de distribution et de consommation, dont la science économique moderne s'occupe, ne sont eux-mêmes que de date récente. Il est vrai que les changements essentiels ne sont pas, à certains égards, aussi grands que les changements survenus dans la forme extérieure ; et qu'une partie, beaucoup plus grande qu'il ne semble au premier abord, des théories économiques modernes, peut s'appliquer aux conditions dans lesquelles vivent les populations arriérées. Mais cette unité essentielle qui se retrouve sous la grande variété des formes n'est pas aisée à découvrir ; et les changements de forme ont eu cet effet que les écrivains, à toute époque, ont moins profité qu'ils ne l'auraient fait sans cela de l'œuvre de leurs prédécesseurs.

Les conditions économiques de l'époque moderne, quoique plus complexes, sont à bien des égards mieux définies que celles des temps plus anciens. Les affaires (*business*) sont plus nettement séparées du reste ; les droits des individus, soit entre eux, soit à l'égard de la communauté, sont plus nettement précisés ; et, surtout, en se débarrassant de l'influence de la coutume, en développant les libres initiatives, l'habitude de regarder constamment en avant et un inlassable esprit d'entreprise, notre époque a mieux précisé et mieux mis en relief les causes qui régissent la valeur relative des différentes choses et des différentes espèces de travail.

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - On dit souvent que les formes modernes de la vie économique se distinguent des formes anciennes en ce que la concurrence y joue un plus grand rôle. Mais cette idée West pas absolument exacte. Ce que signifie strictement la concurrence, c'est, semble-t-il, la lutte de deux personnes renchérissant l'une sur l'autre pour la vente ou l'achat d'un objet. Ce genre de lutte est sans doute à la fois plus intense et plus répandu qu'il ne l'était ; mais il n'est qu'une conséquence secondaire, et on peut presque dire accidentelle, des caractères fondamentaux de la vie industrielle moderne.

Il n'y a pas de mot qui exprime ces caractères d'une façon exacte. Ce sont, comme nous le verrons tout à l'heure : une certaine indépendance et une certaine habitude de choisir soi-même sa propre voie, une certaine confiance en soi ; de la réflexion et pourtant de la promptitude dans les décisions et dans les jugements, l'habitude de se préoccuper de l'avenir et de se tracer sa voie d'après des buts lointains. Ces caractères peuvent amener et souvent amènent les gens à entrer en compétition les uns avec les autres ; mais, d'un autre côté, ils peuvent tendre, et précisément à l'heure actuelle ils tendent, dans le sens de la coopération et de la mise en commun d'une foule de bonnes et de mauvaises fortunes. Ces tendances vers la propriété collective et l'action collective sont tout à fait différentes de celles des époques anciennes, parce qu'elles ne sont pas le résultat de la coutume, ni d'une inclination passive à s'associer avec ses voisins, mais d'un libre choix par lequel chaque individu a pris cette ligne de conduite

parce que, après mûre réflexion, elle lui semble la plus propre à lui faire atteindre ses fins, fins égoïstes ou fins désintéressées.

Le mot « compétition » est en mauvaise odeur, et il implique un certain égoïsme et une certaine indifférence pour le bien-être d'autrui. Il est vrai qu'il y a moins d'égoïsme réfléchi dans les formes anciennes d'industrie qu'il n'y en a dans les formes modernes ; mais il y avait aussi moins de désintéressement voulu. C'est la réflexion, et non pas l'égoïsme, qui est la caractéristique de l'époque moderne.

Par exemple, si la coutume dans une société primitive étend les limites de la famille, et prescrit envers les voisins certaines obligations qui tombent en désuétude dans une civilisation postérieure, elle prescrit aussi une attitude d'hostilité à l'égard des étrangers. Dans la société moderne les obligations qu'imposent les affections de famille deviennent plus étroites, mais elles sont concentrées sur une sphère plus petite ; et les voisins sont mis presque sur le même pied que les étrangers. Les uns et les autres sont traités avec moins de justice et de loyauté que ne le sont les voisins chez un peuple primitif, mais avec beaucoup plus de justice et de loyauté que les étrangers. Ainsi ce sont les liens du voisinage seuls qui se sont relâchés ; les liens de famille sont, à bien des égards, plus forts qu'autrefois, les affections de famille inspirent beaucoup plus de sacrifice et plus de dévouement ; et la sympathie pour ceux qui nous sont étrangers est la source de plus en plus importante d'une sorte de désintéressement voulu qui n'a jamais existé avant l'époque moderne. L'Angleterre est le pays par excellence de la concurrence, cependant aucun autre ne consacre une aussi grande partie de son revenu à des emplois charitables ; et il a dépensé vingt millions pour donner la liberté aux esclaves des Indes occidentales.

A toute époque, des poètes et des réformateurs sociaux ont essayé, par des contes enchanteurs sur les vertus des héros d'autrefois, d'enflammer le peuple de leur temps pour une vie plus noble. Mais ni l'histoire, ni l'observation contemporaine des peuples arriérés, lorsqu'on les étudie soigneusement, ne viennent à l'appui de l'idée que l'homme soit aujourd'hui plus dur et plus méchant qu'autrefois, ou qu'il ait jamais été plus disposé que maintenant à sacrifier son propre bonheur pour la satisfaction des autres dans des cas où la coutume et la loi l'ont laissé libre de choisir. Chez des peuples dont les facultés intellectuelles semblent ne s'être développées dans aucune autre direction et où l'on ne trouve personne possédant la puissance créatrice de l'homme d'affaires moderne, on voit beaucoup de gens montrer une sagacité perverse à exploiter dans un marché leurs voisins eux-mêmes. Il n'y a pas de commerçants qui soient moins scrupuleux à tirer bénéfice des besoins d'un malheureux que les marchands de blé et les usuriers de l'Orient.

L'époque moderne a sans aucun doute fourni de nouvelles tentations d'être malhonnête en affaires. Les progrès de la science ont fait découvrir de nouvelles façons de donner aux choses une apparence autre que la réalité ; ils ont rendu possibles beaucoup de formes nouvelles de falsification. Le producteur est maintenant beaucoup plus éloigné du dernier consommateur ; et ses méfaits ne reçoivent pas le châtement sévère et prompt qui tombe sur la tête d'une personne obligée de vivre et de mourir dans le village où elle est née, lorsqu'elle fait quelque vilain Lotir à l'un de ses voisins. Les occasions de friponnerie sont certainement plus nombreuses qu'elles ne l'étaient ; mais il n'y a pas de raison de penser que les gens profitent de ces occasions proportionnellement plus qu'ils ne le faisaient autrefois.

Au contraire, les méthodes commerciales modernes impliquent d'un côté des habitudes de confiance entière et, de l'autre côté, une faculté de résister aux tentations malhonnêtes, qui n'existent pas chez un peuple arriéré. Des exemples de loyauté simple et de confiance personnelle se rencontrent dans toutes les civilisations ; mais ceux qui ont essayé de lancer dans des pays arriérés des affaires de type moderne, constatent qu'ils peuvent rarement compter sur la population indigène pour remplir les postes de confiance. On y trouve même plus facilement des hommes pour un travail demandant une grande habileté et de grandes aptitudes intellectuelles que pour les travaux exigeant de la moralité et de la fermeté dans le caractère. La falsification et la fraude commerciales dominaient au Moyen Age d'une façon tout à fait surprenante, si nous considérons la difficulté qu'il y avait alors de tromper sans être découvert.

Le mot « compétition » ne convient donc pas bien pour désigner les caractéristiques de la vie industrielle moderne. Nous avons besoin d'un mot qui n'implique aucune particularité morale, bonne ou mauvaise, mais qui indique le fait incontesté que la vie commerciale et industrielle moderne est caractérisée par des habitudes de plus grande confiance en soi-même, par plus de prévoyance, par une conduite plus réfléchie et plus libre. Il n'y a pas de mot qui convienne entièrement ; mais l'expression de *Liberté de l'industrie et du travail*, ou, plus brièvement, *Liberté économique*, met sur la bonne voie et peut être employée faute d'une meilleure. Naturellement, cette réflexion et cette liberté dans la conduite de la vie peuvent mener à renoncer partiellement à la liberté individuelle lorsque la coopération ou l'association semble être la meilleure voie pour atteindre le but désiré. La question de savoir dans quelle mesure ces formes d'association volontairement acceptées peuvent détruire la liberté dans laquelle elles ont leur source, et la question aussi de savoir dans quelle mesure elles sont conformes à l'intérêt général, sont des questions qui retiendront beaucoup notre attention vers la fin de ce traité.

[Retour à la table des matières](#)

§ 5. - Nous rencontrerons dans cet aperçu préliminaire un autre mot dont le sens est incertain. « Le mot *valeur*, dit Adam Smith, a deux sens différents : parfois il exprime l'utilité d'un objet et, d'autres fois, il exprime le pouvoir d'achat que la possession de cet objet confère à l'égard des autres biens ». Mais l'expérience a montré qu'il n'est pas bon d'employer le mot dans le premier sens.

La valeur, c'est-à-dire la valeur d'échange, d'une chose par rapport à une autre dans un lieu et dans un temps donnés, est le montant de cette seconde chose que l'on peut obtenir dans ce lieu et à ce moment en échange de la première. Ainsi l'expression de valeur est relative, et exprime la relation entre deux choses dans un lieu et à un moment particuliers. Les pays civilisés adoptent généralement l'or, ou l'argent, ou tous les deux à la fois, comme monnaie. Au lieu d'exprimer les valeurs du plomb, de l'étain, du bois, du blé et d'autres choses, par rapport les unes aux autres, nous les exprimons d'abord par rapport à la monnaie ; et nous donnons le nom de prix à la valeur de chaque chose ainsi exprimée ¹.

On trouvera esquissées dans les chapitres II et III quelques-unes des transformations les plus importantes qui se sont produites dans le développement de la vie

¹ Pour plus ample étude de ce sujet, voir livre II, ch. II, § 6.

économique ; cette esquisse indique l'évolution de l'industrie depuis les civilisations primitives jusqu'à notre époque; elle peut ainsi contribuer à rendre plus vivantes les analyses qui suivent. Ce n'est pas un résumé de l'histoire économique. Pareillement, le chapitre IV indique le chemin par lequel la pensée économique a passé, particulièrement depuis un siècle et demi ; mais il ne touche qu'aux points qui ont quelque importance pour l'intelligence des idées actuelles. Le but principal de ces trois chapitres est d'insister sur cette idée que l'économique est une science de la vie, et qu'elle est voisine de la biologie plutôt que de la mécanique. La même idée se retrouve aux chapitres V et VI ; j'y discute brièvement le point de vue auquel l'économique se place pour aborder son sujet; j'y expose son but, ses limites et ses relations avec d'autres branches d'étude. Ces cinq chapitres sont ainsi une introduction au reste de l'ouvrage. Mais il est difficile de bien comprendre toute la portée d'une introduction à une science si l'on n'est pas déjà un peu familiarisé avec les matières dont cette science traite. Les lecteurs qui ne sont pas au courant (mais non les autres) feront donc bien de renvoyer à plus tard la lecture des chapitres II, III, IV du livre I, ainsi que celle des chapitres V, §§ 1 et 2, VI, §§ 1-5, et de toutes les notes appartenant à ces chapitres.

Principes d'économie politique : tome 1 :
livre I : aperçu préliminaire

Chapitre quatrième

Le développement de la science économique

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - Nous avons vu que la liberté économique a ses racines dans le passé, mais qu'elle est surtout le produit d'une époque très récente. Il nous faut maintenant retracer le développement parallèle qu'a suivi la science économique. Les conditions sociales actuelles sont sorties des institutions primitives des peuples aryens et des peuples sémitiques, avec l'aide de la pensée grecque et du droit romain ; mais les spéculations économiques modernes ont très peu subi l'influence des théories de l'antiquité.

Il est vrai que la science économique moderne a son origine, comme les autres sciences, à l'époque où l'étude des écrivains classiques commença à renaître. Mais un système industriel qui était basé sur l'esclavage, et une philosophie qui méprisait l'industrie et le commerce, convenaient peu à nos hardis bourgeois qui tiraient autant de fierté de leurs métiers et de leur commerce que de leur participation au gouvernement de l'État.

Ces hommes énergiques, mais sans culture, auraient pu tirer un grand profit du caractère philosophique et de la largeur de vues des grands penseurs de l'antiquité. Quoi qu'il en soit, ils se mirent à chercher eux-mêmes la solution des questions de leur temps; et l'économie politique moderne prit ainsi à son origine, une certaine rudesse, une certaine étroitesse de vue, et une tendance à considérer la richesse comme une fin, plutôt que comme un moyen, dans la vie humaine. Sa préoccupation immédiate se porta généralement sur les finances publiques, sur les effets et sur le rendement des impôts. Sur ce point les hommes d'État des villes libres, tout comme ceux des grands pays, virent les problèmes économiques devenir plus pressants et plus difficiles, à mesure que le commerce s'étendait et devenait plus dispendieux.

À toute époque, mais spécialement dans la première partie du Moyen Age, hommes d'État et marchands ont essayé d'enrichir l'État en réglementant le commerce. Un des principaux objets de leurs préoccupations a été la quantité de métaux précieux, qu'ils pensaient être le meilleur signe, sinon la cause principale, de la prospérité matérielle, pour un individu comme pour une nation. Mais les voyages de Vasco de Gama et de Christophe Colomb firent passer les questions commerciales, du rang secondaire qu'elles occupaient alors, au premier rang chez les nations de l'Europe occidentale. Les théories relatives à l'importance des métaux précieux et aux meilleurs moyens de se les procurer en grande quantité, commencèrent à dominer la politique: elles agirent sur la paix et sur la guerre, déterminèrent des alliances qui ont amené le triomphe de certaines nations et la chute de certaines autres et contribuèrent fortement à provoquer l'émigration des peuples sur toute la surface du monde.

Les règlements relatifs au commerce des métaux précieux ne furent qu'une partie d'un vaste ensemble de règlements, qui avaient pour but, avec des degrés divers de minutie et de rigueur, de déterminer pour chaque individu ce qu'il devait produire et comment il devait le produire, ce qu'il devait gagner et comment il devait dépenser son gain. La ténacité naturelle des Germains donna à la coutume une force particulière dans la première partie du Moyen Age. Cette force passa du côté des Corporations, des autorités locales et des gouvernements nationaux, lorsqu'ils se mirent à lutter contre les tendances novatrices que, directement ou indirectement, faisait naître le commerce avec le Nouveau Monde. En France, ce penchant des Germains subit l'influence du goût que les Latins possèdent pour la systématisation; le gouvernement paternel y atteignit son apogée. La réglementation du commerce par Colbert a passé en proverbe. Ce fut précisément à ce moment que la théorie économique revêtit sa première forme; le système dit mercantile devint prééminent et la réglementation fut poussée avec une vigueur inconnue jusqu'alors.

Plus tard, une tendance se manifesta dans le sens de la liberté, et ceux qui étaient hostiles à ces idées nouvelles invoquèrent alors l'autorité des mercantilistes des générations précédentes. Mais l'esprit de réglementation et de restriction qui se trouve dans leur système vient de leur époque; beaucoup des changements qu'ils ont tâché d'introduire étaient dans le sens de la liberté du travail. Contre ceux, notamment, qui voulaient prohiber absolument l'exportation des métaux précieux, ils soutinrent qu'elle devait être permise dans tous les cas où le commerce extérieur doit à la longue faire rentrer plus d'or et d'argent dans le pays qu'il n'en fait sortir.

En soulevant ainsi dans un cas particulier la question de savoir si l'État n'aurait pas avantage à laisser le marchand diriger ses affaires comme il l'entend, ils ont involontairement ouvert une voie nouvelle à la pensée. Celle-ci s'avança dès lors par pas imperceptibles dans le sens de la liberté économique, aidée sur sa route par les

circonstances, non moins que par la tournure et le caractère qu'avaient à cette époque les esprits dans l'Europe occidentale. Le mouvement alla en s'élargissant jusqu'à ce que, dans la dernière moitié du XVIII^e siècle, le temps fût mûr pour l'idée que le bien-être de la société a presque toujours à souffrir lorsque l'État cherche par des réglementations artificielles à mettre obstacle à la liberté « naturelle » que tout homme possède de diriger ses affaires personnelles comme il l'entend.

[Retour à la table des matières](#)

§ 2 - La première tentative systématique d'édifier une science économique sur une large base fut faite en France, au milieu du XVIII^e siècle environ, par un groupe d'hommes d'État et de philosophes sous la direction de Quesnay, médecin de Louis XV et noble esprit¹. La pierre angulaire de leur politique était l'obéissance à la Nature².

Ils furent les premiers à proclamer la doctrine de la liberté du commerce comme grand principe d'action, allant à cet égard plus loin même que certains écrivains anglais avancés, comme Sir Dudley North. Leur façon d'envisager les questions politiques et sociales annonçait par bien des côtés l'époque à venir. Ils tombèrent pourtant dans une confusion de pensée qui se rencontrait même chez les hommes de science à leur époque, mais qui, après une longue lutte, a été bannie des sciences physiques. Ils confondirent le principe éthique d'obéissance à la Nature qui s'exprime dans le mode impératif et prescrit certaines règles d'action, avec ces lois de causes que la science découvre en interrogeant la Nature et qui sont exprimées dans le mode indicatif. Pour cette raison et pour d'autres, leur oeuvre n'a que peu de valeur directe.

¹ *L'Essai sur la nature du commerce* de CANTILLON, écrit en 1755, et qui touche à une foule de questions, a, il est vrai, quelque droit d'être qualifié de systématique. Il est pénétrant et à certains égards en avance sur son temps, quoique nous sachions maintenant qu'il a été précédé sur bien des points importants par Nicolas Barbon qui écrivit soixante ans plus tôt. Kautz fut le premier à reconnaître l'importance de l'œuvre de Cantillon ; et Jevons a déclaré qu'il fut le véritable fondateur de l'économie politique. On trouvera une équitable appréciation de la place qu'il occupe en économie politique dans un article de HIGGS, *Quarterly Journal of Economics*, vol. I.

² Dans les deux siècles précédents les écrivains traitant des questions économiques avaient continuellement fait appel à la Nature. chacun des adversaires invoquant que son plan était plus naturel que celui des autres ; et les philosophes du XVIII^e siècle, dont quelques-uns exercèrent une grande influence sur l'économie politique, étaient habitués à chercher le critérium du vrai dans la conformité avec la Nature. Locke en particulier a anticipé sur l'œuvre des économistes français quant à leur tendance générale à faire appel à la Nature et pour quelques détails importants de leur théorie. Mais Quesnay et les autres économistes français qui travaillèrent avec lui, furent amenés à rechercher les lois naturelles de la vie sociale par diverses causes autres que celles qui agissaient en Angleterre.

Le luxe de la Cour en France, et les privilèges des classes supérieures qui étaient en train de ruiner la France, faisaient voir les pires effets d'une civilisation artificielle, et amenèrent les hommes réfléchis à désirer un retour à un état de choses plus naturel. Les juristes, dans lesquels résidait la meilleure force intellectuelle et morale du pays, étaient pleins de la Loi de Nature qui avait été développée par les juristes stoïciens de l'Empire romain, et à mesure que le siècle s'avancait, l'admiration sentimentale pour la vie « naturelle » des Indiens d'Amérique, que Rousseau répandit, commença à exercer son influence sur les économistes. Ils ne tardèrent pas à être appelés Physiocrates ou adhérents à la règle de Nature ; ce nom vint du titre du livre de Dupont de Nemours, *Physiocratie ou constitution naturelle du gouvernement le plus avantageux au genre humain*, publié en 1768. On peut signaler que leur enthousiasme pour l'agriculture et pour le caractère naturel et simple de la vie rurale leur venait en partie de leurs maîtres stoïciens.

Mais leur influence indirecte sur la situation actuelle de l'économie politique a été très grande. La clarté et la forme logique de leurs arguments leur ont permis d'exercer une grande influence sur la pensée postérieure. De plus, le principal motif de leurs études ne fut pas, comme pour la plupart de leurs prédécesseurs, le désir d'augmenter les richesses des marchands et de remplir les trésors des rois¹ : ce fut le désir de diminuer les souffrances et les déchéances causées par une misère extrême. Ils donnèrent ainsi à l'économie politique son but moderne qui est de chercher par la science à contribuer à élever le niveau de la vie humaine².

[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - Le progrès qui vint ensuite, le plus grand que l'économie ait jamais fait, ne fut pas l'œuvre d'une école, mais d'un individu. Adam Smith n'a pas été, il est vrai, le seul grand économiste anglais de son époque. Peu de temps avant qu'il écrivit, d'importantes contributions avaient été apportées à la théorie économique par Hume et par Steuart, et d'excellentes études sur les faits économiques avaient été publiées par Anderson et par Young. Mais l'esprit d'Adam Smith avait assez d'ampleur pour embrasser tout ce qu'il y avait de meilleur dans les écrits de ses contemporains, français et anglais. Quoiqu'il ait sans aucun doute emprunté beaucoup aux autres, pourtant, plus on le compare à ceux qui sont venus avant lui et à ceux qui sont venus après, plus la beauté de son génie apparaît grande, sa science étendue et son jugement bien pondéré.

Il séjourna longtemps en France et y entretint des rapports personnels avec les Physiocrates. Il se livra à une étude sérieuse de la philosophie anglaise et française de son temps ; et il acquit une connaissance pratique du monde par un grand voyage et par des relations intimes avec des hommes d'affaires écossais. À ces avantages il ajoutait une puissance d'observation, de jugement et de raisonnement, qui n'a pas été surpassée. Le résultat est que partout où il diffère de ses prédécesseurs, il est plus près qu'eux de la vérité ; et il y a peu de vérité économique connue à l'heure actuelle dont il n'ait eu quelque lueur. Comme il fut le premier à écrire un traité sur la richesse dans tous ses principaux aspects sociaux, il a pour cette raison seule quelque droit d'être regardé comme le fondateur de l'économie politique moderne³.

¹ Le généreux Vauban lui-même (il écrivait en 1717) eut à s'excuser de l'intérêt qu'il portait au bien-être du peuple, en prétextant que l'enrichir était le seul moyen d'enrichir le Roi : « Pauvres paysans, pauvre Royaume, pauvre Royaume, pauvre Roi ».

² Leur expression favorite, laissez faire, laissez aller, est d'ordinaire maintenant détournée de son sens. Laissez faire signifie que tout homme doit avoir la permission de produire ce qu'il lui plaît et comme il lui plaît ; que tous les métiers doivent être ouverts à tout le monde ; que le gouvernement ne devrait pas, comme les Colbertistes y tenaient, prescrire aux industriels comment ils doivent fabriquer leurs draps. Laissez aller ou passer signifie que les personnes et les biens devraient pouvoir circuler librement d'un lieu à un autre, et notamment d'une région de la France à l'autre, sans être soumis à des droits, à des taxes et à des règlements vexatoires. On peut signaler que laissez aller était le signal employé au Moyen Age par les Maréchaux de camp pour laisser le champ libre aux combattants dans un tournoi.

³ Comparer le bref mais sérieux exposé fait par Wagner des raisons qu'il y a de reconnaître la suprématie d'Adam Smith, *Grundlegung*, 3e édition, pp. 6 et ss. ; voir aussi HASBACH, *Untersuchungen über Adam Smith* (où l'on remarquera comme particulière aient intéressantes des indications touchant l'influence que les idées hollandaises ont eue sur les Anglais et sur les Français) ; et L. L. PRICE, *Adam Smith and his Relations to Recent Economics*, dans *The Economic Journal*, vol. III. CUNNINGHAM, History, § 306, soutient énergiquement que « son grand mérite est d'avoir isolé la notion de richesse nationale, alors que les écrivains antérieurs l'avaient

Mais le champ qu'il a découvert était trop vaste pour pouvoir être entièrement parcouru par un seul homme ; beaucoup de vérités, qu'à certains moments il apercevait, à d'autres moments lui échappaient. On peut, par suite, citer son autorité en faveur d'un grand nombre d'idées erronées ; bien que, à l'examen, on constate toujours qu'il marche dans le sens de la vérité ¹.

Il perfectionna la théorie Physiocratique de la liberté du commerce avec une telle sagesse pratique et une telle connaissance des véritables conditions des affaires, qu'il lui a donné une grande force dans la vie réelle ; et il est surtout connu chez nous et à l'étranger par la démonstration qu'il a faite de cette idée que l'intervention de l'État dans l'industrie et le commerce est fâcheuse. Tout en citant beaucoup de cas dans lesquels l'intérêt personnel peut amener l'individu à agir d'une façon nuisible pour la société, il soutenait que même lorsque l'État, agit avec les meilleures intentions, il sert presque toujours le public plus mal que ne le fait l'initiative individuelle, quelque égoïste qu'il puisse lui arriver d'être. Il a fait une si grande impression sur le monde par son plaidoyer en faveur de cette idée, que c'est celle que la plupart des écrivains allemands visent surtout lorsqu'ils parlent de *Smithianisme* ².

Mais, après tout, ce ne fut pas là son oeuvre principale. Elle a été de combiner et de développer les spéculations de ses contemporains et de ses prédécesseurs français et anglais relatives à la valeur. Son principal droit à être considéré comme ayant fait époque dans la science vient de ce qu'il fut le premier à étudier soigneusement et scientifiquement la manière dont la valeur mesure les mobiles humains, en mesurant d'une part le désir des acheteurs d'acquérir les richesses et d'autre part les efforts et les sacrifices faits par les producteurs (c'est-à-dire le coût réel de production) ³.

considérée en la subordonnant expressément à l'idée de puissance nationale » : mais chaque face de cette opposition est indiquée en traits trop accusés. Cannan dans son Introduction aux *Lectures of Adam Smith* montre l'importance de l'influence qu'Hutcheson a eue sur lui.

¹ Par exemple, il ne s'était pas débarrassé tout à fait de la confusion qui prévalait à son époque entre les lois de la science économique et le précepte moral qu'il faut se conformer à la nature. « Naturel » signifie chez lui tantôt ce que les forces existantes produisent réellement ou tendent à produire, tantôt ce que, d'après sa propre nature humaine, il désirerait qu'elles produisent. De même, parfois il pense que le rôle de l'économiste est d'exposer une science et d'autres fois que son rôle est d'exposer une partie de l'art du gouvernement. Mais quelque relâché que son langage soit souvent, nous constatons en regardant de près que lui-même se rend assez bien compte de ce qu'il en est. Lorsqu'il est occupé à rechercher des lois de causes, c'est-à-dire des lois de nature au sens moderne du mot, il emploie des procédés scientifiques ; et lorsqu'il émet des préceptes pratiques, il se rend compte d'ordinaire qu'il ne fait qu'exprimer ses vues personnelles sur ce qui doit être, alors même qu'il semble invoquer pour elles l'autorité de la nature.

² Le sens de ce terme, tel qu'il est employé couramment en Allemagne, n'implique pas seulement cette idée d'Adam Smith que le libre jeu des intérêts individuels est plus avantageux pour le bien public que l'intervention du gouvernement, mais, en outre, qu'il agit presque toujours dans la voie la meilleure. Or les économistes allemands savent bien qu'Adam Smith insiste constamment sur l'opposition fréquente qui existe entre les intérêts des individus et le bien public : aussi l'usage qu'on faisait autrefois du terme de *Smithianisme* est-il en train de tomber en discrédit. Voir par exemple une longue liste de conflits de ce genre que Knies cite d'après la *Richesse des nations*, *Politische Oekonomie*, ch. oit, § 3. Voir aussi : FEILBOGEN, *Smith und Turgot* ; Zryss, *Smith und der Eigennutz*.

³ Les relations qui existent entre la valeur et le coût de production ont été indiquées par les Physiocrates et par beaucoup d'écrivains antérieurs, parmi lesquels on peut citer : Harris, Cantillon, Locke, Barbon, Petty et même Hobbes qui donnait à entendre, bien que vaguement, que l'abondance résulte du travail et de l'abstinence appliqués par l'homme à obtenir par son travail et à accumuler les dons de la nature sur terre et sur mer, *proventus terrae et aquae, labor et parsimonia*.

Il est possible qu'il n'ait pas vu toutes les conséquences de son œuvre ; à coup sûr, elles ne furent aperçues que par un petit nombre de ses successeurs. Mais les meilleures œuvres économiques qui parurent après la *Richesse des Nations* se distinguent de celles qui ont paru avant, par une connaissance plus claire de cette balance et de cette comparaison qui s'établit, par l'intermédiaire de la monnaie, entre le désir de posséder une chose, et l'ensemble des efforts et des privations qui contribuent directement ou indirectement à la produire. Quelque importants qu'aient été les progrès accomplis par d'autres dans cette voie, ceux qui lui sont dus sont si grands que c'est lui qui a vraiment dégagé ce point de vue nouveau, et, par là, son œuvre a fait époque. En cela, lui-même et les économistes antérieurs ou postérieurs à lui n'ont pas inventé une idée nouvelle ; ils ont simplement défini et précisé des notions qui sont familières dans la vie courante. En fait, l'homme ordinaire, dont l'esprit n'est pas habitué à l'analyse, est sujet à considérer la monnaie comme étant une mesure des mobiles et du bonheur plus précise et plus exacte qu'elle ne l'est en réalité. Cela est dû en partie à ce qu'il ne réfléchit pas à la manière dont cette opération de mesure s'effectue. Le langage des économistes semble être technique et moins conforme à la réalité que celui de la vie courante. Mais, au vrai, il est plus conforme à la réalité parce qu'il est plus minutieux et qu'il tient mieux compte des différences et des difficultés ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - Aucun des contemporains et des successeurs immédiats d'Adam Smith n'eut un esprit aussi étendu et aussi bien équilibré que le sien. Mais ils firent œuvre excellente, chacun d'eux se consacrant à un genre particulier de problèmes vers lequel il était attiré par le penchant naturel de son génie, ou par les événements particuliers de l'époque à laquelle il écrivait. Pendant le reste du XVIII^e siècle, les principaux ouvrages économiques furent historiques et descriptifs, et portèrent sur la situation des classes ouvrières, particulièrement dans les régions agricoles. Arthur Young continua l'inimitable récit de ses voyages ; Eden écrivit une histoire des pauvres qui a servi à la fois de base et de modèle à tous les historiens de l'industrie qui sont venus ensuite ; pendant que Malthus montrait, par une étude soignée de l'histoire, quelles ont été les forces qui ont, en fait, agi sur le développement de la population dans différents pays à différentes époques.

Mais au total, celui des successeurs d'Adam Smith qui a eu le plus d'influence fut Bentham. Il a peu écrit sur l'économie elle-même, mais il contribua beaucoup à donner le ton à l'école économique anglaise qui s'est formée au début du XIX^e siècle. C'était un logicien intransigeant et un adversaire de toutes les restrictions et de toutes les réglementations qui ne s'appuyaient pas sur une raison claire ; il demanda sans se

¹ Voir ci-dessous ch. V. Adam Smith a bien vu que si la science économique est basée sur une étude des faits, les faits sont si complexes, qu'ils ne peuvent d'ordinaire rien apprendre directement ; il faut les interpréter en leur appliquant avec soin le raisonnement et l'analyse. Comme le disait Hume, l'ouvrage de la *Richesse des Nations* « est illustré d'une telle abondance de faits curieux, qu'il doit retenir l'attention publique ». Voici exactement comment procède Adam Smith : il est rare qu'il cherche à tirer ses arguments d'inductions détaillées ou de l'histoire ; les faits servant à ses démonstrations sont principalement des faits que tout le monde connaît, faits physiques, mentaux ou moraux ; mais il illustre ses démonstrations de faits curieux et instructifs ; il leur donne ainsi la vie et la force, et il fait sentir à ses lecteurs qu'elles traitent de problèmes du monde réel et non d'abstractions. Son ouvrage, quoiqu'il ne soit pas bien ordonné, est, ainsi un modèle de méthode.

lasser que l'on justifiât leur existence, et ses protestations trouvèrent un appui dans les circonstances de l'époque. L'Angleterre avait acquis sa situation unique par la rapidité avec laquelle elle s'était adaptée aux tendances économiques nouvelles ; leur attachement aux vieilles routines avait, au contraire, empêché les nations de l'Europe centrale de tirer parti de leurs grandes ressources naturelles. Les industriels et les commerçants anglais étaient, par suite, disposés à penser que l'influence de la coutume et du sentiment est nuisible dans les affaires, qu'elle avait du moins diminué en Angleterre, qu'elle continuerait à diminuer et bientôt disparaîtrait. Les disciples de Bentham, de leur côté, ne furent pas longs à conclure qu'ils n'avaient pas besoin de s'occuper beaucoup de la coutume. Ils se contentèrent de s'occuper des tendances que manifeste l'action humaine en supposant que chaque homme soit toujours préoccupé de trouver le parti qui peut le mieux servir son intérêt personnel, qu'il soit libre de le suivre et prompt à le faire ¹.

Il y a donc quelque vérité dans les reproches fréquemment adressés aux économistes anglais du début de ce siècle : reproche d'avoir omis de rechercher avec un soin suffisant si une plus grande place ne peut pas être donnée à l'action collective, par opposition à l'action individuelle, dans les questions sociales et économiques ; reproche d'avoir exagéré la force de la concurrence et la rapidité avec laquelle elle agit. Il y a aussi une part de vérité, quoique très faible, dans le reproche que leur œuvre est gâtée par une certaine dureté de ligne et même une certaine raideur de caractère. Ces défauts ont été dus en partie à l'influence directe de Bentham, en partie aussi à l'esprit de l'époque dont il était un interprète. Mais ils ont été dus aussi au fait que les études économiques passèrent de nouveau entre les mains d'hommes qui étaient plus remarquables sur le terrain de l'action que sur celui de la pensée philosophique.

[Retour à la table des matières](#)

§ 5. - Les hommes d'État et les commerçants se remirent en effet à étudier les questions de monnaie et de commerce étranger, avec plus de zèle encore qu'ils ne l'avaient fait, lorsque ces questions étaient pour la première fois apparues au début de la grande transformation économique, à la fin du Moyen Age. On pourrait croire à première vue que leur contact avec la vie réelle, leur grande expérience, et leur vaste connaissance des faits, eussent dû leur permettre d'avoir une vue d'ensemble de la nature humaine et donner à leurs raisonnements une base très large. Mais la formation d'esprit que donne la vie pratique mène souvent les hommes d'affaires à généraliser trop vite leurs expériences personnelles.

Tant qu'ils restèrent sur leur domaine propre, leur oeuvre fut excellente. La théorie de la monnaie est précisément une partie de la science économique où il n'y a que peu

¹ Il exerça aussi une autre influence sur les jeunes économistes qui se trouvaient auprès de lui, par sa passion pour l'ordre. C'était il est vrai un ardent réformateur. C'était un adversaire de toutes les distinctions artificielles entre les différentes classes d'hommes ; il déclarait avec force que le bonheur d'un homme était aussi important que celui d'un autre, et que le but de toute action doit être d'augmenter la somme totale de bonheur ; il reconnaissait que cette somme totale, toutes choses restant égales, serait d'autant plus grande que la richesse serait répartie d'une façon plus égale. Néanmoins, la Révolution française l'avait à tel point rempli d'effroi, et il attribuait de si grands inconvénients à la plus légère atteinte contre l'ordre, que, quelque audacieux qu'il fût comme analyste, il ressentait lui-même, et suscita chez ses élèves, un respect presque superstitieux pour les formes existantes de propriété privée.

d'inconvénient à négliger les mobiles humains autres que le désir de s'enrichir. La brillante école de raisonnement déductif dont Ricardo fut le chef s'est trouvée ici sur un terrain solide ¹.

Les économistes se consacrèrent ensuite à la théorie du commerce étranger et firent disparaître beaucoup de lacunes qu'Adam Smith y avait laissées. Il n'y a pas d'autre partie de l'économie politique, si ce n'est la théorie de la monnaie, à laquelle s'applique aussi bien le raisonnement purement déductif. Il est vrai qu'une discussion de la politique libre-échangiste doit, pour être complète, tenir compte de beaucoup de considérations qui ne sont pas strictement économiques ; mais la plupart d'entre elles, quoique importantes pour des pays agricoles, et particulièrement pour des pays neufs, ont peu de portée dans le cas de l'Angleterre.

Pendant tout ce temps l'étude des faits économiques ne fut pas négligée en Angleterre. Les études statistiques des Petty, Arthur Young, Eden et autres, trouvèrent d'excellents continuateurs en Tooke, Me. Culloch et Porter. S'il est peut-être vrai qu'une importance exagérée soit attribuée dans leurs ouvrages aux faits qui présentent un intérêt direct pour les commerçants et les capitalistes, on ne peut pas en dire autant de l'admirable série des enquêtes parlementaires sur la condition des classes ouvrières, qui furent provoquées par l'influence des économistes. En fait, les compilations officielles et privées de statistiques et les études d'histoire économique qui parurent en Angleterre à la fin du XVIIIe siècle et au commencement du XIXe, peuvent à bon droit être regardées comme l'origine des études systématiques d'histoire et de statistique en économie politique.

Néanmoins l'œuvre de ces économistes fut entachée d'une certaine étroitesse de vue : ils firent vraiment œuvre historique, mais ils ne firent pas œuvre « comparative ». Rame, Adam Smith, Arthur Young et d'autres ont été amenés, par l'instinct de leur propre génie et par l'exemple de Montesquieu, à comparer parfois entre eux les faits sociaux de différentes époques et de différents pays, et à tirer des enseignements de cette comparaison. Aucun d'eux n'est arrivé à l'idée de l'étude comparée de l'histoire faite d'après un plan systématique. De sorte que les écrivains de cette époque, quelque excellentes et sérieuses qu'aient été leurs recherches touchant les faits réels de la vie, travaillèrent un peu au hasard. Ils négligèrent des groupes entiers de faits que maintenant nous jugeons d'une importance vitale, et souvent ils ne surent

¹ On le considère souvent comme un Anglais typique, mais ce n'est pas exact. Sa forte originalité créatrice est la marque qui signale le génie sous sa forme la plus élevée chez toutes les nations. Quant à son aversion pour les inductions et à son goût pour les raisonnements abstraits, ils ne sont pas dus à son éducation anglaise, mais, comme Bagehot l'indique, à son origine sémitique. Presque toutes les branches de la race sémitique ont eu une aptitude particulière pour les abstractions, et plusieurs d'entre elles ont été portées vers les calculs abstraits touchant le commerce de monnaie et les développements que ce commerce a pris de nos jours. Il n'y a aucun économiste vraiment anglais dont la méthode ressemble à celle de Ricardo. Jamais il n'a été dépassé pour la faculté qu'il possède de trouver, sans faillir, sa route au milieu des chemins embrouillés, et d'arriver à des résultats nouveaux et inattendus. Car il ne s'explique jamais ; il ne montre jamais quel est son but en étudiant d'abord une hypothèse, ensuite une autre ; ni que, en combinant convenablement les résultats de ses différentes hypothèses, il soit possible de résoudre un grand nombre de questions pratiques. Ce qu'il écrivait n'était pas d'abord destiné à être publié, mais à éclaircir ses propres doutes, et peut-être ceux de quelques amis, sur des points présentant une difficulté particulière. C'étaient, comme lui-même, des hommes d'affaires ayant une ample connaissance des faits : et c'est l'une des raisons qui lui ont fait préférer les grands principes, conformes à l'expérience générale, aux inductions particulières tirées de groupes choisis de faits. Mais il ne connaissait qu'un côté des choses : il comprenait le négociant, il ne comprenait pas l'ouvrier. Voir la note à la fin du Livre V.

pas faire bon usage de ceux qu'ils rassemblaient. Cette étroitesse de vues se trouva aggravée lorsque, sur ces faits rassemblés par eux, ils se mirent à établir des raisonnements généraux.

[Retour à la table des matières](#)

§ 6. - Dans le but de simplifier l'argumentation, Ricardo et ses élèves firent souvent comme s'ils considéraient l'homme comme une quantité constante ; ils ne se préoccupèrent jamais assez d'étudier ses aspects divers. Les gens qu'ils connaissaient le plus intimement étaient des hommes d'affaires de la Cité et ils se sont exprimés parfois avec assez peu de soin pour donner presque à penser que les autres Anglais leur ressemblent beaucoup.

Ils savaient bien que les habitants des autres pays présentent des particularités propres qui méritent d'être étudiées ; mais ils semblaient considérer ces différences comme superficielles et destinées à disparaître, dès que les autres peuples arriveraient à connaître la bonne voie, que les Anglais étaient prêts à leur enseigner. La même tournure d'esprit qui amena nos juristes à imposer le droit civil anglais aux Hindous, conduisit nos économistes à construire leurs théories en supposant tacitement que le monde était composé d'hommes semblables à ceux de la Cité. Si elle eut peu d'inconvénient tant qu'ils traitèrent de la monnaie et du commerce étranger, elle les égara lorsqu'ils s'occupèrent des relations entre les différentes classes. Elle les amena à traiter le travail comme une marchandise, sans chercher à se placer au point de vue de l'ouvrier, sans insister sur la part qu'il faut faire à ses passions d'être humain, à ses instincts et à ses habitudes, à ses sympathies et à ses antipathies, à ses haines de classe et à sa solidarité de classe, à son ignorance et à l'absence d'occasions pour lui d'agir avec liberté et énergie. Ils attribuèrent, par suite, aux forces de l'offre et de la demande bien plus de rigueur mécanique et de régularité, qu'elles n'en ont en réalité ; et ils émirent pour les profits et pour les salaires des lois qui n'étaient pas même exactes pour l'Angleterre à leur époque ¹.

Mais leur faute la plus essentielle fut de ne pas voir combien les habitudes et les formes de l'industrie sont sujettes à changer. En particulier ils ne virent pas que pour les classes pauvres, la pauvreté même est la principale cause de la faiblesse et de l'impuissance qui les maintiennent dans leur pauvreté : ils n'eurent, pas la foi que les économistes modernes possèdent en la possibilité d'une grande amélioration dans la condition des classes ouvrières.

La perfectibilité de l'homme fut, il est vrai, affirmée par les socialistes. Mais leurs idées reposaient sur des études historiques et scientifiques insuffisantes ; et elles étaient exprimées avec une extravagance qui souleva le mépris des économistes appartenant à la classe industrielle et commerciale. Les socialistes n'avaient pas étudié

¹ En ce qui concerne les salaires, il y avait même quelques erreurs logiques dans les conclusions qu'ils tiraient de leurs propres prémisses. Ces erreurs, si on remonte à leur origine, ne sont que des négligences de langage. Mais une foule de gens s'en emparèrent avec ardeur, qui se souciaient peu de l'étude scientifique de l'économie politique, et cherchaient simplement à invoquer ses théories dans le but de maintenir les classes ouvrières au rang qu'elles occupent. Aucune autre grande école de penseurs n'a peut-être autant souffert de ces « parasites » (pour se servir d'un mot ordinairement employé en Allemagne pour les désigner) qui, faisant métier de simplifier les théories économiques, les énoncent en réalité sans indiquer les conditions nécessaires pour qu'elles soient vraies.

les théories qu'ils attaquaient ; et il ne fut pas difficile de montrer qu'ils n'avaient pas compris la nature et l'efficacité de l'organisation économique de la société. Aussi, les économistes ne cherchèrent-ils à examiner avec soin aucune de leurs idées, ni aucune de leurs spéculations touchant la nature humaine ¹.

Mais les socialistes étaient des hommes qui avaient pressenti fortement et qui connaissaient un peu ces ressorts cachés de l'action humaine dont les économistes ne tenaient pas compte. Perdues au milieu de leurs rapsodies sauvages, se trouvaient de sagaces observations et des suggestions précieuses, dont les philosophes et les économistes pouvaient tirer un grand profit. Peu à peu leur influence commença à se faire sentir. Comte leur doit beaucoup ; et la crise qui eut lieu dans la vie de Stuart Mill, lui vint, comme il le dit dans son autobiographie, de la lecture des socialistes.

[Retour à la table des matières](#)

§ 7. - Lorsque nous comparerons les idées modernes touchant le problème vital de la distribution des richesses avec celles qui prévalaient au début du siècle, nous constaterons que, en plus et au-dessus de toutes les modifications de détail et de tous les progrès qui ont été réalisés au point de vue de l'exactitude scientifique des raisonnements, il y a un changement fondamental dans la manière d'envisager ce problème. Tandis que les anciens économistes raisonnaient comme si le caractère et les aptitudes industrielles d'un homme étaient des quantités fixes, les économistes modernes ont constamment présent à l'esprit le fait qu'ils sont le produit des circonstances au milieu desquelles il a vécu. Ce changement de point de vue est dû en partie à ce que les transformations de la nature humaine pendant les cinquante dernières années ont été si rapides qu'elles ont forcé l'attention ; il est dû aussi à l'influence directe de certains écrivains, socialistes et autres ; enfla, au contre-coup indirect d'un changement semblable qui s'est fait dans certaines branches de la science naturelle.

Au début du XIXe siècle, le groupe des sciences mathématiques et physiques était en voie de progrès. Ces sciences, quelque grandes que soient les différences qui existent de l'une à l'autre, ont ce point de commun que leur objet reste constant et toujours le même dans tous les pays et à toutes les époques. Le progrès de la science était une idée familière à l'esprit des hommes, mais l'idée que l'objet d'une science puisse se transformer leur était étrangère. À mesure que le siècle avançait, le groupe des sciences biologiques fit lentement des progrès ; les gens commencèrent à se faire des idées plus nettes touchant la nature d'un développement organique. Ils apprirent que si l'objet d'une science passe par différents degrés de développement, les lois qui le régissent à l'un de ces degrés, le régiront rarement sans modification aux autres ; les lois d'une science doivent recevoir un développement correspondant à celui des choses dont elle traite. L'influence de cette idée nouvelle s'étendit peu à peu aux sciences qui s'occupent de l'homme ; elle se manifesta dans les œuvres de Goethe, de Hegel, de Comte et d'autres.

¹ Une exception doit être faite pour Malthus, dont les études sur la population lui furent suggérées par l'essai de Godwin. Mais il n'appartient pas à proprement parler à l'école de Ricardo et ce n'était pas un homme d'affaires. Un demi-siècle plus tard Bastiat, qui fut un écrivain lucide, mais non pas un penseur profond, soutenait la théorie extravagante que l'organisation naturelle de la société, sous l'action de la concurrence, est la meilleure organisation non seulement qui puisse être pratiquement réalisée, mais même que l'on puisse théoriquement concevoir.

Enfin arrivèrent les grands progrès accomplis par les études biologiques : les découvertes qui y furent faites fascinèrent l'attention du monde, comme celles de la physique l'avaient fait autrefois ; et il s'opéra un changement marqué dans le caractère des sciences morales et des sciences historiques. L'économique a participé au mouvement général; elle commence à donner sans cesse une plus grande attention à la malléabilité (pliability) de la nature humaine, et à l'action que les formes actuelles de production, de distribution et de consommation de la richesse exercent sur le caractère de l'homme, comme à l'action que celui-ci exerce sur elles. La première manifestation importante de cette tendance nouvelle apparut dans l'admirable ouvrage de John Stuart Mill. *Principles of Political Economy*¹.

Les économistes qui ont suivi les traces de Mill ont continué à marcher dans la voie ouverte par lui, en s'éloignant de la position prise par les élèves immédiats de Ricardo. L'élément humain, s'opposant à l'élément mécanique, prend une place de plus en plus importante dans l'économique. Pour ne pas citer d'écrivains encore en vie, ce caractère nouveau se manifeste dans les études historiques de Cliffe Leslie et dans l'œuvre très variée de Bagehot, de Cairnes, de Toynbee et d'autres, mais surtout dans celle de Jevons, qui s'est fait une place durable et importante dans l'histoire économique par la réunion bien rare d'un grand nombre de qualités diverses de premier ordre.

Une conception plus élevée du devoir social se répand partout. Au parlement, dans la presse, et dans la chaire, l'esprit d'humanité parle plus nettement et plus fortement. Mill et les économistes qui ont suivi ses traces ont contribué à ce mouvement général, et à leur tour ils ont été aidés par lui. En partie pour cette raison, en partie aussi par suite du développement qu'a pris de nos jours la science historique, ils ont étudié les faits d'une façon plus large et plus philosophique. Il est vrai que l'œuvre historique et statistique de quelques-uns des économistes antérieurs a à peine été surpassée. Mais beaucoup de renseignements qu'ils ne pouvaient avoir sont maintenant accessibles à tout le monde; des économistes qui ne sont pas aussi familiarisés que Me Culloch avec la pratique des affaires, et qui n'ont pas sa vaste érudition historique, sont à même de se former sur les liens qui existent entre la théorie économique et les faits réels de la vie des idées à la fois plus larges et plus claires que les siennes. En cela ils ont été aidés par le progrès général qu'ont fait les méthodes de toutes les sciences, y compris celle de l'histoire.

Ainsi, à tous les points de vue, le raisonnement économique est maintenant plus exact qu'il ne l'était jadis ; les prémisses d'où part une étude sont posées avec plus de

¹ James Mill avait élevé son *fi*ls dans toute la rigueur des doctrines de Bentham et de Ricardo et *lui* avait donné le goût de la clarté et de la précision. En 1830 John Mill écrivit un essai sur la méthode économique où il proposait de donner une *plus* grande netteté aux abstractions de la science. Il examinait l'idée admise tacitement par Ricardo que l'économiste n'a besoin de tenir compte d'aucun mobile d'action autre que le désir de s'enrichir ; il soutenait que cette idée offre du danger tant qu'on ne l'affirme pas nettement, mais qu'alors elle n'en a *plus* ; et il annonçait presque un traité qui serait délibérément et ouvertement basé sur elle. Mais il ne tint pas sa promesse. Un changement s'était fait dans ses idées et dans ses sentiments, avant la publication de son grand ouvrage économique en 1848. Il lui donna le titre de *Principes d'économie politique, avec quelques-unes de leurs applications à la philosophie sociale* (il est significatif qu'il n'ait pas dit : à *d'autres branches de la philosophie sociale* ; cf. Ingram, *History*, p. 154) et il n'y a pas essayé de distinguer nettement entre les raisonnements qui impliquent que le seul mobile de l'homme soit la poursuite de la richesse et ceux qui ne l'impliquent pas. Ce changement d'attitude était dû aux grandes transformations qui étaient en train de s'accomplir dans le monde autour de lui, quoiqu'il ne se rendit pas parfaitement compte de l'influence qu'elles avaient sur lui-même.

précision et plus de rigueur qu'autrefois. Mais cette exactitude plus grande de la pensée détruit en partie sa puissance d'action. On montre que beaucoup des applications qui furent faites des théories générales étaient vicieuses, parce que l'on n'avait pas pris soin de considérer toutes les conditions qu'elles supposaient, ni de voir si ces conditions se trouvaient réalisées dans les cas particuliers en discussion. La conséquence fut que beaucoup de dogmes ont été rejetés, qui semblaient simples, uniquement parce qu'ils étaient exprimés d'une façon incomplète ; mais ces dogmes, pour cette raison même, étaient comme une cuirasse dont les parties en litige (principalement les membres de la classe capitaliste) se servaient pour se protéger dans la lutte. Cette œuvre de destruction peut sembler à première vue avoir diminué en économie politique la valeur des méthodes de raisonnement abstrait ; mais en réalité elle a eu le résultat opposé. Elle a dégagé le terrain pour une construction nouvelle et plus rigoureuse, qui est en train de s'édifier peu à peu et patiemment. Elle nous a permis de nous former sur la vie des idées plus larges, de procéder plus sûrement quoique plus lentement, d'être plus scientifiques tout en étant beaucoup moins dogmatiques que ces excellents et grands penseurs qui supportèrent le premier choc dans la lutte contre les difficultés des problèmes économiques. C'est à eux qui, par leurs œuvres, ont ouvert la voie, que nous devons d'avoir nous-mêmes une tâche plus aisée.

On peut voir là, dans le développement des méthodes scientifiques, comme le passage d'une première phase où les phénomènes de la nature sont artificiellement simplifiés dans le but de permettre de les décrire en formules brèves et simples, à une phase postérieure où ils sont étudiés avec plus de soin, et présentés avec plus d'exactitude, même au prix d'une moindre précision et d'une moindre clarté apparente. Par conséquent, au cours de notre génération, où à chaque pas, cependant, elle est soumise à une critique hostile, la méthode de raisonnement abstrait, dans son application à l'économie, a fait des progrès plus rapides et a conquis une place plus solide qu'au moment où elle était au plus haut point de sa popularité et où son autorité était rarement mise en doute.

Nous n'avons jusqu'ici considéré les progrès récents de l'économie qu'au point de vue de l'Angleterre seulement ; mais les progrès qui ont eu lieu en Angleterre n'ont été qu'une des faces d'un mouvement plus étendu qui s'est manifesté dans tout le monde occidental.

[Retour à la table des matières](#)

§ 8. - Les économistes anglais ont eu beaucoup de partisans et beaucoup d'adversaires dans les pays étrangers. L'école française n'a pas cessé de se développer depuis ses grands penseurs du XVIIIe siècle, et elle sut éviter un grand nombre d'erreurs et de confusions, où tombèrent fréquemment les économistes anglais de deuxième ordre, notamment en ce qui concerne les salaires. Depuis l'époque de Say elle a fait œuvre importante et utile. En la personne de Cournot elle a eu un penseur au génie constructif de premier ordre ; tandis que Fourier, Saint-Simon, Proudhon et Louis Blanc ont exprimé beaucoup des meilleures et aussi beaucoup des plus folles idées du socialisme.

Les progrès relatifs les plus grands accomplis pendant les dernières années sont peut-être ceux qui ont été faits en Amérique. Il y a une génération, l'école Américaine

d'économistes ne comprenait que le groupe de protectionnistes qui marchaient à la suite de Carey. Mais de nouveaux groupes de penseurs vigoureux apparaissent maintenant ; certains signes semblent montrer que l'Amérique est en train de prendre dans la pensée économique la première place qu'elle occupe déjà dans la pratique économique.

La science économique montre des signes d'une vigueur renaissante dans deux pays où elle a autrefois prospéré, la Hollande et l'Italie. Dans tous les pays les travaux de vigoureuse analyse des économistes autrichiens attirent tout particulièrement l'attention.

Mais, en somme, l'œuvre la plus importante en économie politique qui ait été accomplie sur le Continent en ce siècle est celle de l'Allemagne. Tout en reconnaissant la maîtrise d'Adam Smith, les économistes allemands ont été irrités plus que tous les autres par ce qu'ils ont appelé l'étroitesse insulaire et la confiance en soi de l'école Ricardienne. En particulier, ils se sont élevés contre cette supposition, tacitement admise par les partisans du libre-échange en Angleterre, qu'une proposition établie pour un pays manufacturier comme l'était l'Angleterre, puisse être appliquée sans modification à des pays agricoles. Le brillant esprit de List et son enthousiasme national renversèrent cette idée. Il montra que les Ricardiens ont tenu trop peu compte des effets indirects du libre-échange. Il n'y avait pas de grands inconvénients à les négliger en ce qui concerne l'Angleterre, parce qu'ils y étaient plutôt avantageux, et augmentaient ainsi la force des effets directs du libre-échange. Mais List montra qu'en Allemagne, et encore plus en Amérique, plusieurs de ces effets indirects avaient des inconvénients ; il soutint que ces inconvénients l'emportaient sur les avantages directs du libre-échange. Beaucoup de ses arguments étaient peu solides, mais il n'en était pas ainsi de tous. Comme les économistes anglais refusaient dédaigneusement d'en discuter aucun de près, des hommes capables et animés de l'amour du bien public, impressionnés par la force de ceux d'entre eux qui étaient bons, consentirent, dans un but d'agitation populaire, à employer les autres, qui n'étaient pas scientifiques, mais qui faisaient un grand effet sur les classes ouvrières.

Les industriels américains adoptèrent List comme avocat ; l'origine de sa réputation, comme aussi le début de la défense systématique des doctrines protectionnistes en Amérique datent de la grande diffusion donnée à un traité populaire qu'il écrivit pour eux ¹.

Les Allemands sont fondés à dire que les Physiocrates et l'école d'Adam Smith méconnaissent l'importance de la vie nationale ; qu'ils tendaient à la sacrifier d'une part à un individualisme égoïste, et d'autre part à un vague cosmopolitisme scientifique.

¹ On a déjà observé que List a méconnu l'effet que produisent les facilités actuelles de communication, de rendre le développement des diverses nations synchronique. Son ardeur patriotique faussait bien souvent son jugement scientifique ; mais les Allemands ont accueilli avec empressement la démonstration qu'il donne de ce fait que tout pays doit passer par les mêmes périodes de développement que l'Angleterre, or, elle-même a protégé ses manufactures lorsqu'elle était en train de passer de la période agricole à la période industrielle. Il avait une vraie passion pour la vérité ; sa méthode était conforme à la méthode comparative qui est employée largement en Allemagne par les savants de tout ordre, mais surtout par les historiens et par les juristes ; sa pensée a eu, directement et indirectement, une très grande influence. Son ouvrage, *Outlines of a New System of Political Economy*, parut à Philadelphie en 1827, et son ouvrage, *Das nationale System der politischen Oekonomie*, en 1840. C'est un point discuté de savoir si Carey doit beaucoup à List. Quant aux relations générales entre leurs doctrines, voir Knies, *Politische Oekonomie*, 2e édition, pp. 440 et 88.

Ils allèguent que List a rendu un grand service en stimulant le sentiment du patriotisme qui se présente comme plus généreux que l'individualisme, et plus vigoureux et plus précis que le cosmopolitisme. On peut estimer que les sympathies cosmopolites des Physiocrates et des économistes anglais n'ont pas été aussi fortes que les Allemands le croient ; mais il est certain que l'histoire politique récente de l'Allemagne a influencé ses économistes dans le sens du nationalisme. Entourée d'armées puissantes et agressives, l'Allemagne ne peut exister qu'avec l'aide d'un sentiment national ardent ; aussi les économistes allemands ont-ils insisté énergiquement, peut-être trop, sur le fait que les sentiments altruistes ont une place plus restreinte dans les relations économiques entre pays que dans les relations entre individus.

Mais si les Allemands sont nationalistes par leurs sympathies, ils sont noblement internationalistes par leurs études. Ils sont au premier rang pour l'étude comparée de l'économie, comme pour celle de l'histoire générale. Ils ont étudié côte à côte les phénomènes sociaux et industriels des différents pays et ceux des différentes époques ; ils les ont groupés de façon à les éclairer et à les interpréter les uns par les autres, et les ont tous étudiés dans leurs relations avec l'histoire suggestive du droit ¹. L'œuvre d'un petit nombre des membres de cette école est déparée par une certaine exagération, et même par un mépris étroit pour les raisonnements de l'école Ricardienne, dont ils n'ont pas su comprendre la tendance et le but. Il en est résulté trop de critiques acerbes et fâcheuses. Mais, à très peu d'exceptions près, les chefs de l'école ont été exempts de cette étroitesse de vues. Il serait difficile d'exagérer le mérite de l'œuvre qui a été accomplie par eux et par ceux qui, dans d'autres pays, les ont suivis, pour décrire et pour expliquer l'histoire des mœurs et des institutions économiques. Cette œuvre est un des plus grands résultats acquis de notre époque, et un enrichissement important pour notre science. Elle a fait plus que tout autre chose pour élargir nos idées, pour accroître la connaissance que nous avons de nous-mêmes, et pour nous aider à comprendre le plan d'ensemble, quel qu'il soit, du gouvernement du monde par Dieu.

Leur attention a surtout porté sur la science considérée au point de vue historique, et sur son application aux conditions de la vie sociale et politique allemande, particulièrement au rôle économique de la bureaucratie allemande. Sous la direction du brillant génie de Hermann, ils se sont aussi livrés à des analyses soigneuses et profondes qui ont beaucoup ajouté à nos connaissances, et ils ont beaucoup reculé les limites de la théorie économique ².

La pensée allemande a également fait avancer l'étude du socialisme et celle des fonctions de l'État. C'est à des écrivains allemands, dont quelques-uns étaient d'origine juive, que le monde doit la plupart des projets les plus sérieux qui aient été récemment formulés pour utiliser les biens du monde dans l'intérêt de tous, en ne tenant que peu de compte des formes actuelles de la propriété. Il est vrai que, à

¹ Le mérite peut peut-être en être attribué en partie à l'union qui existe en Allemagne, ainsi que dans d'autres pays du continent, entre les études de droit et celles d'économie politique pour l'entrée d'un grand nombre de carrières. On en a un exemple remarquable dans les contributions de Wagner à l'économie politique.

² En ces matières, les Anglais, les Allemands, les Autrichiens, et d'ailleurs tous les peuples, s'attribuent plus de mérites que les autres ne sont disposés à leur en reconnaître. Cela est dû en partie à ce que chaque peuple a ses qualités intellectuelles propres et remarque leur absence chez les écrivains étrangers ; tandis qu'il saisit mal les critiques que les autres adressent à, ses propres défauts. Mais la raison principale en est que toute idée nouvelle se fait jour d'ordinaire peu à peu, et qu'elle s'élabore souvent chez plus d'un peuple à la fois, chacun d'eux est porté à se l'attribuer et à apprécier au-dessous de ses mérites l'originalité des autres.

l'examiner de près, leur œuvre apparaît comme étant moins originale et moins profonde qu'il ne semble au premier abord ; mais elle tire une grande force de son ingéniosité dialectique, de sa forme brillante, et parfois de son érudition historique étendue, quoique mal employée.

En outre des socialistes révolutionnaires, on rencontre en Allemagne un grand nombre de penseurs qui se plaisent à insister sur l'autorité insuffisante que l'institution de la propriété dans sa forme actuelle peut tirer de l'histoire ; qui demandent, pour des motifs scientifiques et philosophiques, que l'on soumette à un nouvel examen les droits de la société en face des droits de l'individu. Les institutions politiques et militaires des Allemands ont, depuis quelques années, augmenté leur penchant naturel à compter plus sur le Gouvernement et moins sur l'initiative individuelle que ne le font les Anglais. Dans toutes les questions relatives aux réformes sociales, les Anglais et les Allemands ont beaucoup à apprendre les uns des autres.

Au milieu de l'érudition historique et de l'enthousiasme pour les réformes qui se manifestent à notre époque, il est à craindre qu'une partie difficile mais importante de la tâche incombant à la science économique ne soit négligée. La popularité de l'économie politique a eu pour effet, dans une certaine mesure, de faire négliger le raisonnement serré et rigoureux. L'importance croissante de ce que l'on a appelé la conception biologique de la science a poussé à rejeter à l'arrière-plan les idées de loi et de mensuration économiques, comme si de telles idées étaient trop rigides pour être appliquées à l'organisme économique, organisme vivant et toujours en voie de changement. Mais la biologie elle-même nous enseigne que les organismes vertébrés sont ceux qui ont atteint le degré de développement le plus élevé. L'organisme économique moderne est vertébré ; la science qui s'occupe de lui ne doit pas être invertébrée. Elle devrait avoir cette délicatesse et cette sensibilité de touche qui lui sont nécessaires pour lui permettre de s'adapter étroitement aux phénomènes réels du monde ; mais il lui faut aussi, et ce n'est pas la moindre des conditions nécessaires, une base solide d'analyses et de raisonnements.

Principes d'économie politique : tome 1 :
livre I : aperçu préliminaire

Chapitre cinquième

L'objet de l'économie politique ¹

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - Certaines personnes soutiennent avec Comte que toute étude relative à l'homme vivant en société doit, pour être profitable, rentrer dans l'ensemble de la science sociale. Elles allèguent que tous les aspects de la vie sociale sont si étroitement unis, qu'une étude isolée de l'un d'entre eux doit rester vaine ; elles pressent les économistes de cesser de faire bande à part et de se consacrer aux progrès d'ensemble d'une science sociale unifiée et générale. Mais l'ensemble des actions de l'homme vivant en société est trop étendu et trop divers pour pouvoir être analysé et expliqué par un seul effort intellectuel. Comte lui-même et Herbert Spencer ont mis au service de cette tâche une science qui n'a pas été surpassée et un grand génie ; ils ont fait époque dans la pensée par leurs larges aperçus et leurs idées suggestives ; mais il est difficile d'affirmer qu'ils aient même pu jeter les bases d'une science sociale unifiée ².

Les sciences physiques firent peu de progrès tant que le génie brillant mais impatient des Grecs persista à chercher une base unique pour l'explication de tous les phénomènes physiques ; et leurs progrès rapides à l'époque moderne sont dus à ce que

¹ Le lecteur trouvera dans *KEYNES, Scope and Method of Political Economy*, une étude plus complète et plus détaillée de plusieurs des sujets traités dans ce chapitre et dans les suivants.

² Dans son ouvrage *Bau und Leben des socialen Körpers* Schäffle s'est proposé un but moins ambitieux et il s'en est approché de plus près.

l'on a sectionné de grands problèmes en leurs parties composantes. Sans doute il existe une certaine unité à la base de toutes les forces de la nature ; mais tous les progrès qui ont été faits pour la découvrir sont dus aux connaissances acquises par des études spécialisées, non moins qu'aux coups d'œil jetés à l'occasion sur le champ de la nature dans son ensemble. Une œuvre semblable, de patience et de détail, est nécessaire pour rassembler les matériaux qui permettront aux époques futures de comprendre, mieux que nous ne le pouvons faire, les forces qui gouvernent le développement de l'organisme social.

Mais, d'un autre côté, il faut accorder à Comte que, même dans les sciences physiques, c'est le devoir de ceux qui consacrent leur principal effort à un champ limité, de se tenir en étroite et constante relation avec ceux qui travaillent dans les domaines voisins. Des spécialistes qui ne regardent jamais au-delà de leur propre domaine sont portés à ne pas voir les choses avec leurs véritables proportions ; beaucoup des renseignements qu'ils rassemblent ont relativement peu d'utilité ; ils s'attachent dans le détail à des questions anciennes qui ont perdu la plus grande partie de leur signification et auxquelles se sont substituées de nouvelles questions nées de points de vue nouveaux ; ils se privent de ces grandes clartés que le progrès de toute science jette par comparaison et par analogie sur les sciences qui l'entourent. Comte a donc rendu service en insistant sur l'idée que la solidarité des phénomènes sociaux doit rendre l'œuvre des spécialistes exclusifs encore plus vaine dans la science sociale que dans la science physique. Mill, après l'avoir reconnu, ajoute : « Une personne ne sera vraisemblablement pas un bon économiste si elle n'est pas autre chose. Comme les phénomènes sociaux agissent et réagissent les uns sur les autres, ils ne peuvent pas être bien compris isolément ; cela ne prouve en aucune façon que les phénomènes matériels et industriels de la société ne soient pas eux-mêmes susceptibles de généralisations utiles, mais seulement que ces généralisations doivent nécessairement se référer à une forme donnée de civilisation et à une époque donnée du progrès social ¹ ».

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - Voilà une bonne réponse à la prétention que Comte exprimait de dénier toute utilité à une science de l'économie politique ; mais elle ne prouve pas que l'objet assigné à l'économie par Mill et par ses prédécesseurs fût précisément le bon. En élargissant cet objet on le rend sans doute moins déterminé et moins précis, et l'inconvénient peut être plus grand que l'avantage qui en résulte ; mais il n'en est pas nécessairement ainsi. Il faudrait trouver un principe général pour déterminer, dans cette extension donnée à l'objet de l'économie, le point où la perte croissante en

¹ MILL, *On Comte*, p. 82. La controverse de Mill avec Comte mérite encore d'être étudiée. Les arguments de Comte ont été récemment exposés de nouveau avec beaucoup de force et d'éloquence par Ingram. Ils ne semblent pas avoir ébranlé l'observation faite par Mill que Comte, tout en ayant raison lorsqu'il affirmait, avait tort lorsqu'il niait. On peut étendre cette observation ; il semble que dans la longue controverse qui a eu lieu en Angleterre, en Allemagne, et plus récemment en Amérique, sur la bonne méthode en économie politique, chaque adversaire ait eu raison lorsqu'il affirmait que telle méthode était utile : c'était généralement celle qui était le mieux appropriée à la partie de l'économie politique à laquelle il s'intéressait le plus. Mais chacun d'eux s'est trouvé avoir tort lorsqu'il se refusait à reconnaître que les autres méthodes fassent utiles : elles peuvent ne pas convenir aux travaux dont il s'occupe principalement ; mais elles peuvent, mieux peut-être que ses méthodes favorites, convenir à des travaux autres et plus importants. Mais nous reviendrons sur ce point dans le chapitre suivant.

précision scientifique commence à dépasser l'avantage qui résulte d'une plus grande réalité et d'une plus grande compréhension philosophique.

Nous devons donc rechercher quelles sont les particularités avantageuses qui ont permis à l'économie politique, tout en restant bien loin derrière les sciences physiques plus avancées qu'elle, de devancer pourtant toutes les autres branches de la science sociale. Il semblerait raisonnable de conclure que toute extension de l'objet de la science économique sera bonne, lorsque, sans la dépouiller de ces particularités avantageuses, elle lui permettra de répondre plus exactement aux faits, et d'embrasser des idéals de vie plus élevés ; mais toute extension au-delà de cette limite serait plus nuisible qu'utile.

[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - L'avantage que l'économie politique possède sur toutes les autres branches de la science sociale semble tenir au fait qu'elle s'occupe surtout de désirs, aspirations et autres affections de la nature humaine, qui se manifestent au dehors, comme mobiles d'action, dans des conditions telles que leur force ou leur quantité peuvent être mesurées avec quelque exactitude, et qui, par suite, se prêtent particulièrement à être étudiés par des procédés scientifiques. Une porte s'ouvre aux méthodes et aux constatations de la science, dès que la force des mobiles qui font agir une personne peut être mesurée par la somme de monnaie qu'elle consent à donner pour s'accorder une satisfaction désirée, ou encore par la somme qui est nécessaire pour l'amener à accepter une certaine peine ¹.

Mais ici quelques explications sont indispensables. Nous ne pouvons pas mesurer directement une affection de l'esprit; le plus que nous puissions faire est de la mesurer indirectement par ses effets. Personne ne peut comparer et mesurer exactement les uns avec les autres ses propres états mentaux à différentes époques : et personne ne peut mesurer les états mentaux d'un autre, si ce n'est indirectement et par conjecture, à l'aide de leurs effets.

S'il en est ainsi, ce n'est pas seulement parce que, parmi les affections, les unes appartiennent aux parties basses de la nature humaine, d'autres à ses parties nobles, et qu'elles sont ainsi d'espèces différentes. C'est que, en outre, il n'y a aucun moyen pour comparer directement les uns aux autres des plaisirs et des peines purement physiques : ils ne peuvent être comparés qu'indirectement par leurs effets ; cette comparaison même est, dans une certaine mesure, conjecturale, à moins qu'ils ne se rapportent à la même personne et au même moment. Nous ne pouvons pas comparer directement le plaisir que deux personnes prennent à fumer ; ni même le plaisir que la même personne y prend à différents moments ; mais lorsque nous rencontrons un homme qui hésite à employer quelques pences, à acheter un cigare, ou à s'offrir une tasse de thé, on à prendre l'omnibus au lieu de rentrer chez lui à pied: alors nous pouvons suivre l'usage ordinaire, et dire qu'il attend, de ces diverses façons de dépenser

¹ J. S. MILL indique lui-même la raison de la supériorité de l'économie politique lorsqu'il dit (Logic, livre VI, eh. IX, § 3), que dans les phénomènes économiques « la loi psychologique qui intervient principalement est cette loi familière que l'on préfère un gain plus grand à un plus petit » ; et il soutient que la science trouve plus de prise aux phénomènes économiques qu'aux autres phénomènes sociaux parce qu'elle y a affaire à des motifs qui peuvent être aisément comparés les uns avec les autres.

son argent, un plaisir égal. Un autre jour notre homme pourra n'avoir ni plus ni moins de monnaie de reste ; mais son humeur sera différente et il se trouvera peut-être que diverses façons de dépenser ses quelques pences lui feront ce jour-là plus de plaisir que ne lui en aurait fait, le jour précédent, l'un quelconque des emplois qu'il pouvait leur donner ¹.

Si donc nous désirons comparer entre elles des jouissances même physiques, nous ne devons pas le faire directement, mais indirectement, par les mobiles d'action qu'elles fournissent. Étant donné deux sortes de jouissances, si nous voyons des hommes, placés dans des situations de fortune semblables, faire chacun une heure de travail supplémentaire, ou des hommes du même rang et avec les mêmes moyens d'existence payer chacun un shilling, pour se procurer l'une ou l'autre d'entre elles, nous pouvons alors dire qu'elles sont, à notre point de vue, équivalentes, parce que les désirs qu'elles provoquent sont des mobiles d'action de force égale pour des personnes qui sont à première vue semblables et dans des situations semblables ².

Puisque nous mesurons ainsi un état mental comme les hommes le font dans la vie ordinaire, c'est-à-dire par sa force motrice, ou par sa force en tant que mobile d'action, peu importe que quelques-uns des mobiles dont nous avons à tenir compte appartiennent aux côtés élevés, d'autres aux côtés inférieurs, de la nature humaine.

Supposons, en effet, que l'homme, que nous avons vu tout à l'heure hésiter entre plusieurs petites jouissances, vienne à penser, après quelque temps, à un pauvre infirme près duquel il passera en rentrant chez lui, et qu'il consacre un moment à décider s'il préférera une jouissance physique pour lui-même, ou s'il fera un acte charitable et prendra plaisir à faire la joie d'un autre. À mesure qu'il penche dans un sens, ou dans l'autre, il se produit dans la qualité de ses états mentaux un changement dont l'analyse appartient au psychologue. Mais l'économiste étudie les états mentaux plutôt dans leurs manifestations qu'en eux-mêmes; s'il constate qu'ils fournissent à l'action des mobiles de force égale, il les traite comme égaux à son point de vue. Sans doute il n'en a pas par là fini avec eux : même pour des études économiques comprises d'une façon étroite, il est important de savoir si les désirs qui prévalent sont susceptibles de former des caractères vigoureux et droits ; et lorsque ces études sont comprises d'une façon large, lorsqu'on les applique aux problèmes pratiques, l'économiste, comme tout autre, doit se préoccuper des fins dernières de l'homme, et tenir compte des différences qui existent, au point de vue de la valeur réelle, entre des jouissances constituant des mobiles d'action de force égale, et ayant par suite des mesures économiques égales. L'étude de ces mesures n'est que le point de départ de l'économie politique ; mais c'en est le point de départ ³.

¹ Pour plus de simplicité, cet exemple se réfère à des choses qui ne se consomment que par le premier usage. Mais la plupart des objets matériels sont des sources plus ou moins durables de jouissance ; naturellement, le désir qu'on a d'un objet de ce genre n'est pas d'ordinaire accompagné d'une prévision consciente des plaisirs particuliers que l'on tirera de son usage ; parmi eux il faut souvent donner une place importante au simple plaisir de la possession. Nous reviendrons sur ces questions.

² Les objections que certains philosophes adressent à cette façon d'envisager, sous certaines conditions, deux plaisirs comme égaux, semblent ne pas s'appliquer à l'usage que les économistes font de cette expression, mais à d'autres.

³ Malheureusement, il est arrivé que l'emploi courant des termes économiques a parfois fait croire que les économistes sont partisans du système philosophique de l'Hédonisme ou de l'Utilitarisme. Considérant d'ordinaire comme établi que les plus grands plaisirs sont ceux que l'on éprouve lorsqu'on s'efforce de faire son devoir, ils ont en effet parlé des « plaisirs » et des « peines » comme étant les mobiles de toute action. Ils se sont ainsi exposés aux critiques des philosophes

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - La mesure des mobiles à l'aide de la monnaie subit plusieurs autres limitations que nous devons examiner. La première vient de la nécessité de tenir compte des variations dans le montant de plaisir, ou de satisfaction, que la même somme de monnaie représente pour des personnes différentes et se trouvant dans des situations différentes.

Un shilling peut représenter une plus grande somme de plaisir (ou de satisfaction) à un moment qu'à un autre, même pour la même personne ; soit parce qu'elle aura plus de monnaie, soit parce que sa sensibilité aura varié ¹. Des personnes dont les antécédents sont les mêmes, et qui sont extérieurement semblables les unes aux autres, sont souvent affectées de façons très différentes par des événements sem-

qui considèrent comme un principe essentiel l'idée que, chez une personne qui accomplit son devoir, le désir de l'accomplir ne se confond pas avec le désir du plaisir qu'elle peut espérer retirer de cet accomplissement, à supposer que celui-ci puisse même se présenter à son esprit. Peut-être, cependant, ne serait-il pas incorrect de désigner ce désir sous le nom de désir « de satisfaction du moi » ou « de satisfaction du moi permanent ».

Ainsi T. H. Green (*Prolegomena to Ethics*, pp. 165-166) dit : Le plaisir d'accomplir son devoir « ne peut pas être la cause qui fait naître le désir de l'accomplir, pas plus que le plaisir qu'on éprouve à satisfaire sa faim ne peut être la cause qui fait naître la faim... Lorsque l'idée dont on poursuit la réalisation n'est pas de se procurer un plaisir, le fait que l'on compte trouver une satisfaction personnelle dans l'effort même nécessaire pour la réaliser, ne fait pas que le plaisir soit l'objet du désir... L'homme qui envisage avec calme une vie de souffrance dans l'accomplissement de ce qu'il considère comme étant sa mission, ne pourrait pas supporter d'agir autrement. Vivre ainsi est son bonheur. S'il pouvait avoir la conviction qu'il a accompli son devoir, s'il pouvait être sûr d'arriver à cette conviction, - et justement plus son caractère est élevé, moins il en sera sûr - il trouverait une satisfaction dans la conscience du devoir accompli et avec elle un certain plaisir. Mais, en supposant ce plaisir obtenu, quelque grand qu'il soit, seules les exigences d'une théorie peuvent suggérer l'idée qu'il dédommage des plaisirs sacrifiés et des peines endurées au cours de la vie au bout de laquelle on l'obtient. » Il est d'autres personnes auxquelles il semble évident que la peine qu'elles s'infligent en refusant délibérément de faire leur devoir et en vivant ainsi à leur guise, est moindre que la peine qu'elles endureraient en vivant autrement.

Il est vrai que cet emploi dans un sens large des expressions « peine et plaisir » a parfois servi comme d'un pont pour passer de l'Hédonisme individualiste à une foi morale complète, en sup. primant la nécessité d'introduire une prémisse indépendante supérieure ; or, la nécessité d'une pareille prémisse semble absolue, quoique l'on doive diverger peut-être toujours d'opinion quant à sa forme. Les uns la trouvent dans l'Impératif catégorique ; tandis que d'autres la tirent de la simple croyance à cette idée que, quelle que soit l'origine de nos instincts moraux, les indications qu'ils nous donnent s'appuient sur ce fait, prouvé par l'expérience de l'espèce humaine, que l'on ne peut pas avoir de vrai bonheur sans le respect de soi-même, et que le respect de soi-même ne peut s'acquérir qu'à la condition de s'efforcer de vivre de façon à contribuer au progrès de l'humanité.

Ce n'est évidemment pas le rôle de l'économie politique de prendre parti dans la controverse morale. Puisqu'on accorde généralement que tous les mobiles d'action, dans la mesure où ils sont conscients, peuvent sans impropriété être désignés brièvement sous le nom de désirs de « satisfaction », il peut être avantageux d'employer ce mot au lieu du mot « plaisir », lorsque l'occasion se présente d'indiquer le but auquel tendent tous les désirs, qu'ils appartiennent aux côtés nobles, ou aux côtés bas, de la nature humaine. L'antithèse de satisfaction est dissatisfaction ; mais il peut être bon d'employer à sa place le mot plus court et également sans couleur de *detriment* (détriment).

On peut encore se reporter à l'intéressante discussion de Mackenzie sur *The relations between Ethics and Economics* dans le *International Journal of Ethics*, vol. III, et dans son ouvrage : *Introduction to Social Philosophy* ; mais sa manière de voir semble être encore plus intransigente que celle de Green.

¹) Cf. EDGEWORTH, *Mathematical Psychics*.

blables. Quand, par exemple, une bande d'écoliers va à la campagne un jour de vacance, il est probable qu'il n'en est pas deux parmi eux qui y prennent un plaisir de même espèce ou d'intensité égale. La même opération chirurgicale cause à différentes personnes des souffrances diverses. De deux parents, dont l'affection pour leurs enfants, autant que nous pouvons en juger, est égale, l'un souffrira beaucoup plus que l'autre de la perte d'un fils. Certaines personnes, qui ne sont pas d'ordinaire très sensibles, ressentent cependant tout particulièrement certaines espèces de plaisir et de peine. Des différences de nature et d'éducation font aussi que la faculté générale de ressentir le plaisir et la peine est beaucoup plus grande chez un homme que chez un autre.

Il ne serait donc pas sans danger de dire que deux hommes ayant le même revenu en tirent des satisfactions semblables, on qu'ils souffriraient également d'une même diminution de leurs revenus. Lorsqu'un impôt de 1 £ est levé sur deux personnes ayant un revenu annuel de 300 £, chacune d'elles se privera du plaisir (ou de tout autre satisfaction) ayant une valeur de 1 £, dont elle peut le plus aisément se passer, c'est-à-dire que chacune se privera de quelque chose qui, pour elle, est exactement mesuré par 1 £ ; pourtant l'intensité des satisfactions sacrifiées peut ne pas être tout à fait égale dans les deux cas.

Néanmoins, si nous prenons des moyennes suffisamment larges pour que les particularités personnelles des individus se compensent les unes avec les autres, la quantité de monnaie que des gens ayant des revenus égaux donnent pour se procurer une satisfaction, ou éviter un dommage, est une bonne mesure de cette satisfaction ou de ce dommage. S'il y a mille personnes à Sheffield, et mille à Leeds, ayant chacune un revenu de 100 £ environ, et si un impôt de 1 £ vient les frapper toutes, nous pouvons être sûrs que la perte de plaisir ou le dommage causés par l'impôt à Sheffield sont d'une importance à peu près égale à ceux qu'il causera à Leeds. et si tous les revenus augmentaient d'une livre, cette augmentation procurerait dans les deux villes une somme équivalente de plaisir et autre satisfaction. Cette probabilité devient plus grande encore si, tous les individus considérés sont des hommes adultes faisant le même métier, car il est alors à présumer qu'ils ont quelque ressemblance entre eux au point de vue de la sensibilité et du caractère, des goûts et de l'éducation. La probabilité ne se trouve pas beaucoup diminuée, si nous prenons la famille comme point de départ, et si nous comparons la perte de plaisir qu'entraîne une diminution de 1 £ de revenu dans chacune des familles qui, dans les deux villes, possèdent un revenu de 100 £.

Nous devons ensuite tenir compte du fait que pour amener une personne à payer un prix donné pour une chose, il faut un stimulant plus fort, si elle est pauvre, que si elle est riche. Un shilling représente moins de plaisir ou de satisfaction d'un genre quelconque pour un homme riche que pour un pauvre. Un homme riche hésitant à dépenser un shilling pour un seul cigare, compare les uns aux autres des plaisirs plus faibles que ceux qui sont envisagés par un homme pauvre hésitant à dépenser un shilling pour acheter une provision de tabac qui lui durera un mois. L'employé à 100 £ par an ira à pied à son bureau par une pluie très forte, alors qu'une pluie légère suffira pour que l'employé à 300 £ prenne un omnibus ; car les trois pences de l'omnibus représentent un plaisir beaucoup plus grand pour le plus pauvre que pour le plus riche. Si le premier dépense ses trois pences ils lui manqueront ensuite beaucoup plus qu'au second. Le plaisir que, dans l'esprit du plus pauvre, représentent les trois pences, est plus grand que celui qu'ils représentent dans l'esprit du plus riche.

Mais cette cause d'erreur, elle aussi, se trouve atténuée lorsque nous pouvons considérer les actions et les mobiles d'un grand nombre de gens. Si nous savons, par exemple, que la faillite d'une banque a enlevé 200.000 £ à des personnes de Leeds et 100.000 l à des personnes de Sheffield, nous pouvons très bien supposer que le dommage causé a été à Leeds environ deux fois aussi grand qu'à Sheffield ; à moins, il est vrai, que nous n'ayons quelque raison particulière de croire que les actionnaires de la banque appartenaient à une classe plus riche dans une des deux villes que dans l'autre; ou à moins que la diminution de travail produite par la faillite ne se soit pas fait sentir à la classe ouvrière en proportions égales dans les deux villes.

Parmi les événements, dont s'occupe l'économie politique, de beaucoup le plus grand nombre affectent dans des proportions à peu près égales toutes les différentes classes de la société ; de sorte que si les quantités de monnaie qui mesurent le bonheur causé par deux événements sont égales, il est raisonnable et conforme à l'usage ordinaire de considérer le montant du bonheur dans les deux cas comme équivalent. Bien plus, si l'on considère deux groupes importants de personnes pris au hasard dans deux parties quelconques du monde occidental, comme les sommes de monnaie consacrées aux dépenses les plus importantes ont des chances d'y être en proportions à peu près égales, il y a donc même probabilité à première vue pour qu'une augmentation égale des ressources matérielles de ces deux groupes de population ait pour résultat d'y augmenter d'une façon égale la plénitude de vie et d'y contribuer également au véritable progrès de l'humanité.

[Retour à la table des matières](#)

§ 5. - Passons à une autre question. Lorsque nous disons qu'un désir est mesuré par l'action dont il est le mobile, on ne doit pas croire que nous admettions que toute action soit réfléchie et le résultat d'un calcul. En cela, comme toujours, l'économique prend l'homme exactement comme il se présente dans la vie ordinaire ; or, dans la vie ordinaire, les gens ne pèsent pas à l'avance les résultats de chaque action, qu'elle soit inspirée par les instincts nobles, ou par les instincts bas, de leur nature ¹.

Certaines personnes sont de tempérament capricieux, et ne peuvent pas se rendre compte elles-mêmes des mobiles de leurs actions; mais lorsqu'un homme est énergique et réfléchi, ses impulsions même sont le produit d'habitudes, qu'il a adoptées après plus ou moins de réflexion. Qu'elles soient ou qu'elles ne soient pas inspirées par ses instincts élevés, qu'elles soient dues à des ordres de sa conscience, à l'influence des relations sociales, ou aux exigences de ses besoins physiques, il les soumet toutes à un certain ordre de préséance relative sans y réfléchir au moment même, mais parce que, dans une occasion précédente il a, après réflexion, établi cet ordre de préséance. L'attrait particulier qu'exercent sur un homme certains genres d'actions, alors même qu'il n'est pas le résultat d'un calcul fait au moment même, est

¹ Cela est particulièrement vrai de ce groupe de satisfactions que l'on appelle parfois « *the pleasures of the chase* » (*les plaisirs de la lutte*). Ils comprennent non seulement l'émulation intelligente dans les jeux et dans les distractions, dans la chasse et dans les courses, mais les luttes plus sérieuses de la vie professionnelle et des affaires. Ils retiendront beaucoup notre attention lorsque nous étudierons les causes qui déterminent les salaires et les profits, ainsi que les formes de l'organisation industrielle.

dû à des décisions plus ou moins réfléchies prises précédemment dans des cas semblables ¹.

Or, la partie de la vie humaine dont l'économie politique s'occupe particulièrement est celle pour laquelle la conduite de l'homme est la plus réfléchie, et où il lui arrive le plus souvent de calculer les avantages et les inconvénients d'une action particulière avant de l'exécuter. De plus, c'est la partie de sa vie où, lorsqu'il obéit à une habitude et à une coutume, et agit pour le moment sans réfléchir, il y a le plus de chances pour que ces habitudes et ces coutumes elles-mêmes soient nées d'un examen minutieux et soigneux des avantages et des inconvénients que présentent les différents partis à prendre ².

Il est vrai que, lorsqu'une habitude ou une coutume nées dans certaines conditions, influencent les actions d'hommes se trouvant dans des conditions différentes, il n'y a plus de relation exacte entre l'effort accompli et le résultat que cet effort donne. Mais dans le monde moderne, en matières industrielles ou commerciales, de pareilles habitudes disparaissent vite ³.

Ainsi donc la partie la plus systématique de la vie des hommes est celle qu'ils consacrent à gagner leur subsistance. Le travail de tous ceux qui sont engagés dans un métier quelconque est susceptible d'être observé avec soin ; il peut faire l'objet de conclusions générales, vérifiables par voie de comparaison avec les résultats d'autres observations ; et il est possible d'estimer numériquement la somme en monnaie, ou en pouvoir général d'achat, qui est nécessaire pour y constituer un suffisant mobile d'action.

De même, la répugnance à différer une jouissance, et à épargner ainsi en vue de l'avenir, se mesure par l'intérêt touché pour la richesse accumulée qui constitue un mobile juste suffisant pour décider quelqu'un à épargner. Ce genre de mesure présente pourtant quelques difficultés particulières dont l'étude doit être ajournée.

Enfin, le désir de posséder une chose qui s'achète et se vend pour de la monnaie, peut, pour la même raison, se mesurer par le prix que les gens sont disposés à payer pour elle.

¹ Dans le chapitre II nous avons fait allusion à ces caractères que présentent l'habitude et la coutume; nous aurons à y revenir avant la fin de l'ouvrage.

² D'ordinaire on ne procède pas par un examen en forme des deux faces de la question ; mais des hommes rentrant chez eux après le travail de la journée, ou se rencontrant dans des réunions, se seront dit les uns aux autres. « C'a été un tort d'agir de cette façon, il aurait mieux valu agir ainsi », et ainsi de suite. Si un procédé est préféré à un autre, ce n'est pas toujours parce qu'il procure un avantage personnel ou quelque avantage matériel ; on alléguera souvent que si telle ou telle manière de faire économise « un peu de peine ou un peu de monnaie, elle nuit à autrui », et qu'« elle vous fait considérer comme un homme méprisable » ou qu'« elle fait qu'on se sent soi-même un homme méprisable ».

³ Dans les pays arriérés il y a encore beaucoup d'habitudes et de coutumes semblables à celles qui poussent un castor en cage à se construire une digue. Elles sont très suggestives pour l'historien ; et le législateur doit en tenir compte.

[Retour à la table des matières](#)

§ 6. - Mais ici, comme ailleurs, nous devons toujours avoir présent à l'esprit ce fait que le désir de gagner de l'argent ne procède pas nécessairement de mobiles d'un ordre inférieur, même lorsqu'on le dépense pour soi-même. L'argent n'est qu'un moyen pour arriver à certaines fins ; si ces fins sont nobles, le désir qu'on a de le posséder ne saurait être bas. Le garçon qui travaille beaucoup et épargne tant qu'il peut, en vue de pouvoir ensuite payer sa place à l'Université, est avide d'argent ; mais cette avidité n'a rien de bas. La monnaie est le pouvoir général d'achat, c'est un moyen pouvant servir à toutes sortes de fins, nobles aussi bien que basses, spirituelles aussi bien que matérielles ¹.

Il est donc sans doute vrai que « la monnaie » ou « pouvoir général d'achat » ou « pouvoir sur la richesse matérielle », est le centre autour duquel la science économique tourne ; mais s'il en est ainsi, ce n'est pas que la monnaie ou la richesse matérielle soient regardées par elle comme étant le but principal de l'effort des hommes, ni même comme le principal sujet d'étude de l'économiste, mais par ce que dans le monde où nous vivons elle est le seul moyen permettant de mesurer les mobiles humains. Si les anciens économistes avaient exprimé cela clairement, ils auraient évité beaucoup de lourdes méprises ; et les magnifiques enseignements de Carlyle et de Ruskin touchant le but véritable des efforts de l'homme et le véritable usage de la richesse, n'auraient pas été gâtés par des attaques amères contre l'économie politique, reposant sur l'idée erronée que cette science n'envisage pas d'autre mobile que le désir égoïste de la richesse, ou même qu'elle inculque un système d'égoïsme sordide ².

¹ Voir un admirable essai de Cliffe Leslie sur *The Love of Money*. On entend, il est vrai, parler de gens qui recherchent l'argent pour lui-même sans se préoccuper de ce qu'il leur permettra d'acheter, surtout à la fin d'une longue vie consacrée aux affaires : mais dans ce cas, comme dans d'autres, l'habitude de faire quelque chose survit après que le but a cessé d'exister. La possession de la richesse donne à ces gens un sentiment de domination sur leurs semblables et leur assure une sorte de respect mêlé d'envie dans lequel ils trouvent une amère mais puissante satisfaction.

² Le fait que la place prédominante occupée par la monnaie en économie politique résulte plutôt de ce qu'elle est une mesure des mobiles qu'un but aux efforts, apparaît bien si nous réfléchissons que l'usage à peu près exclusif de la monnaie comme mesure des mobiles est, pour ainsi dire, un accident et un accident qui peut-être ne se rencontrerait pas dans des mondes autres que le nôtre. Lorsque nous voulons amener un homme à faire quelque chose pour nous, nous lui offrons d'ordinaire de l'argent. Il est vrai que nous pouvons faire appel à sa générosité ou à son sentiment du devoir ; mais ce serait mettre enjeu des mobiles latents qui existent déjà, plutôt que faire naître de nouveaux mobiles. Si nous voulons faire naître un nouveau mobile, nous considérerons d'ordinaire quelle somme d'argent sera suffisante pour le décider à agir. Parfois, il est vrai, la reconnaissance, l'estime ou l'honneur nous induisent à agir et peuvent devenir un mobile nouveau : surtout s'ils peuvent être cristallisés en quelque signe extérieur particulier, comme par exemple dans le droit de faire usage des lettres C. B., ou de porter une étoile ou une jarretière. De telles distinctions sont relativement rares et ne s'appliquent qu'à un petit nombre d'actions ; elles ne pourraient pas servir à mesurer les mobiles ordinaires qui gouvernent les hommes dans les actes de la vie de chaque jour. Mais les services politiques sont plus souvent récompensés de cette façon que d'une autre : aussi avons-nous pris l'habitude de les mesurer non en argent, mais en honneurs. Nous disons, par exemple, que la peine que A s'est donnée pour son parti ou pour l'État, selon le cas, a été bien payée par le titre de chevalier ; tandis que ce titre était une récompense insuffisante pour B, et qu'il a été fait baronnet.

Il est tout à fait possible qu'il puisse exister des mondes où personne n'aurait jamais entendu parler de propriété privée sur les choses matérielles, ni de richesse au sens où nous entendons généralement ce mot ; mais où les honneurs publics seraient mesurés d'après des tables graduées et distribués en récompense de toute action accomplie pour le bien d'autrui. Si ces honneurs

De même, lorsque l'on dit que le mobile des actions d'un homme réside dans l'argent qu'il compte gagner, cela ne veut pas dire que son esprit soit fermé à toute considération autre que celle du gain. Car même les relations qui sont uniquement des relations d'affaires supposent de l'honnêteté et de la bonne foi; et souvent elles supposent sinon de la générosité, du moins l'absence de bassesse, et cette fierté que tout honnête homme éprouve à se bien conduire. En outre, une grande partie du travail par lequel les hommes gagnent leur vie, est en lui-même agréable; et il y a du vrai dans l'idée soutenue par les socialistes que l'on pourrait, par plaisir, en faire encore davantage. Le travail professionnel lui-même, qui semble à première vue sans attrait, procure souvent un grand plaisir en offrant un but à l'exercice des facultés de l'homme, et à ses instincts d'émulation et d'autorité. Un cheval de course ou un athlète tend chacun de ses nerfs pour dépasser ses concurrents, et prend plaisir à cet effort : de même un industriel ou un négociant est souvent stimulé beaucoup plus par l'espoir de vaincre ses rivaux que par le désir d'ajouter quelque chose à sa fortune ¹.

pouvaient être transmis de l'un à l'autre sans l'intervention d'aucune autorité extérieure, ils pourraient servir à mesurer la force des mobiles tout aussi bien et tout aussi exactement que le fait la monnaie chez nous. Dans un tel monde on pourrait faire un traité d'économie politique théorique qui serait très semblable à celui-ci, quoique il n'y soit fait que très peu mention de choses matérielles, et pas du tout mention de la monnaie.

Il peut sembler presque inutile d'insister sur ce point ; mais il n'en est rien. Dans l'esprit de bien des gens, en effet, une confusion s'est faite entre cette façon de mesurer les mobiles qui prédomine dans la science économique et le fait de prêter une attention exclusive à la richesse matérielle. Les seules conditions que doit remplir une chose, pour servir de mesure au point de vue économique, sont d'être bien définie et transmissible. Le fait qu'elle revêt une forme matérielle est commode au point de vue pratique, mais n'est pas essentiel.

¹ Les économistes allemands ont rendu service en insistant aussi sur ce genre de considérations, mais ils paraissent avoir commis l'erreur de croire qu'elles ont été négligées par les anciens économistes anglais. C'est une habitude anglaise de s'en rapporter en bien des points au sens commun du lecteur ; ici la réticence a été poussée trop loin, et a produit de fréquentes méprises chez nous aussi bien qu'à l'étranger.

C'est ainsi qu'on a cité avec insistance la formule de Mill, que « l'économie politique envisage l'homme en tant qu'occupé uniquement à acquérir et à consommer la richesse » (Essays, p. 138, et encore Logic, livre VI, ch. IX, § 3). On oublie qu'elle se réfère à une étude abstraite des questions économiques, à laquelle il compta un moment se livrer ; mais il n'exécuta jamais ce projet, préférant écrire sur « l'économie politique avec quelques-unes de ses applications à la philosophie sociale ». On oublie qu'il est allé jusqu'à dire : « Il n'y a peut-être aucune action dans la vie d'un homme où il n'ait été directement ou indirectement sous l'influence d'aucun autre mobile que le simple désir de richesse » ; et oit oublié que dans sa manière d'envisager les questions économiques il tenait constamment compte de beaucoup de mobiles autres que le désir de la richesse (voir ci-dessus, ch. IV, § 7). Ses discussions relatives aux mobiles économiques sont pourtant inférieures, et au point de vue du fond et au point de vue de la méthode, à celles de ses contemporains allemands, de Hermann notamment. On trouvera dans Knies, *Politische Oekonomie*, III, 3, une démonstration instructive de cette idée que les plaisirs non-achetables, non-mesurables, varient suivant les époques et tendent à augmenter avec le progrès de la civilisation ; les lecteurs qui lisent l'anglais peuvent se référer à Syme, *Outlines of an Industrial Science*.

Mais il peut être bon de citer ici les parties essentielles de l'analyse des mobiles économiques (*Motive im wirtschaftlichen Handeln*) qui se trouve dans la troisième édition du grand traité de Wagner. Il les divise en mobiles égoïstes et mobiles altruistes. Les premiers sont au nombre de quatre. Le premier, et le plus continu dans son action, est le désir de se procurer à soi-même un avantage économique et la crainte d'être dans le besoin. Ensuite vient la crainte d'un châtime et l'espoir d'une récompense. Le troisième groupe comprend le sentiment de l'honneur et le désir de se faire valoir (*Geltungsstreben*), en y faisant rentrer le désir de l'approbation morale d'autrui, la crainte de la honte et du mépris. Le dernier des mobiles égoïstes est le désir d'avoir une occupation, le plaisir de l'activité, le plaisir procuré par le travail lui-même et par ses circonstances accessoires, en y comprenant les plaisirs de la lutte (*pleasures of the chase*). Le mobile altruiste, c'est « la force de l'autorité intérieure qui commande de se comporter selon la morale, la force du sentiment du devoir, la crainte du blâme intérieur, c'est-à-dire des remords de la conscience. Dans

[Retour à la table des matières](#)

§ 7. - Les économistes ont, d'ailleurs, toujours eu l'habitude de tenir soigneusement compte de tous les avantages qui attirent d'ordinaire les gens vers un métier, qu'ils se présentent ou qu'ils ne se présentent pas sous la forme de monnaie. Toutes choses restant égales, les gens préféreront les métiers dans lesquels on ne se tache pas les mains, dans lesquels on jouit d'une bonne situation sociale, et ainsi de suite. Puisque ces satisfactions affectent, non pas il est vrai tout homme de la même façon, mais la plupart des gens d'une façon presque semblable, leur force d'attraction peut être estimée et mesurée d'après les salaires en monnaie qui sont regardés comme leur équivalent.

En outre, le désir de gagner l'approbation, et d'éviter le blâme de ceux au milieu desquels on vit, est un stimulant à l'action, qui opère souvent avec une sorte d'uniformité dans une classe donnée de personnes, à un moment et dans un lieu donnés, bien que les conditions de lieu et de temps aient une grande influence non seulement sur l'intensité de ce désir d'approbation, mais aussi sur le genre de personnes dont on désire être approuvé. Un médecin, par exemple, ou un artisan, sera très sensible à l'approbation ou au blâme de ceux qui ont le même métier que lui et se souciera peu de l'appréciation des autres personnes. Il y a un grand nombre de problèmes économiques, dont la discussion reste tout à fait en dehors de la réalité, si l'on ne prend pas la précaution d'observer et d'apprécier avec soin la direction et la force des mobiles de ce genre.

De même qu'il peut y avoir une nuance d'égoïsme dans le désir que ressent un homme de se rendre utile à ses compagnons de travail, de même il peut y avoir une pointe de vanité personnelle dans son désir de voir sa famille prospère pendant sa vie et après sa mort. Pourtant les affections de famille sont d'ordinaire une forme d'altruisme si pure, que leur action aurait eu peut-être peu de régularité, sans l'uniformité qui existe dans les relations de famille elles mêmes. En fait, leur action est parfaitement régulière ; et les économistes en ont toujours pleinement tenu compte, particulièrement au point de vue de la distribution du revenu familial entre les différents membres de la famille, au point de vue des dépenses faites pour préparer les enfants à leur future carrière, et au point de vue de l'accumulation de richesses destinées à être consommées après la mort de celui qui les a gagnées.

Ce n'est donc pas parce qu'ils ne le veulent pas, mais parce qu'ils ne le peuvent pas, que les économistes ne tiennent pas compte de l'action exercée par des mobiles analogues à ceux-ci. Ils se déclarent heureux de constater que quelques-unes des formes de l'action philanthropique soient susceptibles d'être décrites à l'aide de statistiques et de se ramener dans une certaine mesure à des lois, si l'on prend des

sa forme pure ce mobile apparaît comme « l'Impératif catégorique », que l'on suit parce que l'on sent dans son âme l'ordre d'agir de telle ou telle manière et l'ordre de se conduire droitement... Obéir à cet ordre procure d'ordinaire certains sentiments de plaisir (*Lustgefühlen*), et ne pas lui obéir fait naître des sentiments de peine. Alors il peut arriver, et souvent il arrive, que ces sentiments agissent aussi fortement que l'Impératif catégorique, on même plus fortement, pour nous pousser, ou pour contribuer à nous pousser à faire une chose ou à ne pas la faire. Dans la mesure où il en est ainsi, ce mobile, lui aussi, renferme un élément égoïste, ou dit moins se transforme en un élément égoïste.

moyennes suffisamment larges. D'ailleurs, il n'y a peut-être pas de mobile si capricieux et si irrégulier, que l'on ne puisse à son sujet formuler quelque loi à l'aide d'observations étendues et patientes. Il serait peut-être possible dès maintenant de dire à l'avance avec une rigueur suffisante quelles sommes une population de cent mille Anglais, de richesse moyenne, souscrirait pour subventionner des hôpitaux, des églises et des missions; dans la mesure où cette prévision peut se faire, il devient possible de se livrer à une discussion économique de l'offre et de la demande en ce qui concerne les services des garde-malades des hôpitaux, ceux des missionnaires, et des autres ministres de la religion. Pourtant il restera probablement toujours vrai que la plus grande partie des actions dues à un sentiment de devoir et d'amour envers le prochain ne peuvent pas être classées, ramenées à des lois et mesurées. C'est pour cette raison, et non pour la raison qu'elles ne sont pas basées sur l'intérêt personnel, que l'économie politique ne peut pas édifier sur elles ses constructions.

[Retour à la table des matières](#)

§ 8. - Les anciens économistes anglais ont peut-être trop confiné leur attention aux mobiles de l'action individuelle. Or, en fait, les économistes, comme tous ceux qui étudient la science sociale, ont à s'occuper des individus surtout en tant que membres de l'organisme social. De même qu'une cathédrale est quelque chose de plus que les pierres dont elle est faite, de même qu'une personne est quelque chose de plus qu'une série de pensées et de sentiments, de même la vie de la société est quelque chose de plus que la somme des vies des individus. Il est vrai que l'action du tout est formée de l'action de ses parties constituantes, et que, dans la plupart des problèmes économiques, le meilleur point de départ se trouve dans les mobiles qui affectent l'individu, considéré non pas certes comme atome isolé, mais comme membre de quelque métier particulier ou de quelque groupe industriel. Mais il est vrai aussi, comme certains écrivains allemands l'ont bien montré, que l'économie doit se préoccuper grandement, et de plus en plus, des mobiles se rattachant à l'appropriation collective des biens et à la poursuite collective de certains buts importants.

Les préoccupations de plus en plus graves de notre époque, les progrès de l'intelligence dans la masse populaire, les progrès du télégraphe, de la presse, et des autres moyens de communication tendent à élargir toujours le champ de l'action collective inspirée par le bien public. Ces transformations, auxquelles il faut ajouter l'essor du mouvement coopératif, et des autres formes de l'association volontaire, sont dues à l'influence de divers mobiles autres que celui du bénéfice pécuniaire. Elles offrent sans cesse à l'économiste de nouvelles occasions de mesurer des mobiles dont il avait paru jusqu'alors impossible de ramener l'action à une loi quelconque.

La diversité des mobiles, les difficultés qu'il y a à les mesurer, et la manière de triompher de ces difficultés, sont parmi les principaux sujets dont nous nous occuperons dans le reste de ce traité. Presque tous les points touchés dans le présent chapitre devront être discutés avec plus de détails à propos des principaux problèmes de l'économie politique.

[Retour à la table des matières](#)

§ 9. - Nous concluons provisoirement de la façon suivante. Les économistes étudient les actions des individus, mais au point de vue de la vie sociale, plutôt qu'à celui de la vie individuelle ; par suite, ils ne se préoccupent que peu des particularités personnelles de tempérament et de caractère. Ils observent avec soin la conduite de toute une classe de gens, parfois l'ensemble d'une nation, parfois seulement ceux qui vivent dans une certaine région, plus souvent ceux qui sont occupés à un métier particulier dans un certain moment et à un certain endroit. À l'aide de la statistique, on de tout autre façon, ils déterminent quelle somme de monnaie les membres du groupe particulier qu'ils observent sont en moyenne juste disposés à payer comme prix d'une certaine chose désirée, ou quelle somme il faut leur offrir pour les amener à supporter un effort ou une abstinence pénible. Cette façon de mesurer les mobiles n'est certes pas absolument exacte ; si elle l'était, l'économie politique occuperait le même rang que les sciences physiques les plus avancées, et ne serait pas, comme elle l'est en réalité, parmi les sciences les moins avancées.

Pourtant cette manière de mesurer les mobiles est assez exacte pour permettre à des hommes expérimentés de prévoir assez bien l'étendue des résultats que doivent produire des changements intéressant particulièrement les mobiles d'une certaine espèce. Ainsi, par exemple, ils peuvent estimer très exactement les sommes nécessaires pour susciter l'offre de travail, sous sa forme la plus grossière, comme sous sa forme la plus élevée, dont a besoin une nouvelle industrie que l'on propose d'établir dans un endroit quelconque. Lorsqu'ils visitent une fabrique d'un genre nouveau pour eux, ils peuvent dire à un ou deux shillings près ce que tel ouvrier gagne dans la semaine, rien qu'en observant quelle est la difficulté de son travail, et quelle fatigue il exige de ses facultés physiques, mentales et morales. Ils peuvent prédire avec une certitude suffisante quelle hausse de prix entraînera une diminution donnée de l'offre d'une certaine chose, et dans quelle mesure cette hausse de prix réagira sur l'offre.

Partant de considérations simples de ce genre, les économistes en viennent à analyser les causes qui gouvernent la répartition locale des différents genres d'industries, les conditions auxquelles des gens vivant en des lieux éloignés échangent leurs biens entre eux, et ainsi de suite. Ils peuvent expliquer et prédire l'influence que les crises de crédit auront sur le commerce étranger, ou encore dans quelle mesure les gens sur qui un impôt est levé, pourront le faire supporter par ceux aux besoins desquels ils pourvoient, et ainsi de suite.

En tout cela ils envisagent l'homme tel qu'il est : non pas un homme abstrait ou « économique », mais un homme de chair et de sang, fortement influencé par des mobiles égoïstes dans sa vie professionnelle, mais sans être à l'abri de la vanité et de la négligence, ni insensible au plaisir de bien faire son travail pour lui-même, ou au plaisir de se sacrifier pour le bien de sa famille, de ses voisins, ou de son pays, ni incapable d'aimer pour elle-même une vie vertueuse. Ils considèrent l'homme tel qu'il est ; mais s'intéressant surtout à cette partie de la vie humaine où l'action des mobiles est assez régulière pour pouvoir être prédite, et où le calcul des forces motrices peut être vérifié d'après les résultats, ils ont pu établir leur œuvre sur une base scientifique.

En premier lieu, ils ont à s'occuper de faits qui peuvent être observés, et de quantités qui peuvent être mesurées et enregistrées ; de sorte que si des divergences d'opinion surgissent à leur sujet, on peut faire appel au témoignage du public ou à des constatations bien établies. La science possède ainsi pour son œuvre une base solide. En second lieu, les problèmes qui sont qualifiés de problèmes économiques, pour cette raison qu'ils se réfèrent particulièrement aux actions accomplies par l'homme sous l'influence de mobiles qui peuvent être mesurés par un prix en monnaie, forment un groupe très homogène. Naturellement, ils ont un grand nombre de points communs ; cela résulte avec évidence de leur nature même. Mais, ce qui n'est pas aussi évident a priori, et ce qui est vrai pourtant, c'est que les principaux d'entre eux ont une certaine unité de forme fondamentale. Aussi, en les étudiant tous ensemble, on fait la même économie qu'en faisant distribuer par un seul facteur toutes les lettres d'une certaine rue, au lieu que chacun fasse prendre ses lettres par une personne différente. Les méthodes d'analyse et de raisonnement qui sont nécessaires pour tel groupe d'entre eux, se trouvent être généralement utilisables pour d'autres.

Ainsi, moins nous nous préoccupons des discussions scolastiques sur la question de savoir si tel sujet rentre dans l'objet de l'économie politique, et mieux cela vaut. Si le sujet est important, étudions-le, du mieux que nous le pouvons. Si c'est un sujet sur lequel existent des divergences d'opinion, et que l'on manque des connaissances exactes et bien établies nécessaires pour les trancher ; si c'est un sujet sur lequel l'appareil du raisonnement et de l'analyse économiques ne peut pas avoir de prise, laissons-le de côté dans nos études purement économiques. Mais si nous agissons ainsi, que ce soit simplement parce que toute tentative faite pour l'y comprendre affaiblirait la certitude et l'exactitude de nos connaissances économiques sans nous procurer aucun avantage proportionné. Rappelons-nous aussi toujours que nous pouvons nous faire sur ce sujet quelques idées à l'aide de nos instincts moraux et de notre sens commun, lorsque nous recourons à eux comme arbitres suprêmes pour appliquer, dans le domaine des résultats pratiques, les connaissances obtenues et élaborées par la science économique et par les autres sciences.

Principes d'économie politique : tome 1 :
livre I : aperçu préliminaire

Chapitre sixième

Méthodes d'études. – Nature de la loi économique

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - La tâche de l'économique, comme de presque toute science, est de rassembler des faits, de les grouper, de les interpréter et d'en tirer des conclusions. « Observation et description, définition et classification sont les travaux préparatoires. Mais ce que nous désirons obtenir par là, c'est la connaissance des liens qui existent entre les phénomènes économiques... Induction et déduction sont toutes deux nécessaires à l'œuvre scientifique, comme le pied gauche et le pied droit sont tous deux nécessaires à la marche ¹. » Les méthodes qu'exige cette double tâche ne sont pas particulières à l'économique ; elles sont communes à toutes les sciences. Tous les expédients pouvant servir à découvrir les relations existant entre causes et effets, dont on trouve la description dans les ouvrages traitant de la méthode dans les sciences, doivent être employés à leur tour par l'économiste. Aucune méthode de recherche ne peut être proprement appelée la méthode de l'économie politique; mais toute méthode peut rendre des services, lorsqu'elle est employée bien à sa place, soit seule, soit en la

¹ Schmoller, article *Volkswirtschaft* dans le *Handwörterbuch* de Conrad. Le sujet de ce chapitre a été traité d'une façon un peu différente par l'auteur de cet ouvrage dans un article intitulé : *Distribution and Exchange*, dans *Economic Journal*, mars 1898.

combinant avec d'autres. De même que le nombre des combinaisons dans le jeu d'échecs est si grand que, probablement jamais n'ont été jouées deux parties absolument semblables; de même, dans les luttes que les savants engagent avec la nature pour lui arracher ses secrets, jamais n'a été employée deux fois une méthode tout à fait identique, d'une façon absolument semblable.

Dans certaines branches des recherches économiques, et pour certains sujets, il est plus urgent de constater de nouveaux faits, que de chercher à fixer les relations mutuelles de ceux que nous connaissons déjà et à les expliquer. Dans d'autres branches, au contraire, il reste encore tant d'incertitude sur la question de savoir si les causes qui se trouvent en évidence, et qui viennent d'elles-mêmes et tout de suite à l'esprit, sont à la fois les vraies causes, et les seules causes, d'un phénomène, que la tâche urgente est alors de scruter nos raisonnements touchant les faits que nous connaissons déjà, plutôt que de chercher de nouveaux faits.

Pour cette raison, et pour d'autres, on a toujours eu, et on aura toujours besoin de trouver côte à côte des travailleurs ayant des aptitudes et des buts différents, les uns s'attachant surtout à la constatation des faits, les autres à l'analyse scientifique, c'est-à-dire morcelant des faits complexes et étudiant les relations que leurs différentes parties ont entre elles ainsi qu'avec d'autres faits connus. Il faut espérer que ces deux écoles subsisteront toujours côte à côte, chacune accomplissant parfaitement son œuvre, et chacune tirant parti de l'œuvre de l'autre. C'est le meilleur moyen d'arriver pour le passé à des généralisations solides, et d'y trouver un guide sûr pour l'avenir. Examinons l'œuvre de l'une et de l'autre de ces deux écoles ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - Tout d'abord remarquons qu'il n'y a pas place en économie politique pour de longues chaînes de raisonnements ; c'est-à-dire pour les raisonnements dans lesquels chaque chaînon est maintenu, principalement ou complètement, par celui qui vient avant, sans que l'on recoure ensuite à l'observation et à l'étude directe de la vie réelle. De pareilles chaînes de raisonnements peuvent bien donner lieu à d'intéressantes spéculations de cabinet ; mais elles ne pourraient pas être assez conformes à la réalité pour servir de guides à l'action. Les économistes classiques ne traitaient pas l'économie politique comme une distraction académique, mais comme un moyen d'arriver à

¹ Les discussions de ces vingt dernières années ont *peu* à *peu* montré que ceux auxquels on doit les œuvres les meilleures et les *plus* originales dans le champ de la recherche économique, sont d'accord au fond quant à l'emploi à faire des différentes méthodes scientifiques selon les parties différentes auxquelles on travaille : les divergences qui, en réalité, existent entre eux, sont surtout dues à leurs façons différentes d'insister sur les diverses méthodes.

Dans ces derniers temps la controverse de méthode la plus remarquable est celle qui a eu lieu entre Charles Menger et Schmoller. Mais il est devenu manifeste que l'attitude de Schmoller dans la controverse a été mal comprise. Il est à l'heure actuelle le chef reconnu des tendances historiques dans l'économie politique allemande ; or son manifeste, dans l'article déjà cité, désavoue formellement les théories étroites et agressives qui ont été mises en avant en Allemagne et ailleurs par quelques-uns des plus jeunes adhérents de l'école. On peut donc espérer que le temps est enfin venu de cesser les controverses stériles et de consacrer toutes les énergies des économistes aux formes variées du travail d'édification, chacune d'elles venant aider les autres. Voir aussi ASHLEY, *On the Study of Economic History*, dans *Journal of Economics* de Harvard, vol. VII, et le magistral aperçu qui est donné par Wagner des domaines particuliers et de la mutuelle interdépendance des méthodes historiques et analytiques (*Grundlegung*, livre I, ch. II).

certaines fins importantes d'intérêt public ; aucun d'eux, pas même Ricardo, ne s'est plu à édifier de longues chaînes de raisonnements déductifs sans se référer à l'observation directe.

Il est vrai que les forces dont s'occupe l'économie politique se prêtent particulièrement au raisonnement déductif par le fait que leur mode de combinaison, comme Mill l'a observé, est plutôt celui de la mécanique que celui de la chimie. Cela veut dire que lorsque nous connaissons l'action qu'exercent séparément deux forces économiques, - par exemple l'influence qu'une augmentation du taux des salaires et une diminution de la difficulté du travail dans une branche d'industrie pourront exercer respectivement sur l'offre de travail dans cette branche, - nous pouvons alors prédire assez exactement ce que sera leur action combinée, sans attendre qu'une expérience spécifique vienne nous l'apprendre ¹.

Mais même en mécanique les longues chaînes de raisonnements déductifs ne sont directement applicables qu'aux recherches de laboratoire. Par elles-mêmes il est rare qu'elles soient un guide suffisant pour se débrouiller parmi les matériaux hétérogènes sous la forme desquels se présentent les forces dans le monde réel, ainsi qu'au milieu des combinaisons complexes et incertaines auxquelles ces forces donnent lieu. Pour cela, elles ont besoin qu'on les complète par l'expérience spécifique, et qu'on les emploie en les conformant, et souvent en les subordonnant, à une étude continue des faits, et à une recherche continue de nouvelles inductions ².

Mais les forces dont l'économie politique doit tenir compte sont plus nombreuses, moins définies, moins bien connues, et d'un caractère plus varié que celles de la mécanique ; en même temps, la matière sur laquelle elles agissent est plus incertaine et moins homogène. De plus, les cas dans lesquels les forces économiques se combinent entre elles avec l'arbitraire apparent de la chimie, plutôt qu'avec la simple régularité de la mécanique pure, ne sont ni rares, ni sans importance. En outre, bien que des combinaisons inattendues de forces aient moins de chance en économie politique qu'en chimie de produire des résultats foudroyants, elles y sont pourtant bien plus difficiles à éviter ³.

¹ Mill exagérait l'importance de ce fait ; cela l'a amené à émettre des prétentions excessives sur l'emploi de la méthode déductive en économie politique. Voyez le dernier de ses *Essays*, le livre VI de sa *Logic* et notamment le neuvième chapitre, ainsi que les pp. 157-161 de son *Autobiography*. Comme il arrive pour beaucoup d'autres auteurs qui ont écrit sur la méthode, sa conduite était moins intransigeante crue ses déclarations. Mais voyez ci-dessus Chapitre IV § 7.

² Les longues chaînes de raisonnements déductifs sont, il est vrai, directement utilisables en astronomie où la nature a donné elle-même un empire, en fait exclusif, à un petit nombre de forces bien définies. Les prédictions des astronomes touchant les mouvements du système solaire ne sont soumises qu'à une seule hypothèse, à savoir que la nature n'y introduit pas quelque grand corps extérieur dont elles n'auraient pas tenu compte.

Lorsque les calculs de la mécanique théorique sont appliqués à quelque problème pratique où les forces de la nature sont peu nombreuses et bien définies, les matériaux simples et homogènes, ils répondent en gros à la réalité, à peu près comme un paysage vu au travers d'une vitre en verre de mauvaise qualité. L'ingénieur, par exemple, peut calculer avec assez de précision l'angle auquel un cuirassé perdra sa stabilité en eau tranquille ; mais avant de prédire comment il se comportera dans une tempête, il devra se servir des observations faites par des marins expérimentés ayant observé ses mouvements dans une mer ordinaire.

³ Connaissant la façon dont se comporte un fil élastique sous des tensions de dix et de vingt livres, nous ne pouvons pas savoir comment il se comportera sous une tension de trente ; car il peut alors ne pas s'étirer davantage, mais se briser et se contracter. De même deux forces économiques, agissant dans la même direction, peuvent amener des changements dans les habitudes et dans les conceptions des hommes, et arriver ainsi à produire des résultats qui seront différents de ceux que

Enfin, alors que la matière à laquelle le chimiste a à faire est toujours la même, l'économie politique, comme la biologie, traite une matière dont la nature intime et la constitution, aussi bien que la forme extérieure, sont en voie de transformation constante ¹.

Ainsi, lorsque nous envisageons l'histoire des relations purement économiques, comme celles que font naître le crédit et la banque, le trade-unionisme ou la coopération, nous constatons que certaines façons d'agir, qui ont généralement réussi à certaines époques et en certains lieux, ont uniformément échoué à d'autres. La différence peut parfois s'expliquer simplement par les écarts existant au point de vue du niveau des lumières, ou au point de vue de la force morale de caractère, et des habitudes de confiance mutuelle ; mais souvent l'explication est plus difficile. À une certaine époque, ou dans un certain lieu, la confiance réciproque et le goût de se sacrifier pour le bien commun peuvent être très développés, mais seulement dans certaines directions ; à une autre époque ou dans un autre lieu, on constatera des tendances analogues, mais dans une autre direction. Toutes ces diversités réduisent l'emploi de la déduction en économie politique ².

chacune d'elles aurait donnés isolément, peut-être même partiellement en opposition avec eux. Par exemple, une légère augmentation du revenu d'un homme entraînera un léger accroissement de presque toutes ses dépenses ; mais une augmentation importante peut modifier ses habitudes, augmenter peut-être le respect qu'il a de lui-même, et faire qu'il cesse tout à fait de se préoccuper de certaines choses. Lorsqu'une mode gagne une couche sociale inférieure, elle peut, à la suite de cela, disparaître dans les classes plus élevées. De même le fait que nous nous préoccupons plus sérieusement des pauvres peut donner à notre charité un caractère de plus grande prodigalité, comme il peut aussi faire disparaître quelques-unes des formes qu'elle revêtait.

¹ Les prévisions du chimiste reposent toutes sur l'hypothèse latente, que le spécimen sur lequel il opère, est bien ce qu'il est supposé être, ou du moins que les impuretés qui s'y trouvent ont assez peu d'importance pour pouvoir être négligées. Les prévisions de l'économiste supposent de plus l'hypothèse que la nature humaine soit, en substance, la même qu'au moment où ont été observés les faits sur lesquels sont principalement basés ses raisonnements. Le chimiste lui-même, lorsqu'il s'occupe non plus de la matière inanimée, mais des êtres vivants, peut rarement s'écarter avec sécurité bien loin du terrain solide de l'expérience spécifique. Il faut notamment qu'il s'en rapporte à elle pour savoir comment un nouveau remède affectera une personne bien portante, et ensuite comment il affectera une personne souffrant d'une certaine maladie. Même après avoir fait quelques expériences générales, il peut rencontrer des résultats inattendus dans l'action que ce remède exerce sur des personnes de constitutions différentes, on dans de nouvelles combinaisons avec d'autres remèdes. Mais grâce à une interrogation patiente de la nature, et grâce aux progrès de l'analyse, le règne de la loi gagne du terrain en thérapeutique comme en économie politique ; une sorte de prévision, indépendante de l'expérience spécifique, y devient possible touchant l'action isolée et l'action combinée d'un nombre toujours plus grand d'agents.

² Comparez, ci-dessus, ch. I, § 4, et ch. IV, § 7. Pour notre sujet actuel les particularités de race ont plus d'importance que celles qui tiennent à l'individu. Il est vrai que le caractère individuel se modifie, en partie d'une façon qui semble arbitraire, et en partie d'après des règles bien connues. Il est vrai encore, par exemple, que l'âge moyen des ouvriers engagés dans un conflit industriel est un élément important pour prévoir la tournure que le conflit prendra. Mais comme, généralement parlant, jeunes et vieux, gens de tempérament sanguin et gens de tempérament découragé, se trouvent en proportions à peu près semblables dans un lieu et dans un autre, à une époque et à une autre, les particularités individuelles et les modifications de caractères ne font pas, autant qu'il semble à première vue, obstacle à l'emploi général de la méthode déductive. Cf. ci-dessus, ch. V, § 4. Pour des raisons semblables, les discussions philosophiques sur la liberté de la volonté n'intéressent pas l'économiste en tant que tel : les raisonnements auxquels il se livre ne présupposent pas que l'on adopte une solution particulière sur ces questions.

[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - Le rôle de l'analyse et de la déduction en économie politique n'est donc pas de forger un petit nombre de longues chaînes de raisonnements, mais de forger solidement un grand nombre de courtes chaînes et de simples anneaux de jonction. Ce n'est pourtant pas là un rôle inférieur. Si l'économiste raisonne rapidement et d'un cœur léger, il est exposé à faire à tout moment des rapprochements vicieux. Il a besoin d'employer avec soin l'analyse et la déduction, parce que c'est seulement avec leur aide qu'il peut faire un bon choix parmi les faits, les grouper comme il faut, et les faire servir de suggestions pour la pensée et de guides pour la pratique ; parce que, encore, s'il est certain que toute déduction doit reposer sur une base d'inductions, il est sûr aussi que tout emploi de l'induction entraîne et implique celui de l'analyse et de la déduction ; ou, pour exprimer la même chose d'une autre façon, l'explication du passé et la prédiction de l'avenir ne sont pas des opérations différentes, mais la même opération faite en sens contraires, l'une de l'effet à la cause, l'autre de la cause à l'effet ¹.

Nous ne pouvons expliquer complètement un événement qu'à la condition de découvrir d'abord tous les événements qui peuvent l'avoir affecté, et la façon dont chacun d'eux l'a fait. Dans la mesure où l'analyse que nous faisons de l'un quelconque de ces faits, ou de l'une quelconque de ces relations, est imparfaite, notre explication est exposée à se trouver inexacte ; sur les conséquences latentes qu'elle contient, s'édifie déjà une induction qui, bien que probablement plausible, est fautive. Au contraire, lorsque notre connaissance des faits et notre analyse sont complètes, nous pouvons, par la simple inversion de notre opération d'esprit, déduire et prédire l'avenir avec presque autant de certitude que nous avons, à l'aide des mêmes éléments de connaissance, expliqué le passé. C'est seulement par la suite qu'une grande différence apparaît entre la certitude de la prédiction et la certitude de l'explication : en effet, une erreur commise au début en matière de prédiction, grossit et s'intensifie par la suite ; tandis que dans l'interprétation du passé, une erreur n'a pas autant de chance d'aller en grandissant, l'observation ou les documents historiques lui faisant obstacle à chaque pas ².

¹ Schmoller, dans l'article sur la Volkswirtschaft déjà cité, dit très bien que pour obtenir « une connaissance des causes individuelles nous avons besoin de l'induction ; elle conduit d'ailleurs finalement à l'inversion du syllogisme employé dans la déduction... L'induction et la déduction reposent sur les mêmes tendances, les mêmes croyances et les mêmes besoins de notre raison ».

² La science des marées présente beaucoup d'étroites analogies avec l'économie politique. Dans l'une et l'autre science on trouve une série de grandes forces exerçant une influence visible sur presque tous les phénomènes et une influence prédominante sur quelques-uns : dans la science des marées, ce sont les attractions de la lune et du soleil, dans l'économie politique, c'est le désir de se procurer des satisfactions avec le moindre effort. Dans les deux cas une étude purement déductive de l'action exercée par les forces principales, soit à elles seules, soit par leur combinaison avec des forces d'une action moins universelle, donnerait des résultats qui pourraient avoir un intérêt scientifique, mais qui ne seraient d'aucun emploi pour guider dans la pratique. Cependant, dans les deux cas, des déductions de ce genre sont utiles pour donner de la vie aux faits observés, pour les grouper les uns avec les autres, et pour aider ainsi à élever les lois secondaires de la science.

Il est vrai, par exemple, que, même à l'heure actuelle, ni la connaissance des courants maritimes, ni celle de l'action du vent sur l'eau, ne permettraient à un homme de dire exactement quelles différences il y aura entre les marées dans les ports de Guernesey et dans ceux de Jersey, ni d'indiquer les limites exactes des points de la côte anglaise où il y a quatre marées chaque jour, ni quelle force devrait avoir une tempête dans la mer du Nord pour faire que dans les docks de

Il faut ainsi toujours se rappeler que si l'observation ou l'histoire peuvent nous dire que tel fait s'est produit en même temps qu'un autre, ou après lui, elles ne sauraient nous dire si le premier était la cause du second. Seule, l'aide de la raison opérant sur les faits, peut le faire. Lorsqu'on dit que tel événement historique nous apprend ceci ou cela, c'est qu'on ne tient jamais formellement compte de toutes les conditions qui l'ont accompagné : quelques-unes sont tacitement, sinon même inconsciemment, supposées avoir été sans action. Cette supposition peut être légitime dans un cas particulier, mais ne pas l'être dans un autre. Une observation plus étendue, un examen plus soigneux, peuvent montrer que les causes auxquelles l'événement est attribué n'auraient pas pu le produire, si elles n'avaient pas été aidées; peut-être même qu'elles ont entravé l'événement et qu'il s'est produit en dépit d'elles, sous l'action d'autres causes qui avaient échappé à l'observation.

Cette difficulté est mise en relief par les controverses sur les événements contemporains de notre pays. Dès que la conclusion, quelle qu'elle soit, qu'on en tire, rencontre de l'opposition, elle subit une sorte d'épreuve ; des explications contraires sont proposées ; de nouveaux faits sont mis en lumière; les faits déjà connus sont vérifiés, disposés différemment, et, dans certains cas, on constate qu'ils mènent à une conclusion opposée à celle en faveur de laquelle ils ont d'abord été invoqués.

La difficulté que rencontre l'analyse, et en même temps le besoin qu'on en a, se trouvent à la fois accrus par le fait que deux événements économiques ne sont jamais exactement semblables à tous les égards, évidemment, il peut y avoir une étroite ressemblance entre deux incidents simples : les conditions auxquelles sont faits les baux de deux fermes peuvent être réglées par des causes à peu près identiques; deux questions de salaires renvoyées aux Conseils d'arbitrage peuvent soulever au fond la même question. Mais il n'y a pas de fait se répétant exactement, même sur une petite échelle. Quelque analogues que soient deux cas, nous devons toujours examiner si la différence qui existe entre eux peut être négligée comme n'ayant pas d'importance pratique : cela peut ne pas être très facile, alors même que les deux cas se rapportent au même temps et au même lieu.

Lorsque nous nous occupons de faits passés, nous devons alors tenir compte des changements qu'a subis le caractère d'ensemble de la vie économique. Quelque étroite que soit la ressemblance qu'un problème de nos jours présente, dans ses incidents extérieurs, avec un autre rapporté dans l'histoire, il y a des chances pour qu'un examen plus approfondi fasse découvrir une différence fondamentale entre leurs caractères réels. Tant que cet examen n'a pas eu lieu, on ne peut tirer aucun argument solide d'un cas à l'autre.

Londres l'eau baisse de deux pieds pendant la moitié du temps que dure une marée montante. Pourtant l'étude des principes généraux sert à bien choisir les faits qu'il convient d'observer, et à les rattacher les uns aux autres par des lois secondaires, qui aident tout à la fois à expliquer des faits connus, et à prédire les résultats des causes connues. Ce sont les mêmes procédés, à la fois inductifs et déductifs, et employés presque de la même manière, qui servent, dans l'histoire des marées, à expliquer un fait connu et à prévoir un fait inconnu (Cf. Mill, *Logic*, livre VI, ch. VI).

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - Cela nous amène à examiner les relations de l'économie politique avec les faits des époques éloignées.

L'étude de l'histoire économique peut se proposer différents buts, et, par suite, recourir à des méthodes diverses. Considérée comme une branche de l'histoire, elle peut avoir pour but de nous aider à comprendre « ce qu'a été, dans ses traits essentiels, la charpente de la société aux différentes périodes, la constitution des diverses classes sociales, et leurs relations les unes avec les autres » ; elle peut se demander « quelle a été la base matérielle de la vie sociale; comment ont été produits les objets utiles et agréables à l'existence; à l'aide de quelle organisation on a pu se procurer du travail et le diriger; comment les marchandises ainsi produites ont été distribuées ; à quelles institutions a donné naissance cette œuvre de direction et de distribution » ; ainsi de suite ¹.

Quels que soient l'intérêt et l'importance de cette œuvre, il n'est pas besoin, pour l'accomplir, d'un très grand travail d'analyse ; presque tout le travail nécessaire peut être fait par tout homme d'un esprit actif et curieux. Saturé de connaissances touchant le milieu religieux et moral, intellectuel et esthétique, politique et social, l'historien économiste peut étendre les limites de nos connaissances, et peut suggérer des idées nouvelles et importantes, alors même qu'il s'est contenté d'observer les affinités et les relations causales superficielles.

Mais, en dépit de lui-même, son oeuvre sortira certainement de ces limites; elle trahira quelque effort fait pour comprendre le sens intime de l'histoire économique, pour découvrir les causes secrètes du progrès ou de la décadence des coutumes, et de bien d'autres phénomènes que nous ne saurions nous contenter longtemps de considérer comme des faits derniers et insolubles fournis par la nature : il ne pourra vraisemblablement pas non plus s'abstenir tout à fait de suggérer des conclusions à tirer du passé, pour servir de guide dans le présent. D'ailleurs, l'esprit humain répugne à laisser une lacune dans les idées qu'il se fait sur les relations causales entre les événements qu'on lui présente d'une façon vivante. Rien qu'en mettant les choses dans un certain ordre, et en suggérant consciemment ou inconsciemment le *post hoc ergo propter hoc*, l'historien accepte la responsabilité de servir de guide ².

¹ ASHLEY, *On the Study of Economic History*.

² Exemple : l'introduction dans le nord de la Grande-Bretagne de baux à longs termes, avec fermages fixés en monnaie, a été suivie de grands progrès dans l'agriculture, et dans la condition générale de la population ; mais, avant de conclure que ce fut là la seule cause, ou même la principale cause, de ces progrès, nous devons examiner quels sont les autres changements qui se sont produits au même moment, et dans quelle mesure ces progrès peuvent être attribués à chacun d'eux. Nous devons, par exemple, tenir compte des effets qu'ont eus le changement des prix des produits agricoles, et l'établissement de la paix civile dans les provinces frontières. Il faut pour cela de l'attention et l'emploi de la méthode scientifique. Tant que ce travail ne sera pas fait, aucune conclusion digne de confiance ne peut être exprimée touchant les résultats généraux du système des baux à longs termes. Même lorsqu'il sera fait, nous ne pourrions pas invoquer cette expérience comme argument en faveur d'un système de baux à longs termes à l'heure actuelle, en Irlande par exemple, sans tenir compte des différences que présentent le marché local et le marché mondial des divers produits agricoles, des changements qui ont chance de se faire dans la production et dans la consommation de l'or et de l'argent, ainsi de suite. L'histoire des modes de tenure offre un grand intérêt d'érudition ; mais, à moins d'être soigneusement analysée et interprétée avec l'aide de la théorie économique, elle ne jette pas de lumière à laquelle on puisse se fier

Et si c'est là son principal but, s'il met surtout son intérêt à tâcher de découvrir les ressorts cachés de l'ordre économique du monde, et à demander au passé des lumières servant à guider dans le présent: alors il doit s'armer de tout ce qui peut l'aider à découvrir les différences réelles qui se dissimulent sous une similitude de nom ou sous une apparence extérieure, ainsi que les ressemblances réelles qui sont masquées par des différences superficielles.

On peut emprunter ici une analogie à l'histoire des guerres navales. Les détails d'une bataille livrée avec des moyens de combat qui ne sont plus employés, peuvent avoir un grand intérêt pour le savant qui étudie l'histoire générale de cette époque ; mais ils ne peuvent fournir que peu d'enseignements utiles au chef d'une flotte de nos jours, qui doit se servir d'un matériel de guerre tout à fait différent. Aussi, comme le capitaine Mahan l'a admirablement montré, le commandant d'une flotte, donnera, de nos jours, plus d'attention à la stratégie qu'à la tactique des temps passés ¹.

C'est seulement depuis peu de temps, et en grande partie grâce à l'influence bien-faisante de l'école historique, que l'on a mis en lumière, en économie politique, la distinction qui correspond à celle que l'on fait dans l'art militaire entre la stratégie et la tactique. Analogues à la tactique sont les formes extérieures et les accidents de l'organisation économique, qui tiennent aux particularités de temps et de lieu, aux mœurs et à la situation des différentes classes, à l'influence de certains individus, ou aux nécessités et aux instruments très changeants de la production. À la stratégie, au

sur la question de savoir quel est le mode de tenure à adopter à l'heure actuelle dans un pays donné. Certains auteurs soutiennent que la propriété privée du sol doit être une institution contre nature et transitoire puisque dans les sociétés primitives les terres restent en communauté. D'autres prétendent avec une égale confiance qu'elle est une condition nécessaire pour de nouveaux progrès, puisqu'elle a étendu son domaine à mesure que la civilisation progressait. Mais pour tirer de l'histoire le véritable enseignement qu'elle nous donne sur ce sujet, il faudrait analyser les effets de la propriété collective du sol dans le passé, de manière à découvrir dans quelle mesure chacun d'eux a encore chance d'agir de la même façon, dans quelle mesure au contraire il peut être influencé par les transformations qu'a subies l'humanité au point de vue des habitudes, des connaissances, de la richesse et de l'organisation sociale.

Plus intéressante, et plus instructive encore, est l'histoire des guildes et autres corporations ou ententes industrielles et commerciales, affirmant qu'elles ont usé en somme de leurs privilèges à l'avantage du public. Mais pour porter sur la question un jugement complet, et plus encore pour en tirer des principes directeurs applicables à notre temps, il faut non seulement les connaissances étendues et les instincts subtils de l'historien exercé, mais aussi une foule d'analyses et de raisonnements difficiles touchant les monopoles, le commerce extérieur, l'incidence de l'impôt, etc.

¹ Il ne se préoccupera pas tant des incidents des combats, que des faits servant à illustrer les principes directeurs d'action qui lui permettront d'avoir toutes ses forces en main, tout en laissant à chacune des parties dont elles se composent une initiative suffisante; de maintenir ses communications avec des points éloignés et cependant de rester à même d'effectuer une concentration rapide et de choisir un point d'attaque où il puisse mettre en ligne une force supérieure. Un homme très au courant de l'histoire générale d'une époque, peut faire un tableau vivant des mouvements tactiques d'une bataille, qui sera fidèle dans ses traits généraux, et dont les inexactitudes, s'il y en a, seront sans inconvénients : personne, en effet, ne cherchera à copier des mouvements tactiques exécutés avec des instruments aujourd'hui disparus. Mais pour comprendre la stratégie d'une campagne, pour apercevoir les vraies raisons qui ont inspiré un grand général des temps passés et les distinguer des raisons apparentes, un homme doit être lui-même stratège. Et s'il prend la responsabilité de suggérer, même discrètement, les leçons que les stratèges d'aujourd'hui peuvent tirer de l'histoire qu'il expose, alors il est obligé auparavant d'analyser à fond les conditions des guerres navales de nos jours, aussi bien que celles de l'époque dont il s'occupe ; et il doit pour cela ne pas négliger l'aide que peuvent lui fournir les ouvrages de tous ceux qui, dans les différents pays, étudient les difficiles problèmes de la stratégie. Ce qui est vrai de l'histoire maritime, l'est aussi de l'histoire économique.

contraire, correspond cette partie plus fondamentale de l'organisation économique qui dépend des besoins et des activités, des préférences et des aversions, que l'on retrouve partout dans l'homme : elles ne sont certes pas toujours les mêmes dans leur forme, ni même toujours semblables quant au fond ; mais partout elles ont assez de permanence et d'universalité pour qu'il soit possible, dans une certaine mesure, de les présenter en des formules générales, grâce auxquelles les expériences d'une époque peuvent éclairer les difficultés d'une autre.

Cette distinction est voisine de la distinction entre l'emploi des analogies mécaniques et celui des analogies biologiques en économie politique. Elle n'a pas été suffisamment aperçue des économistes du commencement du XIXe siècle. Son absence est frappante dans l'œuvre de Ricardo. Aussi, lorsque, sans faire attention aux principes impliqués dans sa méthode de travail, on s'attache uniquement aux conclusions particulières auxquelles il arrive, et qu'on les convertit en dogmes, pour les appliquer brutalement à des conditions de temps et de lieu autres que celles où il vivait, alors il n'est pas douteux qu'elles ne puissent faire du mal. Les pensées sont comme des ciseaux bien affilés, avec lesquels il est très facile de se couper in doigt, si l'oit a des mains maladroites.

Mais les économistes modernes, en analysant ses formules trop arrêtées, en extrayant l'essence qu'elles contiennent, et en y faisant des adjonctions, en repoussant les dogmes, mais en développant les principes d'analyse et de raisonnement, ont trouvé la pluralité dans l'unité et l'unité dans la pluralité. Ils enseignent, par exemple, que le principe de son analyse de la rente est inapplicable à la plupart des cas où se présente aujourd'hui ce que l'on désigne ordinairement du nom de rente, comme aussi, et à bien plus forte raison, à ce qui est généralement, mais incorrectement, désigné sous ce nom par les historiens du Moyen Age. Mais cependant, bien loin de restreindre l'application du principe, ils l'ont au contraire étendu. En effet, les économistes enseignent aussi qu'il est applicable, sous des réserves appropriées, dans toutes les époques, à une foule de choses qui ne semblent pas du tout, à première vue, rentrer dans la notion de rente ¹.

¹ Naturellement, un homme qui étudie la stratégie ne peut pas ignorer la tactique. Sans doute une vie humaine toute entière ne pourrait suffire à étudier les détails tactiques de toutes les batailles que l'homme a livrées contre les difficultés économiques ; néanmoins, l'étude des grands problèmes de la stratégie économique ne saurait avoir beaucoup de valeur, si elle n'est unie à une connaissance intime de la tactique, aussi bien que de la stratégie, employée par l'homme dans sa lutte contre les difficultés à une époque et dans un pays donnés. De plus, tout économiste devrait faire, par des observations personnelles, une étude minutieuse de quelque série particulière de détails, non pas nécessairement en vue d'une publication, mais pour sa propre instruction ; cela l'aiderait beaucoup à interpréter et à peser les renseignements, imprimés ou manuscrits, qu'il possède sur le présent ou sur le passé. Il est vrai que tout homme réfléchi et observateur acquiert sans cesse, par la conversation et par la littérature courante, la connaissance des faits économiques de son temps, et notamment de sa région ; il accumule ainsi insensiblement une masse de faits parfois plus complète et plus exacte à certains égards que s'il puisait dans les documents existants sur certaines catégories de faits pour des lieux et des temps éloignés. Indépendamment de cela tout économiste sérieux consacre à l'étude directe et formelle des faits, surtout de ceux de son époque, beaucoup plus de temps qu'à la pure analyse et à la « théorie », alors même qu'il serait de ceux qui mettent le plus haut l'importance des idées relativement aux faits, alors même qu'il penserait que notre tâche la plus urgente à l'heure actuelle, ou celle qui nous aidera le mieux à faire progresser la tactique aussi bien que la stratégie dans la lutte de l'homme contre les difficultés, n'est pas tant de réunir de nouveaux faits, que de mieux étudier les faits déjà connus.

[Retour à la table des matières](#)

§ 5. - Il est vrai que, pour une grande partie de cette tâche, on a moins besoin de méthodes scientifiques compliquées, que d'une sagacité naturelle, d'un sentiment très sûr de la proportion et d'une large expérience de la vie. Cependant, pour une grande partie aussi, elle ne peut être aisément exécutée qu'avec le secours de ces méthodes, Quelques dons naturels suffisent pour qu'un homme sache trouver rapidement, et combiner avec exactitude, des considérations applicables aux faits qui l'entourent; mais ce sont alors surtout les faits qui lui sont familiers, qui retiendront son attention ; il s'en tiendra d'ordinaire à la surface des choses et ne sortira pas des limites de son expérience personnelle.

Or il arrive, en économie, que ce ne sont pas les effets des causes les plus connues, ni les causes des effets les plus manifestes, qui ont d'ordinaire le plus d'importance. « Ce que l'on ne voit pas » mérite souvent beaucoup plus d'être étudié que « ce que l'on voit ». C'est notamment ce qui arrive lorsque nous n'étudions pas une question d'un intérêt purement local ou passager, mais cherchons à établir les bases d'une politique à longue portée conforme au bien public; ou bien lorsque, pour toute autre raison, nous nous occupons moins des causes immédiates, que des causes des causes, *causae causantes*. L'expérience montre, en effet, comme on pouvait le prévoir, que le bon sens et l'instinct sont insuffisants pour cette tâche ; que l'habitude des affaires elle-même n'amène pas un homme à chercher au-delà de ces causes des causes, que lui fournit son expérience immédiate, et qu'il ne sait pas toujours bien diriger ses recherches, même lorsqu'il s'y applique. Pour s'aider dans cette œuvre, tout homme doit recourir aux puissantes méthodes de pensée et de connaissance, qui ont été peu à peu créées par les générations passées. Le rôle que jouent les procédés systématiques de raisonnement scientifique dans l'acquisition de la connaissance ressemble certainement à celui que jouent les machines dans la production des biens.

Lorsque la même opération doit être effectuée toujours et toujours de la même façon, il devient d'ordinaire avantageux de créer une machine pour l'exécuter. Mais si elle comprend tant de détails divers qu'il n'y ait pas avantage à faire usage de machines, on continuera à l'exécuter à la main. De même, en matière de connaissance, lorsque, dans un certain ordre de recherches, ou de raisonnements, le même genre de travail doit se faire toujours et toujours de la même façon alors il devient avantageux de le ramener à un type, d'établir des procédés de raisonnement, et de formuler des propositions générales, qui serviront comme de machines pour élaborer les faits, et comme d'étaux pour les tenir solidement dans une position où ils puissent être travaillés. Quoique les causes économiques se trouvent entremêlées avec les autres de tant de façons, que le raisonnement scientifique exact puisse rarement nous mener bien loin, cependant il serait fou de nous priver de l'aide qu'il peut nous donner : comme il serait fou aussi, en sens inverse, de croire que la science à elle seule puisse tout faire, et qu'il n'y ait rien à demander au flair des hommes de la pratique, ni au sens commun instruit par l'expérience. Un architecte dénué d'expérience pratique, et d'instincts esthétiques, ne fera que de pauvres constructions, quelles que soient ses

connaissances en mécanique ; mais, sans aucune connaissance mécanique, il fera des constructions peu solides ou très coûteuses ¹.

Les facultés intellectuelles, tout comme l'habileté de main, disparaissent avec ceux qui les possèdent ; mais les progrès que chaque génération fait faire aux machines Industrielles, ou aux procédés de recherche scientifique, se transmettent à la génération suivante. Il peut ne pas y avoir, à l'heure actuelle, de sculpteurs plus habiles que ceux qui travaillaient au Parthénon, ni de penseur mieux doué par la nature qu'Aristote ; mais les instruments de la pensée s'ajoutent les uns aux autres, comme le font ceux de la production matérielle ².

[Retour à la table des matières](#)

§ 6. - Cela nous amène à examiner la nature des lois *économiques*. Certains ont dit que le terme est impropre, parce qu'il n'y a pas en économique de propositions définies et universelles comparables aux *lois* de la gravitation et de la conservation de l'énergie en physique ; mais l'objection ne paraît pas décisive. S'il n'y a pas de lois économiques de ce genre, il y en a beaucoup qui peuvent marcher de pair avec les lois secondaires de ces sciences naturelles, analogues à l'économique, en ce qu'elles ont, comme elle, à s'occuper de l'action complexe d'une foule de causes hétérogènes et incertaines. Les lois de la biologie, par exemple, ou, pour emprunter un exemple à une science purement physique, les lois des marées, comme celles de l'économique, sont soumises à de grandes variations quant à la précision, la certitude et les limites de leurs applications ³. Une *loi* scientifique n'est ainsi pas autre chose qu'une proposition générale, l'exposé de tendances plus ou moins certaines, plus ou moins définies.

¹ Un élève de Brindley, n'ayant pas reçu d'instruction académique, peut faire un meilleur ingénieur qu'un homme moins bien doué que lui par la nature, quelque excellente qu'ait été son instruction. Une bonne garde malade qui sait lire dans l'esprit de ses malades, grâce à sa force de sympathie, peut, sur certains points, donner de meilleurs conseils qu'un médecin très savant. Ce n'est cependant pas une raison pour que l'ingénieur néglige l'étude de la mécanique analytique, ni le médecin celle de la physiologie.

² Des idées : idées en matière d'art et de science, ou idées incorporées dans des instruments qui servent à la vie pratique : voilà le plus « réel » des legs que chaque génération reçoit des générations précédentes. La richesse matérielle du monde serait rapidement reconstituée si elle venait à être détruite, à la condition que les idées, à l'aide desquelles elle est produite, survivent. Si, au contraire, c'était les idées, mais non pas la richesse matérielle, qui disparaissaient, alors celle-ci ne tarderait pas à diminuer, et le monde retomberait dans la misère. De même, si la connaissance que nous avons des faits venait à se perdre, nous en aurions vite retrouvé la plus grande partie, à la condition que les idées constructives fassent sauvées ; *si*, au contraire, les idées périssaient, le monde reviendrait aux siècles de barbarie. Poursuivre la recherche des idées est donc une œuvre non moins « réelle », au plus haut sens du mot, que réunir des faits, bien que ce dernier genre de travail soit, dans certains cas, appelé en Allemagne *Realstudium*, c'est-à-dire une étude qui convient particulièrement aux *Realschulen*. Dans le vaste domaine de l'économique, l'étude qui mérite le mieux le nom de « réelle », au plus haut sens du mot, c'est celle où l'accumulation des faits, ainsi que l'analyse et la construction des idées qui les unissent, sont combinées dans les proportions qui sont les plus propres à augmenter nos connaissances et à hâter le progrès des idées dans le champ particulier choisi.

³ Dans un certain sens toutes les lois physiques, en y comprenant même celle de la gravitation, ne sont que des cadres servant à présenter sous une forme convenable certaines analogies et certaines tendances constatées. Elles tirent leur prestige, en partie, du nombre et de la force des faits auxquels elles s'appliquent ; en partie, aussi, du nombre et de la force des chaînes de raisonnements inductifs et déductifs qui les relient à d'autres lois.

On trouve dans toute science un grand nombre d'exposés de ce genre ; mais on n'a pas l'habitude de leur donner à tous un caractère formel et de les désigner sous le nom de lois ¹.

Ainsi une *loi* de science sociale, ou *loi sociale*, est l'exposé de tendances sociales ; c'est-à-dire qu'elle indique qu'on peut, dans certaines conditions, s'attendre à voir les membres d'un groupe social agir d'une certaine façon.

Les *lois économiques*, ou exposés de tendances économiques, sont, parmi les *lois* sociales, celles qui s'appliquent aux catégories d'actes pour lesquels la force des mobiles en jeu peut se mesurer par un prix en monnaie.

Il n'y a donc pas de ligne de démarcation nette et arrêtée entre les *lois* sociales qu'il faut, et celles qu'il ne faut pas, regarder comme des lois économiques ; il y a une gradation continue, depuis les lois sociales touchant presque exclusivement à des mobiles qui peuvent se mesurer en prix, jusqu'aux *lois* sociales dans lesquelles ces mobiles ne tiennent que peu de place, et qui diffèrent par suite des *lois* économiques, en précision et en exactitude, autant que celles-ci à leur tour diffèrent des lois des sciences physiques plus exactes ².

L'adjectif « légal » correspond au substantif « loi ». Mais il n'est employé que pour les « lois » au sens d'ordonnances du gouvernement, et non pas pour les lois au sens d'énoncés de rapport existant entre cause et effet. L'adjectif employé dans ce sens est tiré du mot « norme », qui est à peu près l'équivalent du mot « loi », et qu'il y aurait peut-être avantage à lui substituer dans les discussions scientifiques. Reprenant notre définition de la loi économique, nous pouvons dire que la façon dont on peut prévoir qu'agiront les membres d'un groupe industriel dans certaines conditions, peut être appelée la façon *normale* d'agir des membres de ce groupe dans ces conditions ³.

¹ Le choix est dirigé bien moins par des considérations purement scientifiques, que par des convenances pratiques. Lorsqu'on a besoin d'exprimer une idée générale assez souvent pour que la peine de la citer tout au long soit plus grande que celle d'alourdir la discussion d'une formule de plus, et d'un nom technique de plus, alors on lui donne un nom spécial : autrement, non.

² Le nom de « loi économique » est également donné, pour raison de commodité, à certaines lois des sciences physiques dont l'économique fait usage. La plus connue d'entre elles est la loi du rendement décroissant (Livre IV, ch. III), qui, du moins sous sa forme la plus simple, est proprement un exposé de faits physiques, et appartient à la science agricole.

³ On remarquera que ce sens du mot « normal » est plus large que le sens couramment adopté. C'est ainsi que l'on dit souvent que les seuls résultats normaux sont ceux qui sont dus à l'action sans entrave de la libre concurrence ; or on a souvent besoin d'employer le mot dans des cas où la concurrence absolument libre n'existe pas, et où il est même difficile de supposer qu'elle puisse exister. Même là où la libre concurrence exerce le plus d'action, les conditions normales de chaque fait et de chaque tendance comprennent des éléments vitaux qui ne rentrent nullement dans la concurrence, et n'ont même rien à voir avec elle. Ainsi, par exemple, la façon normale de conclure une foule de transactions au détail et en gros, à la bourse des valeurs et à celle du coton, repose sur la conviction que des contrats verbaux, faits sans témoins, seront honorablement exécutés ; dans les pays où cette conviction ne peut pas exister, certaines parties de la théorie occidentale de la valeur normale cessent d'être applicables. De même, les prix des valeurs de bourse sont affectés « normalement » par les sentiments de patriotisme, non seulement des acheteurs ordinaires, mais des agents de change eux-mêmes, et ainsi de suite.

Le sens que nous proposons ici pour ce mot est plus conforme à son étymologie, comme aussi au langage courant de la vie de chaque jour. On peut objecter qu'il n'a pas un contour assez net et assez rigide ; mais on constatera que les difficultés résultant de cet inconvénient ne sont pas très grandes, et que l'emploi proposé par nous aide à mettre les théories de l'économie en rapports étroits avec la vie réelle.

Une action normale n'est pas une action droite au point de vue moral; c'est très souvent une action que nous devrions, de tous nos efforts, tâcher d'empêcher. Par exemple, la condition normale de beaucoup des habitants les plus misérables d'une grande ville est d'être dépourvus d'esprit d'initiative, et de ne pas vouloir profiter des occasions qui peuvent s'offrir à eux de mener ailleurs une vie plus saine et moins sordide ; ils n'ont pas la force physique, intellectuelle, ni morale, nécessaire pour s'arracher à leur milieu de misère. L'existence d'une offre considérable de main-d'œuvre pour la fabrication des boîtes d'allumettes à un salaire infime est un fait normal, tout comme la torsion des membres est un effet normal de l'absorption de la strychnine. C'est un résultat des tendances dont nous avons à étudier les lois, mais un résultat déplorable ¹.

[Dans les précédentes éditions, l'expression elliptique « action d'une loi », en faveur de laquelle on peut invoquer de nombreuses autorités, était employée pour désigner « l'action des causes dont les résultats, ou les tendances, sont exprimés par cette loi ». Peut-être est-il préférable de se servir simplement pour cela du mot a tendance ». Quelques auteurs ont proposé de se servir du mot « tendance » à la place du mot « loi ». Mais une loi est l'énoncé d'une tendance. Un des principaux emplois du mot « normal » se rencontre dans les cas où l'on oppose les prix « normaux, » les salaires « normaux », etc. aux prix « de marché », aux salaires « de marché », etc. Cet emploi est tout à fait conforme à notre définition générale : nous étudierons, dans le livre V, chap. V, le sens de la clause « sous certaines conditions » qu'il est nécessaire d'y ajouter.]

On dit parfois que les lois de l'économie sont « hypothétiques ». Naturellement, comme toutes les autres sciences, elle s'efforce d'étudier les effets que produiront certaines causes, non pas d'une manière absolue, mais sous la condition que « toutes choses restent égales », et que les causes en question soient à même de produire leurs effets sans obstacle. Presque toute théorie scientifique, exposée en forme et avec soin, contient cette réserve que toutes choses restent égales : l'action des causes en question est étudiée isolément ; certains effets leur sont attribués, mais seulement dans l'hypothèse qu'aucune autre cause n'intervienne ².

Ces réserves ne sont pas continuellement répétées, mais le bon sens du lecteur y supplée. En économie politique, il est nécessaire de les répéter plus souvent qu'ailleurs, parce que les théories économiques risquent, plus que celles d'aucune

¹ Ce fait révèle une particularité de l'économie politique qui lui est commune avec un petit nombre d'autres sciences, dont l'objet peut être modifié par l'effort de l'homme. La morale ou des raisons pratiques peuvent nous commander de tenter cette modification, et par là de porter atteinte à des lois naturelles. C'est ce que nous faisons, par exemple, lorsque nous remplaçons par des ouvriers capables des ouvriers ne pouvant pas faire d'autre travail que celui de la fabrication des boîtes d'allumettes ; ou encore lorsque nous modifions les races de bétail, pour obtenir des bêtes qui engraisseront vite et donnent beaucoup de viande avec de petites charpentes. La prophétie de Jonas sur la chute de Ninive sauva cette ville (Voir VENN, *Empirical Logic*, ch. XXV.) Les lois des fluctuations du marché monétaire et celles des variations des prix se sont trouvées sensiblement modifiées par la possibilité, plus grande aujourd'hui, de prévoir les événements.

² Il est vrai, que par suite des changements que subissent les faits économiques, il y a souvent un inconvénient particulier à vouloir laisser aux causes le temps de produire leurs effets : pendant ce temps, les faits sur lesquels elles agissent, et peut-être les causes elles-mêmes, auront changé, et les tendances que l'on étudie n'auront pas eu le temps de se manifester pleinement. Nous reviendrons sur cette difficulté plus Lard. Voir notamment, livre V, ch. XI.

autre science, d'être citées par des personnes qui n'ont pas d'instruction scientifique, et qui les tiennent peut-être de seconde main sans connaître leur contexte ¹.

Il est cependant exact qu'une loi économique ne peut être applicable qu'en supposant réalisées un certain nombre de circonstances, qui peuvent se présenter ensemble dans un lieu et à un moment particuliers, mais qui disparaissent rapidement. Lorsqu'elles ont disparu, la loi perd toute portée pratique ; car les causes particulières dont elle s'occupe ne se trouvent plus agir ensemble sans être troublées par l'action d'autres causes. Bien que l'analyse économique et le raisonnement abstrait soient d'une application étendue, nous ne saurions trop insister sur ce fait que chaque temps et chaque pays ont leurs problèmes particuliers, et que toute modification des conditions sociales a des chances d'entraîner une modification des théories économiques.

[Retour à la table des matières](#)

§ 7. - Mais, en ces matières, tout dépend de la mesure dans laquelle nous envisageons l'économique comme une science *appliquée*. L'opposition entre les sciences pures et les sciences appliquées n'est pas absolue ; elle est seulement une question de degré. Par exemple, la mécanique est une science appliquée par rapport à la géométrie ; mais une science pure par rapport à l'art de l'ingénieur : alors que l'art de l'ingénieur lui-même est souvent qualifié de science pure par des hommes qui consacrent leur vie à la science appliquée du développement des chemins de fer. Cependant, dans un certain sens, l'économique, prise dans son ensemble, constitue une science appliquée, car elle a toujours affaire plus ou moins avec les conditions incertaines et irrégulières de la vie réelle ².

¹ Une des raisons pour lesquelles la conversation ordinaire peut se contenter d'une forme simple, mieux qu'un traité scientifique, c'est que dans la conversation nous pouvons sans danger passer sous silence les clauses restrictives. Si l'interlocuteur n'y supplée pas de lui-même, nous découvrons bien vite la méprise et nous la corrigeons. Adam Smith, et beaucoup des anciens économistes, obtenaient une simplicité apparente, en suivant les usages de la conversation, et en omettant les clauses restrictives. Mais cette habitude leur a valu d'être constamment mal compris, et de faire naître des controverses oiseuses qui nous ont causé beaucoup de perte de temps et d'ennui ; ils ont payé trop cher cette aisance apparente, si précieuse qu'elle soit.

² Certaines parties de l'économique sont d'une science relativement *pure*, parce qu'elles traitent surtout de grandes propositions générales. En effet, pour qu'une proposition soit susceptible d'une large application, elle doit nécessairement ne contenir que peu de détails ; elle ne peut pas s'adapter aux cas particuliers, et si elle prétend servir à prédire les événements, il faut qu'elle soit accompagnée d'une clause restrictive très précise où le sens le plus large soit donné à la phrase « toutes choses restant égales. » En style de logique on dirait qu'une proposition ne peut gagner en étendue qu'en perdant en force.

Dans d'autres parties, elle est une science relativement *appliquée* ; ce sont celles qui traitent plus en détail de questions limitées, qui tiennent compte des éléments de temps et de lieu, et qui envisagent les conditions économiques dans leurs relations étroites avec les autres conditions de la vie. C'est ainsi qu'il n'y a qu'un pas de la science appliquée des opérations de banque dans le sens le plus général aux larges règles et aux principes de l'art général de la banque : la distance qui sépare un problème particulier de la science appliquée des opérations de banque, de la règle pratique ou du principe d'art qui y correspond, peut être encore plus faible.

Les économistes du continent, et surtout les Allemands, aiment à classer les différentes parties de l'économique. Mais leurs classifications diffèrent, et elles ont peut-être trop peu de valeur constructive pour la place et pour le temps qu'on leur consacre.

Un économiste possède naturellement, comme tout le monde, la liberté d'exprimer son opinion sur les mesures politiques à prendre, et de dire quelle est celle qui lui paraît la meilleure dans des circonstances données ; si les difficultés du problème sont surtout économiques, son opinion aura une certaine autorité. Mais, en somme, bien que sur ce point les avis diffèrent, il semble alors préférable que chaque économiste parle en son nom personnel, plutôt que de prétendre parler au nom de la science économique.

Principes d'économie politique : tome 1 :
livre I : aperçu préliminaire

Chapitre sept

Résumé et conclusion

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - Nous avons vu que les principaux caractères des problèmes économiques modernes, et les principales raisons d'étudier l'économie politique, sont de date tout à fait récente. Jusqu'à ces derniers temps, les conditions sociales et économiques de la vie et du travail ne changeaient que lentement : elles étaient régies par des institutions qui avaient l'autorité de la coutume et de la prescription, et que la plupart des gens acceptaient telles qu'ils les trouvaient. Là même où ne régnaient ni l'esclavage, ni un système rigide de caste, les classes dominantes se préoccupaient peu du bien-être matériel de la grande masse des travailleurs ; ceux-ci, de leur côté, n'avaient ni les habitudes d'esprit, ni les occasions de penser et d'agir nécessaires pour arriver à comprendre les problèmes de leur propre existence. Une grande partie des caractères de l'économie moderne existaient déjà, il est vrai, dans les villes du Moyen-Age, où un esprit d'intelligence et d'initiative se combina pour la première fois avec des habitudes d'activité tenace ; mais ces villes ne purent pas suivre en paix leur voie, et le monde dut attendre pour voir se lever l'ère de l'économie nouvelle, qu'une nation tout entière fût apte à supporter l'épreuve de la liberté économique.

L'Angleterre avait été peu à peu tout spécialement préparée à ce rôle ; mais vers la fin du XVIIIe siècle, les transformations, jusqu'alors lentes et graduelles, devinrent tout à coup rapides et brusques. Des inventions mécaniques, la concentration des industries, et un système de production manufacturière en grand pour (les marchés éloignés, vinrent briser les vieilles traditions industrielles en laissant chacun libre de faire ses affaires lui-même du mieux qu'il pourrait. En même temps elles provoquèrent un rapide accroissement de la population pour lequel rien n'avait été prévu, en dehors de la place dans les fabriques et les ateliers. Ainsi la libre concurrence, ou plutôt la liberté de l'industrie et du travail, se trouva déchaînée et prête à prendre, comme un énorme monstre indiscipliné, sa course en avant. Dans l'usage de leur puissance nouvelle, les abus que commirent des entrepreneurs capables, mais sans culture, causèrent des maux de tous côtés: les mères furent enlevées à leurs devoirs maternels ; les enfants devinrent la proie du surmenage et de la maladie; en bien des endroits la race dégénéra. Pendant ce temps, la législation sur l'assistance, avec son indifférence inspirée pourtant par de bonnes intentions, contribua, plus encore que la discipline manufacturière avec son indifférence féroce, à affaiblir l'énergie morale et physique des Anglais : en tuant chez eux les qualités qui les auraient rendus aptes à profiter du nouvel ordre de choses, elle augmenta les inconvénients, et diminua les avantages, dus au triomphe de la liberté du travail.

L'époque où la liberté du travail se montra sous cette forme affreusement dure, fut précisément celle où les économistes se montrèrent le plus prodigues d'éloges envers elle. Ce fait est dû en partie à ce qu'ils voyaient clairement, tandis que les hommes de notre génération l'ont au contraire oublié, la cruauté du joug de la coutume et de l'ordre rigide dont la liberté du travail venait prendre la place ; il est dû encore à ce qu'il y a une tendance générale en Angleterre à croire que la liberté en toute matière, en matière politique et en matière sociale, n'est jamais payée trop cher, si ce n'est au prix de la sécurité nationale; mais il est dû aussi à ce que la force productrice que le pays puisait dans la liberté du travail, était pour lui, affaibli comme il l'était par une série de mauvaises récoltes, le seul moyen de résister victorieusement à Napoléon. Les économistes envisageaient donc la liberté du travail, non pas certes comme un bien sans mélange, mais comme l'état naturel des choses, et ils regardaient ses maux comme étant d'importance secondaire.

Acceptant les idées générales qui devaient surtout leur naissance aux commerçants du Moyen Age, et qu'avaient reprises les philosophes français et anglais de la fin du XVIIIe siècle, Ricardo, et ceux qui l'ont suivi, fondèrent sur l'action de la liberté du travail (ou, comme ils disaient, de la libre concurrence) une théorie contenant un grand nombre de vérités qui garderont une grande importance aussi longtemps que le monde existera. Leur œuvre fut merveilleusement complète pour le champ limité qu'elle embrassait ; seulement, plusieurs de ses meilleures parties s'appliquent aux problèmes de la rente et de la valeur du blé, problèmes de la solution desquels le sort de l'Angleterre semblait alors dépendre, mais qui, sous la forme particulière que Ricardo leur a donnée, ont très peu de portée directe pour l'état de choses actuel. Une bonne partie du reste de leur œuvre est entachée d'étroitesse d'idées, et se trouve presque viciée par le fait qu'ils ont envisagé trop exclusivement la situation particulière de l'Angleterre à leur époque; cette étroitesse a amené une réaction.

De sorte qu'à l'heure actuelle, où une plus longue expérience et de plus grands loisirs, ainsi que des ressources matérielles plus considérables, nous ont permis de soumettre la liberté du travail à un certain contrôle, de diminuer ses conséquences

fâcheuses, et d'augmenter ses effets heureux, on voit grandir contre elle chez beaucoup d'économistes une sorte de rancune. Certains économistes allemands en particulier semblent exagérer ses maux, lui attribuant une ignorance et des souffrances qui sont plutôt les résultats de la tyrannie et de l'oppression des temps passés, ou ceux de la mauvaise compréhension et du mauvais usage de la liberté économique.

À égale distance de ces deux extrêmes, se trouve la grande masse des économistes, travaillant dans des voies parallèles en beaucoup de pays, apportant à leurs études un désir impartial d'arriver à la vérité, et la volonté de se soumettre au long et pénible labeur par lequel seul des résultats scientifiques de quelque valeur peuvent être obtenus. Des diversités d'esprit, de caractère, d'éducation et de circonstances, les amènent à travailler de façons différentes, et à donner leur principale attention à des parties différentes du problème économique. Tous s'efforcent plus ou moins de réunir et de grouper des faits et des statistiques relatifs au passé et au présent ; tous aussi, plus ou moins, s'occupent d'établir des analyses et des raisonnements sur la base des faits que l'on connaît déjà : mais, pour les uns, c'est la première de ces tâches, pour les autres la seconde, qui leur paraît la plus attrayante et la plus absorbante. Cette division du travail n'implique cependant pas une opposition, mais une harmonie de but. Le travail de tous ajoute aux connaissances qui nous permettent de comprendre l'influence exercée sur la qualité et sur les caractères de la vie humaine par la manière dont l'homme se procure sa subsistance et parla nature de cette subsistance.

L'économiste doit être avide de faits ; mais les faits par eux-mêmes n'apprennent rien. L'histoire nous fait connaître des séquences et des coïncidences ; la raison seule peut les interpréter et en tirer des leçons. Le travail à faire est si varié qu'une partie peut en être confiée au simple sens commun instruit par l'expérience, juge suprême pour tout problème pratique. La science économique n'est que l'effort du sens commun aidé par les procédés organisés de l'analyse et du raisonnement abstrait ; grâce à eux, on arrive plus facilement à réunir, à disposer les faits particuliers, et à en tirer les conséquences. Quoique son champ soit toujours limité, quoique sans l'aide du sens commun son oeuvre soit vaine, cependant pour les problèmes difficiles elle permet au sens commun d'aller plus loin qu'il ne le pourrait sans elle. Les formules exprimant les tendances que, sous certaines conditions, présentent les actions des hommes, sont des lois économiques. Ces lois ne sont hypothétiques que dans le sens où le sont les lois des sciences physiques : car celles-ci aussi contiennent, ou impliquent, certaines conditions. Mais il est plus difficile d'exposer clairement ces conditions en économie qu'en physique, et il y a plus de danger à ne pas y réussir. Les lois de l'action humaine ne sont, il est vrai, ni aussi simples, ni aussi bien définies, ni aussi clairement constatables, que la loi de la gravitation ; mais beaucoup d'entre elles peuvent marcher de pair avec les lois des sciences naturelles qui s'occupent de matières complexes. La raison d'être de l'économie, en tant que science distincte, est qu'elle traite surtout de la partie des actions de l'homme qui sont le mieux soumises à l'influence de mobiles mesurables, et qui, par suite, demandent plus que toutes les autres des raisonnements et des analyses systématiques.

L'étude de la théorie doit aller côte à côte avec celle des faits, et pour traiter les problèmes les plus modernes, ce sont les faits modernes qui rendent le plus de service. Les documents économiques des temps éloignés sont, à certains égards, insuffisants et peu dignes de foi ; et les conditions économiques des temps anciens sont complètement différentes de celles de l'époque moderne, avec la liberté du travail, l'instruction générale, la vraie démocratie, la vapeur, la presse à bon marché et le télégraphe.

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - L'économie a donc comme objet : premièrement de faire avancer la connaissance pour elle-même, et secondement de jeter de la lumière sur les événements de la vie pratique. Bien que nous soyons obligés, avant d'entreprendre une étude, de considérer quelle est son utilité, ce n'est pas directement d'après cette utilité que nous devons diriger notre travail. En agissant ainsi nous serions tentés de nous arrêter à tout instant dans nos recherches, dès qu'elles cessent d'avoir une portée immédiate pour le but particulier que nous avons en vue à ce moment : la poursuite directe de fins pratiques nous amène à grouper ensemble des fragments de toutes sortes de connaissances, qui n'ont aucun lien les uns avec les autres, sauf pour les buts immédiats du moment, et qui jettent peu de lumière les uns sur les autres. Notre énergie intellectuelle se dépense à aller de l'un à l'autre ; rien n'est examiné à fond et aucun progrès réel ne se fait.

Le meilleur procédé, pour faire avancer la science, est donc celui qui groupe ensemble tous les faits et tous les raisonnements offrant une analogie par leur nature : de sorte que l'étude de chaque fait puisse éclairer les faits voisins. En travaillant ainsi pendant longtemps à une série de questions, nous arrivons à nous approcher peu à peu de ces unités fondamentales que l'on appelle lois naturelles : nous décrivons leur action d'abord isolément, ensuite en combinaison avec d'autres actions ; le progrès se fait ainsi lentement, mais sûrement. Les conséquences pratiques des études économiques doivent sans doute être toujours présentes à l'esprit de l'économiste, mais sa tâche spéciale est d'étudier et d'interpréter les faits et de découvrir quels sont les effets des différentes causes dans leur action isolée et combinée.

[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - On peut illustrer ces idées en énumérant quelques-unes des principales questions que l'économiste étudie. Il recherche :

Quelles sont les causes qui, particulièrement dans le monde moderne, affectent la consommation et la production, la distribution et l'échange des richesses ; l'organisation du commerce et de l'industrie ; le marché monétaire ; la vente en gros et en détail ; le commerce étranger ; les relations entre employeurs et employés : comment tous ces phénomènes agissent et réagissent les uns sur les autres ; comment leurs résultats derniers diffèrent de leurs résultats immédiats.

Sous quelles réserves le prix d'une chose est-il une mesure de sa désidérabilité ? Quelle augmentation de bien-être doit, à première vue, résulter d'un accroissement donné de richesse dans une classe de la société ? Dans quelle mesure la productivité industrielle d'une classe est-elle affaiblie par l'insuffisance de son revenu ? Dans quelle mesure un accroissement de revenu pour une classe peut-il, une fois qu'il est acquis, l'aider à accroître sa productivité et son aptitude à s'enrichir ?

Quelles sont, en fait, ou quelles ont été, les conséquences de la liberté économique à telle époque, dans tel lieu, dans tel rang de la société, ou dans telle branche de

production ? Quelles sont les autres influences qui y ont le plus de puissance ? Comment toutes ces influences se combinent-elles ? En particulier, dans quelle mesure la liberté économique tend-elle d'elle-même à faire naître des ententes et des monopoles, et quels sont leurs effets ? Comment les diverses classes de la société peuvent-elles être affectées à la longue par son action ; quels seront ses effets provisoires jusqu'à ce qu'elle ait produit ses effets derniers, et, en tenant compte du temps auxquels les uns et les autres s'étendent, quelle est l'importance relative de ces deux catégories d'effets ? Quelle sera l'incidence d'un système d'impôts ? Quelles charges imposera-t-il à la communauté, et quels revenus donnera-t-il à l'État ?

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - Telles sont les principales questions dont la science économique a directement à s'occuper, et en vue desquelles surtout elle doit s'efforcer de rassembler des faits, de les analyser et de baser sur eux des raisonnements. Les événements de la vie pratique qui, tout en se trouvant pour la plus grande partie en dehors de la sphère de la science économique, sont cependant, mais au second plan, un objet important d'étude pour l'économiste, diffèrent d'un lieu à un autre, et d'une époque à une autre, plus encore que les faits et les conditions économiques qui forment l'objet propre de ses études. Les problèmes suivants semblent être particulièrement urgents à l'heure actuelle dans notre pays :

Comment devons-nous faire pour arriver à augmenter les avantages et à diminuer les inconvénients de la liberté économique, dans ses résultats derniers, ainsi que dans le cours de ses progrès immédiats ? Si les résultats derniers sont heureux, mais les effets immédiats fâcheux, et si ceux qui souffrent des inconvénients de la liberté ne doivent jamais bénéficier de ses avantages, dans quelle mesure est-il bon qu'ils souffrent pour le profit des autres ?

En supposant admis qu'une répartition plus égale des richesses soit à désirer, dans quelle mesure se trouveraient justifiées par là des modifications dans les institutions de la propriété, ou des limitations de la liberté du travail, quand bien même elles risqueraient de diminuer le total des richesses ? En d'autres termes, dans quelle mesure faut-il tendre à une augmentation du revenu des classes pauvres et à une réduction de leur travail, même s'il en résulte quelque diminution de la richesse matérielle du pays ? Dans quelle mesure pourrait-on y arriver sans commettre d'injustice, et sans affaiblir l'énergie des hommes qui sont les promoteurs du progrès ? Comment les charges de l'impôt doivent-elles être réparties entre les différentes classes de la société ?

Devons-nous nous contenter des formes existantes de la division du travail ? Est-ce une nécessité que de grandes masses de gens soient exclusivement occupées à un travail qui ne présente aucun caractère ennoblissant ? Est-il possible de développer peu à peu dans la grande masse des travailleurs de nouvelles aptitudes pour les travaux les plus relevés, ainsi que l'aptitude à entreprendre coopérativement la direction des entreprises dans lesquelles ils sont eux-mêmes employés ?

Quelles sont les relations qui doivent exister entre l'action individuelle et l'action collective à une phase de la civilisation comme celle où nous nous trouvons ? Dans quelle mesure l'association volontaire sous ses formes diverses, anciennes et nou-

velles, petit-elle servir d'instrument à l'action collective pour les oeuvres où celle-ci offre des avantages particuliers ? De quelles entreprises la société doit-elle se charger elle-même, par l'intermédiaire du gouvernement, impérial ou local ? Avons-nous, par exemple, poussé aussi loin que nous le devrions le système de la propriété collective, et l'usage des parcs publics, des oeuvres d'art, des moyens d'instruction et d'amusement, ainsi que celui de ces objets matériels nécessaires à la vie civilisée, et dont la production exige une action concertée, comme le gaz, l'eau, les chemins de fer ?

Lorsque le gouvernement n'intervient pas lui-même directement, dans quelle mesure doit-il laisser les individus et les associations diriger leurs affaires comme ils l'entendent ? Dans quelle mesure doit-il réglementer les chemins de fer et autres entreprises qui possèdent une sorte de monopole, ainsi que la jouissance du sol et celle des autres choses dont la quantité ne peut pas être augmentée par l'homme ? Est-il nécessaire de maintenir dans toute leur force tous les droits actuels de propriété ; ou bien les nécessités premières auxquelles ils étaient destinés à faire face n'ont-elles pas, dans une certaine mesure, disparu ?

Les procédés qui prévalent pour l'usage des richesses sont-ils justifiables ? Quel rôle peut jouer la pression morale de l'opinion publique pour contraindre et diriger l'action individuelle, dans les relations économiques où la rigidité et la brutalité de l'intervention du gouvernement risqueraient de faire plus de mal que de bien ? À quels points de vue les devoirs qu'ont entre elles les nations en matière économique diffèrent-ils de ceux qu'ont entre eux les membres d'une même nation ?

L'économie est ainsi envisagée comme l'étude des aspects et des conditions économiques de la vie politique, sociale et privée de l'homme, mais plus particulièrement de sa vie sociale. Le but de cette étude est d'arriver à la connaissance pour elle-même, et de servir de guide dans la conduite pratique de la vie, spécialement de la vie sociale. Le besoin d'un tel guide n'a jamais été aussi pressant qu'à l'heure actuelle; les générations futures pourront avoir plus de loisir que nous pour des recherches qui éclaireraient des points obscurs de la spéculation abstraite, ou de l'histoire des temps passés, mais qui ne nous seraient d'aucune aide immédiate pour nos difficultés présentes.

Bien qu'elle soit ainsi largement inspirée par des vues pratiques, l'économie évite autant que possible de discuter les exigences de l'organisation des partis et la tactique à suivre dans la politique intérieure ou étrangère : toutes choses dont un homme d'État est obligé de tenir compte lorsque, parmi les mesures qu'il peut proposer, il décide quelles sont celles qui le mèneront le plus près du but qu'il désire atteindre pour son pays. Elle l'aide, il est vrai, à déterminer non seulement ce que ce but doit être, mais aussi quels sont les meilleurs procédés qu'une large politique peut y employer. Mais elle néglige une foule de circonstances politiques que le praticien ne peut pas ignorer : c'est donc une science, à la fois pure et appliquée, plutôt qu'une science et un art. Et il vaut mieux, pour la désigner, se servir de l'expression large de Économie, plutôt que de celle plus étroite de Économie politique.

Alfred Marshall, Principes d'économie politique : tome I

Livre deuxième

De quelques notions fondamentales

[Retour à la table des matières](#)

Principes d'économie politique : tome I :
livre II : De quelques notions fondamentales

Chapitre un

Introduction

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - Nous avons vu que l'économie est, d'un côté, une science de la richesse, et, de l'autre, cette partie de la science des actions de l'homme vivant en société, ou science sociale, qui s'occupe des efforts de l'homme pour satisfaire ses besoins, en tant que ces efforts et ces besoins sont susceptibles d'être mesurés à l'aide des richesses ou de leur équivalent général, la monnaie. Nous nous occuperons pendant la plus grande partie de ce volume de ces besoins et de ces efforts, et des causes par lesquelles les prix qui mesurent les besoins sont mis en équilibre avec ceux qui mesurent les efforts. Dans ce but nous aurons à étudier dans le Livre III la richesse dans ses relations avec les divers besoins qu'elle doit satisfaire, et dans le Livre IV la richesse dans ses relations avec les divers efforts à l'aide desquels elle est produite.

Mais, dans le présent Livre, nous avons à rechercher, parmi toutes les choses qui sont le résultat des efforts de l'homme et qui sont susceptibles de satisfaire ses besoins, quelles sont celles qui doivent être considérées comme des richesses, et à voir en quels groupes, ou en quelles classes, elles peuvent être rangées. Il y a toute une série de termes se rapportant à la richesse elle-même et au capital ; l'étude de chacun d'eux éclaire le sens des autres ; de plus, cette étude est une continuation

directe, et à certains égards un complément, des recherches sur le but et sur la méthode de l'économie politique auxquelles nous venons de nous livrer. Par suite, au lieu de commencer, comme il paraîtrait naturel de le faire, par une analyse des besoins et de la richesse, il semble préférable de s'occuper tout de suite de ce groupe de termes.

En agissant ainsi nous aurons naturellement à nous faire quelque idée de la variété des besoins et des efforts ; mais il nous suffira de nous en tenir à ce qui est évident et connu de tous. La véritable difficulté de notre tâche est ailleurs ; elle réside dans la nécessité où se trouve l'économie politique, seule parmi les sciences, d'arriver, à l'aide d'un petit nombre de termes d'un usage courant, à exprimer un grand nombre de distinctions subtiles.

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - Comme le dit Mill ¹ : « Le but d'une classification scientifique est le mieux rempli lorsque les groupes entre lesquels les objets sont répartis donnent lieu à des propositions générales à la fois plus nombreuses et plus importantes que celles qu'on tirerait d'autres groupes formés des mêmes objets ». Mais nous nous heurtons aussitôt à cette difficulté que les propositions les plus importantes à une période du développement économique peuvent être parmi les moins importantes à une autre, si même elles n'ont pas perdu toute application.

En cette matière, les économistes ont beaucoup à apprendre des récentes expériences de la biologie, et la profonde discussion que Darwin a faite de la question ² jette une vive lumière sur les difficultés qui se présentent à nous. Il montre que les caractères qui déterminent les habitudes de vie, et la place générale de chaque être dans l'économie de la nature, ne sont pas, en règle générale, ceux qui jettent le plus de lumière sur son origine, mais ceux qui en jettent le moins. Les propriétés qu'un éleveur ou un jardinier signale comme éminemment propres à permettre à un animal ou à une plante de prospérer dans son milieu, se sont probablement, et pour cette raison même, développées à une époque relativement récente. De même, pour une institution économique, celles de ses particularités qui contribuent le plus à la rendre propre à l'œuvre qu'elle a présentement à accomplir, sont vraisemblablement, pour cette raison même, de date récente ³.

Mais, d'un autre côté, nous devons avoir constamment présente à l'esprit l'histoire des termes dont nous nous servons. Cette histoire, en effet, est importante par elle-même. En outre elle éclaire l'histoire du développement économique de la société.

¹ *Logic, Liv. IV, ch. VII, § 2.*

² *Origin of Species, ch. XIV.*

³ On en trouve beaucoup d'exemples dans les relations entre employeurs et employés, entre intermédiaires et producteurs, entre banquiers et leurs deux classes de clients, ceux auxquels ils empruntent et ceux auxquels ils prêtent. La substitution du mot « intérêt » au mot « usure » correspond à un changement général dans le caractère des prêts, qui a modifié entièrement l'analyse et la classification que nous faisons des divers éléments en lesquels le coût de production d'une marchandise peut se résoudre. De même, le sens général de la division en travail qualifié (*skilled*) et non qualifié (*unskilled*) est en train de se modifier peu à peu; le sens du mot « rente » est en train de s'élargir dans certaines directions et de se rétrécir dans d'autres, et ainsi de suite.

Enfin, même si, en étudiant l'économie, notre seul but est d'acquérir des connaissances pouvant nous servir à atteindre des résultats pratiques immédiats, nous sommes cependant tenus d'employer les mots en nous conformant autant que possible aux traditions du passé : par là nous pouvons mieux saisir les suggestions indirectes et les avertissements subtils et cachés (lue les expériences de nos ancêtres offrent à notre instruction).

[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - Notre tâche est difficile. Dans les sciences physiques, partout où l'on voit qu'un groupe de choses possède un certain nombre de propriétés communes et que l'on aura souvent à les considérer ensemble, on en forme une classe à part, avec un nom spécial, et, toutes les fois qu'une notion nouvelle apparaît, un nouveau terme technique est inventé pour la représenter. Mais l'économie politique ne peut pas se permettre de suivre cet exemple. Ses raisonnements doivent être exprimés en un langage qui soit intelligible au grand public; elle doit donc tâcher de se conformer aux expressions familières de la vie de tous les jours, et, autant que possible, elle doit les employer d'après l'usage courant.

Dans l'usage courant, presque tous les mots ont plusieurs sens, et l'on doit les interpréter d'après le contexte. Comme Bagehot l'a montré, dans la science économique, les écrivains même les plus formalistes sont obligés de faire ainsi; car autrement ils n'auraient pas assez de mots à leur disposition. Malheureusement, ils n'avertissent pas toujours qu'ils prennent cette liberté; parfois peut-être ils s'en aperçoivent à peine eux-mêmes. Les définitions tranchantes et rigides par lesquelles ils commencent leurs exposés de la science, induisent le lecteur en une fausse sécurité. N'étant pas averti qu'il doit souvent chercher dans le contexte une indication interprétative, le lecteur attribue à ce qu'il lit un sens différent de celui qui était dans la pensée de l'auteur; peut-être le calomnie-t-il et l'accuse-t-il d'une sottise dont celui-ci n'est pas coupable. Des méprises de ce genre ont souvent été une source de controverses qui ont détourné les efforts qu'on aurait pu consacrer à l'œuvre constructive, et qui ont retardé les progrès de la science ¹.

¹ Il nous faut « écrire avec plus de soin que nous ne le faisons dans la vie ordinaire, où le contexte est une sorte de clause interprétative sous entendue. Seulement, comme en économie politique nous avons à parler de choses plus difficiles que dans la conversation ordinaire, nous devons faire plus attention, prodiguer les avertissements pour tout changement, et parfois exprimer la clause interprétative » pour telle page ou telle discussion, de peur qu'il n'y ait erreur. Je reconnais que c'est une tâche difficile et délicate; tout, ce que j'ai à dire en faveur de ce procédé c'est que, en pratique, il est plus sûr que le procédé contraire des définitions rigides. Quiconque essaye d'exprimer des idées diverses touchant des choses complexes avec un vocabulaire insuffisant de mots au sens arrêté, s'apercevra que son style devient embarrassé sans être exact, qu'il est obligé d'employer de longues périphrases pour des idées courantes, et que, malgré tout, il ne s'en tire pas bien, car la plupart du temps il en revient à employer ses mots dans les sens qui conviennent le mieux à l'idée du moment, c'est-à-dire tantôt dans un sens, tantôt dans un autre, et presque toujours dans un sens différent du sens ferme et rigide qu'il avait voulu leur donner. Dans les discussions de ce genre, nous devrions apprendre à varier nos définitions quand nous en avons besoin, de même que nous disons: supposons que X, Y, Z représentent tantôt ceci, tantôt cela. Quoiqu'ils ne le déclarent pas toujours, c'est là le procédé employé par les auteurs les plus clairs et les plus positifs. » (BAGEHOT, *Postulates of English Political Economy*, pp. 78-79). Cairnes, (*Logical Method of Political Economy*, Lect. VI) combat aussi « l'idée que le caractère sur lequel repose une

De plus, la plupart des principales distinctions qu'expriment les termes économiques reposent sur des différences de degré et non de nature. À première vue elles semblent être des différences de nature, et avoir des lignes de démarcation nettes pouvant être clairement indiquées ; mais un examen plus attentif montre qu'il n'y a pas de véritable solution de continuité. C'est un fait remarquable que le progrès de l'économie n'a presque pas fait découvrir de nouvelles différences de nature, tandis qu'il a sans cesse ramené à de simples différences de degré des différences qui étaient en apparence des différences de nature. Nous rencontrerons un grand nombre d'exemples du mal que l'on peut faire lorsqu'on essaye de tracer des lignes de démarcation larges, arrêtées et rigides, et de formuler des propositions précises touchant des différences entre choses que la nature n'a pas séparées ainsi.

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - Nous devons donc analyser soigneusement les véritables caractéristiques des différentes choses dont nous avons à nous occuper. Nous constaterons alors généralement que, pour chaque terme, existe un sens méritant, plus que tout autre, d'être appelé son sens principal, pour la raison qu'il exprime une idée qui, pour le but poursuivi par la science moderne, est plus importante que toute autre idée conforme à l'usage courant du mot. Ce sens peut être adopté comme étant celui à donner au mot partout où le contraire n'est pas spécifié, et ne résulte pas du contexte ¹. Lorsqu'on a besoin d'employer le mot dans un autre sens, plus large ou plus étroit, ce changement doit être indiqué ; une clause interprétative expresse doit être ajoutée, s'il y a le moindre danger de méprise ².

définition doit être tel qu'il n'admette pas de degrés » ; il prétend que « comporter des degrés est le propre de tous les faits naturels ».

¹ Il subsistera toujours, même entre les penseurs les plus rigoureux, des divergences d'opinion quant à la façon de comprendre certaines définitions. Ces discussions doivent d'ordinaire se trancher en appréciant les avantages pratiques des différentes solutions ; mais les jugements qu'on se forme à ce sujet ne peuvent pas toujours s'établir ni se réfuter au moyen du raisonnement scientifique, et il reste forcément une certaine place pour la discussion. Mais il ne peut pas en être ainsi pour le fond même d'une analyse : si deux personnes diffèrent à son sujet, elles ne peuvent pas avoir raison toutes les deux, et l'on peut penser que le progrès de la science arrivera peu à peu à établir cette analyse sur une base inébranlable.

² Lorsqu'on a besoin de restreindre le sens d'un mot (c'est-à-dire, dans la langue de la logique, de diminuer sa force extensive pour augmenter sa force intensive), un adjectif qualificatif suffira généralement, mais un changement en sens contraire ne peut pas d'ordinaire se faire aussi simplement. Les discussions relatives aux définitions ont souvent la forme suivante : A et B sont des propriétés communes à un grand nombre de choses ; plusieurs d'entre elles possèdent en outre la propriété C, d'autres la propriété D, et quelques-unes à la fois C et D. On peut alors soutenir qu'il sera préférable de donner pour un terme une définition qui lui fasse embrasser soit toutes les choses qui ont les propriétés A et B ; soit seulement celles qui ont les propriétés A, B, C ; soit seulement celles qui ont les propriétés A, B, D ; soit seulement celles qui ont les propriétés A, B, C, D. Le parti à prendre entre ces diverses solutions doit dépendre de considérations d'utilité pratique, et c'est un point qui a bien moins d'importance qu'une étude attentive des propriétés A, B, C, D, et de leurs relations mutuelles. Malheureusement, dans l'économie politique anglaise cette étude a tenu beaucoup moins de place que les controverses touchant les définitions ; celles-ci ont, il est vrai, parfois mené indirectement à la découverte de la vérité, mais toujours par des chemins détournés et avec un grand gaspillage de temps et de travail.

Principes d'économie politique : tome I :
livre II : De quelques notions fondamentales

Chapitre deux

La richesse

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - Toute richesse consiste en choses qui satisfont des besoins, directement ou indirectement. Toute richesse consiste en choses désirables, ou choses qui satisfont les besoins de l'homme ; mais toute chose désirable n'est pas une richesse. L'affection des amis, par exemple, est un élément important du bonheur, mais elle n'est pas comptée au nombre des richesses, sauf par une licence poétique. Commençons donc par classer les choses désirables, et recherchons quelles sont celles qui doivent être considérées comme des richesses.

Le langage courant ne nous fournissant pas de terme pour désigner les choses désirables, ou choses qui satisfont les besoins de l'homme, nous pouvons employer dans ce sens le mot « Biens » (Goods).

Les biens, ou choses désirables, sont soit matériels, soit personnels ou immatériels. Les *biens matériels* comprennent les choses matérielles utiles, ainsi que tout droit de détenir ou d'utiliser une chose matérielle, ou d'en tirer profit, ou de se la faire livrer dans un temps futur. Ils comprennent donc les dons physiques de la nature, le

sol et Peau, l'air et le climat ; les produits de l'agriculture, des mines, de la pêche, de l'industrie manufacturière; les constructions, les machines et les instruments; les hypothèques et autres obligations ; les participations aux sociétés privées et aux emprunts des personnes publiques, toutes les espèces de monopoles, les brevets, les droits de reproduction ; de même les droits de passage et autres droits d'usage. Enfin, les facilités pour voyager, pour jouir de beaux paysages, de musées, etc. doivent, à parler strictement, être rangées, dans cette catégorie.

Les *biens personnels* d'un homme se divisent en deux classes. Dans la première figurent les bénéfices qu'il tire d'autres personnes, comme les redevances en travail et les services personnels de toute sorte, les droits de propriété sur des esclaves, l'organisation de ses affaires et ses relations d'affaires en général. La seconde classe comprend ses qualités et facultés personnelles pour l'action et pour le plaisir.

Les biens de la première classe seront désignés sous le nom (le biens *externes*; ceux de la seconde sous le nom de biens *internes* ¹.

En outre, les biens peuvent être *transmissibles* ou *non-transmissibles*. Parmi les derniers il faut ranger les qualités et facultés d'un homme pour l'action et le plaisir (c'est-à-dire ses biens *internes*) ; celles de ses relations d'affaires qui reposent sur la confiance personnelle qu'on a en lui, et qui ne peuvent pas être transmises avec le reste de sa clientèle; les avantages qu'un homme retire du climat, du soleil, de l'air; ses privilèges en tant que citoyen, et les droits et les facilités qu'il possède de jouir de propriétés publiques ². Les biens *gratuits* sont ceux qui ne sont pas appropriés et sont fournis par la Nature sans exiger l'effort de l'homme.

¹ Car, comme le dit Hermann au début de sa magistrale analyse de la richesse, « certains biens *sont internes*, d'autres *externes* pour l'individu. Un bien interne est celui qu'il trouve en lui-même octroyé par la nature, ou qu'il crée en lui-même par sa libre initiative, comme la force musculaire, la santé, les connaissances intellectuelles. Toute chose que le monde extérieur offre pour la satisfaction de ses besoins est pour *lui* un bien externe ».

²

La classification ci-dessus peut s'exprimer de la façon suivante :

Les biens sont	externes	matériels	transmissibles. non transmissibles.
		personnels	transmissibles. non transmissibles.
	internes	personnels	non transmissibles.

Ou de la façon suivante, en adoptant une autre disposition qui est plus avantageuse à certains égards :

Les biens sont	matériels-externes		transmissibles. non transmissibles.
	personnels	externes	transmissibles. non transmissibles.
		internes	non transmissibles.

Les biens *échangeables* sont tous les biens transmissibles qui sont limités en quantité et qui ne sont pas gratuits. Cette distinction n'a pourtant pas une très grande importance pratique, parce qu'il n'y a pas beaucoup de biens transmissibles qui soient fournis gratuitement par la nature, et qui n'aient pas de valeur d'échange.

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - Nous pouvons maintenant passer à la question de savoir quelles sont, parmi les biens appartenant à un homme, les catégories qu'il faut considérer comme formant sa richesse. C'est une question sur laquelle il existe quelques divergences d'opinion, mais le poids des arguments comme aussi celui des autorités semble clairement faire pencher la balance en faveur de la réponse suivante :

Lorsqu'on parle de la richesse d'un homme simplement, et sans qu'il y ait aucune clause interprétative dans le contexte, on doit admettre qu'elle comprend deux catégories de biens.

La première catégorie est formée des biens matériels sur lesquels cet homme a (en vertu de la loi ou de la coutume) des droits de propriété, et qui sont, par suite, transmissibles et échangeables. Ils comprennent, on se le rappelle, non seulement les choses telles que le sol, les maisons, les meubles, les machines, et les autres choses matérielles qui peuvent être en sa propriété privée, mais aussi toutes participations aux emprunts des personnes publiques, les obligations, les hypothèques, et les autres droits lui permettant d'exiger d'autres personnes qu'elles lui paient des sommes d'argent, ou qu'elles lui livrent des marchandises. D'un autre côté, les dettes qu'il a envers d'autres personnes peuvent être regardées comme une richesse négative, et l'on doit d'abord les soustraire de l'ensemble de ce qu'il possède pour avoir sa véritable richesse nette.

Les services, et les autres biens dont l'existence cesse au moment même où elle commence, ne sont naturellement pas une partie de cette richesse ¹.

La seconde catégorie est formée des biens immatériels qui lui appartiennent, qui sont externes par rapport à lui, et lui servent directement comme moyens d'acquérir des biens matériels. Ainsi elle ne comprend pas ses qualités et facultés personnelles,

Le sol, dans son état primitif, était un don gratuit de la nature ; mais dans les régions occupées ce n'est pas un bien gratuit pour l'individu. Le bois est encore gratuit dans certaines forêts du Brésil. Les poissons qui sont dans la mer sont d'ordinaire gratuits ; mais certaines régions de pêche sont gardées avec jalousie pour l'usage exclusif des membres d'une nation particulière, et peuvent être rangées parmi les biens appartenant à ce pays. Les bancs d'huîtres qui ont été créés artificiellement ne sont gratuits en aucun sens ; ceux qui se sont développés spontanément sont gratuits dans tous les sens, s'ils ne sont pas appropriés ; s'ils sont propriété privée, ils sont encore des biens gratuits au point de vue de la nation, mais puisque la nation a abandonné à des particuliers ses droits sur eux, ils ne sont pas gratuits au point de vue individuel ; la même chose est vraie du droit qu'ont des particuliers de pêcher dans les rivières. Mais le blé qu'on a fait pousser sur un sol libre, et le poisson qui a été pris dans des régions où la pêche est libre, ne sont pas des biens gratuits, car il a fallu du travail pour les obtenir.

¹ Pour une action d'une société commerciale, la partie de sa valeur qui est due à la réputation personnelle et aux relations de ceux qui conduisent l'affaire doit, à vrai dire, être rangée dans la catégorie suivante parmi les biens personnels externes. Mais ce point n'a pas beaucoup d'importance pratique.

même celles qui le mettent à même de gagner sa vie, parce qu'elles sont internes ; elle ne comprend pas non plus ses relations personnelles d'amitié, en tant qu'elles n'ont pas d'influence directe sur ses affaires. Mais elle comprend ses relations d'affaires et ses relations professionnelles, l'organisation de ses affaires, et — là où ces choses existent - ses droits sur ses esclaves, ou ses, droits à des redevances en travail, etc.

Cet emploi du mot richesse est conforme à l'usage de la vie ordinaire ; en même temps, il comprend les biens, et ceux-là seulement, qui rentrent nettement dans le cadre de, la science économique, telle qu'elle a été définie au Livre I, et qui peuvent, par, suite, être appelés *biens économiques*. Il comprend en effet toutes les choses, extérieures à un homme, qui: 1° lui appartiennent et n'appartiennent pas également à ses voisins, et, par suite, sont directement siennes ; et qui, 2° sont directement susceptibles de mesure en monnaie - mesure qui exprime d'une part les efforts et les sacrifices au prix desquels. ces choses ont été créées, et, de l'autre, les besoins qu'elles satisfont ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - On peut d'ailleurs adopter à certains points de vue une notion plus étendue de la richesse ; mais alors il faut avoir recours à une clause explicative pour éviter des confusions. Ainsi, par exemple, l'habileté d'un menuisier est, tout aussi bien que les outils de sa boîte à outils, un moyen qui lui permet de satisfaire les besoins matériels des autres, et par suite, indirectement, les siens propres ; il peut être avantageux d'avoir un mot qui, désignant la richesse dans un sens plus large, l'y embrasse. Marchant dans la voie indiquée par Adam Smith ² et suivie par la plupart des économistes du continent, nous pouvons définir la *richesse personnelle* de façon à y comprendre toutes les énergies, facultés et habitudes, qui contribuent directement à augmenter la capacité industrielle des gens; à les y comprendre à côté de ces relations d'affaires et de ces associations de toute sorte que nous avons déjà comptées comme étant une partie de la richesse dans le sens étroit du mot. Les facultés industrielles ont un autre droit à être regardées comme économiques par le fait que leur valeur est d'ordinaire susceptible d'être en quelque sorte mesurée indirectement ³.

La question de savoir s'il vaut la peine de les considérer comme des richesses est une simple question de convenance, quoiqu'on l'ait souvent discutée comme si c'était une question de principe.

¹ Cela ne veut pas dire que le propriétaire de biens transmissibles, s'il les transmet, puisse toujours en retirer toute la valeur en monnaie qu'ils ont pour lui. Un habit bien ajusté, par. exemple, peut valoir le prix qu'en demande un tailleur élégant à un client, parce que celui-ci en a besoin et ne peut pas l'avoir à moins ; mais s'il le vendait, il n'en retirerait pas la moitié. Un financier heureux qui a dépensé 50.000 francs pour avoir une maison et un jardin selon ses goûts, a raison à un point de vue s'il les fait figurer à leur prix coûtant dans l'inventaire de ses biens ; mais s'il venait à tomber, ils ne constitueraient pas pour ses créanciers un gage de cette valeur.

De même, à un certain point de vue, nous pouvons compter la clientèle du médecin ou de l'avocat, du commerçant ou de l'industriel, comme équivalant au revenu que celui-ci perdrait s'il en était privé ; nous devons pourtant reconnaître que sa valeur d'échange, c'est-à-dire la valeur qu'il pourrait retirer en la vendant, est bien moindre.

² Cf. *Wealth of Nations*, liv. II, ch. II.

³ « Les corps des hommes sont sans aucun doute le plus précieux trésor d'un pays », disait Davenant au XVII^e siècle, et des phrases de ce genre ont été courantes partout où la marche des événements politiques a amené les hommes à se préoccuper de l'accroissement de la population.

Ce serait certainement s'exposer à des confusions que d'employer le mot « richesse » tout seul lorsque nous voulons viser les aptitudes industrielles d'une personne. Le mot « richesse » tout seul devrait toujours signifier les richesses externes seulement. Mais il y a peu d'inconvénient, et il semble qu'il puisse y avoir quelque avantage, à employer parfois l'expression de « richesses matérielles et personnelles ».

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - Mais il nous faut encore tenir compte des biens matériels qu'un homme possède en commun avec ses voisins, et que, par suite, ce serait une peine inutile de mentionner lorsque l'on compare sa richesse avec la leur. Ils peuvent pourtant avoir de l'importance à certains points de vue, et particulièrement lorsque l'on veut comparer les conditions économiques dans des endroits différents ou à des époques différentes.

Ces biens consistent dans les bénéfices qu'un homme retire du fait de vivre dans un certain lieu, à une certaine époque, et d'être membre d'une certaine nation ou d'une certaine collectivité ; ils comprennent la sécurité civile et militaire, le droit et la possibilité de jouir des propriétés et des institutions publiques de toute sorte, telles que rues, éclairage au gaz, etc., et le droit à la justice ou à l'instruction gratuite. L'habitant d'une ville et l'habitant de la campagne ont gratuitement, chacun de son côté, un grand nombre d'avantages que l'autre ne peut pas obtenir du tout, ou ne peut obtenir qu'au prix d'une grande dépense. Toutes choses restant égales, une personne a plus de richesse véritable qu'une autre au sens le plus large du mot, si l'endroit où elle vit possède un meilleur climat, de meilleures rues, une meilleure eau, un système d'égouts plus salubre, de meilleurs journaux, de meilleurs livres, et de meilleures occasions de distraction et d'instruction. Le logement, la nourriture et les vêtements qui seraient insuffisants dans un climat froid, peuvent être largement suffisants dans un climat chaud : d'un autre côté, la chaleur qui diminue les besoins physiques des hommes et fait qu'ils sont riches même avec une faible abondance de richesses matérielles, affaiblit en eux cette énergie qui procure la richesse.

Beaucoup de ces choses sont des *biens collectifs*, c'est-à-dire des biens qui ne sont pas de propriété privée. Cela nous amène à envisager la richesse au point de vue social, en l'opposant au point de vue individuel.

[Retour à la table des matières](#)

§ 5. - Considérons donc ces éléments de la richesse d'une nation qui sont d'ordinaire négligés lorsque l'on estime la richesse des individus qui la composent. Les formes les plus évidentes que revête cette sorte de richesse sont: les biens matériels de propriété publique, tels que les routes et les canaux, les édifices et les parcs publics, les installations pour le gaz et pour l'eau ; quoique, malheureusement, beaucoup de ces biens soient dus non pas aux épargnes publiques, mais à des emprunts publics, et il faut donc mettre en regard la lourde richesse « négative » que constitue une grosse dette.

Mais la Tamise a plus ajouté à la richesse de l'Angleterre que tous ses canaux, et peut-être même que tous ses chemins de fer. Or, bien que la Tamise soit un don gratuit de la nature, sauf dans la mesure où l'on a amélioré la navigation, tandis qu'un canal est l'œuvre de l'homme, nous devons, à bien des égards, regarder la Tamise comme faisant partie de la richesse de l'Angleterre.

Les économistes allemands insistent souvent sur les éléments non-matériels de la richesse nationale, et il est bon de le faire pour certains problèmes relatifs à la richesse nationale, mais lion pas pour tous. Les découvertes scientifiques d'ailleurs, où qu'elles soient faites, deviennent bientôt la propriété du monde civilisé tout entier, et peuvent être considérées comme une richesse cosmopolite, plutôt que comme une richesse proprement nationale. La même chose est vraie des inventions mécaniques et de beaucoup d'autres progrès réalisés dans l'art de la production ; cela est vrai aussi de la musique. Mais les œuvres littéraires, qui perdent leur cachet dans une traduction, peuvent être regardées dans un certain sens comme une richesse pour les nations dans la langue desquelles elles ont été écrites. L'organisation d'un État libre et bien administré doit être regardée à certains égards comme un élément important de la richesse nationale ¹.

Mais la richesse d'une nation comprend les biens individuels, tout comme les biens collectifs de ses membres. Lorsque nous estimons la somme totale de leurs richesses individuelles, nous pouvons simplifier la tâche en omettant toutes les dettes et autres obligations qui peuvent exister entre membres d'une même nation. Par exemple, en ce qui concerne la partie de la dette nationale anglaise et les obligations

¹ La valeur d'une entreprise peut être due, dans une certaine mesure, au fait qu'elle possède un monopole, soit un monopole complet, assuré peut-être par un brevet, soit un monopole partiel résultant de ce que ses marchandises sont mieux connues que d'autres qui sont en réalité aussi bonnes. Dans la mesure où il en est ainsi, cette entreprise n'ajoute rien à la richesse véritable de la nation. Si le monopole venait à disparaître, la diminution de la richesse nationale due à la disparition de sa valeur serait d'ordinaire plus que compensée par l'augmentation de valeur des affaires rivales, d'une part, et, d'autre part, grâce à l'accroissement de pouvoir d'achat dont, par suite de la baisse de prix, va bénéficier le stock monétaire représentant la richesse des autres membres de la nation. (On doit pourtant ajouter que, dans certains cas exceptionnels, le prix d'une marchandise peut être plus bas lorsque sa production est monopolisée ; mais les cas de ce genre sont très rares et peuvent être négligés pour le moment.)

Les relations d'affaire et les réputations commerciales n'augmentent la richesse nationale que dans la mesure où elles mettent les acheteurs en relations avec ceux des producteurs qui sont à même de satisfaire le plus complètement leurs besoins réels pour un prix donné ; ou, en d'autres termes, dans la mesure où elles permettent aux efforts de la collectivité de mieux satisfaire les besoins de la collectivité. Néanmoins, si nous ne voulons pas estimer la richesse nationale directement, mais indirectement, en tant qu'ensemble de la richesse individuelle, nous devons tenir compte de toutes les entreprises pour leur valeur entière, même lorsque celle-ci vient en partie d'un monopole qui ne soit pas utilisé à l'avantage du public. En effet le tort qu'elles font aux producteurs rivaux a été déduit lorsqu'on a compté la valeur des entreprises de ces rivaux, et le tort que subissent les consommateurs, par suite de l'élévation de prix du produit qu'ils achètent, a été déduit, en ce qui concerne la marchandise considérée, lorsqu'on a calculé le pouvoir d'achat que possèdent leurs revenus.

Un exemple est fourni par l'organisation du crédit. Le crédit augmente la puissance de production et ajoute ainsi à la richesse nationale. Pour tel commerçant donné, le pouvoir d'obtenir crédit est un élément important de son actif. Si, pourtant, quelque événement vient à lui faire cesser ses affaires, la perte qu'éprouve, la richesse nationale est quelque peu inférieure à la valeur totale du crédit dont il disposait ; car une certaine partie au moins des affaires qu'il aurait faites, seront faites par d'autres, avec l'aide d'une partie au moins du capital qu'il aurait emprunté.

On rencontre des difficultés semblables dans la question de savoir dans quelle mesure il faut tenir compte de la monnaie pour le calcul de la richesse nationale ; mais pour les traiter à fond il nous faudrait anticiper beaucoup sur la théorie de la monnaie.

de chemins de fer anglais qui appartiennent à des nationaux, nous pouvons nous contenter de comprendre les chemins de fer eux-mêmes dans la richesse nationale, laissant de côté les obligations de chemins de fer et la dette publique. Mais nous avons, de plus, à faire une déduction pour les valeurs émises par le gouvernement anglais ou par des particuliers anglais, et qui sont entre les mains d'étrangers, ainsi qu'une addition pour les valeurs étrangères détenues par des Anglais.

La richesse au point de vue cosmopolite diffère de la richesse nationale, autant que celle-ci diffère de la richesse individuelle. Lorsqu'on veut la calculer, les dettes des membres d'une nation envers les membres d'une autre peuvent être omises dans les deux colonnes des comptes. En outre, de même que les fleuves sont des éléments importants de, richesse nationale, la mer est, pour le monde, l'un des biens qui ont le plus de valeur. La notion de la richesse au point de vue cosmopolite n'est d'ailleurs pas autre chose que celle de la richesse nationale étendue au monde entier.

Les droits des individus et des nations sur la richesse sont fondés sur le droit civil et sur le droit international, ou en tout cas sur des coutumes ayant force de loi. Une étude complète des conditions économiques d'un temps et d'un lieu quelconques exigerait donc la connaissance du droit et de la coutume. Mais ses limites sont déjà, sans cela, assez vastes ; les fondements historiques et juridiques des théories relatives à la propriété des biens sont des sujets étendus qu'il vaut mieux discuter dans des ouvrages distincts ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 6. - La valeur en échange d'un bien économique est mesurée par son prix, c'est-à-dire par la somme de monnaie pour laquelle il s'échange.

Une somme donnée de monnaie achètera tantôt plus, tantôt moins de telle ou telle chose; mais si chaque changement de ce genre se trouve compensé à peu près par un autre, on dit que le pouvoir général d'achat de la monnaie est resté constant. Cette phrase cache quelques difficultés que nous étudierons plus tard ; mais, en attendant, nous pouvons la prendre dans son sens populaire, lequel est suffisamment clair. Pendant tout le cours de ce volume nous ne tiendrons pas compte des changements que peut subir le pouvoir général d'achat de la monnaie. Le prix d'une chose sera donc considéré comme représentant sa valeur d'échange par rapport aux autres choses en général, ou, en d'autres termes, comme représentant son pouvoir général d'achat ².

¹ On peut encore citer ici, tout particulièrement, l'ouvrage de WAGNER, *Volkswirtschaftslehre*, qui jette beaucoup de lumière sur les liens existant entre le concept économique de la richesse et le concept juridique des droits de propriété privée.

² Le prix de chaque chose monte et baisse d'une époque à une autre, et d'un lieu à un autre, et tout changement de ce genre modifie le pouvoir d'achat de la monnaie à l'égard de cette chose. Tant que le pouvoir de l'homme sur la nature reste stationnaire nous pouvons, en regard d'une hausse de prix, mettre une baisse ; nous pouvons dire que le pouvoir d'achat de la monnaie est constant, si les hausses de prix ont été à peu près égales aux baisses et ont affecté des marchandises d'une importance à peu près égale. En cela nous ne faisons que suivre la pratique ordinaire des hommes d'affaires qui commencent invariablement par considérer un changement survenu à un moment donné, et supposent que pendant un certain temps « toutes choses restent égales ». Comme Cournot le montre (*Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses, ch. II*), la supposition qu'il existe un étalon ayant un pouvoir d'achat uniforme, et par lequel se mesure la valeur, nous rend le même genre de services que rend aux astronomes la supposition d'un « soleil moyen » qui

Principes d'économie politique : tome 1 :
livre II : De quelques notions fondamentales

Chapitre trois

Production. - Consommation. - Travail. - Objets de nécessité

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - L'homme ne peut pas créer de choses matérielles. Dans le monde intellectuel et moral, il est vrai, il peut produire de nouvelles idées ; mais lorsqu'on dit qu'il produit des choses matérielles, il ne produit réellement que des utilités. En d'autres termes, ses efforts et ses sacrifices ont pour résultat de changer la forme ou la disposition de la matière, pour mieux l'adapter à la satisfaction de ses besoins. Tout ce que l'homme peut faire dans le monde physique, c'est: ou bien de modifier la matière pour la rendre plus utile, comme lorsqu'il fait une table avec un morceau de bois; ou bien de la placer dans des conditions où elle puisse, sous l'action de la nature, devenir plus utile, comme lorsqu'il met des graines en terre pour que les forces de la nature les fassent germer ¹.

— passe au méridien à des intervalles uniformes, de sorte que le mouvement de l'horloge puisse le suivre ; tandis que le soleil véritable passe au méridien tantôt avant et tantôt après midi.

Mais lorsque, à la suite d'inventions, le pouvoir de l'homme sur la nature s'est beaucoup accru, alors la véritable valeur de la monnaie se mesure mieux à certains égards en travail qu'en marchandises. Nous négligerons cette difficulté dans le volume actuel, mais elle nous occupera beaucoup dans le volume suivant.

¹ BONAR (*Philosophy and Political Economy*, p. 249). cite ces paroles de BACON, *Novum Organum*, IV ; « *Ad opera nil aliud potest homo quam ut corpora naturalia admoveat et amoveat, reliqua natura intus agit.* »

On dit parfois que les commerçants ne produisent pas que l'ébéniste produit des meubles, mais que le marchand de meubles se contente de vendre ce qui est déjà produit. Cette distinction ne repose sur aucune base scientifique. Tous deux produisent des utilités, et aucun d'eux ne peut faire davantage: le marchand de meubles déplace et dispose à nouveau la matière, de façon à lui faire rendre plus de services qu'elle n'en rendait auparavant, et le menuisier ne fait pas autre chose. Le marin et l'employé de chemin de fer, qui transportent le charbon loin de la mine, le produisent tout aussi bien que le mineur qui le transporte au fond de la mine. Le marchand de poisson fait passer le poisson des endroits où il a peu d'utilité à ceux où il en a une plus grande, et le pêcheur ne fait pas davantage. Il est vrai que souvent le nombre des commerçants est plus grand qu'il n'est nécessaire, il y a alors du gaspillage; mais il en est de même lorsque deux hommes mènent une charrue qui pourrait être menée par un seul. Dans les deux cas, tous ceux qui sont à l'œuvre produisent, bien que cela puisse n'être que fort peu. Certains auteurs américains, et quelques autres aussi, ont réédité les attaques dirigées au Moyen Age contre les commerçants pour ce motif qu'ils ne produisent pas. Mais ils n'ont pas dirigé leurs attaques comme ils auraient dû. Ils auraient dû s'en prendre à l'organisation imparfaite du commerce, particulièrement du commerce de détail ¹.

La consommation peut être regardée comme une production négative. De même que l'homme ne peut produire que des utilités, il ne peut pas non plus consommer autre chose. Il peut produire des services et autres produits immatériels, et il peut les consommer. Mais de même que la production de produits matériels n'est en réalité pas autre chose qu'une modification de la matière qui lui donne de nouvelles utilités, de même la consommation n'est pas autre chose qu'une modification de la matière qui diminue ou détruit son utilité. Souvent, il est vrai, lorsqu'on dit que l'homme consomme des objets, il ne fait pas autre chose que les détenir pour son usage; mais, comme le dit Senior, « leur destruction s'opère graduellement sous l'action de ces nombreux agents que nous désignons en bloc sous le nom de *temps* » ². De même que le « producteur » de blé est celui qui met la graine dans un endroit où la nature la fera germer, de même celui qui « consomme *a* des tableaux, des rideaux et même une maison, ou un yacht, contribue fort peu à les user lui-même, mais il s'en sert pendant que le temps les détruit.

Une autre distinction à laquelle une certaine importance a été attribuée, mais qui est vague, et n'a peut-être pas beaucoup d'utilité pratique, est celle qu'on fait entre les *biens de consommateurs* (appelés aussi *biens de consommation*, ou encore *biens de la première classe*) comme les aliments, les vêtements, etc., qui satisfont des besoins directement, et les *biens de producteurs* (appelés aussi *biens de production*, ou *biens instrumentaux*, ou *biens intermédiaires*), tels que charrues, métiers, coton brut, qui satisfont des besoins indirectement, en servant à la production des biens de la première classe ³.

¹ La production, au sens étroit, change la forme et la nature des produits. Le commerce et le transport changent leurs relations externes.

² *Political Economy*, p. 54. Senior voulait substituer le verbe « user à au verbe « consommer ».

³ Ainsi la farine destinée à faire un gâteau est considérée par certains auteurs comme un bien de consommation lorsqu'elle se trouve déjà dans la maison du consommateur; tandis que non seulement la farine, mais le gâteau lui-même, sont considérés comme des biens de production lorsqu'ils sont entre les mains du confiseur. Charles MENGER (*Wolkswirtschaftslehre*, ch I, § 2) dit que le pain appartient à la première classe, la farine à la seconde, le moulin à la troisième et

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - Tout travail est destiné à produire quelque résultat. S'il est vrai que certaines fatigues sont quelquefois acceptées pour elles-mêmes, comme dans le jeu, elles ne sont pas considérées comme travail. Nous pouvons définir le travail: une fatigue de l'esprit ou du corps acceptée partiellement ou complètement en vue d'un avantage autre que le plaisir qu'on en tire directement¹. Si nous pouvions faire table rase, le mieux serait de considérer tout travail comme productif, sauf celui qui n'a pas atteint le but qu'il se proposait et n'a ainsi produit aucune utilité. Mais au cours des nombreux changements que le sens du mot « productif » a subis, il a toujours été employé pour désigner particulièrement la richesse accumulée, en laissant un peu de côté, et parfois même en excluant, les satisfactions immédiates et transitoires². Une tradition presque ininterrompue nous oblige ainsi à considérer que, par son sens principal, ce mot s'applique à un approvisionnement en vue des besoins de l'avenir, plutôt qu'en vue des besoins du moment présent. Il est vrai que toutes les jouissances saines, qu'elles soient ou non des jouissances de luxe, sont des fins légitimes à l'action publique ou privée. Il est vrai aussi que les jouissances de luxe sont un stimulant à l'effort et aident au progrès à bien des égards. Mais, à degré égal d'activité et d'énergie productrices, un pays trouve généralement intérêt à subordonner le goût des jouissances de luxe passagères à l'acquisition de ces ressources plus solides et plus durables qui aident la production dans sa tâche à venir, et qui contribuent de diverses manières à rendre la vie plus large. Quoiqu'il en soit, cette idée générale a été dans l'air, à toutes les phases de la théorie économique ; elle a été exprimée par différents

ainsi de suite. On voit que si un train transporte à la fois des gens voyageant pour leur plaisir, des boîtes de biscuits, des machines servant à des moulins, et des machines servant à fabriquer les précédentes, ce train est alors en même temps un bien de première, deuxième, troisième et quatrième classe.

¹ C'est la définition de Jevons (*Theory of Political Economy*, ch. V), sauf qu'il n'y comprend que les fatigues qui causent une certaine peine. Mais il signale lui-même combien l'oisiveté est souvent pénible. Biens des gens travaillent plus qu'ils ne le feraient s'ils ne considéraient que le plaisir direct qu'ils en retirent ; mais dans l'état de santé, le plaisir l'emporte sur la peine dans une grande partie même du travail qui est effectué contre salaire. Évidemment la définition est élastique : un journalier de la campagne travaillant le soir dans son jardin pense surtout au fruit de son travail ; un ouvrier d'usine rentrant chez lui, après une journée de travail sédentaire, trouve un réel plaisir à travailler dans son jardin, mais il se préoccupe pourtant du fruit de son travail ; tandis qu'un homme riche s'adonnant au même travail peut être fier de le bien faire, mais il se souciera probablement assez peu du profit pécuniaire qu'il en tire.

² Ainsi les mercantilistes qui regardaient les métaux précieux, en partie parce qu'ils sont impérissables, comme la richesse par excellence, considéraient comme improductif, ou « stérile », tout travail qui n'avait pas pour but de produire des biens pour être exportés en échange d'or et d'argent. Les Physiocrates considéraient comme stérile tout travail qui consomme une valeur égale à celle qu'il produit, et pour eux le travailleur agricole est le seul travailleur productif, parce que son travail seul, pensaient-ils, laisse derrière lui un revenu net de richesse accumulée. Adam Smith adoucit la rigueur de la définition physiocratique ; mais il pensait encore que le travail agricole est plus productif que tout autre. Ses successeurs ont rejeté cette distinction ; mais ils ont généralement accepté, quoique avec beaucoup de divergences de détails, l'idée qu'un travail productif est celui qui tend à augmenter la richesse accumulée, idée qui est impliquée plutôt qu'affirmée dans le célèbre chapitre de la *Richesse des Nations* qui porte le titre « De l'accumulation du capital, ou du travail productif et du travail improductif ». (Cf. TRAVERS Twiss, *Progress of Political Economy*, Sect. VI, et les discussions sur le mot productif dans les *Essays* de J. S. MILL, et dans ses *Principes d'Économie politique*).

auteurs en des distinctions arrêtées et rigoureuses par lesquelles certaines professions sont désignées comme productives, et d'autres comme improductives.

C'est ainsi que, par exemple, beaucoup d'auteurs, même d'une époque récente, ont, avec Adam Smith, classé, les domestiques parmi les travailleurs improductifs. Il est certain que dans beaucoup de grandes maisons il y a un nombre excessif de domestiques, dont l'activité pourrait, avec profit, pour la société, être employée à autre chose ; mais il en est de même de la plupart de ceux qui gagnent leur vie en fabriquant le whisky, et pourtant aucun économiste n'a proposé de les qualifier d'improductifs. Il n'y a pas de différence de caractère entre le boulanger qui fournit le pain à une famille, et la cuisinière qui fait cuire des pommes de terre. Si ce boulanger est en même temps confiseur, ou si c'est un boulanger faisant du pain de fantaisie, il est probable qu'il dépense, comme la cuisinière, une grande partie de son temps à un travail qui est improductif, au sens vulgaire du mot, en ce qu'il pourvoit à des jouissances momentanées et non nécessaires.

Partout où nous employons le mot *Productif* tout seul, on doit le prendre au sens de *productif de moyens de production et de sources durables de jouissance*. Mais c'est un mot ambigu, et il vaudrait mieux ne pas l'employer lorsqu'on a besoin d'être précis ¹.

Si nous avons besoin de l'employer dans un sens différent, nous le disons : par exemple, nous pourrions dire d'un travail qu'il est *productif d'objets de nécessité*, etc.

L'expression de *consommation productive*, lorsqu'elle est employée dans un sens technique, désigne d'ordinaire l'emploi de la richesse en vue de produire une richesse future ; strictement, elle ne devrait pas comprendre la totalité des objets consommés par les ouvriers productifs, mais seulement la partie de ces objets qui est nécessaire pour entretenir leur activité. Peut-être l'expression peut-elle être utile dans les recherches relatives à l'accumulation de la richesse matérielle ; mais elle est susceptible d'induire en erreur. En effet la consommation est le but de la production, et toute consommation saine procure des avantages parmi lesquels plusieurs des plus remarquables ne se réfèrent pas directement à la production des richesses matérielles ².

¹ Parmi les moyens de production sont compris les objets nécessaires au travail, mais non les objets de luxe éphémères : l'homme qui fabrique des glaces est donc classé parmi les travailleurs improductifs, qu'il travaille dans une pâtisserie, ou comme domestique dans une maison particulière à la campagne ; mais un maçon employé à construire un théâtre est classé parmi les travailleurs productifs. Sans doute, la distinction entre les sources permanentes et les sources éphémères de jouissance est vague et sans consistance ; mais cette difficulté se trouve dans la nature des choses et ne peut pas être complètement supprimée par un expédient de langage. Nous pouvons dire que le nombre des hommes grands par rapport aux hommes petits a augmenté, sans décider s'il faut classer parmi les grands tous ceux qui ont plus de cinq pieds neuf pouces, ou seulement ceux qui ont plus de cinq pieds dix pouces. Et nous pouvons parler d'une augmentation du travail productif au détriment du travail improductif sans fixer une ligne de démarcation rigide, et par suite arbitraire, entre eux. Si ou a, pour une raison particulière, besoin d'une division artificielle de ce genre, on ne doit y recourir explicitement que pour cette occasion. Mais, en fait, de telles occasions ne se présentent que rarement, ou même jamais.

² Toutes les classifications dans lesquelles le mot *Productif* est employé sont très subtiles et ont un certain air d'irréalité. Si on avait à les introduire maintenant dans la science, elles n'en vaudraient pas la peine ; mais elles ont une longue histoire, et il vaut probablement mieux réduire peu à peu leur emploi que de les supprimer subitement.

Les tentatives faites pour tracer des lignes rigoureuses de démarcation, là où il n'y pas de solution réelle de continuité dans la nature, ont souvent fait plus de mal, mais n'ont peut-être jamais mené à des résultats plus bizarres que les définitions rigides qui ont été parfois données de

[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - Cela nous amène à examiner l'expression de *objets de nécessité*. On divise d'ordinaire les richesses en objets de nécessité, objets d'agrément et objets de luxe. La première catégorie comprend toutes les choses pourvoyant à des besoins qui doivent absolument être satisfaits, tandis que les dernières comprennent des choses pourvoyant à des besoins d'un caractère moins urgent. Mais, ici encore, on trouve une fâcheuse ambiguïté. Lorsque nous disons qu'un besoin doit être satisfait, quelles sont les conséquences que nous avons en vue au cas où il ne le serait pas ? Est-ce qu'elles comprennent la mort ? Ou bien s'étendent-elles seulement à la perte de toute force et de toute vigueur ? En d'autres termes, les objets de nécessité sont-ils ceux qui sont nécessaires pour vivre, ou ceux qui sont nécessaires pour entretenir l'activité ? On emploie souvent l'expression d'objets de nécessité, comme celle de productif, d'une façon elliptique, laissant au lecteur le soin de comprendre quelles sont les choses qu'elle vise ; comme ce ne sont pas toujours les mêmes, il arrive souvent que le lecteur ne soit pas d'accord avec l'auteur et se méprenne sur ce qu'il veut dire. Dans ce cas, comme dans le précédent, on peut éviter la cause principale de confusion en indiquant expressément, dans chaque passage douteux, ce que le lecteur doit entendre.

Dans son emploi ancien l'expression *objets de nécessité* ne comprenait que ce qui suffit pour permettre aux ouvriers, pris ensemble, de vivre, eux et leur famille. Adam Smith, et les plus avisés de ses successeurs, remarquèrent bien que le niveau du confort varie suivant les temps et les lieux ; ils aperçurent que les différences de climat et les différences de coutumes rendent parfois nécessaires des choses qui, dans d'autres conditions, sont superflues. Mais les idées d'Adam Smith étaient grandement influencées par celles des Physiocrates ; or leurs raisonnements étaient basés sur la « condition » du peuple français au XVIII^e siècle, pour la grande masse duquel les objets de nécessité ne comprenaient rien au delà de ce qu'il faut strictement pour vivre. À des époques plus heureuses pourtant, une analyse plus soignée mit en évidence la distinction entre les choses qui sont nécessaires pour maintenir l'activité (*efficiency*), et celles qui sont nécessaires pour soutenir l'existence. On montra qu'il existe pour chaque genre de profession, à une époque et dans un lieu donnés, un certain revenu, plus ou moins nettement fixé, qui est nécessaire pour faire simplement vivre ses membres ; tandis qu'il en est un autre, plus considérable, qui est nécessaire pour les maintenir en pleine activité ¹.

ce mot productif. Quelques-unes, par exemple, amènent à conclure qu'un chanteur de théâtre n'est pas productif, mais que l'imprimeur qui imprime les billets d'entrée l'est ; que l'ouvreuse qui montre aux gens leurs places est improductive, à moins qu'elle ne vende des programmes, et alors elle est productive. Senior signale « qu'on ne dit pas qu'un cuisinier *fait* un rôti mais qu'il *l'habille* (*not to make but to dress*) ; mais on dit qu'il *fait* un pudding... On dit d'un tailleur qu'il *fait* un habit, mais on ne dit pas du teinturier qu'il *fait* du drap teint. La transformation que le teinturier fait subir au drap est peut-être *plus* grande que celle que *lui* fait subir le tailleur, mais le drap en passant entre les mains du tailleur change de nom, en passant par celles du teinturier il n'en change pas : le teinturier n'a pas produit un nom *nouveau*, ni par suite une *chose nouvelle* ». *Political Economy*, pp. 51, 52.

¹ C'est ainsi que dans le sud de l'Angleterre la population a augmenté pendant le siècle actuel dans une proportion assez grande, en tenant compte de l'émigration. Mais le rendement du travail, qui autrefois y était aussi élevé que dans le Nord, a baissé relativement au Nord ; de sorte que le travail à salaires bas du Sud revient souvent plus cher que le travail mieux payé du Nord. Nous ne pouvons donc pas dire si, dans le Sud, les ouvriers ont ou n'ont pas toujours eu ce qui leur était

Il pourrait arriver que les salaires gagnés par telle catégorie d'ouvriers fussent suffisants à maintenir leur activité à un niveau plus élevé, s'ils étaient dépensés avec une sagesse, parfaite. Mais toute appréciation portant sur les objets de nécessité doit être relative à un temps et à un lieu donnés, et, à moins qu'il n'y ait en sens contraire une clause interprétative expresse, on doit supposer que les salaires sont dépensés précisément avec la moyenne de sagesse de prévoyance et de désintéressement, qui prévaut en fait dans la catégorie d'ouvriers dont il s'agit. En l'entendant ainsi, nous pouvons dire que le revenu de telle catégorie d'ouvriers est au-dessous du niveau *nécessaire*, lorsque toute augmentation de ce revenu amènerait avec le temps une augmentation plus que proportionnelle de leur activité. La consommation peut être diminuée par un changement d'habitudes, mais toute diminution au delà du nécessaire est dommageable ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - Nous étudierons avec quelque détail quels sont les objets nécessaires pour maintenir l'activité des différentes catégories d'ouvriers, lorsque le moment sera venu de rechercher les causes qui déterminent l'offre de travail ; mais il sera bon, pour préciser un peu nos idées, d'examiner dès maintenant quels objets sont nécessaires en Angleterre à l'époque actuelle pour maintenir l'activité d'un ouvrier agricole ordinaire ou d'un ouvrier de ville non-qualifié (*unskilled*), en y comprenant leurs dépenses et celles de leur famille. On peut dire qu'ils comprennent une maison bien saine avec plusieurs pièces, un vêtement chaud, avec quelques vêtements de dessous de rechange, de l'eau pure, du pain en abondance, une certaine quantité de viande et de lait, un peu de thé, etc., une certaine instruction et quelques distractions ; il faut enfin que la femme ait suffisamment de liberté pour remplir convenablement ses devoirs de mère et de ménagère. Si quelque part les ouvriers *non-qualifiés* (*unskilled*) sont privés d'une de ces choses, ils en souffrent dans leur activité, comme un cheval qui n'est pas convenablement soigné, ou comme une machine à vapeur à laquelle on ne donne pas assez de charbon. Jusqu'à cette limite, toute consommation est une consommation

nécessaire, à moins de savoir dans lequel de ces deux sens le mot est employé. Ils ont eu le strict nécessaire pour vivre et pour augmenter en nombre, mais, manifestement, ils n'ont pas eu tout ce qui leur était nécessaire pour maintenir leur activité. On doit pourtant se rappeler que dans le Sud les ouvriers les plus vigoureux ont constamment émigré vers le Nord, et que dans le Nord l'énergie des ouvriers s'est trouvée accrue par la liberté économique plus grande dont ils ont joui, par les facilités plus grandes qu'ils ont eues ainsi de s'élever à une situation plus haute. Voir MACKAY, *Charity Organization Journal*, février 1891.

¹ Si nous considérons un individu possédant des aptitudes exceptionnelles, nous aurions à tenir compte du fait qu'il n'y a vraisemblablement pas, comme pour un membre ordinaire d'une profession industrielle quelconque, une relation étroite entre la valeur réelle de son travail pour la communauté et le revenu qu'il en tire. Nous devrions alors dire que tout ce qu'il consomme est strictement productif et nécessaire, puisque s'il en supprime une partie il diminue son activité efficiente d'une quantité qui a, pour lui ou pour le reste du monde, plus de valeur réelle que l'épargne qu'il fait en réduisant sa consommation. Si un Newton, ou un Watt, avait pu ajouter une centième partie à son activité en doublant ses dépenses personnelles, l'accroissement de sa consommation aurait été en vérité productive. Comme nous le verrons plus tard, un pareil cas est analogue à celui où des dépenses additionnelles de culture sont faites sur un sol riche qui donne une rente élevée : il peut en résulter un bénéfice, quoique le rendement procuré par elles soit moindre que celui donné par les dépenses précédentes.

strictement productive : toute diminution, bien loin d'être avantageuse, est au contraire dommageable.

Une certaine consommation d'alcool et de tabac, et une certaine élégance de vêtements sont, en beaucoup d'endroits, si habituelles que l'on peut les appeler des « objets de nécessité conventionnelle », puisque, pour se les procurer, l'homme et la femme ordinaires sacrifient, quelques-unes des choses nécessaires à l'entretien de leur activité. Les salaires restent donc inférieurs au minimum pratiquement indispensable pour maintenir l'activité des travailleurs, s'ils ne leur permettent pas de se procurer non seulement les objets de consommation strictement nécessaires, mais aussi une certaine quantité de ces objets de nécessité conventionnelle ¹.

La consommation, par les ouvriers, d'objets de nécessité conventionnelle est d'ordinaire rangée parmi les consommations productives ; mais, à strictement parler, elle ne doit pas l'être, et dans les passages douteux une clause interprétative spéciale devrait être ajoutée pour dire si elle y est ou si elle n'y est pas comprise.

Il faut pourtant remarquer que beaucoup de choses, comptées avec raison comme objets de luxe superflus, sont pourtant susceptibles, dans une certaine mesure, de passer au rang d'objets de nécessité ; dans cette mesure leur consommation est productive lorsqu'elles sont consommées par des producteurs ².

¹ Comparez la distinction entre « les choses physiquement et les choses politiquement nécessaires » dans James STEUART, *Inquiry*, A. D. 1767, II, XXI.

² Ainsi un plat de petits pois en mars, coûtant peut-être dix shillings, est un objet de luxe superflu ; pourtant c'est une nourriture saine, et qui fait peut-être autant de profit que trois pence de choux, ou même nu petit peu plus que cela, puisque la variété est sans aucun doute nécessaire à la santé. Le plat de petits pois peut donc figurer pour la valeur de quatre pence parmi les choses nécessaires et pour celle de neuf shillings et huit pence parmi les choses superflues ; sa consommation peut être regardée comme strictement productive pour un quarantième de sa valeur. Dans certains cas exceptionnels, comme, par exemple, lorsque les petits pois sont donnés à un malade, les dix shillings peuvent bien être employés et reproduire leur propre valeur.

Pour préciser les idées il peut être bon de tenter d'apprécier, alors même que ce serait en gros et un peu au hasard, ce que comprend le strict nécessaire. Avec les prix actuels, le strict nécessaire pour une famille agricole moyenne est peut-être représenté par une somme de quinze à dix-huit shillings par semaine, le nécessaire conventionnel par environ cinq shillings de plus. Pour l'ouvrier non-qualifié (*unskilled*) vivant en ville il faut ajouter quelques shillings au strict nécessaire. Pour la famille de l'ouvrier qualifié (*skilled*) vivant en ville nous pouvons prendre vingt-cinq ou trente shillings pour le strict nécessaire et dix shillings pour le nécessaire conventionnel. Pour un homme dont le cerveau doit supporter une grande fatigue continue, le strict nécessaire est peut-être de deux cents ou deux cent cinquante livres par an s'il est célibataire, et plus du double s'il a une famille coûteuse à élever. Le nécessaire conventionnel dépend pour lui de la nature de sa profession.

Principes d'économie politique : tome 1 :
livre II : De quelques notions fondamentales

Chapitre quatre

Capital. - Revenu

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - On a l'habitude de diviser l'ensemble des biens qui constituent la richesse en biens qui sont des capitaux, et en biens qui ne sont pas des capitaux. Mais on a besoin de recourir à cette distinction dans des cas forts différents ; aussi, le terme de capital a-t-il bien des sens divers, soit dans la langue des affaires, soit dans les ouvrages des économistes. En fait, il n'y a pas de partie de l'économie politique où la tentation soit aussi forte d'imaginer une série de termes techniques entièrement nouveaux, dont chacun aurait un sens précis et fixe, et qui, à eux tous, répondraient à toutes les significations diverses données au mot unique de Capital dans la langue des affaires. Mais, par là, on supprimerait le contact entre la science et la vie réelle ; les sens que nous donnons au mot « capital » doivent être basés sur l'usage qui en est fait dans les affaires ; ils doivent seulement être mieux déterminés et plus précis, et, lorsqu'il y a danger de se tromper, il faut ajouter quelques mots pour guider le lecteur.

Presque tous les sens du mot Capital comprennent deux idées fondamentales, celle de « productivité » (*productiveness*), et celle de « mise en réserve en vue de l'avenir » (*prospectiveness*), ou subordination des désirs présents à des jouissances futures. Ces deux idées ont d'ailleurs beaucoup de points communs, car, comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, on a généralement considéré que le travail est

employé productivement lorsqu'il pourvoit aux besoins futurs, plutôt qu'aux besoins présents.

La principale *demande* de capital vient de sa productivité, des services qu'il rend, par exemple en permettant de filer et de tisser la laine plus aisément qu'avec la main toute seule, ou bien en amenant l'eau là où elle manque, au lieu de l'apporter à grand-peine avec des seaux, bien qu'il y ait d'autres usages du capital qui ne peuvent pas être rangés sous ce chef, comme par exemple lorsqu'on le prête à un prodigue. D'un autre côté, *l'offre* de capital est gouvernée par le fait que, pour qu'il se forme, il faut que les hommes pratiquent la réserve en vue de l'avenir : il faut qu'ils « attendent » et qu'ils épargnent (*wait and save*), qu'ils sacrifient le présent à l'avenir.

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - Mais ces deux caractères de productivité et de réserve en vue de l'avenir appartiennent, dans une certaine mesure, à toutes les formes de richesse accumulée. Ils se présentent, par exemple, pour les ustensiles de cuisine et pour les vêtements ; pourtant, lorsque ces choses sont utilisées par leurs propriétaires pour leur propre usage, ils ne sont considérés comme des capitaux que par ceux qui ne font aucune distinction entre la richesse et le capital.

Adam Smith dit que le capital d'une personne est « cette partie de ses biens (*part of his stock*), dont elle compte tirer un revenu » ; et, de fait, tous les usages qu'on a fait du mot Capital se rattachent plus ou moins étroitement à un des emplois du mot revenu. Ceci nous suggère une solution de la difficulté : les sens des deux mots ont varié ensemble en étendue ; mais, dans presque tous les sens, le capital a été considéré comme cette partie des biens d'un homme dont il compte tirer un revenu.

Dans la vie ordinaire, le capital est communément envisagé au point de vue individuel, et les économistes sont liés étroitement par les usages des affaires dans l'emploi qu'ils font de l'expression *capital individuel* ; mais ils ont leurs coudées plus libres lorsqu'ils traitent du capital social, c'est-à-dire du capital envisagé au point de vue de la nation ou d'un groupe social quelconque. Le point de vue individuel et le point de vue social ont été jusqu'ici envisagés par nous ensemble, mais désormais nous devons distinguer entre eux. Nous commencerons par le point de vue individuel.

[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - Dans une société primitive on ne distingue pas entre le capital et les autres formes de richesse ; chaque famille se suffit à peu près à elle-même et produit elle-même la plus grande partie de sa nourriture, ses vêtements et même ses meubles. Seule une très petite partie du revenu de la famille se présente sous la forme de monnaie. Lorsque les gens pensent à leur revenu, ils y comprennent les profits qu'ils tirent de leurs ustensiles de cuisine, tout comme ceux qu'ils tirent de leur charrue ; ils ne font pas de distinction entre leur capital et le reste de leurs biens accumulés, qui comprennent aussi bien les ustensiles de cuisine que les charrues ¹.

¹ Ces faits et d'autres semblables ont amené quelques personnes à penser non seulement que certaines parties de la théorie moderne de la distribution et de l'échange sont inapplicables aux

Mais, avec le développement de l'économie à monnaie, on a eu une forte tendance à restreindre la notion de revenu aux revenus en monnaie (en y comprenant les paiements en nature, comme la jouissance gratuite d'une maison, et la gratuité du chauffage, du gaz, de Peau, qui figurent dans le traitement d'un employé au lieu et place de paiements en argent).

D'accord avec ce sens du mot revenu, le langage des affaires regarde ordinairement le capital d'un homme comme comprenant la partie de ses biens qu'il consacre à se procurer un revenu en monnaie, ou, pour parler d'une façon plus générale, à acquérir (*Erwerbung*), au moyen d'une entreprise quelconque. Il peut être avantageux parfois de donner à ces biens utilisés dans des entreprises commerciales ou industrielles le nom de « capital d'entreprise » (*trade capital*) ; on peut y comprendre les biens externes qu'une personne emploie dans ses entreprises, soit pour les vendre contre de l'argent, soit pour les employer à produire des choses qui se vendent ensuite pour de l'argent. On peut citer parmi les éléments importants du capital ainsi compris des choses comme l'usine et le matériel d'un industriel, c'est-à-dire ses machines, ses matières premières, les aliments, les vêtements et les logements qu'il fournit à ses employés, et la clientèle de sa maison.

Aux choses qui sont en sa possession, il faut ajouter celles sur lesquelles il a un droit et dont il tire revenu : prêts qu'il a faits sur hypothèque ou autrement, et tout le capital dont il peut disposer grâce aux formes complexes du marché monétaire moderne. D'un autre côté, ses dettes doivent être déduites de son capital.

Cette définition du capital au point de vue individuel, ou au point de vue des affaires, est si bien établie dans l'usage ordinaire que nous devons l'accepter sans hésitation ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - Lorsque nous passons au point de vue social, nous sommes alors libres d'insister plus exclusivement sur des considérations purement économiques. Mais l'expérience montre qu'il est très difficile de faire bon usage de cette liberté.

La principale différence est relative au sol et aux autres dons gratuits de la nature. L'habitude, et des raisons de commodité, portent à comprendre dans le capital individuel les droits sur le sol. Mais lorsqu'on envisage le capital au point de vue social, il vaut mieux distinguer entre les ressources de la nation qui ont été créées par

sociétés primitives - ce qui est vrai - ; mais encore qu'aucune partie importante de cette théorie ne leur serait applicable, ce qui n'est pas vrai. C'est un frappant exemple des dangers qu'il y a à nous laisser asservir par des mots, nous soustrayant ainsi au dur labeur qui est nécessaire pour apercevoir l'unité de fond sous la variété de forme.

¹ Ses avantages et ses inconvénients seront discutés § 9. Lorsque nous étudierons les complications du marché monétaire moderne, nous aurons à examiner sous quelles réserves les pièces de monnaie, les billets de banque, les dépôts en banque, les comptes de crédit en banque, etc., peuvent être considérés comme faisant partie du capital, premièrement des individus, et deuxièmement de la société.

les hommes et celles qui ne l'ont pas été, séparant ainsi le capital, qui est le résultat du travail et de l'épargne, d'avec les choses que la nature a données gratuitement ¹.

Quelques simplifications de compte se présentent aussi d'elles-mêmes. Par exemple, les dettes hypothécaires et les autres dettes entre personnes de la même nation (ou entre personnes de tout autre groupe social) peuvent être négligées ; dans le compte du capital national elles figureraient à la fois au crédit et au débit, et s'annuleraient les unes les autres ².

Jusqu'à-là les économistes sont d'accord ; mais ici les opinions divergent, et il n'y a aucune entente quant à la définition exacte du capital au point de vue social. Ce qui suit indique de quelle façon le mot sera employé dans cet ouvrage.

L'emploi de beaucoup le plus important qui est fait du mot capital, pris dans un sens général, c'est-à-dire au point de vue social, se présente dans l'étude de la question de savoir comment les trois agents de la production, la terre, (c'est-à-dire les agents naturels), le travail et le capital, contribuent à produire le revenu national (ou le dividende national, comme il sera appelé plus tard), et comment ce revenu est distribué entre les trois agents. De là, l'utilité qu'il y a à maintenir une étroite corrélation entre, les sens des mots Capital et Revenu au point de vue social, comme nous l'avons fait au point de vue individuel. Mais, naturellement, il faut pour cela considérer le revenu plus largement, et ne pas y comprendre seulement celui qui prend la forme de monnaie. Toute richesse est destinée à donner quelque chose qui, en théorie pure, peut être appelé « un revenu », un bénéfice, ou un gain d'une forme ou d'une autre, et il était raisonnable de la part de Jevons et des autres, qui s'adressaient à des lecteurs mathématiciens, de prétendre que les biens qui se trouvent entre les mains des consommateurs sont des capitaux donnant un revenu. La langue des affaires, tout en refusant de donner un sens aussi large au mot Revenu, y comprend d'ordinaire un certain nombre de formes de revenu autres que les revenus en monnaie.

On peut donner comme exemple de cet emploi la pratique des commissaires de *l'income tax*, lesquels font figurer dans leurs comptes toute chose ordinairement susceptible de recevoir un emploi industriel ou commercial (*everything which is commonly treated in a business fashion*); même si, comme c'est le cas d'une maison habitée par son propriétaire, elle donne directement son revenu sous forme de confort. Ils agissent ainsi non pas en vertu d'un principe théorique ; mais, d'une part, à cause de l'importance pratique des maisons d'habitation, et, d'autre part, parce que le revenu qui en provient peut être aisément séparé et estimé.

Dans cet ouvrage nous entendrons par capital au sens général, c'est-à-dire capital envisagé au point de vue social, l'ensemble des richesses, autres que les dons gratuits de la nature, qui donnent un revenu généralement compte comme tel dans le langage courant : en y comprenant les choses du même genre qui sont propriétés publiques, comme les usines appartenant au gouvernement.

¹ Cette distinction n'est, il est vrai, pas toujours aisée à faire. Voir *liv. IV*, chap. II ; *liv. V*, chap. VI ; *liv. VI*, chap. X, XI.

² Rodbertus a insisté sur la distinction entre les droits individuels *sur* le capital envisagés au sens historico-juridique (*Kapital im historisch-rechtlichen Sinne*, *Kapital-vermögen*, *Kapital-besitz*, et le capital au point de vue social *pur*. Cette distinction a été développée par Knies, Wagner, et par d'autres.

Ainsi l'expression de « capital » embrasse toutes les choses employées industriellement et commercialement (*held for trade purposes*), que ce soit des machines, des matières premières ou des marchandises finies, les théâtres et les hôtels; les bâtiments de fermes et les maisons d'habitation : mais il ne comprend pas les meubles et les vêtements appartenant à ceux qui s'en servent. Car les premières de ces choses sont, et les autres ne sont pas, regardées comme donnant un revenu au sens large du mot, ainsi qu'on le voit par la pratique des commissaires de *l'income tax*.

Cet usage du mot est en harmonie avec l'habitude qu'ont d'ordinaire les économistes d'envisager, pour commencer, les problèmes sociaux dans leurs grandes lignes et de réserver les détails pour plus tard. Il est conforme aussi à l'habitude qu'ils ont d'ordinaire de comprendre, sous le mot de Travail, les activités, qui sont regardées comme étant une source de revenu au sens large du mot, et celles-là seulement. En fait, beaucoup d'économistes glissent insensiblement vers ce sens tout à fait correspondant du mot capital lorsqu'ils discutent le problème de la distribution, et l'on peut constater que presque toutes les propositions qui sont d'ordinaire exprimées quant aux relations existant entre le bien-être national ou social et le capital national ou social, sont vraies en prenant le capital dans ce sens.

[Retour à la table des matières](#)

§ 5. - On a quelquefois divisé le capital en *capital de consommation*, et *capital auxiliaire, ou instrumental*. Nous sommes obligés de noter cette distinction, par ce que beaucoup d'économistes éminents insistent sur elle, mais elle vise à tracer une ligne nette de démarcation qui n'existe pas dans la nature. Elle ne rend en réalité aucun service. On peut s'en former, d'après les définitions approximatives qui suivent, une idée générale.

Le *capital de consommation* comprend les biens qui satisfont des besoins directement, c'est-à-dire des biens qui servent directement à l'entretien des travailleurs, comme aliments, vêtements, logements, etc.

Le *capital auxiliaire, ou instrumental*, est ainsi nommé parce qu'il comprend tous les biens qui aident le travail dans la production. Dans cette catégorie rentrent les outils, machines, chemins de fer, docks, bateaux, etc., et les matières premières de toutes sortes.

Mais il est évident que les vêtements d'un homme l'aident dans son travail, et, en lui tenant chaud, sont pour lui des auxiliaires dans son travail ; le toit de sa maison, en l'abritant, lui rend un service direct, tout comme le toit de son usine ¹.

Ensuite nous pouvons, avec Mill, distinguer le *capital circulant* « qui remplit par un seul usage tout son rôle dans la production où il est employé », du *capital fixe* « qui se présente sous une forme durable et dont le mouvement s'étend à une période de durée correspondante » ².

¹ Voir ci-dessus *liv. II*, chap. III, § 1.

² La distinction faite par Adam Smith entre les capitaux fixes et circulants reposait sur le point de savoir *si* les biens « donnent un profit sans changer de propriétaires », *ou* en en changeant. Ricardo la fit reposer sur le point de savoir *si* les biens « sont d'une consommation lente ou demandent à

Parfois, en outre, il nous faut distinguer parmi les capitaux certaines espèces de capitaux qui sont *spécialisés* en ce que, une fois consacrés à un emploi, ils ne peuvent pas être aisément détournés vers un autre.

Nous avons déjà dit que l'expression de richesses personnelles, lorsque nous l'emploierons, comprendra : premièrement les énergies, facultés et habitudes qui contribuent directement à augmenter la capacité industrielle des gens; en second lieu leurs relations et associations d'affaires de tous genres. Si on comprend ces biens parmi les richesses, il faut aussi les comprendre parmi les capitaux. Richesses personnelles et capitaux personnels sont donc des termes que l'on peut remplacer l'un par l'autre, et le mieux semble être de suivre ici la même marche que pour l'expression de richesse, et pour les mêmes raisons : c'est-à-dire qu'il est bon d'admettre que le mot capital, lorsqu'il est employé seul, ne comprend que des biens externes ; mais, à l'occasion, on peut pourtant se permettre de l'employer dans un sens large, et, en l'indiquant expressément, y comprendre les capitaux personnels.

[Retour à la table des matières](#)

§ 6. - Plus tard ¹ nous indiquerons les tentatives faites pour distinguer le capital social de la richesse sociale par des définitions formelles et précises, ainsi que les raisons pour lesquelles elles n'ont pas réussi. Le fait est que la nature n'a pas établi de ligne nette de division entre eux, et l'on doit faire comme elle. La notion de capital social se retrouve dans un grand nombre de domaines de la pensée économique; quelle que soit la définition qu'un auteur adopte au début, il s'aperçoit ensuite que les divers éléments qu'il y comprend entrent de façons différentes dans les problèmes successifs dont il a à s'occuper. Si donc sa définition du capital avait des prétentions à la précision, il est obligé de la compléter en expliquant quelle est, pour chaque point en question, la portée de chacun des éléments du capital, et cette explication est au fond très semblable à celle des autres auteurs. Il y a donc en définitive une convergence générale, et le lecteur est amené à une conclusion très analogue, quelle que soit la route qu'on lui ait fait suivre : bien qu'il lui faille, il est vrai, quelque peine pour apercevoir l'unité du fond sous les différences de forme et de mots. Les divergences du début finissent donc par être moins dangereuses qu'il ne semblait.

En dépit de ces différences de mots, il y a donc une uniformité de fond dans les définitions du capital que donnent les économistes de différentes générations et de différents pays. Il est vrai que quelques-uns ont insisté davantage sur le caractère de

être reproduits fréquemment »; mais il remarque avec raison que « ce n'est pas une division essentielle, et que la ligne de démarcation n'en peut pas être tracée exactement ». La modification apportée par Mill est généralement acceptée par les économistes modernes.

La notion de capital fixe se rapproche et pourtant diffère de la notion médiévale du capital comme *caput* ou principal d'un prêt. (Voir ASHLEY, *History*, livre II. ch. VI ; mais voir aussi le compte rendu de HEWINS dans *Economic Review*, vol. III, pp. 396 et ss.). Le *caput* est une quantité fixe de « capital pur », suivant l'expression de J. B. Clark ; les biens peuvent « circuler » grâce à lui, comme l'eau circule grâce à un réservoir maintenu à un niveau constant.

¹ Ci-dessous, §§ 11-13. La démonstration présentée dans cette section est développée plus complètement dans *Economic Journal*, vol. VIII, pp. 55-59; on y trouvera aussi indiquée la suite des idées qui nous ont amené à la conclusion exposée ici.

« productivité » du capital, d'autres sur son caractère de « réserve en vue de l'avenir » (*prospectiveness*), et que ni l'une ni l'autre de ces deux expressions n'est parfaitement précise, ni n'indique une ligne de démarcation nette. Ces imperfections sont fatales dans toute classification précise, mais elles n'ont qu'une importance secondaire. Les choses auxquelles s'appliquent les actions de l'homme ne peuvent jamais être classées avec précision d'après un principe scientifique. On peut bien dresser avec elles des listes précises s'il faut les grouper en certaines catégories devant guider le commissaire de police, ou l'employé de la douane qui perçoit les droits d'importation ; mais ces listes sont ouvertement artificielles. C'est l'esprit et non la lettre de la tradition économique que nous devons surtout nous appliquer à sauvegarder. Or s'il n'y a pas de tradition claire et constante quant à la définition formelle du capital, une tradition claire nous indique au contraire que nous devons employer le mot Richesse de préférence au mot Capital, lorsque nous visons les relations existant entre l'ensemble des choses utiles et le bien-être général, les méthodes de consommation et les plaisirs de la possession ; tandis que nous devons employer le mot Capital lorsque nous avons en vue les caractères de productivité et de mise en réserve en vue de l'avenir qui se rencontrent dans tous les fruits de l'effort humain lorsqu'ils sont accumulés, mais qui sont plus frappants chez quelques-uns que chez d'autres. Nous devons employer le mot de Capital, lorsque nous considérons les choses comme agents de production, et nous devons employer le mot de Richesse, lorsque nous les considérons comme résultats de la production, comme objets de consommation, et comme procurant les plaisirs de la possession.

[Retour à la table des matières](#)

§ 7. - Toute personne qui est à la tête d'une entreprise doit faire certaines dépenses, pour les matières premières, le salaire des ouvriers, etc. Dans ce cas, son revenu véritable ou *revenu net* se trouve en déduisant de son revenu brut les « dépenses de sa production »¹.

Tout ce pour quoi une personne reçoit, directement ou indirectement, un paiement en monnaie, contribue à augmenter son revenu nominal ; mais les services qu'elle se rend à elle-même ne sont pas considérés comme s'ajoutant à son revenu nominal. Or, s'il vaut mieux d'ordinaire les négliger lorsqu'ils sont d'un genre courant, il faudrait en tenir compte, lorsqu'ils sont de ceux que l'on se procure d'ordinaire à prix d'argent. Ainsi, une femme qui fait ses vêtements, ou un homme qui bêche lui-même son jardin, ou qui répare sa maison, se procure un revenu, tout comme le ferait le tailleur, le jardinier ou le charpentier qu'il faudrait payer pour faire ce travail.

Comme conclusion, nous proposerons une expression dont nous aurons à faire un grand usage par la suite. Le besoin s'en fait sentir par la raison que toute occupation présente d'autres inconvénients que la fatigue du travail qu'elle occasionne, et offre aussi d'autres avantages que la somme de monnaie qu'elle procure. La véritable rémunération que procure une occupation s'obtient donc en déduisant la valeur, appréciée en monnaie, de tous ses inconvénients, de celle de tous ses avantages ; et nous pouvons désigner cette véritable rémunération sous le nom de *avantages nets* de cette occupation.

¹ Voir un rapport de la *British Association* sur *l'Income Tax*, en 1878.

Une autre expression commode est celle de « usage » (*usance*) de la richesse. Elle désigne l'ensemble des bénéfices de toute espèce qu'une personne tire de la propriété des richesses, qu'elle les emploie comme capital ou non. Ainsi elle comprend les bénéfices que quelqu'un tire de l'usage de son propre piano, comme ceux qu'un marchand de pianos tire de la location des pianos.

Le cas où le revenu se mesure le plus aisément, c'est celui où il prend la forme d'un paiement effectué par un emprunteur pour l'usage, pendant un an par exemple, d'une chose prêtée ; il s'exprime alors par le rapport entre la somme payée et le montant du prix, et on l'appelle *intérêt*. Mais ce mot est aussi employé dans un sens plus large pour exprimer l'équivalent en monnaie de tout revenu que l'on tire du capital.

Lorsqu'un homme dirige une entreprise, son *profil* pour l'année est formé par l'excédent des recettes sur les dépenses pendant l'année ; la différence entre la valeur de ses stocks et de son matériel à la fin et au commencement de l'année, figurant soit dans ses recettes, soit dans ses dépenses, suivant qu'elle a subi une augmentation ou une diminution. Ce qui reste de son profit, déduction faite de l'intérêt de son capital au taux courant (en tenant compte de l'assurance, lorsque c'est nécessaire) peut être appelé son *bénéfice d'entreprise ou de direction*.

Le revenu tiré de la propriété du sol et des autres dons gratuits de la nature s'appelle *rente*. Le mot est d'ordinaire entendu largement; on y comprend le revenu tiré des maisons, et des autres choses dont l'offre est limitée et ne peut pas augmenter rapidement. L'économiste doit l'étendre encore davantage.

[Retour à la table des matières](#)

§ 8. - Le revenu social d'un groupe peut se calculer en additionnant les revenus des particuliers appartenant à ce groupe, que ce soit une nation, ou un groupe plus large ou plus petit. Toute chose produite dans le cours d'une année, tout service rendu, toute utilité nouvelle créée, fait partie du revenu national.

Nous devons avoir soin de ne pas compter la même chose deux fois. Si nous avons compté un tapis pour toute sa valeur, nous avons déjà compté les valeurs du fil et du travail qui ont été employés à le faire, et il ne faut pas les compter de nouveau. Mais si le tapis est nettoyé par des domestiques ou par le dégraisseur, la valeur du travail dépensé à le nettoyer doit être comptée séparément, car autrement les résultats de ce travail seraient totalement omis dans l'inventaire des marchandises et des utilités récemment produites qui constituent le revenu réel du pays.

Supposez qu'un propriétaire foncier, avec un revenu annuel de 10.000 £, prenne un secrétaire particulier à 500 £ de traitement, lequel prend lui-même un domestique aux gages de 50 £. Si les revenus de ces trois personnes sont comptés comme éléments du revenu net du pays, il peut sembler que certaines parties soient comptées deux fois, et d'autres trois fois. Mais il n'en est pas ainsi. Le propriétaire transmet à son secrétaire, en retour de ses services, une partie du pouvoir d'achat tiré des produits du sol; le secrétaire à son tour en transmet une partie à son domestique en échange de son travail. Les produits de la ferme dont la valeur arrive sous forme de rente entre les mains du propriétaire, les services que le propriétaire reçoit de son secrétaire, et ceux

que le secrétaire reçoit de son domestique sont des parties indépendantes du revenu net réel du pays. Par suite, les sommes de 10.000, 500 et 50 £, qui sont leurs mesures en monnaie, doivent être toutes comptées lorsque nous calculons le revenu du pays ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 9. - Le revenu en monnaie, ou accroissement, dû à la richesse, fournit, pour apprécier la prospérité d'une nation, une mesure qui, quelque peu sûre qu'elle soit, est pourtant préférable, à certains égards, à celle qui est fournie par la valeur en monnaie de son stock de richesses.

En effet le revenu consiste principalement en marchandises se présentant sous une forme qui permet d'en jouir directement; tandis que la plus grande partie de la richesse nationale se compose de moyens de production, qui ne sont d'utilité pour la nation qu'autant qu'ils servent à produire des marchandises pouvant être consommées. En outre, quoi que ce soit là un point de moindre importance, des marchandises consommables, étant plus portatives, ont des prix plus uniformes dans le monde entier que les choses servant à les produire : les prix d'un acre de bonne terre dans le Manitoba et dans le Kent diffèrent plus que les prix d'un bushel de blé dans les deux pays.

Mais si c'est le revenu d'un pays que nous envisageons principalement, nous devons pourtant tenir compte de la dépréciation des sources dont il vient. Il faut faire subir une déduction plus forte au revenu d'une maison si elle est en bois, que si elle est en pierres ; une maison en pierres compte pour davantage dans la richesse réelle d'un pays qu'une maison en bois donnant un logement aussi bon. De même, une mine peut donner, pendant un temps, un gros revenu, mais s'épuiser en peu d'années ; dans ce cas elle doit être considérée comme équivalant à un champ, ou à une pêcherie d'un revenu annuel beaucoup plus petit, mais perpétuel ².

¹ Mais si le propriétaire foncier fait une pension de 500 £ à son fils, cette somme ne doit pas être comptée comme revenu indépendant, parce qu'aucun service n'en est la contre-partie. Elle ne serait pas frappée par *l'Income Tax*.

² Tous les calculs pour apprécier la richesse d'une nation, qui sont basés sur une simple estimation en monnaie, sont nécessairement trompeurs, surtout pour les raisons qui ont été indiquées dans le chapitre sur la richesse et dans le présent chapitre. Mais comme on s'en sert fréquemment, il peut être bon d'indiquer que même si nous acceptons, dans un but particulier, de regarder la richesse d'une nation comme représentée par son revenu en monnaie, la question de savoir quelle est, de deux nations, la plus riche, sera encore douteuse. La richesse d'une nation doit-elle être mesurée par le revenu en monnaie total de ses habitants ou par leur revenu moyen ? Avec le premier procédé, l'Inde est plus riche que la Hollande ; avec le second, la Hollande est bien plus riche que l'Inde. Le revenu moyen est le mode de mesure le plus important aux yeux de celui qui étudie la science sociale; mais le diplomate s'intéresse souvent davantage au revenu effectif total, c'est-à-dire à l'ensemble du revenu, déduction faite du coût des choses nécessaires à la vie.

Note sur quelques définitions du capital

[Retour à la table des matières](#)

§ 10. - Nous avons déjà observé que les économistes n'ont pas le choix en ce qui concerne l'emploi du mot capital au sens ordinaire des affaires, c'est-à-dire pour le capital d'entreprise (*trade-capital*) et qu'ils sont obligés de suivre l'usage bien établi. Cet emploi a pourtant des inconvénients considérables et manifestes. Par exemple, il nous oblige à considérer comme capital les yachts appartenant à un constructeur de yachts, mais non pas sa voiture. Si donc celui-ci avait loué une voiture à l'année, et qu'ensuite, au lieu de continuer ainsi, il ait vendu à un constructeur de voitures un yacht que celui-ci lui louait, et lui ait acheté une voiture pour son usage personnel, le résultat serait que le capital du pays dans son ensemble se trouverait diminué d'un yacht et d'une voiture. Cela, bien que rien n'ait été détruit, et bien que les mêmes objets, produits de l'épargne, subsistent, procurant les mêmes avantages qu'auparavant aux individus en question et à la société, et probablement même des avantages plus grands.

D'autre part, nous ne pouvons pas nous débarrasser de l'idée que le capital se distingue des autres formes de richesse par le pouvoir plus grand qu'il possède de fournir de l'emploi au travail.

Or, en fait, lorsque des yachts et des voitures sont entre les mains de gens qui vendent ces objets et sont alors comptés comme capitaux, ils fournissent moins d'emploi au travail qu'au cas où ils sont entre les mains de particuliers, bien qu'ils ne soient pas alors comptés comme capitaux. La demande de travail ne serait pas augmentée, mais diminuée, si l'on remplaçait les cuisines particulières, où rien n'est pourtant compté comme capital, par des boutiques de cuisiniers et de rôtisseurs de profession, où tous les ustensiles sont des capitaux. Avec un employeur de profession, les ouvriers peuvent peut-être avoir plus de liberté personnelle ; mais ils ont, à peu près certainement, moins de confort matériel, et, en proportion du travail qu'ils font, des salaires plus bas que sous le régime plus lâche d'un employeur privé ¹.

Mais ces inconvénients n'ont généralement pas été remarqués, et diverses causes ont agi pour mettre en vogue cet emploi du mot. L'une de ces causes est que les relations entre les employeurs non professionnels et les personnes qu'ils emploient figurent rarement dans les mouvements stratégiques et tactiques des conflits entre employeurs et employés, ou, comme on dit communément, entre le capital et le travail. Karl Marx et ses disciples ont insisté sur ce point; c'est sur lui qu'ils ont ouvertement fait reposer la définition du capital; ils affirment que cela seul est capital qui est un moyen de production appartenant à une personne ou à un groupe de personnes, et qui est employé à produire des choses pour une autre, généralement à l'aide du travail salarié d'une troisième : de telle sorte, que la première peut piller et exploiter les autres.

¹ Voir ci-dessous liv. VI, chap. II, § 10.

En second lieu, cet emploi du mot capital est utile pour le marché monétaire comme pour le marché du travail. Le capital qui sert aux entreprises industrielles et commerciales, ou capital d'entreprise (*trade-capital*), est fréquemment emprunté. Personne n'hésite à emprunter pour augmenter le capital d'entreprise dont il dispose, lorsqu'il aperçoit un bon emploi à en faire ; pour cela il peut, dans le cours ordinaire des affaires, le donner en gage plus facilement et plus régulièrement qu'il ne le ferait de ses meubles ou de sa voiture particulière.

Enfin, tout homme tient avec soin le compte de son capital d'entreprise ; il tient compte des dépréciations que celui-ci subit et en maintient ainsi le stock intact. Sans doute, il peut se faire qu'un homme qui louait une voiture à l'année, en achète une avec le produit de la vente de valeurs de chemins de fer qui rapportent beaucoup moins qu'il ne payait pour la location de sa voiture ; s'il laisse le revenu annuel que lui procure la différence, s'accumuler jusqu'à ce que la voiture soit usée, il aura plus qu'il n'en faut pour s'en acheter une nouvelle, et ainsi cette façon d'agir aura augmenté l'ensemble de son capital. Mais il peut se faire qu'il n'agisse pas ainsi. Au contraire, tant que la voiture appartient à un marchand de voitures, il s'arrange pour en retrouver le prix dans le cours ordinaire de ses affaires.

[Retour à la table des matières](#)

§ 11. - Passons, maintenant, aux définitions du capital en général, ou du capital au point de vue social. Voyons, en premier lieu, celles qui sont basées principalement sur la notion de réserve en vue de l'avenir (*prospectiveness*), et qui ont envisagé le capital comme une accumulation de choses mises en réserve, résultant d'efforts et de sacrifices consacrés à procurer des jouissances pour l'avenir plutôt que pour le présent. La notion elle-même est précise, mais elle ne conduit pas à une classification précise ; il en est d'elle comme de la notion de longueur, qui est précise, mais ne nous permet pas de distinguer les murs longs des murs courts, sauf par une règle arbitraire. Le sauvage montre une certaine prévoyance lorsqu'il réunit des branches d'arbres afin de s'abriter pendant une nuit ; il en montre davantage lorsqu'il fait une tente avec des perches et des peaux de bêtes, et davantage encore, lorsqu'il construit une cabane de bois ; l'homme civilisé, enfin, montre une prévoyance bien plus grande lorsqu'il remplace ces huttes de bois par de solides maisons en briques et en pierres ¹. On pourrait tracer une ligne de démarcation pour distinguer les choses dont la production indique une grande préoccupation de l'avenir, mais elle serait artificielle et instable. Ceux qui ont cherché à le faire se sont trouvés sur une pente glissante, et ils n'ont pu s'arrêter qu'après avoir fait entrer dans la notion de capital toute richesse accumulée.

Ce résultat logique a été accepté par beaucoup d'économistes français. Suivant la voie tracée par les Physiocrates, ils ont employé le mot capital dans un sens très semblable à celui dans lequel Adam Smith et ses successeurs immédiats prirent le mot *Stock*, y comprenant toutes les richesses accumulées (*valeurs accumulées*), c'est-à-dire l'excédent de la production sur la consommation. Ils ont montré, depuis quelque temps, une tendance accusée à employer le mot dans le sens plus étroit que lui donnent les Anglais, mais il se manifeste en même temps un mouvement sérieux de la part de quelques-uns des penseurs les plus profonds en Allemagne et en Angle-

¹ Voir ci-dessous liv. III, chap. V et liv. IV, chap. VII.

terre dans le sens de la vieille définition plus large donnée par les Français. Cette tendance se remarque particulièrement chez des auteurs qui, à l'exemple des Physiocrates, ont penché vers les méthodes mathématiques, comme Hermann, Jevons, Walras, Pareto et Fisher ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 12. - C'est en partie dans le but d'éviter cette difficulté, que la plupart des tentatives faites pour définir le capital à un point de vue strictement économique, tant en Angleterre que dans d'autres pays, ont envisagé son caractère de productivité, et ont considéré le capital social comme un moyen d'acquisition (*Erwerbskapital*) ou comme un stock de choses nécessaires à la production (*Productions-mittel, Vorrath*). Mais cette notion générale a été traitée de différentes façons ².

¹ Les Physiocrates ont été en partie amenés à s'engager dans cette direction par l'avantage qu'il y a à exprimer dans une formule mathématique tranchante les éléments du travail passé qui ont été consacrés à pourvoir à des besoins futurs, chacun d'eux étant multiplié par l'intérêt composé pour le temps pendant lequel les fruits du travail sont restés en suspens. Cette formule est très attrayante, mais elle ne répond pas exactement aux conditions de la vie réelle. Par exemple, elle ne tient pas compte des dépréciations que subissent les divers produits du travail passé, suivant que les usages pour lesquels ils ont été créés ont subsisté ou ont disparu. Et lorsqu'on y introduit des corrections de ce genre, la formule perd son grand mérite de simplicité et de précision.

Hermann dit (*Staatwirthschaftliche Untersuchungen*, chap. III et V) que le capital comprend les biens « qui sont une source permanente de jouissances présentant une valeur d'échange ». Walras (*Éléments d'Économie politique*, 4e édit., p. 177) définit le capital « toute espèce de richesse sociale qui ne se consomme point ou qui ne se consomme qu'à la longue, toute utilité limitée en quantité, qui survit au premier usage qu'on en fait, en un mot, qui peut servir plus d'une fois : une maison, un meuble ». La conception de Jevons est bien exposée par Gide (*Économie politique*, liv. II, ch. III) « Stanley Jevons va même plus loin et déclare que les approvisionnements constituent le seul capital, que c'est là du moins sa forme essentielle et primordiale dont toutes les autres formes ne sont que des dérivées. Il part en effet de ce point de départ que la véritable fonction du capital c'est de faire vivre le travailleur en attendant le moment où le travail pourra donner des résultats, et il est clair que cette définition du rôle du capital implique nécessairement qu'il se présente sous la forme de subsistances, d'avances. Les instruments, machines, chemins de fer, etc., ne seraient que des formes dérivées de celle-ci, car eux-mêmes ont eu besoin d'un certain temps, et souvent même d'un long temps pour être produits, et en conséquence ont exigé à leur tour certaines avances sous forme d'approvisionnements. C'est donc toujours à cette forme originelle qu'il faudrait en revenir. »

Fisher est d'accord avec Cannan pour considérer le capital comme le stock existant des richesses, et comme s'opposant au revenu qui est un afflux de richesses. Il est sans doute essentiel de distinguer entre la richesse mesurée par l'ensemble des biens et la richesse mesurée par le revenu qu'ils donnent (voir § 9 du présent chapitre); mais l'usage et des raisons de commodité semblent exiger que le mot Richesse soit employé pour désigner un ensemble de richesses ; par suite, si l'on veut tirer parti du mot Capital, il semblerait nécessaire de lui donner un autre sens. Les articles de Fisher et de Cannan sur ce sujet dans *Economic Journal*, vol. VII et VIII, sont pourtant très suggestifs.

Knies définit le capital le stock existant des biens « qui est destiné à être employé à la satisfaction de la demande dans l'avenir ». Et Nicholson dit : « La voie indiquée par Adam Smith et suivie par Knies mène à cette conclusion : le capital est la richesse mise de côté pour la satisfaction, directe ou indirecte, de besoins futurs ». Mais toute cette phrase, et particulièrement les mots « mise de côté », semblent manquer de précision et tourner les difficultés plutôt qu'en triompher.

² Voici quelques-unes des principales définitions du capital données par les successeurs d'Adam Smith en Angleterre : - Ricardo dit : « Le capital est la partie des richesses d'un pays qui est employée dans la production et comprend les aliments, les vêtements, les outils, les matières premières, les machines, etc., nécessaires pour que le travail produise ses effets (*to give effect to*

D'après les vieilles traditions anglaises, le capital se compose des choses qui aident ou entretiennent (*aid* or support) le travail dans la production ; eu, comme on l'a dit plus récemment, il comprend les choses sans lesquelles la production ne pourrait pas s'accomplir avec la même efficacité et qui ne sont pas des dons gratuits de la nature. C'est à ce point de vue que l'on a fait la distinction déjà indiquée entre le capital de consommation et le capital auxiliaire.

Cette conception a été suggérée par la pratique du marché du travail, et elle n'a jamais été très conséquente avec elle-même. On en est arrivé à comprendre dans le capital tout ce que les employeurs payent, directement ou indirectement, pour le travail de leurs employés - capital salaire, ou capital rémunérateur, comme on l'appelle ; - mais on n'y comprend aucune des choses dont ils ont besoin pour leur propre entretien, ou pour celui des architectes, ingénieurs et autres spécialistes. Pour être conséquent il faudrait y comprendre tout ce qui est nécessaire à l'activité de toutes les catégories de travailleurs, et en exclure tous les objets de luxe, qu'ils soient consommés par les ouvriers manuels ou par les autres travailleurs ; mais si cette conception du capital avait été poussée jusqu'à cette conclusion logique, elle aurait tenu moins de place dans les discussions touchant les relations entre employeurs et employés ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 13. - Dans d'autres pays pourtant, et notamment en Allemagne et en Autriche, il y a eu une certaine tendance à restreindre le capital (au point de vue social) au capital auxiliaire ou instrumental. On allègue que, dans le but de rendre plus net le contraste entre la production et la consommation, rien de ce qui est directement consommé ne devrait être regardé comme moyen de production. Mais on ne voit pas pourquoi une chose ne pourrait pas être envisagée à un double point de vue ².

labour) ». Malthus dit : « Le capital est, dans l'ensemble des biens (*stock*) d'un pays, la partie qui est réservée ou employée en vue d'un profit à faire dans la production et la distribution des richesses ». Senior dit : « Le capital est une richesse résultant des efforts humains et employée à la production et à la distribution des richesses ». John Stuart Mill dit : « Ce que le capital fait dans la production, c'est de fournir l'abri, la protection, les instruments et les matériaux que le travail exige, et de nourrir et d'entretenir de toute façon les ouvriers pendant le procès de production. Toutes les choses destinées à cet usage sont des capitaux ». Nous aurons à revenir sur cette conception du capital, à propos de la théorie dite du fonds des salaires.

Comme Held l'a remarqué, les problèmes pratiques qui étaient au premier rang au début du XIXe siècle devaient suggérer une pareille conception du capital. Les gens se préoccupaient de montrer que le bien-être des classes ouvrières dépend de l'approvisionnement préalable en moyens de faire vivre et d'employer les ouvriers ; ils insistaient sur les dangers qu'il y a à vouloir leur trouver artificiellement des emplois à l'aide des extravagances du système protecteur et de l'ancienne Loi des pauvres (assistance publique). L'idée de Held a été développée avec une grande pénétration dans le livre suggestif et intéressant de Cannan, *Production and Distribution* ; quelques-unes des exagérations des premiers économistes semblent pourtant susceptibles d'explications autres et plus raisonnables que celles qu'il leur assigne.

¹ Voir un argument dans ce sens et une excellente discussion des difficultés du sujet dans WAGNER, *Grundlegung*, 3e éd., pp. 315-316.

² Le lien existant entre la productivité du capital et la demande de capital, ainsi qu'entre la mise en réserve du capital en vue de l'avenir et l'offre de capital, est pendant longtemps resté latent dans l'esprit des hommes, quoique il ait été dissimulé sous d'autres considérations dont beaucoup, nous le reconnaissons maintenant, étaient basées sur des erreurs. Certains auteurs ont insisté davantage sur le côté demande et d'autres sur le côté offre ; mais entre eux la différence n'était pas beaucoup plus qu'une différence de nuance. Ceux qui ont insisté sur la productivité du capital n'ont pas

On allègue, en outre, que les choses qui servent à l'homme, non pas directement, mais en l'aidant à se procurer d'autres choses pour son usage, forment une catégorie homogène, parce que leur valeur est dérivée de la valeur des choses qu'elles servent à produire. Il serait bon d'avoir un nom pour ces choses ; mais il est douteux que le nom de capital leur convienne; il est douteux aussi que le groupe soit aussi homogène qu'il semble à première vue.

Ainsi donc, nous pouvons définir les biens instrumentaux de façon à y comprendre les tramways, et autres choses qui tirent leur valeur des services personnels qu'elles rendent; ou bien nous pouvons, à l'exemple de ce l'on faisait autrefois pour l'expression de travail productif, ne considérer comme biens instrumentaux que les choses qui s'incorporent directement dans un produit matériel. La première définition donne à ce mot un sens assez voisin de celui qui a été discuté dans la section précédente, et, comme lui, il a l'inconvénient d'être vague. La seconde est un peu plus précise, mais elle paraît faire une distinction artificielle là où la nature n'en fait aucune, et convenir aussi peu aux études scientifiques que les anciennes définitions que l'on donnait de l'expression de travail productif.

[Fin du livre II]

ignoré pour cela la répugnance de l'homme à épargner et à sacrifier le présent à l'avenir. D'un autre côté, ceux dont la pensée s'est arrêtée surtout sur la nature et l'étendue du sacrifice qu'exige cet ajournement des jouissances, ont considéré comme évidents les faits qui montrent qu'en accumulant les moyens de production, l'homme acquiert une puissance bien plus grande pour la satisfaction de ses besoins. En somme, il y a lieu de croire que les exposés faits par le Professeur Böhm-Bawerk des théories sur le capital et l'intérêt, « théories naïves de la productivité », « théories de l'usage », etc. n'auraient pas été acceptés par les auteurs eux-mêmes comme des tableaux exacts et complets de leurs diverses opinions. Il ne semble pas non plus avoir réussi à trouver une définition qui soit claire et logique avec elle-même. Il dit que « le capital social est l'ensemble des produits destinés à servir à une nouvelle production, ou, plus brièvement, l'ensemble des produits intermédiaires ». Il exclut formellement (Liv. I, ch. VI) « les maisons d'habitation et les autres espèces de bâtiments qui servent directement à un but de jouissance, d'éducation ou de civilisation ». Pour être logique, il doit exclure les hôtels, les tramways, les bateaux de passagers, les trains, etc. et peut-être même les installations pour fournir la lumière électrique aux habitations particulières. Mais ce serait enlever à la notion de capital tout intérêt pratique. Les raisons qui en font exclure les théâtres publics et y comprendre les tramways, mèneraient tout aussi bien à y comprendre les métiers à tisser employés à la maison, et à en exclure ceux qui servent à fabriquer de la dentelle.

Alfred Marshall, Principes d'économie politique : tome I

Livre troisième

Des besoins et de leur satisfaction

[Retour à la table des matières](#)

Principes d'économie politique : tome 1 :
livre III : Des besoins et de leur satisfaction

Chapitre un

Introduction

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - Les anciennes définitions de l'économie la définissaient comme étant la science qui s'occupe de la production, de la distribution, de l'échange et de la consommation des richesses. L'expérience a ensuite montré que les problèmes de la distribution et de l'échange sont si étroitement unis, qu'il est douteux qu'il y ait avantage à essayer de les séparer. Il y a pourtant un bon nombre d'idées générales relatives aux relations de l'offre et de la demande qu'il faut connaître, car elles sont à la base des problèmes pratiques de la valeur, et, comme une sorte d'épine dorsale, elles servent à donner de l'unité et de la force à l'ensemble de la théorie économique. Leur portée et leur généralité même les distinguent des problèmes plus concrets de la distribution et de l'échange auxquels elles sont subordonnées. Elles sont, par suite, réunies dans le livre V sur « La théorie générale de la demande et de l'offre », qui prépare la voie à l'étude du sujet du livre VI « La distribution et l'échange, ou la valeur ».

Mais, auparavant, viennent : dans le présent livre (III) une étude des besoins et de leur satisfaction, c'est-à-dire de la demande et de la consommation; puis, dans le livre IV, une étude des agents de la production, c'est-à-dire des agents à l'aide desquels les besoins sont satisfaits, en y comprenant l'homme lui-même, le principal agent et le seul but de la production. Le livre IV correspond dans l'ensemble à cette étude de la

production qui a occupé une si grande place dans presque tous les ouvrages anglais sur l'économie politique générale pendant les deux dernières générations ; bien que ses liens avec les problèmes de la demande et de l'offre n'y fussent pas indiqués d'une façon suffisamment claire.

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - Jusqu'à ces derniers temps, le sujet de la demande ou de la consommation a été quelque peu négligé. Quelque importante que soit la question de savoir comment nous devons employer nos ressources pour en tirer le meilleur parti, elle ne se prête pas, en ce qui concerne les particuliers, aux méthodes de l'économie politique. Le bon sens et l'expérience de la vie servent bien plus, en cette matière, que les analyses économiques les plus subtiles, et, jusqu'à ces derniers temps, les économistes ont dit peu de chose sur ce point parce qu'ils n'avaient réellement rien à dire qui ne fut connu de toute personne sensée. Mais, depuis quelque temps, diverses causes ont agi pour donner à ce sujet une plus grande importance dans les discussions économiques.

La première de ces causes est la conviction croissante qu'un certain mal est résulté de l'habitude qu'avait Ricardo d'insister, d'une façon disproportionnée, sur le coût de production, lorsqu'il analysait les causes qui déterminent la valeur d'échange. Bien que lui-même, en effet, et les principaux économistes qui l'ont suivi, sussent bien que les conditions de la demande jouent un rôle aussi important que celles de l'offre dans la détermination de la valeur, ils n'en ont cependant pas exprimé la portée avec une clarté suffisante, et ils n'ont été compris que par les lecteurs très attentifs.

En second lieu, le progrès des procédés exacts de raisonnement en économie politique a amené les gens à se préoccuper davantage de poser nettement les prémisses sur lesquelles ils raisonnent. Ce souci croissant est dû en partie à l'emploi, par certains auteurs, du langage mathématique et des procédés mathématiques de raisonnement. Il est peut-être douteux que l'on ait tiré grand profit de l'usage des formules mathématiques compliquées ; mais l'emploi des procédés mathématiques de raisonnement a rendu de grands services ; il a, en effet, amené les gens à se refuser à examiner un problème tant qu'ils ne savent pas, d'une façon certaine, en quoi le problème consiste, et à se préoccuper, avant d'aller plus loin, de savoir quelles conditions sont supposées exister, et quelles ne le sont pas.

Par là on a été ensuite obligé d'analyser plus soigneusement toutes les idées directrices de l'économie politique et particulièrement de la demande, car la simple tentative faite pour exposer clairement comment se mesure la demande d'une chose, ouvre de nouveaux aperçus sur les principaux problèmes de l'économie. Bien que la théorie de la demande soit encore en enfance, nous pouvons déjà constater qu'il est possible de réunir et de grouper des statistiques de la consommation, et d'éclairer de cette façon certaines questions difficiles qui ont une grande importance pour le bien-être public.

Enfin, l'esprit du temps nous pousse à examiner plus attentivement la question de savoir si l'augmentation de nos richesses ne pourrait pas servir, plus qu'elle ne le fait, à accroître le bien-être général ; par là nous sommes amenés à rechercher dans quelle mesure la valeur d'échange de l'une de ces richesses, qu'elle soit utilisée individuel-

lement ou collectivement, représente exactement ce que cette richesse ajoute au bonheur et au bien-être.

Nous commencerons ce livre par une brève étude des divers besoins de l'homme, considérés dans leur lien avec ses efforts et son activité. La nature progressive de l'homme forme un tout. Ce n'est que temporairement et provisoirement que nous pouvons isoler, pour l'étudier, le côté économique de sa vie ; mais nous devons avoir soin en tout cas d'envisager dans son ensemble tout ce côté économique. Il est particulièrement nécessaire d'insister sur ce point en ce moment, parce que la réaction contre l'oubli relatif dans lequel Ricardo, et ceux qui l'ont suivi, ont laissé l'étude des besoins, semble vouloir se porter à l'extrême opposé. Il importe encore d'affirmer la grande vérité sur laquelle ils insistaient d'une façon trop exclusive : à savoir que, tandis que la vie des animaux inférieurs se règle d'après leurs besoins, c'est dans l'évolution des formes de l'effort et de l'activité que nous devons chercher les caractéristiques de l'histoire de l'humanité.

Principes d'économie politique : tome 1 :
livre III : Des besoins et de leur satisfaction

Chapitre deux

Les besoins dans leurs rapports avec l'activité de l'homme

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - Les besoins et les désirs de l'homme sont innombrables et de sortes très diverses ; mais ils sont d'ordinaire limités et susceptibles d'être satisfaits. L'homme non civilisé n'en a, il est vrai, guère plus que l'animal privé de raison ; mais chacun de ses pas dans la voie du progrès augmente leur variété, en même temps que la variété des procédés qu'il emploie pour les satisfaire. Il désire les choses qu'il a l'habitude de consommer, non seulement en plus grande quantité, mais de meilleure qualité ; il désire une plus grande variété, et des choses satisfaisant de nouveaux besoins qui se développent en lui.

Ainsi donc, bien que l'animal, et, comme lui, l'homme sauvage, préfèrent certains morceaux de choix, ni l'un ni l'autre ne recherche beaucoup la variété pour elle-même. À mesure, pourtant, que l'homme s'élève en civilisation, à mesure que son esprit se développe, et que ses passions animales commencent à s'associer à une certaine activité mentale, ses besoins deviennent rapidement plus raffinés et plus variés ; dans les moindres détails de la -vie, il commence à désirer le changement pour lui-même,

longtemps avant qu'il se soit sciemment débarrassé du joug de la coutume. Le premier grand pas dans cette direction se fait lorsque l'homme apprend à faire le feu : peu à peu il s'habitue à une grande variété de boissons et d'aliments cuits de façons différentes ; avant peu la monotonie lui devient pénible, et c'est pour lui une grande privation lorsque il est, par hasard, obligé de vivre pendant quelque temps exclusivement d'une ou de deux espèces d'aliments.

À mesure que la richesse d'un homme s'accroît, sa nourriture et sa boisson deviennent plus variées et plus chères ; mais son appétit est limité par la nature, et lorsque ses dépenses en nourriture deviennent extravagantes, il est plutôt porté à se donner le plaisir de l'hospitalité et de l'ostentation qu'à trop sacrifier pour ses propres sens.

Ceci nous amène à remarquer avec Senior que « quelque fort que soit le besoin de variété, il est faible comparé au besoin de se faire remarquer - sentiment qui, si nous considérons son universalité et sa constance, si nous considérons qu'il affecte tous les hommes et dans tous les temps, qu'il nous accompagne depuis le berceau jusqu'à la tombe, peut être déclaré la plus puissante des passions humaines ». Cette grande demi-vérité se trouve très bien illustrée par la comparaison que l'on peut faire entre le besoin de recherche et de variété dans la nourriture, et le besoin de recherche et de variété dans le vêtement.

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - Ce besoin de vêtement, qui est le résultat de causes naturelles, varie d'après le climat et la saison, et un peu d'après la nature des occupations de chacun. Mais, en matière de vêtements, la convention a plus d'importance que la nature. Ainsi, dans les temps anciens, la loi et la coutume ont souvent prescrit aux membres de Chaque caste ou de chaque profession la coupe de leurs vêtements et la somme qu'ils devaient coûter, mais non dépasser ; une partie de ces réglementations subsistent encore aujourd'hui dans leur fonds essentiel, tout en se transformant rapidement. En Écosse, par exemple, du temps d'Adam Smith, beaucoup de personnes pouvaient sortir sans souliers et sans bas, qui ne le peuvent plus maintenant ; beaucoup de personnes peuvent encore le faire en Écosse, qui ne le pourraient pas en Angleterre. De même en Angleterre, à l'heure actuelle, un ouvrier à son aise doit se montrer le dimanche en vêtement noir et, dans certains endroits, en chapeau de soie ; or cela l'eut exposé à être ridicule il y a seulement peu de temps. Dans tous les rangs inférieurs de la société on voit augmenter constamment, au point de vue de la variété et du prix, tout ce que la coutume exige comme minimum et ce qu'elle tolère comme maximum ; le désir de se distinguer par le vêtement est en train de se répandre dans les rangs inférieurs de la société anglaise.

Mais dans les rangs supérieurs, si l'habillement des femmes est encore varié et coûteux, celui des hommes est simple et peu cher, en comparaison de ce qu'il était en Europe il n'y a pas longtemps et de ce qu'il est en Orient. Les hommes qui sont le plus distingués par eux-mêmes ont, en effet, une aversion naturelle à attirer l'attention par leurs vêtements, et ils ont donné la mode ¹.

¹ Une femme peut, dans ses vêtements, faire montre de sa richesse ; mais, si elle s'en tient là, elle manque son but. Elle doit montrer, en même temps que sa richesse, une certaine distinction de

[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - L'habitation satisfait le besoin de s'abriter contre le mauvais temps ; mais ce besoin joue un très petit rôle dans la demande effective de maisons. Si une cabane, petite mais bien construite, donne un excellent abri, son atmosphère étouffante, sa malpropreté forcée, l'absence de confortable et de tranquillité sont de grands inconvénients, non pas tant par la gêne physique qu'ils causent, que parce qu'ils empêchent le développement des facultés, et entravent les plus hautes activités de l'homme. Avec le développement de ces facultés la demande d'habitations plus spacieuses devient plus pressante ¹.

Aussi un logement relativement spacieux et bien aménagé rentre, même dans les rangs inférieurs de la société, dans la catégorie des choses nécessaires à l'activité (*necessary for efficiency*) ², et c'est le moyen le plus commode et le plus manifeste de prétendre à la distinction sociale. Même dans les rangs de la société où chacun possède un logement qui lui suffit largement, à lui-même et aux membres de sa famille, pour l'exercice de leurs plus hautes activités, on désire s'agrandir encore, et d'une façon presque illimitée, en vue de pouvoir exercer quelques-unes des plus hautes activités sociales.

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - C'est encore le désir d'exercer et de développer nos facultés, répandu dans tous les rangs de la société, qui nous conduit non seulement à nous livrer à la science, à la littérature et à l'art pour eux-mêmes, mais à recourir de plus en plus au travail de ceux qui s'y livrent par profession. Les moments de loisir sont de moins en moins employés à ne rien faire, et l'on a de plus en plus le goût des distractions, telles que les sports et les voyages, qui développent les facultés, plutôt que celui de s'abandonner à des satisfactions des sens ³.

goût. Si ses vêtements doivent plus au couturier qu'à elle-même, pourtant on a coutume de supposer que, étant moins occupée que l'homme par les affaires du dehors, elle peut consacrer plus de temps à penser à sa toilette. Et même, avec les modes modernes, être « bien habillées » (et non pas être habillées d'une façon coûteuse) est un but plus modeste que peuvent raisonnablement se proposer celles qui désirent se faire remarquer pour leur goût et leur habileté ; il en serait encore bien plus ainsi, si le fâcheux empire des caprices de la mode venait à disparaître. Savoir combiner des toilettes belles par elles-mêmes, variées et bien appropriées à leur usage, est en effet un objet digne d'efforts ; il appartient à la même classe que le talent de peindre, tout en n'y occupant pas le même rang.

¹ Il est vrai que beaucoup d'ouvriers à l'esprit actif préfèrent des logis étroits dans une ville, à un cottage spacieux à la campagne ; mais c'est parce qu'ils ont un goût prononcé pour des genres d'activité auxquels la vie à la campagne offre peu d'emploi.

² Voir livre II, ch. III, § 3.

³ Comme point de moindre importance on peut signaler que les boissons qui stimulent l'activité intellectuelle remplacent en grande partie celles qui ne font que satisfaire les sens. La consommation du thé augmente très vite, tandis que celle de l'alcool est stationnaire, et il y a, dans tous les rangs de la société, une diminution de la demande pour les sortes d'alcool les plus grossières et les plus abrutissantes.

Le désir d'arriver à la perfection pour elle-même a une portée presque aussi grande que le désir plus bas de se distinguer et de se faire remarquer. De même que le désir de se distinguer va depuis l'ambition de ceux qui peuvent espérer que leurs noms seront répétés par les hommes dans des pays lointains et dans des temps reculés, jusqu'à l'espoir qu'a la fille de village que le nouveau ruban qu'elle met pour Pâques ne restera pas inaperçu de ses voisins ; de même, le désir de perfection va depuis un Newton ou un Stradivarius jusqu'au pêcheur qui, lorsqu'il n'est pas pressé, prend plaisir, même si personne ne le regarde, à bien conduire sa barque, à constater qu'elle est bien construite et qu'elle obéit bien à sa direction. Des désirs de ce genre exercent une grande influence sur l'offre des plus hautes facultés et des plus grandes inventions, et ils ne sont pas sans importance au point de vue de la demande. Dans les professions exigeant une très grande habileté, et dans les métiers mécaniques les plus difficiles, une grande partie de la demande de travail vient, en effet, du plaisir que les gens ont à exercer leurs propres facultés et à les exercer à l'aide d'instruments très délicatement ajustés et très obéissants.

Ainsi donc, en prenant les choses en gros, ce sont les besoins de l'homme qui, dans les premières périodes de son développement, donnent l'essor à son activité ; mais, par la suite, chaque progrès est dû à de nouvelles activités qui suscitent de nouveaux besoins, bien loin d'être dû à de nouveaux besoins provoquant des activités nouvelles.

Nous le voyons clairement si nous cessons de considérer des conditions de vie saines où de nouvelles activités se développent constamment, et si nous observons le nègre des Indes Occidentales qui fait usage de la liberté et de la richesse, non pas pour se procurer les moyens de satisfaire de nouveaux besoins, mais pour croupir dans une paresse qui n'est pas un repos ; ou encore si nous considérons cette partie, de moins en moins nombreuse, des ouvriers anglais qui n'ont aucune ambition, aucune fierté et aucun plaisir à développer leurs facultés et leurs activités, et qui dépensent à boire tout ce qui, dans leurs salaires, dépasse le strict nécessaire d'une vie misérable.

Il n'est donc pas vrai que « la théorie de la consommation soit la base scientifique de l'économique »¹. Beaucoup de ce qui présente le plus d'intérêt dans la science des besoins, est tiré de la science des efforts et des activités. Elles se complètent l'une l'autre ; aucune n'est parfaite sans l'autre. Mais si l'une des deux peut, mieux que l'autre, prétendre expliquer l'histoire de l'homme, au point de vue économique comme aux autres, c'est la science des activités et non pas celle des besoins. Me Culloch indiquait leurs véritables relations lorsque, discutant « la nature progressive de l'homme »², il disait : « La satisfaction d'un besoin ou d'un désir n'est qu'un pas vers quelque but nouveau. À toute époque de progrès le destin de l'homme est d'imaginer

¹ Cette opinion est exprimée par Banfield, et Jevons l'a adoptée comme étant le point central de ses idées. Il est fâcheux qu'ici, comme ailleurs, le goût qu'a Jevons d'exprimer ses idées avec force l'ait mené à une conclusion qui, non seulement est inexacte, mais fait croire à tort que les anciens économistes se seraient trompés sur ce point plus qu'ils ne l'ont réellement fait. Banfield dit : « La première proposition de la théorie de la consommation est que la satisfaction d'un besoin placé assez bas dans l'échelle des besoins en fait naître un autre d'un caractère plus élevé ». Si cette idée était vraie, l'opinion que nous rapportons ci-dessus et qui est basée sur elle, serait vraie aussi. Mais, comme le montre Jevons (*Theory*, 2e édit., p. 59) elle n'est pas exacte. Il lui substitue cette autre formule que la satisfaction d'un besoin inférieur permet à un besoin plus élevé de se manifester. Cela est vrai et c'est d'ailleurs une phrase qui exprime deux propositions identiques ; mais elle n'autorise pas à donner la suprématie à la théorie de la consommation.

² *Political Economy*, ch. II.

et d'inventer, de s'engager dans de nouvelles entreprises, et, lorsque celles-ci sont terminées, de se lancer dans d'autres avec une énergie nouvelle ».

Il résulte de là qu'à ce point de notre ouvrage, toute étude de la demande doit se réduire à une analyse élémentaire presque purement formelle. L'étude plus complète de la consommation doit suivre et non pas précéder la partie principale de l'analyse économique; de plus, bien qu'elle ait son point de départ dans le domaine propre à l'économique, elle ne peut pas y trouver ses conclusions, mais doit les aller chercher bien au delà de ce domaine ¹.

¹ La classification des besoins n'est pas un travail dénué d'intérêt ; mais elle n'est pas nécessaire pour le but que nous nous proposons. Le fonds commun des ouvrages les plus récents à cet égard se trouve dans HERMANN, *Staatswirtschaftliche Untersuchungen*, ch. II, où les besoins sont classés en « besoins absolus et relatifs, élevés et inférieurs, urgents et susceptibles d'être ajournés, positifs et négatifs, directs et indirects, généraux et particuliers, continus et intermittents, permanents et temporaires, ordinaires et extraordinaires, présents et futurs, individuels et collectifs, privés et publics ».

On trouvera une analyse des besoins et des désirs dans la plupart des ouvrages économiques écrits en France et dans les autres pays du Continent même par la précédente génération. Mais les limites rigides que les auteurs anglais ont assignées à leur science ont exclu les discussions de ce genre. C'est un fait caractéristique que Bentham n'y fait aucune allusion dans son *Manual of Political Economy*, quoique l'analyse profonde qu'il en donne dans les *Principles of Morals and Legislation* et dans la *Table of the Springs of Human Action*, ait exercé une grande influence. Hermann a étudié Bentham ; d'un autre côté, Banfield, dont les cours ont peut-être été les premiers cours faits dans une Université anglaise qui aient subi l'influence directe de la pensée économique allemande, doit beaucoup à Hermann. En Angleterre, la route a été préparée à l'excellent ouvrage de Jevons sur la théorie des besoins, par Bentham lui-même, par Senior, dont les brèves remarques sur ce sujet sont pleines d'idées suggestives, par Banfield. et par l'Australien Hearn. Le livre de HEARN, *Plutology or Theory of the Efforts to satisfy Human Wants*, est à la fois simple et profond ; il offre un admirable exemple de la façon dont l'analyse minutieuse doit être employée pour devenir une discipline de premier ordre à l'égard des jeunes gens, et pour leur donner une connaissance intelligente des conditions économiques de la vie, sans leur imposer aucune solution particulière des problèmes plus difficiles sur lesquels ils ne sont pas encore à même de se former une opinion indépendante. A peu près au même moment où paraissait le livre de Jevons (*Theory of Political Economy*), Charles Menger inaugurait les études subtiles et intéressantes faites par l'école autrichienne sur les besoins et les utilités.

Principes d'économie politique : tome 1 :
livre III : Des besoins et de leur satisfaction

Chapitre trois

Les variations de la demande

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - Les expressions Utilité et Besoin sont, d'ordinaire, employées comme corrélatives. L'utilité d'une chose pour une personne s'apprécie par la mesure dans laquelle cette chose satisfait ses besoins à ce moment-là. Les besoins sont appréciés ici quantitativement, c'est-à-dire d'après leur volume et leur intensité, et non qualitativement, d'après quelque idéal de morale ou de sagesse. D'après un idéal de ce genre les aliments solides peuvent être plus utiles qu'une quantité d'alcool d'un prix égal, et des vêtements chauds plus utiles qu'un habit de soirée neuf. Mais si un homme préfère l'alcool ou l'habit noir, c'est que l'un de ces objets satisfait un besoin qui, pour lui, est plus grand ; il a donc pour lui une plus grande utilité. Sans doute cet emploi du mot utilité peut induire en erreur ceux qui n'y sont pas accoutumés ; mais cela arrive rarement en pratique, et il a en sa faveur de grandes autorités. Les mots par lesquels on a proposé de le remplacer, tels que Ophélimité (Pareto), Agréabilité, Désidérabilité, etc., ne sont pas sans inconvénients ; le mieux semble être pour le moment de conserver le mot Utilité, en dépit de ses défauts.

Nous avons vu que, en règle générale, chaque besoin est limité, et qu'à mesure qu'augmente la quantité d'une chose qu'un homme possède, le désir qu'il éprouve d'en obtenir davantage diminue d'intensité ; jusqu'au moment où, à sa place, apparaît le

désir d'une autre chose, à laquelle peut-être il ne pensait même pas, tant que ses besoins plus urgents n'étaient pas satisfaits. Il y a une variété infinie de besoins, mais chacun d'eux pris isolément est limité. Cette tendance bien connue et fondamentale de la nature humaine peut s'exprimer de la façon suivante par la loi *de satiété des besoins* ou de *l'utilité décroissante* :

« *L'utilité totale* d'une chose pour quelqu'un (c'est-à-dire la somme des plaisirs ou des autres avantages qu'il en retire) augmente avec toute augmentation de la quantité qu'il en possède, mais non pas aussi vite que cette quantité. Si cette quantité augmente à un taux uniforme, les avantages (*the benefit*) qu'il en tire augmentent à un taux décroissant ».

En d'autres termes, le bénéfice supplémentaire, qu'une personne tire d'une augmentation donnée du stock d'une chose qu'elle possède, diminue à chaque augmentation de ce stock.

La quantité de cette chose qu'elle consent tout juste à acheter, petit être appelée son *achat-limite* (*marginal purchase*), parce qu'elle est alors juste à la limite du doute sur le point de savoir s'il vaut la peine de faire la dépense nécessaire pour l'acquérir. L'utilité de son achat-limite peut s'appeler *l'utilité-limite* de la chose pour elle ; ou bien si, au lieu de l'acheter, notre personne fait la chose elle-même, son utilité-limite est l'utilité de la partie qu'elle pense tout juste valoir la peine de faire. La loi qui vient d'être exposée peut donc se formuler ainsi :

« L'utilité-limite d'une chose pour une personne diminue avec toute augmentation de la quantité qu'elle en possède déjà »¹.

Cette loi implique pourtant une condition qu'il faut mettre en lumière. C'est que nous supposons que le caractère et les goûts de la personne elle-même n'aient pas eu le temps de changer. Il ne faut donc pas voir d'exception à la loi dans le fait que plus un homme entend de bonne musique, plus son goût pour elle devient fort ; ni dans le fait que l'avarice et l'ambition sont souvent insatiables ; ni dans le fait que la vertu de propreté et le vice d'ivrognerie se développent à mesure qu'on les satisfait. En pareils cas, nos observations s'étendent à une certaine période de temps, et la personne n'est pas la même au début qu'à la fin. Si nous prenons un homme tel qu'il est, en supposant que son caractère n'ait pas eu le temps de changer : pour lui, alors, l'utilité-limite d'une chose diminue constamment avec toute augmentation de la quantité dont il dispose².

¹ Voir note I à l'appendice mathématique à la fin du volume. Cette loi a, au point de vue de l'importance, la priorité, sur la loi du *rendement décroissant* du sol, qui a pourtant la priorité au point de vue historique, puisque c'est elle qui la première fut soumise à une analyse rigoureuse d'un caractère semi-mathématique. Si, par anticipation, nous lui empruntons quelques-unes de ses expressions, nous pouvons dire que le *rendement* de jouissances (*pleasure*) qu'une personne tire de chaque *dose* supplémentaire d'une marchandise, diminue, jusqu'à ce qu'enfin une limite soit atteinte à partir de laquelle il ne vaut plus la peine d'en acquérir davantage.

L'expression *utilité-limite* (*Grenz-nutzen*) a été pour la première fois employée dans ce sens par le professeur autrichien Wieser. Elle correspond à l'expression de Jevons, *utilité finale*.

² On peut signaler ici, bien que le fait n'ait que peu d'importance pratique, qu'une petite quantité d'une marchandise peut être insuffisante pour satisfaire un besoin particulier, et alors la satisfaction augmente d'une façon plus que proportionnelle lorsque le consommateur vient à en posséder assez pour atteindre le but désiré. Ainsi, par exemple, quelqu'un tirerait proportionnellement moins de plaisir de dix rouleaux de papier à tapisser que de douze, si, avec douze, il peut couvrir

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - Exprimons maintenant par rapport aux prix cette loi de l'utilité décroissante. Prenons pour exemple une marchandise, comme le thé, pour laquelle la demande est continue et qui peut être achetée en petites quantités. Supposons, par exemple, que l'on puisse avoir du thé, d'une certaine qualité, à 2 shillings la livre. Une personne peut être disposée à donner 10 shillings pour une seule livre une fois par an, plutôt que de se passer de thé tout à fait. Mais, au prix où il est, elle achète peut-être 10 livres par an ; c'est-à-dire que la différence entre le plaisir qu'elle se procure en achetant 9 livres, et celui qu'elle se procure en achetant 10 livres, est juste suffisante pour la faire consentir à payer 2 shillings ; le fait qu'elle n'achète pas une onzième livre montre que, à son avis, elle ne mérite pas une nouvelle dépense de 2 shillings. Le prix de 2 shillings la livre est donc la mesure de l'utilité du thé pour elle, à la limite, ou au terme, ou à la fin, de ses achats ; c'est la mesure de l'utilité-limite du thé pour elle. Si le prix qu'elle est juste disposée à payer pour avoir au moins un pound de thé s'appelle son *prix de demande* (*demand price*), le prix de 2 shillings est donc son *prix de demande limite* (*marginal demand price*). Notre loi peut alors se formuler ainsi :

« Plus est grande la quantité d'une chose qu'une personne possède, plus sera faible, toutes choses restant égales (à savoir le pouvoir d'achat de la monnaie, et la quantité de monnaie dont elle dispose), le prix qu'elle consentira à payer pour en avoir davantage : ou, en d'autres termes, plus diminue son prix de demande-limite pour cette chose ».

Sa demande devient *efficace* seulement lorsque le prix qu'elle est disposée à offrir atteint celui auquel les autres sont disposés à vendre.

Cette dernière formule nous rappelle que nous n'avons, jusqu'à présent, pas tenu compte des changements qui peuvent survenir dans l'utilité - limite de la monnaie, ou pouvoir général d'achat. À un même moment, les ressources matérielles d'une personne restant les mêmes, l'utilité-limite de la monnaie est pour elle une quantité fixe, de sorte que les prix qu'elle est disposée à payer pour deux marchandises sont l'un à l'autre dans le même rapport que l'utilité de ces deux marchandises.

entièrement les murs de sa chambre, et ne le peut pas avec dix. Ou encore un concert très court, ou des vacances très courtes, peuvent ne pas atteindre leur but qui est de reposer et de distraire ; un concert ou des vacances de durée double peuvent avoir une utilité totale plus que double. Ce cas correspond *au* fait suivant, que nous aurons à étudier à propos de la tendance au rendement décroissant : lorsque le capital et le travail déjà employés sur un terrain sont en quantité insuffisante pour produire tous leurs effets, une dépense supplémentaire faite sur ce terrain, alors même que les procédés de *culture* n'auraient pas changé, donnerait un rendement plus que proportionnel. Dans le fait qu'une amélioration des procédés de *culture* peut entraver l'action de cette tendance, nous constaterons une analogie avec *la* condition qui vient d'être indiquée au texte comme étant impliquée par la loi de l'utilité décroissante.

[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - Pour qu'une personne se décide à acheter une chose, il faut que cette chose ait une plus grande utilité s'il s'agit d'une personne pauvre que d'une personne riche. Nous avons vu que l'employé à 100 £ par an ira à pied à son bureau par une pluie qui décidera l'employé gagnant 300 £ à prendre un omnibus ¹. L'utilité ou la satisfaction que représentent 3 pence est plus grande pour l'employé pauvre que pour le riche ; pourtant, si l'employé riche prend l'omnibus cent fois dans l'année, et le pauvre vingt fois, l'utilité du centième et dernier trajet en omnibus que le riche consent à se payer est mesurée pour lui par 3 pence ; et c'est aussi par 3 pence que se mesure, pour l'employé pauvre, l'utilité du vingtième et dernier trajet en omnibus qu'il se paye. Pour chacun d'eux, l'utilité-limite se mesure par 3 pence ; mais cette utilité-limite est plus grande pour l'employé pauvre que pour le riche.

En d'autres termes, plus un homme devient riche, moins est grande l'utilité-limite de la monnaie pour lui ; toute augmentation de ses ressources augmente le prix qu'il est disposé à payer pour une satisfaction donnée. De même, toute diminution de ses ressources augmente l'utilité-limite de la monnaie pour lui, et diminue le prix qu'il est disposé à payer pour se procurer une satisfaction ².

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - Pour avoir une connaissance complète de sa demande d'une chose, il faudrait nous renseigner sur le point de savoir quelle quantité il serait disposé à en acheter à chacun des prix auxquels cette chose peut être offerte ; l'état de sa demande de thé, par exemple, peut s'exprimer par un tableau des prix qu'il est disposé à payer, c'est-à-dire par ses divers prix de demande pour diverses quantités. Ce tableau peut s'appeler son tableau de demande (*demand schedule*).

Ainsi, par exemple, nous pouvons trouver qu'il achèterait :

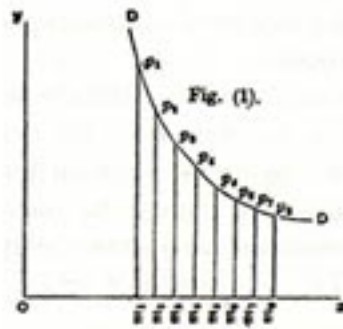
6 livres à	50 pence la livre
7 livres à	40 pence la livre
8 livres à	33 pence la livre
9 livres à	28 pence la livre
10 livres à	21 pence la livre
11 livres à	21 pence la livre
12 livres à	19 pence la livre
13 livres à	18 pence la livre

Si des prix correspondants étaient indiqués pour toutes les quantités intermédiaires, nous aurions un tableau complet de sa demande [Voir la note ci-dessous :].

¹ Voir livre I, chap. V, § 4.

² Voir note II à l'appendice.

Un tableau de demande de ce genre peut être représenté, selon un procédé qui devient d'un usage familier, par une courbe qui serait appelée la *courbe de demande*. Tirons deux lignes Ox et Oy , l'une horizontale, l'autre verticale. Supposons qu'un pouce pris sur Ox représente 10 livres de thé, et qu'un pouce pris sur Oy représente 40 pence.



Dixièmes de pouce	Quarantièmes de pouce
Prenons $Om^1 = 6$	et tirons $m^1p^1 = 50$
Prenons $Om^2 = 7$	et tirons $m^2p^2 = 40$
Prenons $Om^3 = 8$	et tirons $m^3p^3 = 33$
Prenons $Om^4 = 9$	et tirons $m^4p^4 = 28$
Prenons $Om^5 = 10$	et tirons $m^5p^5 = 24$
Prenons $Om^6 = 11$	et tirons $m^6p^6 = 21$
Prenons $Om^7 = 12$	et tirons $m^7p^7 = 19$
Prenons $Om^8 = 13$	et tirons $m^8p^8 = 17$

m^1 se trouvant sur Ox et m^1p^1 étant tirée verticalement de m^1 , et ainsi de suite. Alors p^1, p^2, \dots, p^8 sont des points situés sur la courbe de demande du thé ; ou, comme nous pouvons dire, des *points de demande*. Si nous pouvions établir de la même manière des points de demande pour chaque quantité possible de thé, nous aurions la courbe continue DD' telle qu'elle est tracée sur la figure. Cette façon de présenter le tableau et la courbe de demande n'est que provisoire ; nous renvoyons au chapitre V certaines difficultés qui s'y rattachent.

Nous ne pouvons pas exprimer la demande d'une personne pour une chose en parlant simplement de « la quantité qu'elle est disposée à acheter », ou de « l'intensité de son désir d'acheter une certaine quantité », sans indiquer les prix auxquels elle achèterait telle quantité ou telle autre. Nous ne pouvons la formuler exactement qu'en dressant les listes des prix auxquels elle est disposée à acheter chaque quantité ¹.

¹ Ainsi Mill dit que « nous devons entendre par le mot demande la quantité demandée, et nous rappeler que ce n'est pas une quantité fixe, mais qu'elle varie en général suivant la valeur à (Principes, livre III, ch. II, § 4). Cette formule est scientifique au fond ; mais elle n'est pas claire et elle a été très mal comprise. Cairnes préfère dire que « la demande est le désir de marchandises et de services qu'on cherche à réaliser en offrant l'objet possédant le pouvoir général d'achat, et l'offre est le désir de pouvoir général d'achat qu'on cherche à réaliser en offrant des marchandises ou des services ». Il préfère cette formule afin de pouvoir parler de rapport ou d'égalité entre l'offre et la demande. Mais les désirs de deux personnes différentes ne peuvent pas être comparés directement ; leurs mesures peuvent l'être, mais eux-mêmes ne le peuvent pas. En fait, Cairnes est lui-même amené à dire que l'offre « est limitée par la quantité de marchandises offertes en vente, et la demande par la quantité de pouvoir d'achat offert pour leur acquisition ». Mais les vendeurs n'ont pas une quantité fixe de marchandises qu'ils offrent en vente sans condition à n'importe quel prix ; les acheteurs n'ont pas une quantité fixe de pouvoir d'achat qu'ils soient prêts à dépenser en achats de marchandises quelque élevé que soit le prix qu'ils ont à payer pour elles. Il faut tenir compte dans l'un et l'autre cas de la relation entre la quantité et le prix, pour compléter l'exposé de Cairnes, et, lorsqu'on le fait, on revient à la voie suivie par Mill. Cairnes dit, il est vrai : « La demande, telle qu'elle est définie par Mill, n'est pas mesurée, comme dans ma définition, par la quantité de pouvoir d'achat offerte pour satisfaire le désir de marchandises, mais par la quantité de marchandises pour lesquelles ce pouvoir d'achat est offert ». Il est vrai qu'il y a une grande différence entre les deux phrases « j'achèterai une douzaine d'œufs » et « j'achèterai un shilling d'œufs » ; mais il n'y a pas de différence substantielle entre la phrase « j'achèterai douze œufs s'ils

Lorsque nous disons que la demande d'une personne pour une chose augmente, nous voulons dire qu'elle en achètera plus qu'auparavant au même prix, et qu'elle en achètera autant qu'auparavant à un prix plus élevé. Une augmentation de sa demande d'une marchandise signifie d'ordinaire une augmentation de la liste entière des prix auxquels elle est disposée à acheter chaque quantité, et non pas seulement qu'elle soit disposée à en acheter davantage aux prix courants ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 5. - Jusqu'à présent nous n'avons envisagé que la demande d'un seul individu. Dans le cas particulier d'une marchandise comme le thé, la demande d'une seule personne représente très bien la demande totale de tout un marché : en effet la demande de thé est continue, et, comme il peut être acheté en petites quantités, toute variation de son prix a des chances de se faire sentir sur la quantité qu'un individu en achète. Mais, même parmi les choses qui sont d'un usage continu, il y en a beaucoup pour lesquelles la demande d'un seul individu ne peut pas varier continuellement à tout léger changement de prix, et ne peut varier que par grands sauts. Par exemple, une légère baisse dans le prix des chapeaux ou des montres n'affectera pas les achats de tout le monde ; mais elle amènera quelques personnes, qui hésitaient à s'acheter un chapeau neuf ou une nouvelle montre, à le faire.

Il y a beaucoup de choses pour lesquelles le besoin qu'en a un individu donné est intermittent, capricieux et irrégulier. Il ne peut pas y avoir de liste des prix de demande individuelle pour les gâteaux de noce, ou pour les services d'un chirurgien célèbre. Mais l'économiste s'occupe peu des incidents particuliers de la vie des individus. Il étudie plutôt « les actions que, sous certaines conditions, on peut attendre des membres d'un groupe industriel », dans la mesure où les motifs de ces actions sont mesurables par un prix en monnaie ; dans ces résultats généraux, la variété et l'intermittence de l'action individuelle se perdent dans l'ensemble relativement régulier des actions du grand nombre.

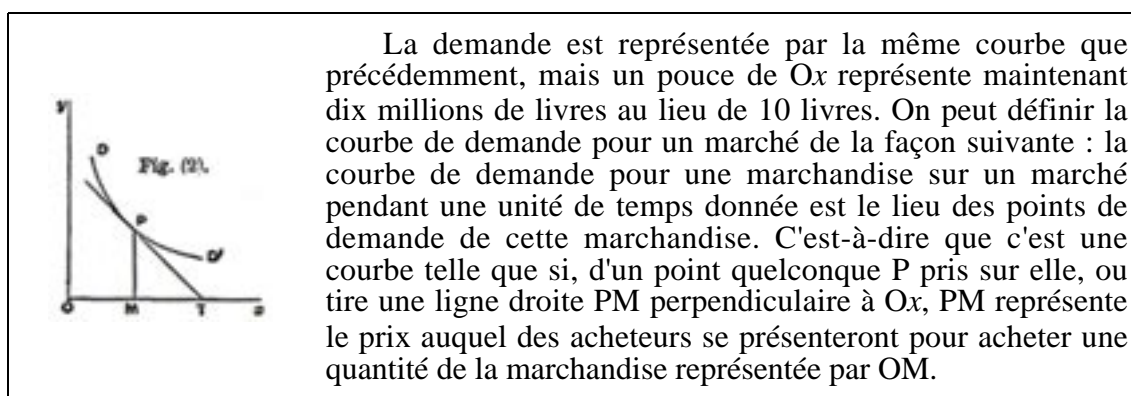
Sur de grands marchés - là où riches et pauvres, vieux et jeunes, hommes et femmes, personnes de tous les genres de goûts, de tempéraments et d'occupations, sont mêlés ensemble - les particularités des besoins individuels se compensent les unes les autres pour aboutir à des variations relativement régulières de la demande totale. Toute baisse, quelque petite qu'elle soit, dans le prix d'une marchandise d'un usage général, aura pour effet, toutes choses restant égales, d'augmenter sa vente ; de même qu'un mauvais automne augmente la mortalité d'une grande ville, quoique beaucoup de gens puissent ne pas en souffrir. Si donc nous avons les renseignements néces-

sont à un penny pièce, mais je n'en achèterai que six s'ils sont à un penny et demi » et la phrase « j'achèterai des oeufs pour un shilling s'ils sont à un penny chaque, mais s'ils coûtent un penny et demi chaque je n'en achèterai que pour neuf pence ». Si la formule de Cairnes, lorsqu'on la complète, devient au fond la même que celle de Mill, sa forme est encore plus susceptible d'induire en erreur. (Voir un article de l'auteur de cet ouvrage *Mill's Theory of Value, Forthnightly Review*, avril 1876.)

¹ Nous aurons parfois avantage à la désigner sous le nom de « augmentation de son tableau de demande » (*demand schedule*). Géométriquement, on la représente en haussant la courbe de demande, ou, ce qui revient au même, en la faisant mouvoir vers la droite, avec peut-être quelque modification de forme.

saies, nous pourrions dresser une liste des prix auxquels chaque quantité d'une marchandise pourrait trouver acheteurs en un lieu donné, dans le courant d'une année, par exemple.

La demande totale, en un lieu donné, d'une marchandise quelconque, de thé, par exemple, est la somme des demandes de tous les individus qui s'y trouvent. Quelques-uns seront plus riches et d'autres plus pauvres que le consommateur individuel dont nous venons d'étudier la demande ci-dessus ; le goût pour le thé sera chez quelques-uns plus grand et chez d'autres moindre que chez lui. Supposons qu'il y ait sur la place un million d'acheteurs de thé, et que la consommation moyenne soit égale à la sienne pour chaque prix. Alors la demande de cette place est représentée par la même liste de prix qu'auparavant, si nous écrivons un million de livres de thé au lieu d'une livre [Voir la note ci-dessous dans l'encadré :].



Il y a donc une *loi générale de la demande* : plus est grande la quantité à vendre, plus petit doit être le prix auquel elle est offerte pour pouvoir trouver acheteurs ; ou, en d'autres termes, la quantité demandée augmente avec une baisse de prix, et diminue avec une hausse de prix. Il n'y a pas de relation uniforme entre la baisse de prix et l'augmentation de la demande ; une baisse de un dixième peut augmenter les ventes de un vingtième, ou de un quart, ou les doubler ; mais, à mesure que les nombres de la colonne de gauche dans le tableau de demande (*demand schedule*) augmentent, ceux de la colonne de droite iront toujours en diminuant ¹.

Le prix sera la mesure de l'utilité-limite de la marchandise pour chaque acheteur individuellement. Nous ne pouvons pas dire que le prix mesure l'utilité-limite en général, parce que les besoins et les circonstances sont différents suivant les gens.

¹ C'est-à-dire que si un point se meut le long de la courbe depuis Oy il se rapprochera constamment de Ox. Par conséquent, si on tire une ligne droite PT qui touche la courbe à P et rencontre Ox en T, l'angle PTx est un angle obtus. Il est commode d'exprimer ce fait d'une façon abrégée ; on peut le faire en disant que PT a une *inclinaison négative*. Ainsi la seule loi universelle que suive la courbe de demande c'est qu'elle a une *inclinaison négative* sur tout le cours de sa longueur.

[Retour à la table des matières](#)

§ 6. - Les prix de demande de notre liste sont ceux auxquels les diverses quantités d'une chose peuvent être vendues sur un marché, pendant un temps donné, et dans des conditions données. Si les conditions varient à un point de vue quelconque, les prix devront probablement subir un changement ; or il arrive constamment que le désir d'une chose se trouve matériellement modifié par un changement de mode, ou par l'abaissement de prix d'une marchandise rivale, ou par l'invention d'une nouvelle marchandise. Par exemple, la liste des prix de demande du thé est dressée en supposant le prix du café connu ; mais un déficit dans la récolte du café ferait hausser les prix du thé. La demande de gaz est susceptible de diminuer par suite d'une amélioration de l'éclairage électrique. C'est ainsi encore qu'une baisse de prix d'une espèce particulière de thé peut faire qu'elle soit remplacée par une variété inférieure mais meilleur marché ¹.

¹ On peut même concevoir, quoique cela ne soit pas probable, qu'une baisse simultanée et proportionnelle dans le prix de toutes les variétés de thé puisse avoir pour effet de diminuer la demande d'une qualité particulière. Il en sera ainsi si les gens qui consommaient cette qualité, et que l'abaissement du prix du thé amène à la remplacer par une qualité supérieure, sont plus nombreux que ceux qui sont amenés à la prendre à la place d'une qualité inférieure. La question de savoir en quelles catégories il faut grouper les différentes marchandises, doit se trancher d'après chaque cas particulier. A certains égards, il peut être bon de regarder les thés de Chine et les thés de l'Inde, ou même les thés de Souchong et les thés de Pekoe, comme des marchandises différentes, et d'avoir pour chacun d'eux une liste de demande distincte. A d'autres égards, au contraire, il peut être bon de grouper ensemble des marchandises aussi distinctes que la viande de bœuf et la viande de mouton, ou même que le thé et le café, et d'avoir une liste unique pour représenter la demande des deux marchandises réunies ; mais en pareil cas, naturellement, on doit convenir du nombre d'onces de thé que l'on prend comme équivalent d'une livre de café.

En outre, une marchandise peut être simultanément demandée pour différents usages (par exemple il peut y avoir une demande composée de cuir, pour faire des souliers et pour faire des valises). La demande d'une chose peut encore dépendre de l'offre d'une autre chose sans laquelle elle ne rendrait pas beaucoup de service (ainsi il y a une « demande solidaire » de coton brut et d'ouvriers filateurs de coton). De plus, la demande d'une marchandise de la part d'acheteurs qui ne l'achètent que pour la revendre ensuite, bien qu'elle soit déterminée par la demande des consommateurs définitifs, présente quelques particularités qui lui sont propres. Mais la discussion de tous ces points sera mieux placée plus tard.

Nous allons maintenant examiner le caractère général de la demande pour quelques marchandises importantes prêtes à être consommées immédiatement. Nous continuerons ainsi l'étude faite dans le chapitre précédent sur la variété et la satiabilité des besoins, mais nous la traiterons à un point de vue différent, celui des statistiques de prix ¹.

¹ Un grand changement s'est opéré dans les formes de la pensée économique au cours de la génération actuelle, par suite de l'adoption générale du langage semi-mathématique pour exprimer la relation qui existe entre de petites variations de quantité (*small increments*) d'une marchandise et de petites variations du prix total payé pour elle, par suite aussi de l'habitude prise de considérer ces petites variations de prix comme la mesure de variations de plaisir correspondantes. Le premier pas dans cette voie, et de beaucoup le plus important, fut fait par Cournot (*Recherches sur les Principes Mathématiques de la théorie des Richesses*, 1838) ; le suivant par Dupuis (*De la mesure d'utilité des travaux publics*, dans les *Annales des Ponts et Chaussées*, 4844), et par Gossen (*Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs*, 1854). Mais leurs travaux étaient tombés dans l'oubli, et une partie de ce qu'ils avaient fait fut refait à nouveau et publié presque simultanément par Jevons et par Charles Menger en 1871, ainsi que par Walras un peu plus tard. Jevons, presque aussitôt, attira l'attention publique par sa lucidité brillante et son style séduisant. Il employa ingénieusement le nom nouveau de *utilité finale*, pour permettre aux gens qui ignoraient les mathématiques de se faire une idée claire des relations générales qui existent entre les variations (*small increments*) de deux choses qui changent graduellement en liaison l'une avec l'autre. Ses défauts même contribuèrent à son succès. Dans la conviction sincère où il était que Ricardo et ceux qui l'ont suivi s'étaient trompés, dans leur exposé des causes qui déterminent la valeur, en omettant d'insister sur la loi de satiété des besoins, il amena beaucoup de gens à penser qu'il corrigeait de graves erreurs, alors qu'il ne faisait en réalité qu'ajouter des explications complémentaires très importantes. Il a fait œuvre excellente en insistant sur un fait qui n'est pas l'un des moins importants, et que ses prédécesseurs, même Cournot, pensaient être trop évident pour qu'il fut nécessaire de le mentionner, à savoir que la diminution de la demande d'une chose sur un marché indique une diminution dans l'intensité du désir que les consommateurs individuels ont de cette chose, parce que leurs besoins commencent à être satisfaits. Mais il a conduit beaucoup de ses lecteurs à confondre les domaines de l'Hédonique et de l'Économique, en exagérant les applications de ses phrases favorites et en disant sans préciser (*Theory*, 2e édit., p. 105) que le prix d'une chose mesure son utilité finale non seulement pour un individu, ce qui peut être vrai, mais encore pour ci un groupe commerçant » (*trading body*), ce qui ne peut pas l'être. Ces questions seront examinées avec plus de développement plus tard à la fin du Livre V, dans une note sur la théorie de Ricardo touchant les relations du coût de production avec la valeur.

Une excellente bibliographie de l'économie politique mathématique est donnée par Fisher en appendice à la traduction anglaise par Bacon du livre de Cournot ; le lecteur peut s'y reporter pour avoir un aperçu plus détaillé des premiers ouvrages mathématiques sur l'économie politique, comme aussi des ouvrages de Edgeworth, Pareto, Wicksteed, Auspitz, Lieben, et d'autres. Le livre de Pantaleoni, *Pure Economics*, rend pour la première fois accessibles à tous les démonstrations profondément originales et vigoureuses, quoique parfois abstraites, de Gossen.

Principes d'économie politique : tome 1 :
livre III : Des besoins et de leur satisfaction

Chapitre quatre

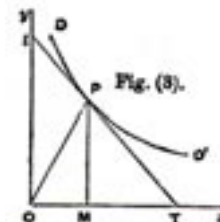
L'élasticité des besoins

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - Nous avons vu que la seule loi générale touchant le désir qu'une personne a d'une marchandise, c'est que ce désir diminue, toutes choses restant égales, avec toute augmentation de la quantité de cette marchandise dont elle dispose. Mais cette diminution peut être lente ou rapide. Si elle est lente, le prix que cette personne consent à donner de la marchandise ne baisse pas beaucoup, alors même que la quantité dont elle dispose augmente considérablement, et une baisse, même légère, de prix lui fait augmenter d'une façon relativement importante ses achats. Si, au contraire, cette diminution est rapide, une légère baisse de prix ne provoque qu'une augmentation très faible de ses achats. Dans le premier cas, sa disposition à acheter augmente beaucoup sous l'action d'une tentation même faible : l'élasticité de ses besoins, dirons-nous, est grande. Dans le dernier cas, la tentation due à la baisse du prix amène à peine une légère augmentation de son désir d'acheter : l'élasticité de sa demande est faible. Si une baisse du prix du thé de 16 pence à 15 pence la livre par exemple fait augmenter beaucoup ses achats, alors, à l'inverse, une augmentation de prix de 15 à 16 pence les ferait beaucoup diminuer. C'est-à-dire que si la demande est élastique en cas de baisse de prix, elle l'est également dans le cas inverse d'une hausse.

Ce qui est vrai pour la demande d'une personne, l'est aussi pour celle de tout un marché. L'élasticité de la demande sur un marché est dite grande ou faible suivant que la quantité demandée augmente beaucoup ou augmente peu pour une baisse de prix donnée, et diminue beaucoup ou diminue peu pour une hausse de prix donnée [Voir la note ci-dessous dans l'encadré].

Pour parler plus exactement, nous pouvons dire que l'élasticité de la demande est de 1 lorsqu'une baisse de prix de 1 pour 100 produit un accroissement de 1 pour 100 de la quantité demandée ; qu'elle est de 2 ou de $1/2$, lorsqu'une baisse de prix de 1 pour 100 provoque une augmentation de 2 ou de $1/2$ pour 100 de la demande, et ainsi de suite. L'élasticité de la demande peut être indiquée sur la courbe de demande par le procédé suivant. Tirons une ligne qui touche la courbe à un point P et qui rencontre Ox en T et Oy en t, alors la mesure de l'élasticité au point P est donnée par le rapport de PT à Pt.



Si PT est égal à deux fois Pt, une baisse de prix de 1 pour 100 amènera une augmentation de 2 pour 100 de la quantité demandée ; l'élasticité de la demande serait de 2. Si PT est égal à $1/3$ de Pt, une baisse de prix de 1 pour 100 amènera une augmentation de demande de $1/3$ pour 100 ; l'élasticité de la demande serait de $1/3$, et ainsi de suite. Une autre façon d'arriver au même résultat est la suivante : l'élasticité au point P est mesurée par le rapport de PT à Pt, c'est-à-dire par celui de MT à MO (PM étant perpendiculaire à OM) ; par suite, l'élasticité de la demande est égale à 1 quand l'angle TPM est égal à l'angle OPM ; elle augmente à mesure que l'angle TPM augmente par rapport à l'angle OPM, et vice versa. Voir la note III à l'appendice.

[Retour à la table des matières](#)

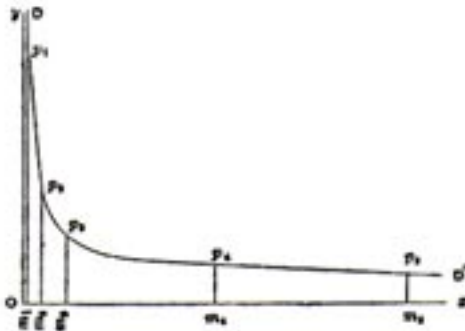
§ 2. - Le prix qui, pour un homme pauvre, est assez élevé pour être presque prohibitif, peut être à peine sensible pour le riche ; le pauvre, par exemple, ne boit jamais de vin, tandis que l'homme très riche en boit autant qu'il en a fantaisie, sans même songer à son prix. Pour avoir une notion claire de la loi de l'élasticité de la demande, il faut donc envisager chaque classe de la société à part. Sans doute il y a bien des degrés de richesse parmi les riches, et de pauvreté parmi les pauvres ; mais pour le moment nous négligerons ces subdivisions.

Lorsque le prix d'une chose est très élevé relativement à une classe de gens, ceux-ci n'en achètent que peu, et, dans certains cas, l'usage et l'habitude peuvent les détourner d'en faire librement usage, même après que son prix a sensiblement baissé. Il peut se faire que, même alors, elle continue à n'être employée que dans un petit nombre d'occasions particulières, ou en cas de maladie grave, etc. Mais les cas de ce genre, bien qu'ils ne soient pas rares, ne forment pas la règle générale, et, quoiqu'il en soit, aussitôt qu'une chose est entrée dans l'usage courant, toute baisse de prix considérable provoque une grande augmentation de la demande. L'élasticité de la demande

est grande pour les prix élevés; grande encore, ou en tout cas considérable, pour les prix moyens ; mais elle diminue à mesure que le prix tombe, et peu à peu elle disparaît si la baisse est telle que la satiété se trouve atteinte.

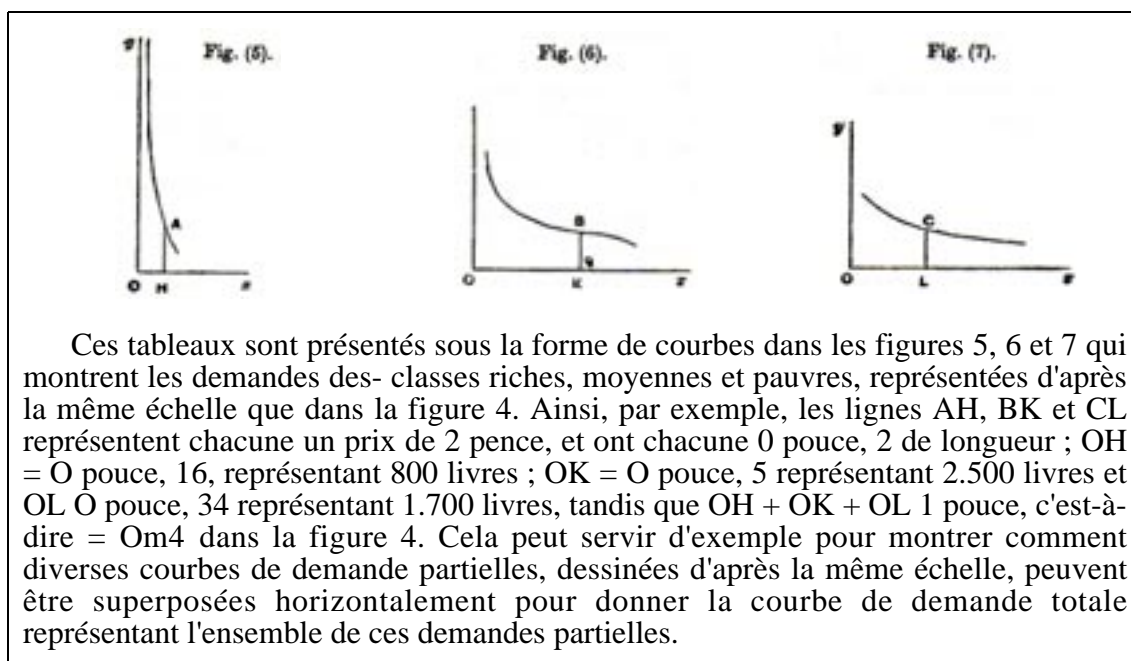
Cette règle semble s'appliquer à presque toutes les marchandises, ainsi qu'à la demande de toutes les classes de la société ; avec cette réserve seulement que le niveau auquel les prix élevés finissent, et où les Prix bas commencent, n'est pas le même pour les différentes classes ; de même pour le niveau auquel finissent les prix bas et où commencent les prix très bas. Il y a pourtant bien des particularités de détail; elles tiennent principalement au fait que, pour certaines marchandises, la satiété vient vite, tandis qu'il en est d'autres (surtout les choses employées dans un but d'ostentation) que les hommes désirent d'une façon presque illimitée. Pour ces dernières, l'élasticité de la demande reste considérable, quelque bas qu'en puisse tomber le prix, tandis que pour les autres la demande perd presque toute son élasticité dès que le prix est tombé un peu bas [Voir la note ci-dessous dans l'encadré :].

Prenons comme exemple la demande de petits pois dans une ville où tous les légumes sont apportés et vendus sur un seul marché. Au début de la saison on en apporte peut-être 100 livres par jour que l'on vend 1 shilling la livre; plus tard 500 livres vendues à 6 pence ; puis 1.000 vendues à 4 pence, 5.000 vendues à 2 pence, et 10.000 vendues à 1 1/2 penny.



La demande est représentée sur la figure 4, un pouce de Ox représentant 5.000 livres et un pouce de Oy représentant 10 pence. Alors une courbe passant par les points p^1 , p^2 ... p^5 , déterminés comme la figure l'indique, sera la courbe de demande totale. Mais cette demande totale est formée des demandes des classes riches, des classes moyennes et des classes pauvres. Les quantités que chacune de ces classes demande, peuvent être représentées par les tableaux suivants :

Prix par livre en pence	Nombre de livres achetées			Total
	Classes riches	Classes moyennes	Classes pauvres	
12	100	0	0	100
6	300	200	0	500
4	500	400	100	1.000
2	800	2.500	1.700	5.000
1 1/2	1.000	4.000	5.000	10.000



[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - Il y a certaines marchandises dont les prix courants en Angleterre sont très bas, même à l'égard des classes pauvres. Il en est ainsi, par exemple, du sel, d'un grand nombre d'ingrédients et de condiments, des médicaments bon marché. Il est douteux qu'une baisse de prix puisse faire augmenter beaucoup la consommation de ces marchandises.

Pour la viande, le lait, le beurre, la laine, le tabac, les fruits importés, les soins médicaux ordinaires, toute variation de leurs prix courants entraîne de grands changements dans la consommation des classes ouvrières et de la partie inférieure des classes moyennes; mais, quelque bon marché que ces objets puissent devenir, le riche n'en augmenterait pas beaucoup pour cela sa consommation personnelle. En d'autres termes, la demande directe de ces marchandises est très élastique dans les classes ouvrières et dans les couches inférieures des classes moyennes, mais elle ne l'est pas pour les riches. Mais la classe ouvrière est très nombreuse, et la consommation qu'elle fait des choses qui sont bien à sa portée dépasse de beaucoup celle des riches ; aussi, la demande des choses de cette espèce est-elle dans l'ensemble très élastique. Il y a peu de temps, le sucre appartenait aussi à ce groupe de marchandises ; mais son prix a tellement baissé en Angleterre qu'il est maintenant très faible même à l'égard des classes ouvrières, et la demande n'en est par suite plus élastique ¹.

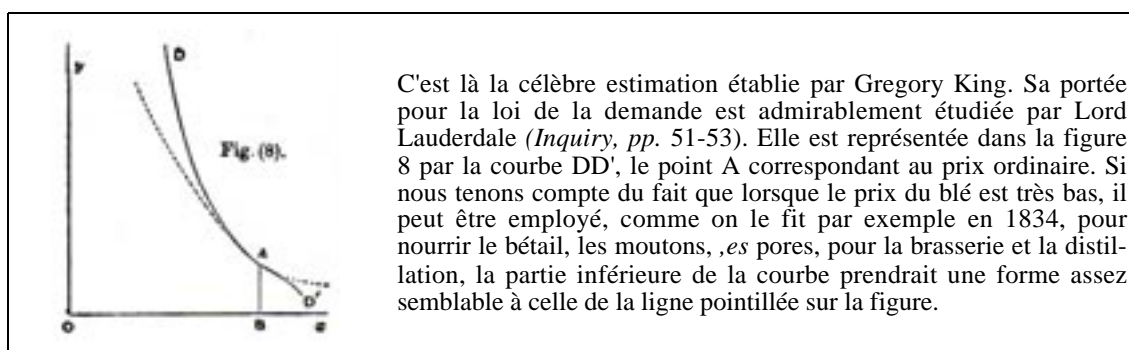
¹ Nous devons cependant rappeler que le tableau de demande (*demand schedule*) d'une marchandise quelconque dépend dans une grande mesure du fait que les prix des marchandises rivales restent fixes ou au contraire varient avec son prix à elle. Si nous séparons la demande de viande de bœuf et celle de viande de mouton, et si nous supposons que le prix du mouton reste fixe tandis que celui du bœuf varie, alors la demande de bœuf devient extrêmement élastique. En effet, toute baisse légère dans le prix du bœuf amène beaucoup de gens à acheter au lieu de mouton, et fait augmenter considérablement sa consommation : à l'inverse, une hausse de prix même légère amène beaucoup de gens à manger du mouton en se passant presque complètement de bœuf. Mais

Les prix des fruits d'espalier, des meilleures qualités de poisson, et autres objets de luxe d'un coût modéré, permettent à la consommation qu'en font les classes moyennes d'augmenter beaucoup en cas de baisse de prix ; en d'autres termes, la demande des classes moyennes pour ces objets est très élastique. Au contraire, la demande des riches et des ouvriers l'est beaucoup moins : pour les premiers, parce qu'ils en sont déjà presque rassasiés ; pour les derniers, parce que le prix reste encore trop élevé pour eux.

Pour les choses comme vins rares, fruits hors de saison, soins des médecins célèbres, et conseils des grands avocats, les prix courants sont si élevés que la demande vient presque toute des riches ; mais cette demande a toujours une élasticité considérable. En ce qui concerne les objets d'alimentation les plus coûteux, la demande vient en réalité du désir de se distinguer et de briller; aussi est-elle presque insatiable ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - Le cas des choses de nécessité est un cas exceptionnel. Que le prix du blé soit très élevé, ou qu'il soit très bas, la demande a très peu d'élasticité. Il en est ainsi, du moins, si nous admettons que le blé, même lorsqu'il est rare, soit encore pour l'homme la nourriture la moins chère; et que, même lorsqu'il est en abondance, on n'en fasse pas d'autre usage. Nous savons qu'une baisse du prix du pain de 6 à 4 pence le quarter n'augmente à peu près pas la consommation. En ce qui concerne l'autre bout de l'échelle il est plus difficile de parler avec certitude, parce que nous n'avons rien eu en Angleterre qui ressemble à une disette depuis la suppression des lois sur les céréales. Mais, d'après l'expérience de temps moins heureux, nous pouvons dire que des déficits de 1, 2, 3, 4 ou 5 dixièmes dans l'offre, amèneraient une hausse de prix de 3, 8, 16, 28 ou 45 dixièmes [Voir la note ci-dessous dans l'encadré :].



en considérant ensemble les diverses espèces de viande fraîche, en supposant que leurs prix restent à peu près dans les mêmes rapports les uns à l'égard des autres, et qu'ils ne diffèrent pas beaucoup de ceux qui prévalent à l'heure actuelle en Angleterre, on doit dire que leur tableau de demande (*demand schedule*) n'offre qu'une élasticité modérée. Des remarques semblables s'appliquent au sucre de betterave et de canne. Comparez la note 1 de la section § 6 du chapitre III du livre III.

¹ Voir ci-dessus ch. II, § 1. En avril 1894, par exemple, six oeufs de pluviers, les premiers de la saison, se vendirent à Londres 10 shillings 6 pence chaque. Le jour suivant, il y en avait davantage, et le prix tomba à 5 shillings ; le jour suivant à 3 shillings, et une semaine après le prix était de 4 pence.

Et si nous supposons que, lorsque le prix est très élevé, des substituts meilleur marché puissent remplacer le blé, la partie supérieure de la courbe prendrait la forme indiquée par la partie supérieure de la ligne pointillée.

Des variations de prix beaucoup plus grandes que celles-là n'ont d'ailleurs pas été rares. Ainsi, en 1335, le blé se vendit à Londres 10 shillings le bushel, et l'année suivante il se vendit 10 pence.

Il peut même y avoir des variations plus fortes que celles-là dans le prix d'une chose qui n'est pas une chose de nécessité, si elle est périssable, et si la demande n'en est pas élastique : c'est ainsi que le poisson peut être très cher un jour, et deux ou trois jours après être vendu comme engrais.

L'eau est l'une de ces choses peu nombreuses dont nous pouvons observer la consommation à tous les prix, depuis le plus élevé, jusqu'à la complète gratuité. À des prix modérés la demande en est très élastique ; mais les divers besoins qu'elle peut satisfaire sont susceptibles de l'être complètement : aussi, à mesure que son prix descend vers zéro, la demande perd toute élasticité. On peut en dire à peu près autant du sel. En Angleterre son prix est si bas, que la demande de sel en tant qu'objet d'alimentation n'a pas du tout d'élasticité ; mais dans l'Inde le prix en est relativement haut, et la demande a une certaine élasticité.

Le prix des logements, au contraire, n'est jamais tombé très bas, sauf lorsqu'une localité s'est trouvée abandonnée par ses habitants. Partout où les conditions de la société sont saines, et où la prospérité générale ne rencontre pas d'obstacle, il semble que la demande de logements soit toujours élastique, par suite tout à la fois des avantages réels et de la considération sociale que l'on tire de son logement. En ce qui concerne les vêtements pour lesquels n'intervient aucune idée de luxe, la satiété est vite atteinte : lorsque leur prix est bas, la demande n'en a presque pas d'élasticité.

Pour les choses d'une qualité plus relevée, la demande dépend beaucoup du goût de chacun : il y a des gens qui se soucient peu que leur vit) ait un fin bouquet, pourvu qu'ils puissent en boire abondamment ; d'autres recherchent la bonne qualité, mais sont vite rassasiés. Dans les régions ouvrières, les morceaux intérieurs et les bons morceaux sont vendus à peu près au même prix : mais dans le nord de l'Angleterre, grâce à certains ouvriers bien payés, le goût de la bonne viande s'est développé, et on la paye presque aussi chère qu'à Londres dans le *West End* où le prix se trouve élevé artificiellement par la nécessité d'envoyer les morceaux inférieurs au loin pour les vendre. L'habitude aussi fait naître des répulsions acquises, tout comme des goûts acquis. Des illustrations qui augmentent pour beaucoup de lecteurs l'attrait d'un livre, écarteront au contraire des lecteurs habitués à des œuvres plus artistiques. Une personne d'un goût musical affiné évitera dans une grande ville les mauvais concerts ; elle les suivrait peut-être avec plaisir si elle vivait dans une petite ville où il soit impossible d'entendre de bons concerts, parce qu'il n'y a pas assez de personnes disposées à payer le prix élevé nécessaire à en couvrir la dépense. Pour la musique de premier ordre la demande n'est élastique que dans les grandes villes ; pour la musique de second ordre la demande est élastique à la fois dans les grandes et dans les petites villes.

D'une façon générale, les choses dont la demande a le plus d'élasticité sont celles qui sont susceptibles d'être employées de beaucoup de façons différentes. L'eau, par exemple, est utilisée d'abord comme boisson, puis pour la cuisine, puis pour la lessive, et ainsi de suite. Lorsque, sans qu'il y ait disette extrême, l'eau se vend au seau, il peut se faire que le prix en soit assez bas pour permettre, même aux gens des classes pauvres, d'en boire autant qu'ils en ont envie, mais que pour la cuisine ils emploient parfois la même eau deux fois ou plus, et qu'ils s'en servent rarement pour laver. Les gens des classes moyennes n'emploieront peut-être pas deux fois la même eau pour la cuisine ; mais pour laver ils feront servir beaucoup plus longtemps le même seau d'eau que s'ils en avaient une quantité illimitée à leur disposition. Lorsque l'eau est fournie par des conduites, et se paye au mètre cube à un prix très bas, bien des gens en emploient, même pour laver, autant qu'ils ont envie de le faire. Lorsqu'elle ne se paye pas au mètre, mais par abonnement, pour un prix annuel fixe, et qu'on peut l'avoir partout où l'on en a besoin, l'emploi en est poussé pour chaque usage jusqu'à complète satiété ¹.

D'une façon générale aussi, les choses dont la demande a au contraire très peu d'élasticité sont : premièrement les objets de nécessité absolue (s'opposant aux objets de nécessité conventionnelle dont le rôle est de maintenir l'aptitude productrice); secondement certains de ces objets de luxe que les riches consomment sans y consacrer beaucoup de leur revenu.

[Retour à la table des matières](#)

§ 5. - Jusqu'à présent nous n'avons pas tenu compte des difficultés qu'il y a à dresser des listes exactes de prix de demande et à les interpréter correctement. La première que nous ayons à envisager vient de l'élément de temps, source de plusieurs des plus grosses difficultés en économique.

Une liste de prix de demande représente les changements de prix d'une marchandise dus aux variations des quantités offertes en vente, *toutes choses restant égales* ; mais, en fait, les choses restent rarement égales pendant la période de temps nécessaire pour réunir des statistiques complètes et dignes de foi. Toujours des causes perturbatrices se présentent, dont les effets sont confondus avec ceux de la cause particulière que nous désirons étudier, sans pouvoir en être aisément séparés. Cette difficulté se trouve aggravée par le fait que, en économique, une cause produit

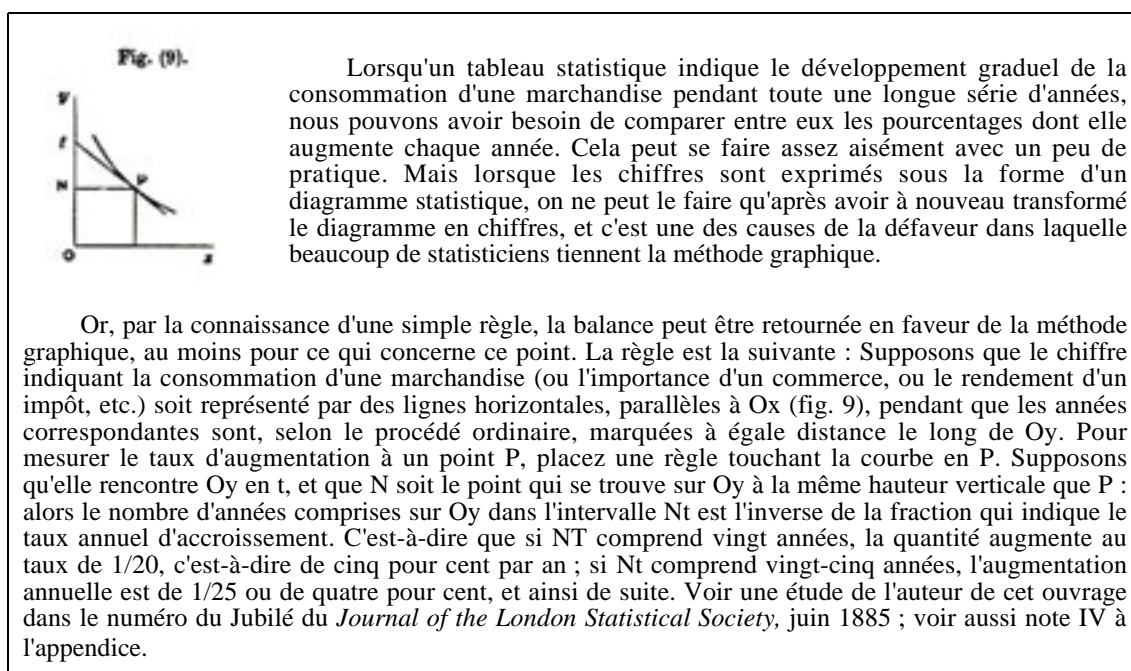
¹ Ainsi donc la demande totale d'une chose comme l'eau, de la part d'une personne, est l'ensemble (ou le composé, voir liv. V, chap. VI, § 3) de sa demande pour chaque usage de cette chose ; tout comme la demande d'une marchandise susceptible d'un seul usage de la part d'un groupe de personnes de fortunes différentes est le total des demandes de chaque membre du groupe. Autre chose : la demande de petits pois de la part d'une personne riche est considérable même lorsqu'ils sont très chers, mais lorsque leur prix baisse elle perd toute élasticité à un prix qui est encore élevé pour le consommateur pauvre; de même la demande d'une personne en eau à boire est considérable, même lorsque l'eau est très chère, mais elle perd toute élasticité même à un prix qui est encore relativement élevé quant à sa demande en eau pour nettoyer sa maison. Le total des demandes de petits pois de la part d'un certain nombre de personnes de classes différentes garde bien plus longtemps son élasticité que la demande d'une seule personne ; de même la demande en eau de la part d'une personne pour ses différents usages garde son élasticité beaucoup plus longtemps que sa demande en eau pour un seul de ses usages. Voir un article de J.-B. CLARK, *A Universal Law of Economic Variation*, dans *Harvard Journal of Economics*, vol. VIII.

rarement ses pleins effets en une fois, mais qu'ils durent souvent après qu'elle a cessé d'exister.

C'est ainsi, par exemple, que le pouvoir d'achat de la monnaie est en continuel état de changement ; il nous faut donc corriger les résultats que nous avons obtenus en raisonnant comme si la monnaie gardait une valeur uniforme. On peut cependant triompher assez bien de cette difficulté, puisque nous pouvons constater avec une exactitude suffisante les changements importants qui se produisent dans le pouvoir d'achat de la monnaie.

Ensuite viennent les changements que subissent la prospérité générale et le pouvoir d'achat dont dispose la société dans son ensemble. L'influence de ces changements est grande, mais moins peut-être qu'on ne le suppose généralement. En effet, lorsque la prospérité se ralentit, les prix baissent, et cela augmente les ressources de ceux qui jouissent de revenus fixes, au détriment de ceux qui tirent leurs revenus des profits du commerce ou de l'industrie. Les mouvements de prospérité décroissante sont appréciés par l'opinion courante presque entièrement d'après les pertes manifestes de cette dernière classe de gens ; mais les statistiques touchant l'ensemble de la consommation de marchandises comme le thé, le sucre, le beurre, la laine, etc., prouvent que, dans l'ensemble, la puissance d'achat des gens ne diminue pas beaucoup pendant ces périodes-là. Il n'en est pas moins vrai qu'elle diminue, et pour tenir compte de cette diminution il faut la préciser, en comparant les prix et la consommation d'un nombre de choses aussi grand que possible.

Ensuite viennent les changements dus au développement graduel de la population et de la richesse. Pour ceux-là, il est aisé d'apporter les corrections numériques nécessaires, lorsque les faits sont connus [Voir la note ci-dessous dans l'encadré :].



[Retour à la table des matières](#)

§ 6. - Il faut encore tenir compte des changements de mode, de goût et d'habitude ¹, de la découverte de nouvelles façons d'employer une marchandise, de l'invention, du perfectionnement, ou de la diminution de prix d'autres objets qui peuvent être employés aux mêmes usages qu'elle. Dans tous ces cas une grosse difficulté est de tenir compte du temps qui s'écoule entre la cause économique et son effet. Car il faut du temps pour que la hausse de prix d'une marchandise produise son plein effet sur la consommation. Il faut du temps pour que les consommateurs se familiarisent avec les substituts qui peuvent être employés à sa place, et peut-être pour permettre aux producteurs de s'habituer à produire ces substituts en quantités Suffisantes. Il peut falloir du temps encore pour que l'on prenne l'habitude de se familiariser avec les nouvelles marchandises, et pour que l'on trouve des procédés permettant de les employer avec économie.

Par exemple, lorsque le bois et le charbon de bois devinrent chers en Angleterre, l'habitude de se servir de houille ne se développa que lentement, les loyers ne furent adaptés que lentement à son usage, et le commerce ne s'en organisa pas vite, même dans les endroits où elle pouvait être aisément apportée par eau : l'invention des procédés permettant de l'employer comme substitut du charbon de bois dans l'industrie alla encore plus lentement et elle est même à peine terminée aujourd'hui. De même, lorsque, il y a quelques années, le prix de la houille devint très élevé, cela stimula beaucoup l'invention de procédés pour l'économiser, en particulier dans la production du fer et dans celle de la vapeur; mais peu de ces inventions avaient eu le temps de produire leurs résultats pratiques lorsque la période de cherté prit fin. De même, lorsqu'une nouvelle ligne de tramway ou un nouveau chemin de fer suburbain sont ouverts, ceux-là même qui habitent à côté de la ligne ne prennent pas tout de suite l'habitude de s'en servir autant qu'ils le pourraient, et un grand laps de temps s'écoule avant qu'un certain nombre de ceux dont les bureaux ou les ateliers sont près d'un bout de la ligne changent de logement pour aller habiter. à l'autre bout. De même, lorsque le pétrole commença à devenir abondant, peu de gens se mirent aussitôt à s'en servir couramment; peu à peu le pétrole et les lampes à pétrole devinrent familiers à toutes les classes de la société : ce serait donc reconnaître trop d'influence à la baisse de prix qui s'est produite depuis lors, si on lui attribuait entièrement l'augmentation de la consommation.

Une autre difficulté du même genre, c'est qu'il y a beaucoup d'achats qui peuvent être ajournés pendant un certain temps, mais non pendant longtemps. Il en est souvent ainsi pour les vêtements, et autres choses qui s'usent peu à peu, et que l'on peut faire servir plus longtemps que d'habitude lorsque les prix sont élevés. Par exemple, au début de la *cotton famine*, on constata que la consommation de coton en Angleterre était très faible. Cela était partiellement dû à ce que les commerçants au détail réduisirent leur stock, mais surtout à ce que les gens firent servir leurs objets de coton aussi longtemps que possible sans en acheter d'autres. En 1864, cependant, beaucoup se trouvèrent hors d'état d'attendre plus longtemps, et la quantité de coton qui entra dans la consommation du pays cette année-là fut bien plus grande, quoique le prix fût

¹ Sur l'influence de la mode, voir des exemples dans les articles de miss Foley (*Economic Journal*, vol. III) et de Miss Heather Bigg (*Nineteenth Century*, vol. XXIII).

beaucoup plus élevé que dans aucune des années précédentes. Pour les marchandises de ce genre, une disette soudaine n'a donc pas pour effet d'élever immédiatement le prix jusqu'au niveau qui correspond véritablement à la diminution de l'offre. De même aux États-Unis, après la grande dépression commerciale de 1873, on a signalé que l'industrie des chaussures se ranima avant l'industrie du vêtement ; la raison en est qu'il y a en réserve une grande quantité de vieux habits et de vieux chapeaux que l'on jette comme usés aux époques de prospérité, mais il n'en est pas ainsi au même degré pour les chaussures.

[Retour à la table des matières](#)

§ 7. - Ces difficultés tiennent au fond même : mais il y en a d'autres qui tiennent simplement aux défauts plus ou moins inévitables de nos sources statistiques.

Nous désirons obtenir, si possible, une liste des prix auxquels différentes quantités d'une marchandise peuvent trouver acheteurs pendant un temps donné sur un marché. Un marché parfait est une région, grande ou petite, où il y a un certain nombre d'acheteurs et un certain nombre de vendeurs, tous si bien sur leurs gardes et si bien au courant des affaires des uns des autres, que le prix soit toujours en pratique le même pour toute la région. Mais outre que les gens qui achètent pour leur propre consommation et non pour revendre, ne sont pas toujours à l'affût de tous les changements qui peuvent se produire sur le marché, de plus, dans beaucoup de transactions il n'y a pas moyen de constater exactement quels sont les prix payés. En outre, il est rare que les limites géographiques d'un marché soient tracées d'une façon nette, sauf lorsqu'elles sont marquées par la mer ou par des lignes douanières, et aucun pays n'a de statistiques exactes des marchandises produites chez lui pour la consommation intérieure.

De plus, même lorsqu'on peut dresser des statistiques, elles offrent généralement quelque ambiguïté. Elles indiquent d'ordinaire les marchandises comme entrées dans la consommation dès qu'elles passent entre les mains des marchands au détail ; par suite, il n'est pas facile de distinguer entre une augmentation du stock des marchands et une augmentation de la consommation. Or les deux choses sont gouvernées par des causes différentes. Une augmentation de prix tend à arrêter la consommation ; mais si l'on prévoit que l'augmentation doit continuer, il arrivera probablement, comme nous l'avons déjà signalé, que les marchands au détail augmenteront leurs stocks ¹

En outre, il est difficile d'affirmer que les marchandises en question soient toujours de la même qualité. Après un été sec le blé peut être peu abondant, mais il est d'une qualité exceptionnelle, et les prix pour l'année qui suit la récolte paraissent être plus élevés qu'ils ne le sont en réalité. Il est possible de tenir compte de ce fait,

¹ Lorsqu'on examine les effets des impôts, on a l'habitude de comparer entre elles les quantités entrées dans la consommation avant et après l'établissement de l'impôt. Mais cela n'est pas exact. Les marchands au détail, prévoyant l'impôt, augmentent beaucoup leurs stocks avant son établissement, et pendant quelque temps ensuite ils n'ont que très peu à acheter. Et vice versa lorsqu'un impôt est abaissé. De plus, les droits élevés ont pour effet de fausser les résultats. Par exemple, lorsque le ministre Rockingham, en 1766, abaissa le droit de douane sur les mélasses de 6 pence à 1 penny le gallon, l'importation nominale des mélasses à Boston augmenta cinquante fois. Cela fut principalement dû au fait que, avec le droit de 1 penny, il était meilleur marché de payer le droit que de faire la contrebande.

maintenant que le blé sec de Californie sert d'étalon. Mais il est presque impossible de tenir compte des différences de qualité pour un grand nombre de marchandises manufacturées. Cette difficulté se présente même dans le cas d'une marchandise comme le thé : la substitution, dans ces dernières années, du thé indien au thé chinois qui est plus faible, fait que l'augmentation réelle de la consommation est plus grande qu'il ne paraît d'après les statistiques.

Note sur les statistiques de consommation

[Retour à la table des matières](#)

§ 8. - Beaucoup de gouvernements publient des statistiques générales de consommation touchant certaines espèces de marchandises. Mais, en partie pour les raisons qui viennent d'être indiquées, elles nous sont de très peu d'utilité, soit pour nous aider à tracer les relations qui existent entre les variations de prix et les quantités achetées, soit aussi pour nous aider à apercevoir comment se répartissent entre les diverses classes de la société les différentes sortes de consommations.

En ce qui concerne le premier de ces objets, c'est-à-dire la découverte des lois relatives aux variations de la consommation qu'entraînent les variations de prix, il semble que l'on pourrait tirer un grand parti de l'idée indiquée par Jevons (*Theory*, pp. 11, 12) au sujet des livres des marchands au détail. Un boutiquier, ou le directeur d'un magasin coopératif, dans les quartiers ouvriers d'une ville industrielle, a souvent le moyen de connaître avec une exactitude suffisante la situation financière de la plupart de ses clients. Il peut savoir combien de fabriques travaillent, et pendant combien d'heures par semaine, et il peut être au courant de toutes les modifications importantes que subissent les salaires : en fait c'est son métier de savoir tout cela. Et d'ordinaire ses clients ont vite fait de s'apercevoir des changements survenus dans le prix des choses qu'ils consomment couramment. Il se trouvera donc souvent en présence de cas où la consommation d'une marchandise augmentera par suite d'une baisse de son prix, la cause produisant ses effets rapidement, et les produisant sans l'intervention d'autres causes perturbatrices. Alors même que des causes perturbatrices interviendraient, il sera souvent à même de tenir compte de leur influence. Par exemple, il saura que, à l'approche de l'hiver, le prix du beurre et celui des légumes haussent ; mais le froid fait que l'on aime manger plus de beurre et moins de légumes : par suite, si les prix de ces deux marchandises, légumes et beurre, haussent au moment de l'hiver, il s'attendra à voir la consommation des légumes baisser beaucoup plus qu'elle ne l'aurait fait sous la seule action de la hausse du prix, et au contraire la consommation du beurre baisser beaucoup moins. Si cependant, dans deux hivers consécutifs, le nombre de ses clients a été à peu près le même, et s'ils ont touché à peu près les mêmes salaires ; si, d'autre part, le prix du beurre a été sensiblement plus élevé dans une année que dans l'autre, alors la comparaison de ses livres pendant les deux hivers fournira des indications très exactes touchant l'influence qu'exercent les changements de prix sur la consommation. Les commerçants au détail qui fournissent d'autres classes de la société doivent parfois être à même de constater des faits semblables touchant la consommation de leurs clients.

Si l'on arrivait à dresser un nombre suffisant de tableaux de demande pour différentes classes de la société, ils fourniraient le moyen d'estimer indirectement les variations de la demande totale qu'entraînent de grandes variations de prix, et par là le moyen d'obtenir un résultat qu'il est impossible d'atteindre par une autre voie. En effet, en règle générale, le prix d'une marchandise ne varie qu'entre des limites étroites ; les statistiques ne nous fournissent donc aucun moyen direct de deviner ce qu'en deviendrait la consommation si son prix devenait cinq fois plus élevé ou tombait à un cinquième de son prix actuel. Mais nous savons que sa consommation serait restreinte presque entièrement aux riches si son prix était très haut, et que si son prix tombait très bas, la plus grosse partie de ses acheteurs se trouveraient dans les classes ouvrières. Si donc le prix actuel est très élevé relativement aux classes moyennes ou aux classes ouvrières, nous pouvons, d'après les lois qui régissent leur demande au prix actuel, estimer ce que serait la demande des riches si le prix s'élevait au point de devenir très élevé même pour eux. D'un autre côté, si le prix actuel est modéré relativement aux ressources des riches, nous pouvons inférer de leur demande ce que serait la demande des classes ouvrières si le prix tombait assez pour devenir modéré même pour eux. C'est seulement en réunissant ainsi des lois de demande fragmentaires, que nous pouvons espérer arriver par approximation à une loi exacte pour des prix offrant entre eux de grands écarts. (C'est-à-dire que la courbe de demande générale d'une marchandise ne peut pas être tracée avec certitude, sauf dans le voisinage immédiat du prix courant, jusqu'au moment où nous pourrions arriver à la tracer en réunissant les courbes fragmentaires de demande des différentes classes de la société. Comparer le second paragraphe de ce chapitre).

Lorsque l'on aura fait quelque progrès pour ramener à des lois précises la demande des marchandises qui sont destinées à la consommation immédiate, alors, mais alors seulement, il y aura lieu d'essayer de faire de même pour les demandes secondaires qui en dépendent : notamment la demande du travail des ouvriers et de tous ceux qui participent à la production de marchandises en vue de la vente ; ou encore la demande de machines, usines, voies ferrées, matières premières et autres instruments de production. Quant aux médecins, aux domestiques et à tous ceux qui ont directement à faire au consommateur, la demande de ce genre de travail a le même caractère que la demande des marchandises de consommation immédiate, et ses lois peuvent être recherchées de la même manière.

[Retour à la table des matières](#)

§ 9. - Il est très important, mais aussi très difficile, de constater quelles sont les proportions suivant lesquelles les différentes classes de la société distribuent leurs dépenses entre les choses de nécessité, les choses de confort et les choses de luxe ; entre les choses qui procurent seulement des plaisirs actuels, et celles qui procurent des réserves de force physique et morale ; enfin entre les choses qui satisfont les besoins inférieurs, et celles qui stimulent et développent des besoins plus élevés. Diverses tentatives ont été faites dans ce sens sur le Continent dans les cinquante dernières années, et, depuis quelque temps, le sujet a été étudié avec un soin de plus en plus grand, non seulement sur le Continent, mais aussi en Amérique et en Angleterre.

Nous nous contenterons de citer ici le tableau dressé par le grand statisticien Dr Engel pour la consommation des classes ouvrières intérieures et moyennes dans la Saxe en 1857 ; il a servi de guide et de terme de comparaison pour les enquêtes suivantes.

Dépenses	Proportions des dépenses faites dans la famille		
	D'un ouvrier ayant un revenu annuel de 45 à 60 £.	D'un ouvrier ayant un revenu annuel de 90 à 120 £.	D'une personne de la classe moyenne ayant un revenu de 150 à 200 £.
1. nourriture	62 pour cent	55 pour cent	50 pour cent
2. vêtement	16 pour cent	18 pour cent	18 pour cent
3. logement	12 pour cent	12 pour cent	12 pour cent
4 éclairage et chauffage	5 pour cent	5 pour cent	5 pour cent
5. éducation	2 pour cent	3,5 pour cent	5,5 pour cent
6. protection légale	1 pour cent	2 pour cent	3 pour cent
7. soins de santé	1 pour cent	2 pour cent	3 pour cent
8. confort et distractions	1 pour cent	2,5 pour cent	3,5 pour cent
Totaux	100 pour cent	100 pour cent	100 pour cent

On a souvent réuni et comparé des budgets d'ouvriers. Mais les ouvriers qui prennent la peine de tenir volontairement leurs comptes ne sont pas des hommes ordinaires, bien moins encore ceux qui les tiennent avec soin. Lorsqu'il faut compléter les comptes à l'aide de la mémoire, la mémoire est portée à se laisser influencer par la façon dont l'argent aurait dû être dépensé, surtout si ces comptes sont destinés à être lus par d'autres. Ce sont là des faits dont souffrent ces genres de recherches. Dans ce domaine où se touchent l'économie domestique et l'économie publique, de grands services pourraient être rendus par ceux qui ont peu de goût pour les spéculations plus générales et plus abstraites ¹.

¹ Des budgets d'ouvriers ont été réunis par Eden à la fin du XVIIIe siècle, et l'on trouve beaucoup d'informations de toute espèce sur les dépenses des classes ouvrières dans les rapports des Enquêtes sur l'assistance, sur les fabriques, etc. (Commissions on *Poor-relief, Factories*, etc.). Voir aussi : un article sur les salaires et les prix dans le *Companion du British Almanack de 1834* ; *Workmen's Budgets in Manchester* dans le *Statistical Journal, 1841-1842* ; TUCKETT, *Labouring Population, 1846* ; SARGANT, *Economy of the Working Classes, 1857* ; rapports des consuls de Sa Majesté *On the Condition of the Working Classes in Foreign Countries, 1872* ; l'enquête du Board of Trade en 1887 ; M. HIGGS, *Workmen's Budgets, Statistical Journal, 1893* ; rapports de la Sous-commission de l'agriculture dans l'Enquête sur le travail (*Labour Commission*) de 1893, 1894 ; quelques articles dans les volumes V et VI du *Bulletin de l'Institut international de statistique*, dans le vol. V on trouve un aperçu étendu des résultats des grands ouvrages de Le PLAY, *Les ouvriers européens* ; le livre du Dr GRUBER, *Die Haushaltung der arbeitenden Klassen*, contient le résumé d'un grand nombre d'enquêtes faites sur le continent. On a fait beaucoup dans la même voie aux États-Unis ; voir YOUNG, *Labour in Europe and America* ; les rapports des divers Bureaux du travail américains, et surtout les rapports des enquêtes du travail de 1886 et 1891 ; l'introduction du Professeur FALKNER au *Report on Wholesale Prices*, présenté au Sénat en 1893.

La méthode de Le Play est l'étude intensive de tous les détails de la vie domestique d'un petit nombre de familles choisies avec soin. Pour bien l'employer, il faut une rare union de jugement pour choisir les cas, de perspicacité et de sympathie pour les interpréter. Lorsqu'elle est bien employée, c'est la meilleure de toutes les méthodes ; mais, en des mains ordinaires, elle peut amener à des conclusions générales plus incertaines encore que celles obtenues par la méthode *extensive* qui consiste à réunir plus rapidement des observations très nombreuses, à les ramener

Principes d'économie politique : tome 1 :
livre III : Des besoins et de leur satisfaction

Chapitre cinq

Croix entre différents usages de la même chose. Usages immédiats et usages différés

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - Dans l'économie primitive, la ménagère, lorsqu'elle a constaté que la tonte de l'année lui a donné un nombre limité d'écheveaux de fil, considère l'ensemble des besoins de la maison en vêtements, et s'efforce de répartir le fil entre eux de façon à contribuer le plus possible au bien-être de la famille. Elle pensera qu'elle s'est trompée si, après coup, elle a lieu de regretter de n'avoir pas fait, par exemple, plus de chaussettes et moins de gilets. Cela voudrait dire qu'elle a mal calculé les points où il

autant que possible à une forme statistique, et à prendre de larges moyennes où l'on peut penser que les inexactitudes et les particularités se détruisent les unes les autres dans une certaine mesure.

Des renseignements relatifs à ce sujet ont été réunis par Harrison, Petty, Cantillon (dont le supplément aujourd'hui perdu semble avoir contenu des budgets d'ouvriers), Arthur Young, Malthus et d'autres. Les jeunes sciences de l'anthropologie et de la démographie s'occupent aujourd'hui de ces recherches, et il y a beaucoup à glaner dans la *Descriptive Sociology* des diverses nations qui est rédigée sous la direction de Herbert Spencer ; quoique trop ambitieuse, elle peut rendre service à l'économiste qui s'en sert avec prudence. Voir aussi LAVOLLÉE, *Classes ouvrières en Europe* ; BARBERET, *Le travail en France* ; SYMONDS, *Arts and Artisans at Rome and Abroad* ; MAYHEW, *London Labour* ; Charles BOOTH, *Life and Labour in London et Condition of the Aged Poor*.

convenait de cesser de faire des chaussettes et des gilets ; qu'elle est allée trop loin pour les gilets, et pas assez loin pour les chaussettes, et que, aux points où elle s'est arrêtée, l'utilité de la laine employée en chaussettes était plus grande que celle de la laine employée en gilets. Mais si, au contraire, elle a su s'arrêter à temps, alors elle a fait juste ce qu'il fallait de chaussettes et de gilets pour qu'elle retire la même somme d'avantages du dernier écheveau de laine qu'elle a employé à faire des chaussettes et du dernier qu'elle a employé à faire des gilets. Ceci illustre un principe général que l'on peut exprimer ainsi :

Lorsque quelqu'un possède une chose qui peut être employée à différents usages, il la répartit entre eux de façon qu'elle ait la même utilité-limite dans tous; car, si elle avait plus d'utilité-limite dans l'un que dans l'autre, il gagnerait à en détourner une certaine quantité du second usage pour l'appliquer au premier ¹.

L'économie primitive, dans laquelle il n'y a que peu d'échanges, présente un grand inconvénient, c'est qu'une personne peut avoir une si grande quantité d'une chose, de laine par exemple, qu'après l'avoir employée à tous les usages possibles, son utilité-limite dans chacun d'eux soit faible : et, en même temps, elle peut avoir si peu d'une autre chose, de bois par exemple, qu'il ait pour elle une très grande utilité-limite. Cependant, certains de ses voisins peuvent avoir un grand besoin de laine, et avoir plus de bois qu'ils ne peuvent en employer. Si chacun cède ce qui a pour lui peu d'utilité, et se procure ce qui en a beaucoup, tout le monde gagne à l'échange. Mais faire cette opération par le troc serait ennuyeux et difficile.

La difficulté du troc n'est, il est vrai, pas aussi grande lorsqu'il n'y a qu'un petit nombre de marchandises simples, susceptible chacune d'être adaptée à différents usages par le travail domestique ; la femme en tissant et les filles en filant font concorder les utilités-limites de la laine dans ses différents usages, pendant que le mari et les fils font de même pour le bois.

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - Mais lorsque les marchandises sont devenues très nombreuses et très spécialisées, l'emploi d'une monnaie, c'est-à-dire d'une chose ayant un pouvoir général d'achat, devient un besoin urgent. Seule, en effet, la monnaie peut être employée aisément en un nombre illimité d'achats divers. Dans une économie à monnaie, la bonne gestion consiste à fixer de telle manière les points où l'on s'arrête dans chaque sorte de dépenses, que l'utilité-limite d'un shilling de marchandises dans chacune d'elles soit la même. Chacun obtient ce résultat en cherchant constamment s'il n'y a pas une chose pour laquelle il dépense trop, et s'il ne gagnerait pas à restreindre un peu ce genre de dépense pour en augmenter un autre.

Ainsi, par exemple, l'employé qui se demande s'il ira à la ville en voiture ou à pied, et qui aime prendre quelques douceurs à son lunch, compare l'une à l'autre les

¹ Notre exemple appartient, il est vrai, à la production domestique plutôt qu'à la consommation domestique. Mais cela était presque inévitable, car il y a très peu de choses, parmi celles qui sont prêtes à être consommées immédiatement, qui soient susceptibles d'être employées à plusieurs usages. La théorie de la répartition des ressources entre différents usages a des applications moins importantes et moins intéressantes dans la science de la demande que dans celle de l'offre. Voir par exemple liv. V, chap. III, § 3.

utilités de deux façons différentes de dépenser son argent. Et lorsqu'une maîtresse de maison expérimentée insiste auprès d'un jeune ménage sur l'importance de tenir des comptes régulièrement, un des principaux motifs de ses conseils c'est qu'ils peuvent éviter ainsi de se laisser entraîner à des dépenses excessives en meubles ou en autres choses ; en effet, quoiqu'il soit réellement nécessaire d'en avoir une certaine quantité, si on en achète avec excès, leur utilité-limite n'est pas en proportion de leur coût. Et lorsque, à la fin de l'année, les jeunes époux jettent les yeux sur leur budget, et qu'ils trouvent qu'il est nécessaire de réduire leurs dépenses sur certains points, ils comparent les utilités-limites des différentes dépenses, rapprochant la perte d'utilité qui résulterait d'une diminution de dépense sur un point, de celle qui résulterait d'une diminution sur un autre : ils s'efforcent de réaliser des économies de telle façon que la somme d'utilité dont ils se privent soit aussi faible que possible, et que la somme d'utilité qui leur reste soit aussi grande que possible ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - Les différents usages que l'on peut faire d'une chose ne sont pas tous des usages actuels : certains peuvent être des usages actuels, d'autres des usages futurs. Une personne prudente s'efforcera de distribuer ses ressources entre tous les différents emplois qu'elle en peut faire, présents et futurs, de façon qu'elles aient dans chacun la même utilité-limite. Mais en estimant l'utilité-limite actuelle d'une source de jouissance éloignée, il faut tenir compte de deux choses : en premier lieu, il faut tenir compte de son incertitude (c'est une propriété objective que toutes les personnes bien renseignées estiment de la même manière) ; en second lieu il faut tenir compte de la différence de valeur qui existe entre un plaisir actuel et un plaisir éloigné (c'est là une propriété subjective que des personnes différentes apprécient de façons différentes, suivant leurs caractères individuels et les circonstances du moment).

Si les hommes regardaient les avantages futurs comme aussi désirables que des avantages semblables mais immédiats, ils s'efforceraient probablement de répartir leurs plaisirs et leurs autres satisfactions d'une façon uniforme sur tout le cours de leur vie. Ils seraient donc d'ordinaire disposés à renoncer à un plaisir actuel pour un plaisir futur équivalent, pourvu qu'ils aient la certitude de l'obtenir. Mais, en fait, la nature humaine est constituée de telle sorte que, en estimant la « valeur actuelle » d'un plaisir futur, la plupart des gens font généralement subir une seconde déduction à sa valeur future, sous la forme de ce que l'on peut appeler un escompte, qui va en augmentant avec le laps de temps pendant lequel le plaisir est différé. Telle personne appréciera un plaisir éloigné presque à la même valeur que celui-ci aurait pour elle s'il était immédiat; telle autre, au contraire, qui possède à un moindre degré le pouvoir de se représenter l'avenir, moins de patience et moins d'empire sur soi-même, se souciera

¹ Les budgets de familles ouvrières dont il a été parlé au eh. IV, § 9, peuvent rendre d'importants services pour aider les gens à distribuer leurs ressources sagement entre les différents emplois, de sorte que l'utilité-limite soit la même dans chacun. Mais, pour les problèmes vitaux de l'économie domestique, il est aussi important de savoir bien agir que de savoir bien dépenser. La ménagère anglaise et la ménagère américaine savent moins bien que la ménagère française tirer parti de ressources modestes, et ce n'est pas parce qu'elles ne savent pas acheter, mais parce qu'elles ne savent pas, comme elle, faire de bons plats avec des morceaux bon marché, avec des légumes, etc. On dit souvent que l'économie domestique appartient à la science de la consommation ; mais cela n'est qu'à moitié vrai. Les plus grosses fautes dans l'économie domestique, du moins dans la partie des classes ouvrières anglo-saxonnes où règne la sobriété, sont des fautes de production, plutôt que des fautes de consommation.

relativement peu d'un plaisir qui n'est pas à la portée de sa main. Et la même personne varie d'humeur ; tantôt elle est impatiente et avide de jouissances immédiates ; tantôt, au contraire, elle songe à l'avenir, et se trouve disposée à ajourner toutes les jouissances qui peuvent l'être aisément. Parfois elle est d'humeur à ne rien désirer ; tantôt elle est comme les enfants qui enlèvent les prunes de leur pudding pour les manger toutes à la fois, tantôt comme ceux qui les mettent de côté pour les manger en dernier. Et, dans tous les cas, lorsque nous calculons le taux auquel une jouissance future est escomptée, nous devons avec soin tenir compte des plaisirs de l'attente.

Les taux auxquels des personnes différentes escomptent l'avenir, n'affectent pas seulement leur tendance à épargner, au sens qu'on donne d'ordinaire à ce mot, mais affectent aussi leur tendance à acheter des choses qui soient des sources de plaisir durables, plutôt que des choses donnant une jouissance plus grande mais passagère : à acheter un nouveau vêtement, plutôt que d'aller au café ; à acheter des meubles simples mais solides, plutôt que des meubles voyants mais qui seront bientôt brisés.

C'est surtout pour ces objets que le plaisir de la possession se fait sentir. Bien des gens tirent du simple sentiment de la propriété plus de satisfaction que ne leur en donnent les jouissances ordinaires au sens étroit du mot : par exemple, les joies que donne la possession de la terre amènent souvent les gens à payer pour elle un prix si élevé qu'ils ne tirent qu'un très faible intérêt de ce placement. La propriété procure par elle-même des satisfactions ; elle en procure d'autres par la considération qui s'attache à elle. C'est tantôt l'un, tantôt l'autre de ces deux éléments qui domine, et personne peut-être ne se connaît assez bien soi-même, ou ne connaît assez bien les autres pour pouvoir tracer une ligne de démarcation certaine entre eux deux.

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - Comme nous l'avons déjà dit, il nous est impossible de comparer *quantitativement* deux plaisirs, même si c'est la même personne qui en jouit, dès lors que c'est à des époques différentes. Lorsqu'une personne ajourne un événement qui doit lui procurer un plaisir, ce n'est pas le plaisir lui-même qu'elle ajourne ; mais elle renonce à un plaisir actuel, et l'échange contre un autre, ou contre l'attente d'un autre, pour une date à venir : et il nous est, impossible de dire, à moins de connaître toutes les circonstances de l'espèce, si elle compte que le plaisir futur sera plus grand que le plaisir actuel auquel elle renonce. Par suite, même si nous savons à quel taux elle escompte les événements agréables futurs, nous ne connaissons pourtant pas pour cela le taux auquel elle escompte les plaisirs futurs ¹.

¹ Lorsqu'on classe certains plaisirs comme plus pressants que d'autres, on oublie souvent que l'ajournement d'un événement agréable peut modifier les circonstances dans lesquelles il se produit, et modifier, par suite, le caractère du plaisir lui-même. Par exemple, on peut dire qu'un jeune homme escompte à un taux très élevé le plaisir des voyages dans les Alpes qu'il espère pouvoir accomplir lorsqu'il aura fait fortune. Il aimerait beaucoup mieux les accomplir maintenant, parce qu'ils lui procureraient beaucoup, plus de plaisir.

De même il peut arriver que l'ajournement d'un événement agréable aboutisse à distribuer un bien d'une façon inégale au point de vue du temps, et que, précisément, ce bien-là subisse fortement l'effet de la loi de diminution de l'utilité-limite. Par exemple, on dit parfois que le plaisir de manger est particulièrement pressant, et il est certain que si un homme se prive de dîner pendant six jours, pour manger sept dîners le septième, il y perd, beaucoup : en effet, en ajournant six dîners, on ne peut pas dire qu'il ajourne le plaisir qu'il aurait eu à manger six dîners séparément, il y substitue au contraire le plaisir de manger pendant un jour d'une façon excessive. De

Nous pouvons cependant arriver à mesurer artificiellement le taux auquel elle escompte les plaisirs futurs en faisant une double supposition : la première qu'elle pense être à peu près aussi riche à la date future que maintenant ; la seconde que son aptitude à jouir des choses que la monnaie permet d'acheter restera dans son ensemble inchangée, bien qu'elle ait pu augmenter à certains égards et diminuer à d'autres. Dans ces conditions, si elle est disposée, mais tout juste disposée, à économiser une livre (25 francs) sur ses dépenses actuelles dans la certitude d'avoir (à sa disposition ou à la disposition des siens) une guinée (26 fr. 25) dans un an, nous pouvons parfaitement affirmer qu'elle escompte les plaisirs futurs dont la certitude est complète (c'est-à-dire qui ne sont soumis qu'aux risques de la mortalité humaine) au taux de cinq pour cent par an. En supposant réalisées nos deux conditions, le taux auquel elle escompte les plaisirs futurs (certains) sera alors égal au taux de l'intérêt de l'argent sur le marché ¹.

Jusqu'à-là nous avons considéré chaque plaisir séparément. Mais un grand nombre des objets que les gens achètent sont des objets durables, c'est-à-dire qu'ils ne sont pas consommés en une seule fois. Un bien durable, comme titi piano, est la source probable d'un grand nombre de plaisirs plus ou moins éloignés ; sa valeur pour un

même, lorsque quelqu'un met de côté des œufs pour l'hiver, il n'a pas la pensée qu'ils seront alors meilleurs que maintenant, il pense qu'ils seront rares et que leur utilité sera plus grande. Tout cela montre qu'il est important de distinguer nettement entre le fait d'escompter un plaisir futur, et le fait d'escompter le plaisir qu'on retirera de la jouissance future d'une certaine quantité d'une marchandise. Dans le dernier cas, nous devons tenir compte des différences entre les utilités-limites qu'aura la marchandise aux deux époques : tandis que, dans le premier cas, il en a été tenu compte une fois pour toutes en estimant la somme de plaisir, et il ne faut pas en tenir compte de nouveau.

¹ Il est important de rappeler que, en dehors des conditions que nous avons supposées, il n'y a aucun lien direct entre le taux de l'intérêt dans le prêt d'argent, et le taux auquel on escompte les plaisirs futurs. Un homme peut supporter si impatiemment tout délai que la promesse d'un plaisir dans dix ans d'ici ne le fasse pas renoncer à un plaisir qui est à la portée de sa main, et qu'il regarde comme quatre fois moins grand. Pourtant s'il redoute que dans dix ans il soit si à court d'argent (et que l'argent ait alors pour lui une si grande utilité-limite) qu'une demie-couronne (5 Shillings) puisse alors lui donner plus de plaisir, ou lui épargner plus de peine, qu'une livre maintenant, cet homme économisera quelque chose pour l'avenir, dût-il même garder cet argent improductif, pour la même raison qu'il mettrait des œufs de côté pour l'hiver. Mais nous nous égarons ici dans des questions qui se rattachent plutôt à l'étude de l'offre qu'à celle de la demande. Nous aurons à les envisager de nouveau à différents points de vue lorsque nous étudierons l'accumulation de la richesse, et, plus tard encore, lorsque nous étudierons les causes qui déterminent le taux de l'intérêt.

Nous pouvons pourtant examiner ici comment on peut mesurer numériquement la valeur présente d'un plaisir futur en supposant que nous connaissions : 1° son montant, 2° la date à laquelle il se réalisera, s'il se réalise, 3° les chances de sa réalisation, et 4° le taux auquel la personne considérée escompte les plaisirs futurs.

Si la probabilité qu'il se réalisera est de trois pour un, de sorte qu'il y ait trois chances sur quatre en sa faveur, la valeur du plaisir attendu est les trois quarts de ce qu'elle serait s'il était certain : si cette probabilité est seulement de sept à cinq, de sorte que sept chances sur douze seulement soient en sa faveur, la valeur du plaisir attendu n'est que les sept douzièmes de ce qu'elle serait s'il était certain, et ainsi de suite. C'est là sa valeur arithmétique : mais il faut en outre tenir compte du fait que pour quelqu'un la valeur véritable d'une satisfaction incertaine est d'ordinaire moindre que sa valeur arithmétique (voir la note de la p. 279). Si le plaisir attendu est à la fois incertain et éloigné, nous avons à faire subir une double déduction à sa valeur complète. Supposons, par exemple, qu'une personne soit disposée à donner 10 sh. pour un plaisir actuel et certain, mais que ce plaisir ne se réalise que dans un an, et que les chances de sa réalisation soient de trois à un ; supposons aussi qu'elle escompte l'avenir au taux de vingt pour cent par an. Alors la

valeur pour elle du plaisir attendu est de $\frac{3}{4} \times \frac{88}{100} \times 10$ sh., c'est-à-dire de 6 sh. Comparer le chapitre d'introduction dans Jevons, *Theory of Political Economy*.

acheteur est l'ensemble de ces services, ou ce que valent pour lui tous ces plaisirs, en tenant compte de leur incertitude et de leur éloignement ¹.

¹ Naturellement cette estimation se fait d'une façon grossière. En essayant de lui donner une précision numérique (voir la note V à l'appendice), nous devons rappeler ce qui a été dit dans ce paragraphe, et dans le précédent, sur l'impossibilité de comparer exactement entre eux des plaisirs, ou autres satisfactions, qui ne se réalisent pas au même moment, ainsi que sur la condition d'uniformité que nous avons admise en supposant que l'escompte des plaisirs futurs obéit à la loi exponentielle.

Principes d'économie politique : tome 1 :
livre III : Des besoins et de leur satisfaction

Chapitre six

Valeur et utilité

[Retour à la table des matières](#)

§ 1. - Nous pouvons maintenant examiner la question de savoir dans quelle mesure le prix payé pour un objet représente le bénéfice que procure sa possession. C'est un vaste sujet, sur lequel la science économique n'a que peu à dire, mais ce peu offre quelque importance.

Nous avons déjà vu que le prix qu'une personne paie pour un objet ne peut jamais excéder, et atteint rarement, celui qu'elle serait disposée à payer plutôt que de se passer de l'objet : de sorte que la satisfaction qu'elle retire de son achat excède d'ordinaire celle à laquelle elle renonce en abandonnant la somme payée comme prix; l'achat lui procure donc un excédent de satisfaction. Cet excédent de satisfaction est mesuré économiquement par la différence entre le prix qu'elle consentirait à payer plutôt que de se passer de l'objet, et le prix qu'elle paye réellement. Il a quelques analogies avec la rente ; mais il vaut peut-être mieux l'appeler simplement « le bénéfice du consommateur » (consumer's surplus).

Il est évident que le bénéfice du consommateur est plus grand pour certaines marchandises que pour d'autres. Il y a une foule d'objets dont les prix sont très au-dessous de ceux que beaucoup de gens consentiraient à payer plutôt que de s'en passer, et pour lesquels le bénéfice du consommateur est alors très grand. De bons exemples sont les allumettes, le sel, un journal d'un sou, un timbre-poste. Ce bénéfice qu'un homme retire du fait d'acheter à un prix bas des objets qu'il consentirait à payer fort cher plutôt que de s'en passer, peut être appelé le bénéfice qu'il retire des circonstances, ou de son milieu : ou, pour employer un mot qui était d'un usage courant il y a quelques générations, de sa « conjoncture ». Notre but dans ce chapitre est de nous servir de la notion du bénéfice du consommateur pour nous aider à apprécier en gros quelques-uns des bénéfices qu'une personne retire de son milieu, ou de sa conjoncture ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - Pour préciser nos idées, considérons du thé acheté pour la consommation d'un ménage. Prenons l'exemple d'un homme qui, si le prix du thé était de 20 sh. la livre, n'en achèterait qu'une livre par an, qui en achèterait deux livres si le prix était de 14 sh., trois livres si le prix était de 10 sh., quatre livres avec un prix de 6 sh., cinq livres avec un prix de 4, six livres si le prix était de 3 sh., et qui en achète sept livres au prix de 2 sh., qu'atteint le thé en ce moment. Nous avons à rechercher quel est le bénéfice qu'il retire de cette possibilité d'acheter du thé à 12 sh. la livre.

Le fait qu'il achète juste une livre lorsque le prix est à 90 sh., prouve que la satisfaction totale que lui procure cette livre est aussi grande que celle qu'il se procurerait en dépensant 20 sh. à acheter autre chose. Lorsque le prix tombe à 14 sh., il pourrait, s'il le voulait, continuer à n'acheter qu'une livre. Il aurait ainsi pour 14 sh. ce qui, pour lui, en vaut au moins 20 ; il se procurerait donc un surplus de satisfaction de 6 sh., ou, en d'autres termes, son bénéfice de consommateur serait de 6 sh. Mais, en fait, il préfère acheter une seconde livre, montrant ainsi qu'il la regarde comme valant au moins 14 sh. pour lui. Il obtient ainsi pour 28 sh. deux livres de thé qui valent au moins pour lui 20 + 14, c'est-à-dire 34. Son bénéfice n'est en tous cas pas diminué par son achat, mais reste à 6 sh. L'utilité totale des deux livres est au moins de 34 sh., son bénéfice de consommateur est au moins de 6 sh. ².

¹ Ce mot est familier aux économistes allemands, et il manque beaucoup dans la langue économique anglaise. En effet, les mots circonstances (*opportunity*) et milieu (*environment*), les seuls que l'on puisse employer à sa place, induisent parfois en erreur. Par conjoncture, dit Wagner (*Grundlegung*, 3e éd., p. 387), « nous entendons l'ensemble des conditions techniques, économiques, sociales et légales qui, dans un état de vie nationale (*Volkswirtschaft*) fondé sur la division du travail et la propriété privée - notamment la propriété privée du sol et des autres moyens matériels de production - déterminent la demande et l'offre des biens, et par suite leur valeur d'échange : cette détermination étant en règle générale, ou du moins le plus souvent, indépendante de la volonté du propriétaire, de son activité, et de sa négligence. »

² La première livre vaut probablement pour lui plus de 20 sh. Tout ce que nous savons, c'est qu'elle ne vaut pas moins. Il est probable qu'il retire, même de celle-là, un petit bénéfice. De même, la seconde livre vaut probablement pour lui plus de 14 sh. Tout ce que nous savons, c'est qu'elle vaut pour lui au moins 14 sh. et moins de 20. Son bénéfice à ce moment-là est donc au moins de 4 sh., mais il est probablement plus grand. Une marge indéfinie de ce genre existe toujours, les mathématiciens le savent bien, lorsque nous observons les effets produits par des changements considérables comme l'est un changement de prix de 20 à 14 sh. la livre. Cette marge incertaine aurait disparu si nous avions commencé à un prix très élevé pour descendre peu à peu par des

Lorsque le prix tombe à 10 sh., il peut, s'il le préfère, continuer à n'acheter que deux livres. Il obtiendrait alors pour 120 sh. ce qui en vaut pour lui au moins 34, son bénéfice serait de 14 sh. Mais en fait il préfère acheter une troisième livre, et, comme il le fait de son propre gré, nous pouvons être sûr qu'en agissant ainsi il ne diminue pas son bénéfice. Il se procure ainsi pour 30 sh., trois livres de thé, dont la première vaut pour lui au moins 20 sh., la seconde au moins 14 et la troisième au moins 10. L'utilité totale de toutes les trois étant de 44 sh. au moins, son bénéfice de consommateur est au moins de 14 sh., et ainsi de suite.

Lorsqu'enfin le prix est tombé à 2 sh., il achète sept livres qui valent respectivement pour lui au moins 20, 14, 10, 6, 4, 3 et 2 sh., soit en tout 59 sh. Cette somme mesure leur utilité totale pour lui, et son bénéfice de consommateur est au moins égal à la différence entre cette somme et les 14 sh. qu'il paye réellement pour elles, c'est-à-dire à 45 sh. En d'autres termes, il doit ces 45 sh. de bénéfice supplémentaire à sa conjoncture, à l'adaptation du milieu à ses besoins en ce qui concerne le thé. Si cette adaptation cessait, et s'il était impossible de se procurer du thé, à aucun prix, il éprouverait un préjudice au moins égal à celui qu'il pourrait éprouver s'il dépensait 45 sh. de plus à acheter des choses dont la valeur pour lui soit précisément égale à ce qu'il paye pour elles ¹.

changements de prix infinitésimaux d'un penny la livre, en observant quelles variations minimales chaque changement produit sur la consommation.

Nous avons dit au texte que c'est de lui-même que notre consommateur achète la seconde livre. Le sens de cette condition apparaît si nous considérons que le prix de 14 sh. pourrait lui être offert à la condition qu'il prenne deux livres ; il aurait alors à choisir entre acheter une livre pour 20 sh. et acheter deux livres à 28 sh. : le fait qu'il achète deux livres ne prouverait donc pas que la seconde livre vaille à ses yeux plus de 8 sh. Mais, au contraire, avec les choses telles que nous avons supposé qu'elles se passent, il prend la seconde livre pour 14 sh, sans qu'il lui soit imposé aucune condition ; cela prouve qu'elle vaut pour lui au moins 14 sh. (Supposons que les brioches coûtent un penny pièce, mais que l'on en donne sept pour six pence ; si quelqu'un se décide à en acheter sept, cela prouve qu'il est disposé à donner son sixième penny pour avoir la sixième et la septième brioches ; mais nous ne pouvons pas dire combien il serait disposé à donner plutôt que de se passer de la septième brioche seulement.)

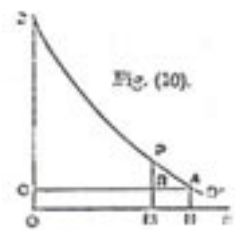
On objecte parfois que, à mesure que le consommateur augmente ses achats, l'urgence de ses besoins diminue, et l'utilité de ses achats ultérieurs baisse ; nous devrions donc continuellement refaire, en l'abaissant à un niveau plus bas, les premières parties de notre tableau de prix de demande à mesure que nous arrivons à des prix plus bas (c'est-à-dire tracer à nouveau et plus bas notre courbe de demande à mesure qu'elle s'éloigne vers la droite). Mais c'est là se tromper sur la façon dont le tableau de ces prix est établi. L'objection serait fondée si le prix de demande placé en regard de chaque nombre de livres de thé en représentait l'utilité *moyenne*. Il est exact, en effet, que si le consommateur payait juste 20 sh. pour une livre, et juste 14 sh. pour une seconde, il payerait juste 34 sh. pour les deux livres, c'est-à-dire 17 sh. pour chacune en moyenne. Si donc notre liste se référait aux prix moyens que le consommateur consent à payer, et portait 17 sh. en regard de la seconde livre, alors il n'est pas douteux qu'il nous faudrait refaire la liste avant d'aller plus loin : en effet lorsque le consommateur achète une troisième livre, l'utilité moyenne de chacune des trois livres devient inférieure à 17 sh. : elle serait en fait de 14 sh. 8 pence si, comme nous le supposons dans notre exemple, le consommateur payait 10 sh. pour la troisième livre. Mais cette difficulté disparaît, entièrement avec la manière de dresser la liste des prix de demande que nous avons adoptée : en regard de la seconde livre nous avons inscrit non pas la somme de 11 sh. qui représente la valeur moyenne de chacune des deux livres, mais la somme de 14 sh. qui représente l'utilité *additionnelle* qu'une seconde livre présente pour le consommateur. Elle ne se modifie pas lorsqu'il achète une troisième livre dont l'utilité additionnelle est mesurée par 10 sh. En d'autres termes : nous avons déjà, en dressant le tableau, tenu compte du fait que chaque nouvel achat rejaillit sur l'utilité de l'achat que notre consommateur a précédemment décidé de faire, et il ne faut pas en tenir compte une seconde fois.

¹ Le Prof. Nicholson (*Principles of Political Economy*, vol. I, et *Economic Journal*, vol. IV), s'étant mépris sur la nature du bénéfice du consommateur, lui a adressé diverses objections auxquelles le

[Retour à la table des matières](#)

§ 3. - De même, si nous négligeons pour le moment le fait que la même somme de monnaie représente des sommes de plaisir différentes pour des personnes différentes, nous pouvons mesurer le bénéfice supplémentaire que la vente du thé procure, par exemple sur le marché de Londres, en calculant la différence entre le total des prix inscrits sur un tableau complet de prix de demande pour le thé, et les prix auxquels il se vend [Voir la note ci-dessous dans l'encadré :].

Considérons donc la courbe DD' représentant la demande de tiré sur un grand marché. Supposons que OH représente la quantité qu'on y vend annuellement au prix HA, une année étant l'unité de temps que nous adoptons. Prenons un point M sur OH et tirons une ligne verticale MP rencontrant la courbe en P et coupant en R une ligne horizontale tirée de A. Nous supposons que les différentes livres de tiré sont comptées dans l'ordre de l'intensité du désir des différents acheteurs ; l'intensité du désir de l'acheteur de chaque livre étant mesurée par le prix qu'il est tout juste disposé à payer pour elle.



La figure nous montre que OM peut être vendu au prix PM, mais que, à un prix plus élevé, il ne pourra pas être vendu tout à fait autant de livres. C'est donc qu'il se trouve une personne qui achète au prix PM plus de thé qu'à un prix plus élevé, et nous devons regarder la OMième livre comme vendue à cette personne. Supposons, par exemple, que PM représente 4 sh. et OM un million de livres. L'acheteur dont il est parlé au texte est tout juste disposé à acheter sa cinquième livre de thé au prix de 4 sh., et l'on peut dire que la OMième ou la millionième livre est achetée par lui. Si AH, et par suite RM, représentent 2 sh., le bénéfice du consommateur procuré par la OMième livre est égal à la différence entre PM, ou 4 sh., que l'acheteur de cette livre aurait été disposé à payer pour lui et RM, c'est-à-dire les 2 sh. qu'il paye réellement. Supposons que l'on trace un très mince parallélogramme vertical dont la hauteur soit PM et dont la base soit la distance le long de Ox qui mesure une unité ou une livre de thé. Alors nous verrons que la satisfaction totale tirée de la OMième livre de thé est représentée (ou mesurée, dans l'hypothèse faite au dernier paragraphe du texte) par la grosse ligne droite MP ; que le prix payé pour cette livre est représenté par la grosse ligne droite MR, et le bénéfice du consommateur retiré de cette livre, par la grosse ligne droite RP.

professeur Edgeworth a répondu dans la même revue. Nicholson dit : « À quoi sert de dire que l'utilité d'un revenu de 100 livres par an vaut par exemple 1.000 livres par an ». Il n'y aurait aucun avantage à cela. Mais il peut être utile, lorsqu'on compare la vie dans l'Afrique Centrale avec la vie en Angleterre, de dire que, bien que tout ce que l'on peut acheter avec de la monnaie soit en moyenne aussi bon marché ici que là, pourtant il y a tant de choses que l'on ne peut pas du tout acheter en Afrique, qu'une personne avec 1.000 livres par an, n'y vit pas aussi bien qu'une autre avec trois ou quatre cents livres en Angleterre. Si un homme paye 1 penny de péage sur un pont, pour éviter de prendre une voiture qui lui coûterait 1 sh., nous ne disons pas que son penny vaut un shilling, mais que son penny, en y ajoutant le service que lui rend le pont (le rôle que celui-ci joue dans sa conjoncture), vaut un shilling ce jour-là. Si le pont disparaissait un jour où il en a besoin, ce serait comme s'il perdait onze pence.

Supposons maintenant que de minces parallélogrammes, ou d'épaisses lignes droites de ce genre, soient tracés de toutes les positions de M entre O et H, pour chaque livre de thé. Les lignes droites épaisses ainsi tirées, comme c'est le cas pour MP, depuis Oz jusqu'à la courbe de demande représenteront chacune toute la satisfaction retirée d'une livre de thé, et toutes ensemble elles occuperont et rempliront entièrement toute la surface DOHA. Nous pouvons donc dire que la surface DOHA représente le total de satisfaction tirée de la consommation du thé. De même, chacune des lignes droites tirées, comme MR, de Oz jusqu'à AC, représentent le prix qui est réellement payé pour une livre de thé. Ces lignes droites toutes ensemble couvrent la surface COHA ; cette surface représente donc le prix total payé pour le thé. Enfin, chacune des lignes droites tirées, comme RP, de AC jusqu'à la courbe de demande représente le bénéfice du consommateur pour chaque livre correspondante de thé. Ces lignes droites toutes ensemble couvrent la surface DCA ; cette surface représente donc le bénéfice total du consommateur que procure le thé lorsque son prix est AH. Mais il faut répéter que, si l'on ne se place pas dans l'hypothèse indiquée au texte, cette façon géométrique de mesurer ne fait que réunir ensemble des mesures de bénéfices qui ne sont pas appréciés d'après une échelle identique. Si l'on ne se place pas dans cette hypothèse, la surface ne représente qu'un ensemble de satisfactions de chacune desquelles le montant n'est pas exactement mesuré. C'est seulement dans cette hypothèse que la surface mesure le volume de la satisfaction *nette* totale procurée par le thé à ses divers acheteurs.

Cette analyse, avec ses noms nouveaux et son mécanisme compliqué, semble à première vue laborieuse et irréelle. Mais, à l'examiner de près, on trouvera qu'elle n'introduit pas de difficultés nouvelles, ni de suppositions nouvelles ; elle met seulement en lumière des difficultés et des suppositions qui sont latentes dans le langage courant des affaires. Car ici, comme en d'autres cas, la simplicité apparente des phrases courantes déguise une complexité réelle, et c'est le devoir de la science de mettre à nu cette complexité latente, de la regarder en face et d'en triompher autant que possible : nous pourrions ainsi plus tard vaincre des difficultés que l'on ne saurait embrasser solidement avec la pensée et le langage vagues de la vie courante.

On dit couramment dans la vie ordinaire que la valeur réelle des objets pour un homme n'est pas mesurée par le prix qu'il les paye : que le sel a beaucoup plus de valeur pour lui que le thé, bien qu'il dépense davantage en thé qu'en sel, et que cela se verrait bien s'il était entièrement privé de sel. Nous ne faisons que donner à cette idée une forme technique précise lorsque nous disons que nous ne pouvons pas nous en fier à l'utilité-limite d'une marchandise pour exprimer son utilité totale, que si quelqu'un dépense six pence pour acheter un quart de livre de thé, au lieu d'acheter du sel, cela ne veut pas dire qu'il préfère le thé, et qu'il n'achèterait pas de thé s'il ne savait pas qu'il peut aisément se procurer tout le sel dont il a besoin. Si l'on cherchait à donner plus de précision à ces façons de parler vagues, la marche ordinaire serait d'apprécier d'abord le prix que le consommateur paierait pour une petite quantité de thé, plutôt que de s'en passer ; d'apprécier ensuite ce qu'il paierait pour une quantité plus grande si le thé devenait plus abondant, et ainsi de suite : on additionnerait alors le tout. On ferait de même pour le sel et l'on comparerait les deux résultats. Ce serait précisément le procédé que nous avons employé dans notre analyse ; mais il resterait

vague, et si l'on cherchait à le rendre plus précis et plus exact, on dépenserait inutilement beaucoup de peine faute d'employer les termes et l'appareil appropriés ¹.

La valeur réelle d'une chose peut encore être recherchée non plus à l'égard d'une seule personne, mais à l'égard d'un groupe d'hommes en général. Alors il faudrait naturellement supposer que c pour commencer », et « jusqu'à ce qu'il en soit décidé autrement », une satisfaction de la valeur d'un shilling pour un Anglais équivaut à une satisfaction d'un shilling aussi pour un autre Anglais. Mais qui ne voit que cela n'est admissible qu'à la condition de supposer d'abord que les consommateurs de thé et les consommateurs de sel appartiennent aux mêmes classes et comprennent des gens de toutes sortes de tempéraments ².

Cela nous amène à envisager ce fait qu'un plaisir de la valeur d'une livre sterling est, pour un homme pauvre, quelque chose de beaucoup plus grand qu'un plaisir de la valeur d'une livre pour un riche. Si, au lieu de comparer le thé et le sel qui sont tous deux employés couramment par toutes les classes, nous comparions l'un ou l'autre avec le champagne, ou avec les ananas, la correction qu'il faudrait apporter de ce chef serait alors plus importante, elle transformerait entièrement le caractère de notre calcul. Dans les précédentes générations, beaucoup d'hommes d'État, et même quelques économistes, négligeaient de tenir un compte suffisant des considérations de ce genre, notamment dans l'établissement des systèmes d'impôts. Leurs propos, ainsi que leurs actes, semblaient dénoter un défaut de sympathie pour les souffrances des pauvres gens : le plus souvent ils étaient dus simplement à un défaut de réflexion.

Pourtant, au total, parmi les événements dont s'occupe l'économie, le plus grand nombre, de beaucoup, affectent dans des proportions à peu près égales les différentes classes de la société ; aussi, dès lors qu'il y a égalité entre les sommes de monnaie qui mesurent le plaisir causé par deux événements, il n'y a pas d'ordinaire de bien grande différence entre le plaisir éprouvé dans les deux cas. C'est pour cela que le calcul exact du bénéfice du consommateur (*consumer's surplus*) sur un marché, outre qu'il

¹ L'esquisse de cette idée se trouve dans le passage suivant de Harris (*On Coins, 1757*) qu'Adam Smith s'est borné à suivre ; c'est Ricardo qui a poussé l'analyse plus loin (voir ci-dessous la note à la fin du livre V). Harris dit (p. 5) : « La valeur des choses est en général fixée, non pas d'après les services qu'elles rendent en réalité pour fournir aux hommes ce qui leur est nécessaire, mais plutôt suivant la quantité de terre, de travail et d'habileté, qui est nécessaire pour les produire. C'est à peu près selon cette proportion que les choses s'échangent les unes contre les autres ; et c'est principalement d'après cette échelle que les valeurs intrinsèques de la plupart des choses sont appréciées. L'eau est d'un grand usage et pourtant elle n'a d'ordinaire que peu ou même pas du tout de valeur ; c'est que, dans la plupart des cas, elle existe spontanément en si grande abondance qu'elle échappe à la sphère de la propriété privée ; tout le monde peut en avoir en quantité suffisante, sans autre dépense que celle de la porter ou de l'amener lorsque cela est nécessaire. Au contraire, les diamants sont très rares, et ils ont pour cette raison une grande valeur quoiqu'ils ne soient que de peu d'usage ».

² On peut concevoir qu'il y ait des personnes d'une haute sensibilité qui souffrent tout particulièrement du manque de thé ou de sel ; ou des personnes d'une sensibilité générale très grande qui souffrent de la perte d'une certaine partie de leurs revenus, plus que d'autres personnes placées dans une situation de fortune semblable. Mais nous admettons que de pareilles différences entre individus peuvent être négligées, puisque nous examinons des moyennes prises sur un grand nombre de gens. Néanmoins, il peut être nécessaire de rechercher s'il n'y a pas quelque raison particulière de croire que ceux, par exemple, qui font la plus grande provision de thé appartiennent à une catégorie de gens particulièrement sensibles. S'il en était ainsi, il faudrait alors en tenir compte, avant d'appliquer aux problèmes éthiques ou politiques les résultats de l'analyse économique.

offre déjà beaucoup d'intérêt théorique, peut avoir aussi une grande importance pratique.

Il faut signaler cependant que les prix de demande, d'après lesquels nous estimons pour chaque marchandise son utilité totale et le bénéfice du consommateur, supposent que *toutes choses restent égales*, à mesure que le prix monte. Lorsque, pour deux marchandises qui servent au même usage, leurs utilités totales sont calculées de cette façon, nous ne pouvons donc pas dire que l'utilité totale des deux marchandises ensemble soit égale à la somme des utilités totales de chaque marchandise séparément ¹.

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - Le fond de notre argumentation subsisterait tout entier, si nous tenions compte du fait que plus une personne dépense pour une chose, moins est grand son pouvoir d'en acheter davantage, et plus est grande la valeur de la monnaie pour elle (en langage technique : chaque nouvelle dépense augmente pour elle la valeur-limite de la monnaie). Mais si le fond de l'argumentation n'en était pas altéré, sa forme deviendrait plus embarrassée sans aucun avantage correspondant ; il y a en effet très peu de problèmes pratiques où les corrections à apporter de ce chef aient quelque importance ².

¹ Dans les éditions précédentes, certaines phrases ambiguës semblent avoir suggéré l'opinion contraire à quelques lecteurs. Mais additionner les utilités totales de toutes les marchandises, de manière à obtenir l'utilité totale de la richesse dans son ensemble, est une tâche qui exige l'emploi des formules mathématiques. L'auteur a essayé de le faire il y a quelques années, et il s'est convaincu que, même si cette tâche est théoriquement réalisable, le résultat serait embarrassé de tant d'hypothèses qu'il resterait sans utilité pratique.

Nous avons déjà attiré l'attention (pp. 231, 239) sur le fait que, à certains égards, des choses comme le thé et le café peuvent être réunies et considérées comme une marchandise unique : et il est évident que si le prix du thé devenait inabordable, les gens augmenteraient leur consommation de café, et *vice versa*. Le préjudice qu'éprouveraient les gens à être privés à la fois de thé et de café serait plus grand que la somme des préjudices qui leur seraient causés par la privation soit de l'une seulement, soit de l'autre, de ces deux marchandises : c'est donc bien que l'utilité totale du thé et du café est plus grande que la somme obtenue en additionnant l'utilité totale du thé calculée en supposant que les gens puissent recourir au café, et celle du café calculée en faisant la même supposition à l'égard du thé. On peut théoriquement triompher de cette difficulté en groupant les deux marchandises « rivales » sur un même tableau de demande (*demand schedule*) commun à toutes deux. D'un autre côté, si nous avions déjà calculé l'utilité totale du combustible en tenant compte du fait que sans combustible nous ne pourrions pas avoir l'eau chaude nécessaire pour tirer des feuilles de thé la boisson qu'elles nous donnent, ce serait compter deux fois la même chose que d'ajouter à cela l'utilité totale des feuilles de thé calculée de la façon que nous venons de dire. De même l'utilité totale du blé pour l'humanité comprend celle des charrues, et on ne peut pas les additionner toutes deux, bien que l'on puisse les envisager séparément, envisageant l'utilité totale des charrues pour certaines questions, et celle du blé pour d'autres. Nous examinerons plus loin d'autres aspects de ces difficultés (livre V, ch. VI).

Patten a insisté sur la dernière de ces difficultés dans des écrits suggestifs et pleins de talent. Mais dans la tentative qu'il a faite d'exprimer l'utilité d'ensemble de toutes les formes de richesses, bien des difficultés semblent lui avoir échappé.

² En langage mathématique on dirait que les éléments négligés appartiennent au second ordre des petites quantités. Que, suivant la méthode scientifique courante, il soit légitime de les négliger, c'est là un point qui ne semblerait pas pouvoir être mis en doute, si Nicholson ne l'avait contesté. Edgeworth lui a répondu brièvement dans *Economic Journal*, mars 1894 ; Barone a donné une réponse plus étendue (*Giornale degli Economisti*, sept. 1894), que Sanger a signalée dans *Economic Journal*, mars 1895.

Il y a pourtant quelques exceptions. Par exemple, comme Sir R. Giffen l'a signalé, une élévation dans le prix du pain draine à tel point les ressources des familles ouvrières pauvres, et élève tellement l'utilité-limite de la monnaie pour elles, qu'elles sont obligées de réduire leur consommation en viande et en farineux les plus coûteux : et, le pain étant encore la nourriture la moins chère qu'elles puissent consommer, bien loin d'on consommer moins, elles en consomment davantage. Mais des cas de ce genre sont rares ; lorsqu'ils se rencontrent, chacun d'eux doit être traité à part.

Nous avons déjà remarqué que nous ne pouvons pas du tout deviner avec exactitude quelle quantité les gens achèteraient d'une marchandise à des prix très différents de ceux qu'ils ont l'habitude de payer : ou, en d'autres termes, quels seraient les prix de demande de cette marchandise pour des quantités très différentes de celles qui sont vendues d'ordinaire. Notre tableau de prix de demande est donc très conjectural, sauf dans le voisinage du prix ordinaire, et quand nous apprécions quel est le montant total de l'utilité d'une chose, nos appréciations les meilleures sont sujettes à de grandes erreurs. Mais cette difficulté n'a pas d'importance pratique. En effet, les principales applications de la théorie du bénéfice du consommateur (*consumers's surplus*) se rapportent aux changements qu'il subit lorsque le prix de la marchandise en question varie dans le voisinage du prix habituel : elles n'exigent donc que des renseignements que nous nous procurons aisément. Ces remarques s'appliquent avec une force particulière aux choses de nécessité ¹.

Comme il est indiqué à la note VI de l'Appendice, si on le désirait on pourrait tenir compte des changements subis par l'utilité-limite de la monnaie. Nous serions même obligés de le faire si nous essayions d'additionner ensemble les utilités totales de toutes les marchandises ; mais c'est là une tâche irréalisable.

¹ La notion du bénéfice du consommateur peut, dès maintenant, nous rendre quelques services, et lorsque nos connaissances statistiques seront plus avancées, elle nous servira beaucoup pour déterminer, par exemple, le dommage que causerait au public (ut) impôt additionnel de 6 pence par livre sur le thé, ou une augmentation de dix pour cent de son prix de transport. L'importance de la théorie ne se trouve que peu diminuée par le fait qu'elle ne saurait nous servir beaucoup pour apprécier le dommage causé par une taxe de 30 shillings par livre de thé, ou par une augmentation de dix fois des tarifs de chemins de fer.

Revenant à notre dernier diagramme, nous pouvons exprimer cette idée en disant que si A est le point de la courbe qui correspond à la quantité qu'on a l'habitude de vendre sur le marché, on peut obtenir des renseignements qui permettent de tracer la courbe avec une exactitude suffisante à une certaine distance de chaque côté de A. Elle pourra bien rarement être tracée avec une exactitude même approximative jusqu'en D ; mais cela n'a pratiquement pas d'importance, parce que, dans les principales applications pratiques de la théorie de la valeur, nous aurions rarement à nous servir de la courbe de demande tout entière, même si nous la connaissions. Nous avons justement besoin de ce que nous pouvons obtenir, c'est-à-dire d'une connaissance assez exacte de la courbe au voisinage de A. Nous avons rarement besoin de connaître toute la surface DCA ; il nous suffit, pour la plupart de nos travaux, de savoir quels sont les changements qu'elle éprouve lorsque A se déplace légèrement d'un côté et de l'autre le long de la courbe. Néanmoins, il sera commode de supposer provisoirement, comme nous avons en pure théorie le droit de le faire, que la courbe soit complètement tracée.

Il se présente pourtant une difficulté particulière lorsqu'on veut estimer la somme d'utilité des marchandises nécessaires à l'existence. Si on l'essaye, le mieux est peut-être de partir de la quantité qui est nécessaire, et de n'estimer l'utilité totale que pour la, partie qui excède cette quantité. Mais nous devons nous souvenir que le désir d'une chose dépend beaucoup de la difficulté qu'il y a à la remplacer par des substituts (Voir note VI à l'appendice).

[Retour à la table des matières](#)

§ 5. - Il reste une autre série de considérations qui sont susceptibles d'être négligées lorsqu'on apprécie les rapports entre le bien-être et la richesse matérielle. Non seulement il arrive souvent que le bonheur d'une personne dépende davantage de sa santé physique, mentale et morale, que des conditions extérieures dans lesquelles elle vit ; mais, même parmi ces conditions, beaucoup, qui sont pour son bonheur réel d'une grande importance, risquent d'être omises dans un inventaire de sa richesse. Les unes sont des dons gratuits de la nature, et celles-là pourraient, il est vrai, être négligées sans grand inconvénient si elles étaient toujours les mêmes pour tout le monde ; mais, en fait, elles varient beaucoup d'un lieu à un autre. Beaucoup sont des éléments de richesse collective qui sont souvent omis dans le compte de la richesse individuelle ; mais ils sont importants lorsque nous comparons entre elles différentes parties du monde civilisé moderne, et bien plus encore lorsque nous comparons notre époque avec des époques antérieures.

Les entreprises collectives qui ont pour but d'assurer le bien-être de tous, comme par exemple celles qui sont destinées à l'éclairage et à l'arrosage des rues, nous retiendront beaucoup vers la fin de nos études. Les associations coopératives pour l'achat d'objets de consommation personnelle ont fait plus de progrès en Angleterre que partout ailleurs ; mais celles formées par les fermiers ou par d'autres, pour l'achat des objets nécessaires à leur industrie, sont jusqu'à présent restées en retard en Angleterre. L'une et l'autre forme sont quelquefois désignées sous le nom d'associations de consommateurs ; mais ce sont en réalité des associations destinées à économiser l'effort dans certaines branches d'entreprises industrielles ou commerciales, et elles appartiennent à la théorie de la Production plutôt qu'à celle de la Consommation.

[Retour à la table des matières](#)

§ 6. - Lorsque nous parlons des liens qui existent entre le bien-être et la richesse matérielle, nous visons l'afflux répété, le courant de bien-être dû à l'afflux de richesses se présentant sous la forme de revenu (*incoming wealth*), avec faculté de s'en servir et de les consommer. Les richesses que possède une personne lui procurent, par l'usage qu'elle en fait, et par d'autres manières aussi, une somme de satisfactions parmi lesquelles il faut compter naturellement le plaisir de la possession : mais il y a peu de lien direct entre le montant de ces richesses et la somme de satisfactions dont jouit son possesseur. C'est pour cela que, dans ce chapitre et dans le précédent, nous avons parlé des *revenus* grands, moyens et petits. des classes riches, moyennes et pauvres, et non pas des biens qu'elles possèdent ¹.

Suivant une idée émise par Daniel Bernoulli, nous pouvons admettre que la satisfaction qu'une personne tire de son revenu commence lorsqu'il est suffisant pour subvenir strictement à sa vie, qu'elle augmente ensuite en proportions égales pour

¹ Voir note VII à l'appendice.

toute quantité dont il s'accroît, et que les choses se passent de façon inverse en cas de diminution du revenu ¹.

Mais, après quelque temps, les richesses nouvelles perdent souvent une grande partie de leurs charmes. Cela est dû en partie à l'habitude ; elle fait que les hommes cessent de prendre plaisir aux objets de luxe et de confort auxquels ils sont habitués, bien qu'ils souffrent grandement s'ils viennent à les perdre. Cela est dû en partie aussi au fait que, à mesure que la richesse d'un homme augmente, survient aussi pour lui la lassitude de l'âge, ou pour le moins une croissante fatigue des nerfs, peut-être même se prennent des habitudes de vie qui affaiblissent la vitalité physique et qui diminuent la faculté de jouir.

Dans tout pays civilisé on rencontre des adeptes de la théorie bouddhiste pensant qu'une existence sereine et tranquille est le plus haut idéal de vie, qu'il convient à l'homme sage d'extirper de son âme autant de besoins et de désirs qu'il lui est possible, que la richesse véritable n'est pas dans l'abondance des biens, mais dans l'absence des besoins. À l'autre extrême sont ceux qui soutiennent que le développement de nouveaux besoins et de nouveaux désirs est toujours avantageux, parce qu'il pousse les hommes à augmenter leurs efforts. Comme le dit Herbert Spencer, ils semblent tomber dans l'erreur de croire qu'il faut vivre pour travailler, au lieu de travailler pour vivre ².

¹ C'est-à-dire que si 30 £ représentent la somme strictement nécessaire pour vivre, la satisfaction qu'une personne tire de son revenu commence à ce point, et qu'à partir de 40 £ toute livre supplémentaire ajoute un dixième aux dix livres qui représentent l'aptitude de ce revenu à procurer des satisfactions (*its happiness-yielding power*). Mais si le revenu était de 100 £, c'est-à-dire 70 £ au-dessus du minimum nécessaire pour vivre, il faudrait une augmentation de 7 £ pour procurer une satisfaction égale à celle que procure 1 £ avec le revenu de 40 £. Avec un revenu de 10.030 £ il faudrait une augmentation de 1.000 £ pour produire le même effet (cf. note VIII à J'appendice). Naturellement, ces estimations sont faites au hasard et sont incapables de s'adapter aux circonstances variables de la vie individuelle. Comme nous le verrons plus tard, les systèmes d'impôt qui prévalent à l'heure actuelle sont basés sur l'idée de Bernoulli. Les systèmes antérieurs demandaient aux pauvres beaucoup plus qu'il ne convenait d'après cette conception. Au contraire, les systèmes d'impôt progressif que l'on voit apparaître en plusieurs pays sont, dans une certaine mesure, basés sur l'idée qu'une augmentation de un pour cent pour un très gros revenu ajoute moins au bien-être de son propriétaire qu'une augmentation de un pour cent pour de petits revenus, même après avoir fait la correction proposée par Bernoulli pour le minimum nécessaire à la vie.

On peut signaler en passant que deux principes pratiques importants résultent de cette loi générale suivant laquelle l'utilité que présente pour quelqu'un une augmentation de revenu d'une livre diminue avec le nombre de livres qu'il possède déjà. Le premier est que le jeu aboutit toujours à une perte économique, même lorsqu'il se fait avec des chances parfaitement égales. Par exemple, un homme possédant 600 £ fait un pari de 100 £ à chances égales; il est maintenant dans l'attente d'un plaisir égal à la moitié du plaisir que lui procurerait la possession de 700 £ et à la moitié du plaisir que lui procurerait celle de 500 £ ; or, cela est inférieur à l'attente sûre du plaisir que lui procure 600 £, puisque, par hypothèse, la différence entre le plaisir tiré de 600 et le plaisir tiré de 500 est plus grande que la différence entre le plaisir tiré de 700 et le plaisir tiré de 600. (Cf. note IX à l'appendice, et Jevons, loc. cit., ch. IV). Le second principe, qui est la réciproque directe du précédent, est qu'une assurance théoriquement correcte contre les risques équivaut toujours à un bénéfice économique. Mais, naturellement, chaque établissement d'assurance, après avoir calculé quelle est la prime théoriquement suffisante, doit y ajouter ce qu'il faut pour payer les intérêts de son capital, et pour couvrir ses dépenses d'administration, parmi lesquelles il faut souvent compter de très fortes sommes pour la publicité et pour les pertes résultant des fraudes. La question de savoir s'il est bon de payer la prime que les établissements d'assurance réclament, est une question qui doit être tranchée dans chaque cas selon ses conditions particulières.

² Voir sa leçon sur « L'évangile du repos » (*The Gospel of Relaxation*).

La vérité semble être que, étant donnée la nature humaine telle qu'elle est, l'homme dégénère rapidement s'il n'a pas quelque tâche un peu dure à remplir, quelques difficultés à surmonter : un peu d'effort pénible est nécessaire à sa santé physique et morale. Pour vivre pleinement il faut développer et mettre en jeu autant de facultés que possible, et des facultés aussi hautes que possible. C'est un plaisir intense de poursuivre ardemment un but, que ce soit le succès dans les affaires, le progrès de l'art et de la science, ou l'amélioration du sort de ses semblables. Pour les œuvres constructives les plus hautes, dans tous les genres, les périodes de surmenage doivent souvent alterner avec des périodes de lassitude et de stagnation ; mais pour les gens ordinaires, pour ceux qui n'ont pas de grandes ambitions, c'est un revenu modéré, gagné par un travail modéré et continu, qui offre les meilleures conditions pour le développement de ces habitudes de corps, d'esprit et d'âme lui donnent seules le vrai bonheur.

Dans tous les rangs de la société il arrive parfois que des individus fassent un mauvais usage de leur richesse. Nous pouvons dire, d'une façon générale, que toute augmentation de la richesse des classes ouvrières a pour effet de rendre la vie humaine plus pleine et plus noble, parce qu'elle est, pour la plus grande partie, employée à satisfaire des besoins réels ; cependant, même chez les ouvriers anglais, et encore plus peut-être dans les pays neufs, certains symptômes font craindre que ne se développe chez les ouvriers ce désir malsain de la richesse dans un but d'ostentation, qui a été le principal fléau des classes riches dans tous les pays civilisés. Les lois contre le luxe ont toujours été sans effet ; mais ce serait un grand avantage si le sentiment moral de la collectivité pouvait amener les gens à éviter tout ce qui est étalage de richesse individuelle. Une magnificence sagement ordonnée peut, il est vrai, procurer des plaisirs véritables et nobles ; mais pour cela elle doit être pure de toute vanité personnelle d'un côté, et de toute envie de l'autre, comme lorsqu'elle se manifeste en édifices publics, parcs publics, collections publiques de tableaux, jeux et amusements publics. Tant que la richesse est employée à fournir à chaque famille les choses nécessaires à l'existence et à la culture, ou à multiplier les formes élevées de jouissances collectives, alors la poursuite de la richesse est un but noble. Les plaisirs que la richesse procure iront probablement en augmentant, à mesure que se développeront ces formes d'activité supérieures, au progrès desquelles elle sert.

Lorsque le nécessaire est assuré, chacun devrait chercher à augmenter la beauté des objets qu'il possède, plutôt que leur nombre ou leur richesse. Un progrès dans le caractère artistique des meubles ou des vêtements exerce les facultés de ceux qui les fabriquent, et est une source de plaisirs croissants pour ceux qui s'en servent. Mais si, au lieu de rechercher plus de beauté, nous dépensons nos ressources croissantes à rendre nos objets de ménage plus nombreux et plus embarrassants, nous n'y gagnons aucun avantage véritable, aucun plaisir durable. Le monde irait beaucoup mieux si chacun achetait moins de choses et des choses plus simples, et se préoccupait de les choisir pour leur beauté réelle, cherchant sans doute à avoir de la bonne marchandise, mais préférant acheter peu d'objets bien faits et faits par des ouvriers bien payés, plutôt que beaucoup d'objets mal faits par des ouvriers mal payés.

Mais nous sortons ici des limites du livre actuel. La question de l'influence qu'exerce sur le bien-être général la façon dont chaque individu dépense son revenu est l'une des plus importantes parmi les applications de la science économique à l'art de vivre qui trouveront place à la fin de ce traité.

Fin du Livre III.