

Alfred Marshall (1890)

# Principes d'économie politique

## Livre V

**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

**et F. Savinien-Bouyssi,** avocat

**1906**

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

Courriel: [jmt\\_sociologue@videotron.ca](mailto: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](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.

Livre V.

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 II : Livre V. (1890) (662 pp.) (pp 1 à 238) 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) et F. Savinien-Bouyssy, avocat. Reproduction de la première édition française publiée à Paris en 1906 chez V. Giard et Brière. Paris : Gordon & Breach, 1971, 662 pages. 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

## Livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande.

### Chapitre I : Introduction. - Les marchés

§ 1. Notions biologiques et mécaniques relatives à la balance de forces contraires. But de ce livre. - § 2. Définition d'un marché. - § 3. Limitation d'un marché quant à l'espace. Conditions générales qui affectent l'extension d'un marché relatif à un objet. Conditions pour qu'un objet soit susceptible de donner lieu à une classification et d'être envoyé en échantillons. Transportabilité. - § 4. Marchés supérieurement organisés. - § 5. Un petit marché lui-même est souvent soumis à des influences indirectes venant de très loin. - § 6. Limitation du marché quant au temps.

### Chapitre II : Équilibre temporaire de l'offre et de la demande

§ 1. Équilibre entre le désir et l'effort. Dans un cas occasionnel de troc, il n'existe pas, à proprement parler, d'équilibre. - § 2. Dans un marché au blé d'une ville de province, un véritable équilibre, mais un équilibre temporaire, existe généralement. - § 3. En règle générale, l'intensité du besoin de monnaie ne change pas sensiblement pendant les transactions sur un marché au blé, mais il change sur un marché de travail. - § 4. Note sur le Troc.

### Chapitre III : Équilibre de l'offre et de la demande normales

§ 1. Presque toutes les transactions relatives à des marchandises qui ne sont pas très sujettes à la détérioration sont affectées par les prévisions. - § 2. Le coût réel de production et le coût en monnaie. Dépenses de production. Facteurs de production. - § 3. Le principe de substitution. - § 4. Coût de production dans une entreprise type. - § 5. Tableau d'offre. - § 6. Quantité d'équilibre et prix d'équilibre. Faiblesse des liens qui existent entre le prix d'offre d'une marchandise et son coût réel de production. Signification exacte d'une position d'équilibre normal. Sens de l'expression « à la longue ». - § 7. L'influence de l'utilité sur la valeur l'emporte pour les courtes périodes, mais celle du coût de production l'emporte à la longue.

### Chapitre IV : Placement des ressources en vue d'un revenu éloigné. Prix coûtant et coût total

§ 1. Motifs qui déterminent le placement du capital quand il s'agit d'un homme qui fait une chose pour son propre usage. Balance entre les jouissances futures et les jouissances présentes. - § 2. Placement du capital par l'entrepreneur moderne. Accumulation des débours et des recettes passés, escompte des débours et des recettes futurs. Difficulté de distinguer entre une dépense sur le compte courant et une dépense sur le compte en capital - § 3. La marge d'utilité pour une dépense ne doit pas être regardée comme un point sur une ligne, mais comme une ligne interceptant toutes les lignes possibles de placement. - § 4. Prix coûtant. Coût supplémentaire et coût total.

Chapitre V : Équilibre de l'offre et de la demande normales (suite). Pour les périodes courtes et pour les périodes longues

§ 1. [Élasticité du terme « normal » dans la langue populaire](#) aussi bien que dans la langue académique. - §§ [2](#), [3](#). Le problème complexe de la valeur normale doit être divisé. Premier pas : la fiction d'un état stationnaire ; ses modifications nous permettent de traiter le problème par la méthode dite méthode statique. - §§ [4](#), [5](#). C'est ainsi que l'étude de l'équilibre de la demande et de l'offre normales peut être divisée en étude relative aux courtes périodes et en étude relative aux longues périodes. - § [6](#). Pour les courtes périodes, le stock des instruments de production est pratiquement fixe ; et leur emploi varie avec la demande. - § [7](#). Mais dans les longues périodes, l'afflux des instruments de production est adapté à la demande relative aux produits de ces instruments. - § 8. [Classification approximative des problèmes relatifs à la valeur d'après les périodes auxquelles ces problèmes se rapportent](#).

Chapitre VI : [Demande conjointe et demande de composite](#). Offre conjointe et offre composite

§ 1. [Demande dérivée indirecte](#). Demande conjointe. Exemple emprunté à un conflit du travail dans l'industrie du bâtiment. Loi de la demande dérivée. - § 2. [Conditions sous lesquelles l'arrêt de l'offre peut faire hausser beaucoup le prix d'un facteur de production](#). - § 3. [Demande composite](#). - § 4. [Offre conjointe](#). Prix d'offre dérivé. - § 5. [Offre composite](#). - § 6. [Rapports complexes entre des marchandises](#)

Chapitre VII : [Prix coûtant et prix total par rapport aux produits conjoints](#). Frais de vente. Assurance contre les risques. Coût de reproduction

§§ [1](#), [2](#). Difficulté d'assigner à chaque branche d'une, entreprise complexe la part qui lui revient dans les dépenses de production et, en particulier, dans les dépenses de mise en vente. - § 3. [Assurance contre l'incendie ou les risques maritimes](#). Autres risques d'entreprise. - § 4. [L'incertitude constitue en soi-même un mal](#). - § 5. [Coût de reproduction](#). - § 6. [Objet des chapitres suivants du livre V](#), chapitres dont quelques-uns peuvent être provisoirement laissés de côté.

Chapitre VIII : [Rente ou revenu fourni par un instrument de production](#) non créé par l'homme, dans ses rapports avec la valeur du produit

§§ [1](#), [2](#), [3](#). La théorie d'après laquelle la rente ne fait pas partie du coût de production contient une vérité importante ; mais elle doit être interprétée dans un sens un peu étroit et elle a besoin d'être présentée d'une façon nouvelle ; surtout lorsqu'elle est appliquée à n'importe quelle espèce de produit. - § 4. [Lorsqu'elle est sagement interprétée](#), elle est vraie de la rente urbaine comme de la rente rurale. Les redevances minières ne sont pas des rentes. - § 5. [Note sur la rente des terrains bâtis](#) par rapport à la valeur des produits qui y sont fabriqués.

Chapitre IX : [Quasi-rente, ou revenu d'un instrument de production créé par l'homme](#), dans ses rapports avec la valeur du produit

§§ [1](#), [2](#). Si l'on considère des périodes trop courtes pour que l'offre des instruments de production créés par l'homme puisse répondre d'une manière appréciable à la demande qui en est faite, les revenus qui en proviennent ont, avec le prix des objets qu'ils contribuent à produire, un rapport analogue à celui dans lequel se trouvent, mais d'une façon permanente, les véritables rentes. - § 3. [Le soi n'est qu'une des formes du capital pour le producteur individuel](#). - § 4. [Ressemblances et dissemblances entre la véritable rente et la quasi-rente](#). - §§ [5](#), [6](#). Nouvelle exposition du principe général ; et exemples de cercles vicieux écartés par ce principe. - § 7. [Quasi-rentes dans leurs rapports avec les frais supplémentaires](#). - § 8. [Arguments relatifs à la rente foncière](#) dans ses rapports avec la valeur d'un genre de produits appliqués aux quasi-rentes des machines. - §§ [9](#), [10](#). Note sur des exemples se rapportant au principe général discuté dans ce chapitre. Soit dans un pays neuf. Pierres météoriques. Incidence d'un impôt.

Chapitre X : [Influence du milieu sur le revenu tiré d'un instrument de production](#). Rente de situation. Rente composite

§ 1. [Influence de la situation sur la valeur du soi agricole](#). Dans toutes les entreprises, l'accès aux économies externes dépend en partie de la situation. - § 2. [Rente de situation](#). - § 3. [Cas exceptionnels où le revenu tiré d'une situation avantageuse](#) est dû à des efforts et à des déboursés individuels. - § 4. [Les divers éléments qui entrent dans une rente composite](#) ne peuvent pas toujours être distingués.

Chapitre XI : [Équilibre de l'offre et de la demande normales](#) (suite) par rapport à la loi du rendement croissant

§§§ [1](#), [2](#), [3](#). Façons dont agit la tendance au rendement croissant. Contraste entre les économies d'une branche d'industrie prise dans son ensemble et celles d'une simple entreprise. Insuffisance de la méthode statique en économie politique. - §§§ [4](#), [5](#), [6](#). Note sur les équilibres stables et les équilibres instables ainsi que sur quelques autres points de théorie pure.

Chapitre XII : [Théorie des changements de offre et de la demande normales par rapport à la doctrine du maximum de satisfaction](#)

§ 1. [Introduction](#). - § 2. [Effets d'un accroissement de la demande normale](#). - § 3. [Effets d'un accroissement de l'offre normale](#). - § 4. [Cas de rendement constant](#), de rendement décroissant et de rendement croissant. - §§§ [5](#), [6](#), [7](#). Exposé et limitations de la doctrine abstraite du maximum de satisfaction.

Chapitre XIII : [La théorie des monopoles](#)

§ 1. [Nous comparerons maintenant les bénéfices qu'un monopoliste retire d'un prix élevé](#) avec les avantages que le public retire d'un prix peu élevé. - § 2. [Prima facie, l'intérêt du monopoliste](#), c'est d'obtenir le maximum de revenu net. - § 3. [Le tableau du revenu de monopole](#). - § 4. [Un impôt, d'une somme totale fixe, perçu sur un monopole ne diminuera pas la production](#); s'il est proportionnel au revenu net du monopole, il ne la diminuera pas non plus; mais il la diminuera s'il est proportionnel à la quantité produite. - § 5. [Un monopoliste peut souvent produire économiquement](#). - § 6. [Il peut abaisser ses prix en vue de développer son entreprise](#), ou à raison de l'intérêt direct qu'il a au bien-être des consommateurs. - § 7. [Bénéfice total. Bénéfice de compromis](#). - § 8. [Importance qu'il y a pour le public à étudier à l'aide de la statistique la loi de demande et le surplus du consommateur](#).

Chapitre XIV : [Résumé de la théorie générale de l'équilibre de l'offre et de la demande](#)

§§§ - [1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [6](#), [7](#). Note sur la théorie de la valeur de Ricardo.

## **Livre VI : Valeur ou distribution et échange.**

Chapitre I : Coup d'œil préliminaire sur la distribution et l'échange

§ 1. Portée générale de ce livre. - § 2. Les physiocrates, d'accord en cela avec les conditions particulières de leur époque et de leur pays, affirmaient que les salaires restent toujours au niveau le plus bas possible, et que cela est vrai aussi en grande partie de l'intérêt du capital. Ces rigides affirmations furent partiellement atténuées par Adam Smith et par Malthus. - §§ 3-6. Série d'exemples hypothétiques touchant l'influence de la demande dans la distribution, empruntés à une société où le problème des rapports entre le travail et le capital n'existe pas. - §§ 7-8. Influence du principe de substitution dans la distribution. Le produit net d'un genre particulier de travail; et d'une espèce particulière de capital. - § 9. Demande relative au capital en général. - § 10. Les emplois-limites ne gouvernent pas la valeur; mais, comme la valeur, ils sont gouvernés par les conditions générales de l'offre et de la demande. - § 11. Étude plus détaillée du revenu national ou dividende national.

## Chapitre II : Coup d'œil *préliminaire* sur la distribution et l'échange (suite).

§ 1. Les causes qui affectent l'offre des agents de production qui exercent une influence coordonnée avec les causes qui affectent la demande dans la distribution. - §§ 2-4. Récapitulation des causes discutées au livre IV qui affecte l'offre des diverses sortes de travail et de capital. Influence irrégulière qu'une augmentation de rémunération exerce sur les efforts dépensés par un individu. Correspondance plus régulière entre les salaires normaux et le développement du chiffre et surtout de la vigueur de la population. Influence générale exercée sur l'accumulation du capital et des autres formes de la richesse par les bénéficiaires retirés de l'épargne. - § 5. La terre peut être regardée comme une forme spéciale de capital soit quant à l'influence de la demande dans la distribution, soit quant à l'emploi des ressources d'un individu dans la production: mais elle ne se trouve pas sur le même pied que le capital relativement à l'influence normale des forces de l'offre dans la distribution, que nous examinons dans le présent chapitre. - § 6. Conclusion provisoire à une première partie de l'argumentation. - § 7. Relations mutuelles entre les gains et la productivité de différents groupes de travailleurs. - § 8. Nous ne supposons pas un degré d'initiative, de connaissances et de liberté de la concurrence supérieur à celui qui, en fait, caractérise le groupe particulier d'ouvriers, d'employeurs, etc., à l'époque et au moment dont il s'agit. - § 9. Sur les rapports entre le travail en général et le capital en général. Le capital vient en aide au travail. Et il entre en concurrence avec le travail en ce qui touche le champ d'emploi ; mais cette forme doit être interprétée avec précaution. - §§ 10-11. Influence exercée sur les salaires par le développement de la richesse sous d'autres formes que celle du capital commercial. Sens restreint dans lequel il est vrai que les salaires dépendent d'avances faites par le capital. - §§ 12-13. Notes sur la théorie du fonds des salaires (*Wages-fund*) et sur les différentes sortes de surplus.

## Chapitre III : La rémunération du travail

§ 1. But des chap. III-X. - § 2. La concurrence tend à faire que les salaires gagnés dans une semaine dans des emplois similaires soient non égaux, mais proportionnels à la productivité des ouvriers. Rémunération au temps. Salaire à la pièce. Rémunération de productivité. La rémunération au temps ne tend pas à l'égalité, mais la rémunération de productivité y tend. - §§ 3-4. Salaires réels et salaires nominaux. Il faut tenir compte des variations du pouvoir d'achat de la monnaie, en se référant spécialement à la consommation de la catégorie particulière de travail en question ; il faut aussi tenir compte des dépenses professionnelles et de tous les avantages et inconvénients accessoires. - § 5. Salaires en partie payés en nature. Le Truck System. - § 6. Incertitude de succès et irrégularité de l'emploi. - § 7. Rémunération supplémentaire. Salaires de famille. - § 8. L'attraction exercée par une industrie ne dépend pas uniquement de sa rémunération en monnaie, mais de ses avantages nets. Influence du caractère individuel et du caractère national. Conditions particulières des classes inférieures d'ouvriers

## Chapitre IV : Rémunération du travail (suite).

§ 1. L'importance de bien des particularités dans l'action de l'offre et de la demande par rapport au travail tient beaucoup au caractère cumulatif de leurs effets ; lesquels ressemblent ainsi aux effets de la coutume. - §§ 2-4. Première particularité : l'ouvrier vend son travail, mais sa personne même n'a pas de prix. Par conséquent, les placements de capital, que l'on fait sur lui sont limités par les moyens, la prévoyance et le désintéressement de ses parents. Importance d'un bon départ dans la vie. Influence des forces morales. - § 5. Deuxième particularité. Le travailleur inséparable de son travail. - § 6. Troisième et quatrième particularités. Le travail est périssable et ceux qui le vendent se trouvent dans une situation défavorable au point de vue de la vente.

## Chapitre V : Rémunération du travail (suite).

§ 1. - La cinquième particularité du travail consiste dans la longueur du temps requis pour se procurer des offres additionnelles d'habileté qualifiée. - § 2. Les parents lorsqu'ils choisissent des professions pour leurs enfants doivent prévoir au-delà de la durée de toute une génération ; difficulté de prévoir

l'avenir. - § 3. Les mouvements de travail adulte prennent une importance croissante par suite de l'augmentation dans la demande relative à l'habileté générale. - §§ 4-6. Résumé de la distinction entre les longues et courtes périodes par rapport à la valeur normale. Fluctuations des salaires spéciaux d'habileté et de capacité en les distinguant de ceux qui rémunèrent l'effort exigé par une tâche particulière. - § 7. Note sur certaines analogies entre le salaire et la rente

#### Chapitre VI : Intérêt du capital

§§ 1-3. La théorie de l'intérêt a fait récemment des progrès dans un grand nombre de ses détails, mais elle n'a subi aucun changement essentiel. Elle a été mai comprise au Moyen Age, ainsi que par Rodbertus et par Marx. - §§ 4-5. L'intérêt brut payé par l'emprunteur comprend une certaine assurance contre les risques, à la fois réels et personnels, et un certain salaire de direction aussi bien qu'un véritable intérêt ou intérêt net. Par suite, il ne tend pas à l'égalité comme le fait l'intérêt social. - § 6. Note sur les changements dans le pouvoir d'acquisition de la monnaie par rapport au taux réel de l'intérêt

#### Chapitre VII : Profit du capital et de l'aptitude aux affaires

§ 1. Lutte pour la survivance entre les hommes d'affaires. Services de ceux qui ont ouvert de nouvelles voies. - §§ 2-4 Influence du principe de substitution sur les salaires de direction ; exemples en comparant d'abord les services des contremaîtres avec ceux des ouvriers ordinaires, deuxièmement ceux des chefs d'entreprise avec ceux des contremaîtres, et enfin ceux des chefs de grandes entreprises avec ceux des chefs de petites entreprises. - § 5. Situation de l'homme d'affaires qui emploie beaucoup de capital emprunté. - § 6. Sociétés par actions. - § 7. Tendence générale qu'ont les méthodes modernes d'entreprise d'adapter les salaires de direction à la difficulté du travail fait

#### Chapitre VIII : Profit du capital et de l'aptitude aux affaires (suite).

§ 1. - Nous avons à rechercher s'il y a dans les taux des profits une tendance générale vers l'égalité. Dans une grande entreprise certains bénéfices de direction sont classés parmi les salaires ; et dans une petite entreprise beaucoup de salaires du travail sont classés parmi les profits ; par conséquent, les profits paraissent plus élevés dans les petites entreprises qu'ils ne le sont réellement. - § 2. Le taux normal annuel des profits sur le capital employé est élevé là où le capital circulant est considérable par rapport au capital fixe ; et surtout là où le montant des salaires est très considérable relativement au capital. - §§ 3-4. Chaque branche d'industrie a son taux d'usage ou « bon » taux de profits sur le retour des fonds. - § 5. Les profits sont un élément constitutif du prix d'offre normal ; mais le revenu provenant du capital déjà placé, sous une forme matérielle ou sous forme d'acquisition d'habileté, est gouverné par la demande relative à ses produits. - §§ 6-7. Comparaison entre les profits et les autres bénéfices. - §§ 8-10. Notes sur une comparaison plus détaillée entre les profits, les bénéfices du travail et les rentes ; et sur les relations entre les différentes sortes d'intérêts en présence dans la même branche de production.

#### Chapitre IX : Rente foncière

§§ 1-2. - La rente foncière est une espèce dans un genre étendu. Pour le moment, nous supposons que le sol est cultivé par le propriétaire du sol. Résumé des discussions précédentes. - § 3. Une hausse survenant dans la valeur réelle du produit élève généralement la valeur en produits du surplus, et encore davantage, sa valeur réelle. - § 4. Effets des améliorations sur la rente. - § 5. Le fond de la théorie de la rente est applicable à presque tous les systèmes de tenure foncière. Mais dans le système anglais moderne la grande division entre la part du propriétaire foncier et la part du fermier est aussi la plus importante au point de vue scientifique. - § 6. La terre par rapport aux autres formes de la richesse. - § 7. La valeur capitalisée de la terre. - § 8. Note sur la théorie de Ricardo au sujet de l'incidence des impôts et de l'influence des améliorations en agriculture.

## Chapitre X : Tenure foncière

§ 1. - Les anciennes formes de la tenure foncière étaient, en général, basées sur des associations dont les conditions étaient déterminées par la coutume plutôt que par un contrat exprès ; le propriétaire foncier (landlord) est en général l'associé Commanditaire. §§ 2-3. Mais la coutume est beaucoup plus souple qu'il ne semble à première vue, comme cela apparaît d'ailleurs même dans l'histoire anglaise récente. Il faut prendre garde lorsqu'on veut appliquer l'analyse ricardienne aux problèmes relatifs au sol anglais moderne; aussi bien qu'aux anciens systèmes. Les conditions de l'association dans ces systèmes étaient vagues, élastiques et susceptibles de bien des modifications inconscientes. - §§ 4-5. Avantages et inconvénients du métayage et de la propriété paysanne. - §§ 6-7. Le système anglais permet au propriétaire de fournir la part de capital dont il peut être facilement et effectivement tenu ; et ce système laisse une liberté considérable aux forces de sélection, quoique cette liberté soit moindre que dans d'autres branches d'industrie. - §§ 8-9. Grandes et petites tenures. Coopération. - § 10. Difficulté de décider ce que c'est que des prix normaux et des récoltes normales. Liberté pour le tenancier de faire des améliorations et d'en recueillir les fruits. - § 11. Conflit entre les intérêts publics et les intérêts privés en de qui concerne les terrains bâtis et non bâtis et autres Matières.

## Chapitre XI : Coup d'œil général sur la distribution

§§ 1-3. Sommaire des huit chapitres précédents, dans lequel se trouve indiquée une ligne de continuité coupant celle qui se trouve au Liv. V, chap. XIV, et établissant une unité entre les causes qui gouvernent les valeurs normales des divers agents et instruments de production, matériels et humains. - § 4. Les divers agents de production peuvent être en lutte pour le champ d'emploi, mais ils sont également la seule source d'emploi les uns pour les autres. Comment un accroissement de capital augmente le champ d'emploi du travail. - § 5. Une augmentation soit dans le nombre, soit dans la productivité d'un groupe d'ouvriers profite généralement à d'autres ouvriers, mais pour eux-mêmes la première est nuisible, tandis que la seconde est avantageuse. Cette augmentation change les produits-limites de leur propre travail et des autres sortes de travail, et par là elle affecte les salaires. Il faut bien faire attention lorsqu'on veut évaluer le produit-limite normal.

## Chapitre XII : Influences générales du progrès économique

§ 1. La richesse du champ d'emploi du capital et du travail dans un pays nouveau dépend en partie de l'accès aux marchés sur lesquels le capital et le travail peuvent vendre leurs produits et engager leurs revenus futurs en vue d'obtenir immédiatement ce dont ils ont besoin. - §§ 2-3. Au siècle dernier, par son commerce extérieur, l'Angleterre accrut son pouvoir d'achat quant aux objets de confort et de luxe, et ce n'est que dans ces dernières années qu'elle l'a augmenté par rapport aux objets de nécessité. - § 4. Les avantages directs qu'elle a retirés du progrès des manufactures ont été moindres qu'il ne semble à première vue ; mais les avantages qu'elle a retirés des nouveaux moyens de transport ont été plus considérables. - § 5. Changements dans la valeur en travail du blé, de la viande, du logement, du combustible, des vêtements, de l'eau, de la lumière, des journaux et des voyages. - §§ 6-8. Le progrès a élevé la valeur en travail du sol anglais, urbain et rural, pris ensemble ; quoiqu'il ait abaissé la valeur de la plupart des instruments matériels de production, et l'augmentation du capital a fait baisser son revenu proportionnel, mais non son revenu total. - §§ 9-10. Nature et causes des changements dans la rémunération des différentes classes industrielles. - § 11. Les bénéfices de la capacité exceptionnelle. - § 12. Le progrès a contribué plus qu'on ne le croit généralement à élever les salaires du travail et il a probablement amoindri plutôt qu'accru l'irrégularité de l'emploi pour le travail libre.

## Chapitre XIII : Le progrès par rapport au niveau de la vie

§§ 1-2. Niveau des activités et des besoins : de la vie et du bien-être. Une élévation dans le niveau du bien-être aurait pu élever considérablement les salaires en Angleterre il y a un siècle par l'effet qu'elle aurait eu d'arrêter le développement de la population; mais la facilité d'obtenir les vivres et les produits bruts en les faisant venir des autres pays a laissé peu à faire dans cette direction. - §§ 3-6. Efforts pour



régler les activités en réduisant les heures du travail. La durée excessive du travail est nuisible. Mais la réduction de la durée du travail lorsque celle-ci est modérée amoindrit généralement la production. Par conséquent, quoique cette réduction puisse avoir pour effet immédiat de donner une impulsion à l'emploi des ouvriers, elle diminue bientôt nécessairement les occasions d'emploi à de bons salaires, à moins que les loisirs ainsi créés ne soient employés à développer des activités plus étendues et plus hautes. Danger de l'émigration du capital. Difficulté de rapporter les faits observés à leurs véritables causes. Les résultats immédiats et ultimes sont souvent dans des directions opposées. 7-9. Le but originaire des trade unions, c'était de donner l'indépendants à l'ouvrier et d'élever ainsi le niveau de sa vie, autant que d'élever ses salaires. Le succès de leurs efforts atteste l'importance de l'arme principale dont elles se sont servi, à savoir la *Common Rule*. Mais l'application rigide de la lettre de ces Règlements risque d'amener un faux nivellement du travail et d'entraver l'esprit d'entreprise ; de repousser le capital ; et, d'une foule d'autres façons de nuire aux classes ouvrières en même temps qu'au reste de la nation. - § 10. Difficultés qui se rattachent aux changements du pouvoir d'achat de la monnaie, en particulier quant aux fluctuations du crédit. - §§ 11-15. Conclusion provisoire touchant les possibilités en matière de progrès social. Une égale répartition du dividende national abaisserait les revenus de beaucoup de ménages d'artisans. Il faut traiter à part le Résidu ; mais la meilleur moyen d'élever les salaires du travail non qualifié consiste en une éducation du caractère et des facultés de toutes les classes de la population. de telle sorte que, d'un côté, en réduise beaucoup le nombre de ceux qui ne sont capables que d'un travail non qualifié, et que, d'un autre côté, on augmente le nombre de ceux qui sont doués de cette imagination créatrice qui est la principale source du pouvoir que l'homme exerce sur la nature. Mais un niveau de vie véritablement élevé ne saurait être atteint que le jour où l'homme aura appris à bien employer ses loisirs ; et c'est là une des nombreuses raisons de croire que les changements économiques violents sont nuisibles tant qu'ils ne sont pas précédés de la lente transformation du caractère que l'humanité a hérité de longs siècles d'égoïsme et de lutte.

Appendice A : Appendice mathématique

Appendice B : Incidence des taxes locales et idées sur la politique

§ 1. - L'incidence ultime d'un impôt varie considérablement selon que In. population est ou non migrative, et selon que l'impôt est onéreux ou avantageux. Les changements rapides des circonstances rendent toute prévision sûre impossible. - § 2. La « valeur de construction » d'une propriété, et sa valeur de situation s'unissent pour former sa valeur totale, pourvu que le bâtiment soit approprié à la situation, mais non dans le cas contraire. - § 3. Les taxes onéreuses sur les valeurs de situation retombent surtout sur les propriétaires, ou, si elles ne sont pas prévues, sur les locataires. - § 4. Mais de telles taxes onéreuses sur les valeurs de construction, lorsqu'elles sont uniformes sur tout le pays, atteignent surtout l'occupant. Des taxes locales onéreuses exceptionnellement lourdes sont cependant en grande partie payées par le propriétaire (ou par le locataire), alors même qu'elles sont assises sur les valeurs de construction. - § 5. La répartition du fardeau des anciennes taxes et des anciens impôts n'est que très peu affectée par le fait qu'ils sont recouverts sur l'occupant ; mais une brusque augmentation des taxes onéreuses est une lourde charge pour l'occupant, surtout si celui-ci est boutiquier, dans le système actuel de recouvrement. - § 6. L'imposition des terrains à bâtir vacants lorsque l'on prend pour base leur valeur en capital, de même qu'un transfert partiel des impositions qui frappent les valeurs de construction sur les valeurs de situation en général, pourraient être des modifications bienfaisantes pourvu qu'elles soient introduites graduellement, et qu'elles soient accompagnées de règlements rigoureux sur le rapport qui doit exister entre la hauteur des édifices et les espaces libres qui se trouvent devant et derrière. - § 7. Quelques autres observations sur les taxes rurales. - §§ 8-9. Quelques idées pratiques. La limitation permanente qui existe dans l'offre du sol, et le rôle considérable que joue l'action collective dans sa valeur présente, exigent que l'on range le soi dans une catégorie distincte au point de vue de la taxation.

Appendice C : préface de la cinquième édition

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  
Gordon & Breach

Alfred Marshall, Principes d'économie politique

## Note des traducteurs

[Retour à la table des matières](#)

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

Alfred Marshall

# Principes d'économie politique

## Tome deuxième

[Retour à la table des matières](#)

Alfred Marshall, Principes d'économie politique

# **Livre cinquième**

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

[Retour à la table des matières](#)

Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre premier

---

### Introduction. – Les marchés.

[Retour à la table des matières](#)

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

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

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

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

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

[Retour à la table des matières](#)

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

---

<sup>1</sup> *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, chap. IV. V. aussi ci-dessus III, IV, 7.

constituer un marché si, au moyen de foires, de réunions, de mercuriales, de la poste ou autrement, ils se trouvent en étroite communication les uns avec les autres <sup>1</sup>. »

Ainsi, plus un marché approche de la perfection et plus forte est la tendance à payer les mêmes prix pour les mêmes marchandises en même temps sur tous les points du marché ; mais il va sans dire que si le marché est étendu, il faudra tenir compte des frais nécessités par la livraison des marchandises à des acheteurs différents ; chacun de ces derniers devra alors être regardé comme payant, outre le prix du marché, des frais spéciaux relatifs à la livraison <sup>2</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

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

Bien des causes peuvent contribuer à étendre ou à restreindre le marché d'une marchandise particulière ; mais pour que les choses aient un marché très étendu, il est nécessaire qu'elles fassent l'objet d'une demande universelle et, de plus, qu'elles soient susceptibles d'être décrites avec exactitude et facilité. C'est ainsi, par exemple, que le coton, le blé et le fer répondent à des besoins urgents et à peu près universels. Ils peuvent être facilement décrits, de telle sorte qu'ils peuvent être achetés et vendus par des personnes éloignées les unes des autres et même éloignées de ces marchandises. On peut, s'il est nécessaire, en prendre des échantillons qui en sont l'exacte représentation. Ils peuvent même, comme cela existe pour les grains, en Amérique, être « classés » par une autorité indépendante ; de telle sorte que l'acheteur a la certitude que ce qu'il achète sera d'une qualité déterminée, bien qu'il n'ait jamais vu d'échantillons des marchandises qu'il achète et bien que, peut-être, il ne fût pas capable de s'en former une opinion, s'il en voyait <sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> *Theory of Political Economy, ch. IV.*

<sup>2</sup> C'est ainsi qu'il est fréquent de voir les prix des marchandises volumineuses indiquée comme s'entendant des marchandises rendues « franco bord » (f. b.) d'un navire dans un certain port, chaque acheteur ayant à sa charge le transport des marchandises chez lui.

<sup>3</sup> C'est ainsi que les directeurs d'un « élévateur » public ou privé reçoivent les graines d'un fermier, les partagent en différentes catégories et lui retournent des certificats pour autant de boisseaux de chaque catégorie qu'il en a livré. Son grain est alors confondu avec celui des autres cultivateurs ; ses certificats sont vraisemblablement appelés à changer plusieurs fois de mains avant de trouver un acquéreur qui demande que le grain lui soit effectivement livré ; et l'acquéreur ne reçoit que peu ou point de blé provenant des terres du détenteur originaire des certificats.



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

[Retour à la table des matières](#)

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

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

Mais le cas le plus remarquable, c'est celui que nous offrent les titres appelés « internationaux » parce qu'ils sont demandés sur tous les points du globe. Ce sont les obligations des principaux gouvernements et de quelques compagnies publiques très importantes, telles que celles du Canal de Suez et du New-York Central Railway. Pour les valeurs de cette classe, le télégraphe maintient les prix à peu près au même niveau dans toutes les Bourses du monde. Si le prix de l'une d'elles s'élève à New-York ou à Paris, à Londres ou à Berlin, la simple nouvelle de la hausse tend à provoquer la hausse sur d'autres marchés, et si pour quelque raison la hausse ne se produit pas immédiatement, il est probable que cette classe particulière de valeurs sera bientôt mise en vente sur le marché où la hausse s'est produite, à la suite d'ordres télégraphiques parvenus des autres marchés ; tandis que, d'un autre côté, les spéculateurs du premier marché feront par télégraphe des achats sur d'autres places. Ces ventes, d'une part, et ces achats, d'autre part, augmentent la tendance qu'ont les prix à atteindre partout un même niveau ; et, à moins que quelques-uns des marchés ne se trouvent dans une condition anormale, la tendance deviendra bientôt irrésistible.

C'est pourquoi, à la Bourse, un spéculateur peut en général avoir la certitude de vendre à un prix à peu près égal à celui auquel il achète, et il arrive souvent qu'il soit disposé à acheter des valeurs de premier ordre à un demi, à un quart, à un huitième ou

même, dans quelques cas, à six dixièmes pour cent meilleur marché qu'il n'offre de les vendre au même moment. S'il existe deux titres également bons, mais que l'un d'eux fasse partie d'une vaste émission d'obligations, tandis que l'autre fait partie d'une petite émission du même gouvernement, de telle sorte que les premières valeurs viennent constamment sur le marché alors que les dernières n'y apparaissent que rarement, les spéculateurs exigeront, par cela même, entre leur prix de vente et leur prix d'achat, une marge plus importante dans le dernier cas que dans le premier <sup>1</sup>. Cet exemple fait bien ressortir la grande loi dont nous aurons à parier longuement lorsque nous en viendrons à examiner l'influence du commerce étranger sur le développement économique, à savoir, que plus le marché d'une marchandise est étendu et moins sont grandes les fluctuations de ses prix, de même que moins élevé est le pourcentage de courtage (*turnover*) que les négociants exigent pour faire des affaires sur elle.

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

[Retour à la table des matières](#)

**§ 5.** - À l'opposite des valeurs de Bourse et des métaux précieux se trouvent, premièrement, des marchandises fabriquées dans le but de satisfaire des individus déterminés, tels que les vêtements sur mesure, et, deuxièmement, des marchandises volumineuses et sujettes à s'avarier, comme les légumes frais qui peuvent difficilement être transportés à de longues distances. Pour les premières, on peut à peine dire qu'elles ont un marché ; les conditions par lesquelles est déterminé leur prix sont celles de l'achat et de la vente au détail ; nous pouvons en ajourner l'étude <sup>2</sup>.

Il existe, sans doute, des marchés de gros pour la deuxième classe, mais ces marchés sont circonscrits dans d'étroites limites ; nous en trouvons un exemple typique dans la vente des légumes usuels dans une ville de province. Les maraîchers du voisinage, dans leur vente aux habitants de la ville, n'ont probablement guère à tenir

---

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

<sup>2</sup> Un homme peut ne pas s'inquiéter beaucoup au sujet de petits achats au détail ; il peut donner une demi-couronne pour une rame de papier dans un magasin lorsqu'il aurait pu l'avoir pour deux shillings dans un autre. Mais il en est autrement lorsqu'il s'agit de prix de gros. Un manufacturier ne peut pas vendre une rame de papier pour six shillings lorsque son voisin ne le vend que cinq. En effet, ceux qui font le commerce du papier connaissent d'une manière à peu près exacte le plus bas prix auquel il peut être acheté et ils ne paieront pas plus que ce prix. Le manufacturier est forcé de vendre à peu près au prix du marché, c'est-à-dire à peu près au prix auquel les autres manufacturiers le vendent à ce même moment.

compte d'une influence extérieure soit d'un côté, soit de l'autre. Les prix extrêmes peuvent bien trouver un obstacle dans le pouvoir qu'a chaque partie de vendre ou d'acheter ailleurs, mais dans les circonstances ordinaires, cet obstacle n'a aucune efficacité et il peut se faire que, dans ce cas, les marchands se coalisent et parviennent ainsi à fixer un prix artificiel de monopole, c'est-à-dire un prix déterminé surtout par la seule considération de ce que le marché peut comporter et n'ayant que peu de rapport direct avec le coût de production.

D'un autre côté, il peut arriver que quelques-uns des maraîchers se trouvent presque à égale distance d'une autre ville et envoient leurs légumes tantôt à l'une tantôt à l'autre ; certaines personnes qui achètent occasionnellement dans la première ville peuvent être également à portée de la seconde. La moindre différence dans les prix les poussera à préférer le marché le plus avantageux, de sorte que les prix faits dans les deux villes se trouvent être dans un état de mutuelle dépendance. Il peut aussi arriver que cette seconde ville se trouve en étroite communication avec Londres ou avec quelque autre marché central, de sorte que ses prix soient réglés par les prix de ce marché central ; et, dans ce cas, les prix de notre première ville doivent, dans une large mesure, se mettre en harmonie avec eux. De même qu'une nouvelle passe de bouche en bouche jusqu'à ce qu'elle se soit répandue bien loin de sa source inconnue, de même le marché le plus isolé est sujet à être influencé par des changements dont ceux qui sont sur ce marché n'ont aucune connaissance, changements qui ont leur origine au loin et qui se sont propagés graduellement de marché à marché.

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

[Retour à la table des matières](#)

**§ 6.** - Les marchés diffèrent encore entre eux par la période de temps requise pour que les forces de l'offre et de la demande puissent s'équilibrer, aussi bien que par l'aire sur laquelle s'exercent ces mêmes forces. Cet élément de temps demande précisément pour le moment à être examiné avec une plus grande attention que celui d'espace. La nature de cet équilibre, en effet, et celle des causes qui le déterminent, dépendent de la durée de la période sur laquelle le marché est supposé s'étendre. Nous verrons que si cette période est courte, l'offre se borne aux approvisionnements que l'on se trouve avoir sous la main ; si la période est plus longue, l'offre sera influencée, plus ou moins, par le coût de production de la marchandise en question ; et, enfin, si cette période est très longue, ce coût de production sera, à son tour, influencé plus ou moins par le coût de production du travail et des matériaux requis pour produire cette marchandise. Bien entendu, ces trois classes se fondent les unes en les autres par des nuances imperceptibles. Nous commencerons par la première classe, et, dans le prochain chapitre, nous examinerons ces équilibres temporaires de l'offre et de la demande dans lesquels le coût de production de la marchandise n'exerce aucune influence ou n'exerce qu'une influence tout à fait indirecte.

Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre deux

---

### Équilibre temporaire de l'offre et de la demande

[Retour à la table des matières](#)

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

à son plaisir qu'il ne lui a ôté ; mais, à partir de ce moment, tout nouveau fruit cueilli a, au contraire, plus diminué son plaisir qu'il ne l'a augmenté <sup>1</sup>.

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

Il est peut-être possible qu'un véritable équilibre se réalise dans un système de troc ; mais l'échange, quoique historiquement plus ancien que l'achat et la vente, est, sous certains rapports, plus complexe. Les exemples les plus simples d'une véritable valeur d'équilibre se présentent dans les marchés d'un état de civilisation plus avancé <sup>2</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 2.** - Choisissons un exemple dans un marché au blé d'une ville de province. La quantité de blé que chaque *farmer* ou tout autre vendeur met en vente à un certain prix dépend de son propre besoin d'avoir de l'argent en main, et aussi de ses calculs touchant les conditions présentes ou futures du marché auquel il se rattache. Il est des prix qu'aucun vendeur n'accepterait, d'autres, au contraire, qu'aucun vendeur ne refuserait. Il est également d'autres prix intermédiaires qui seraient acceptés pour de grandes ou pour de petites quantités par la plupart des vendeurs. Supposons, pour plus de simplicité, que tout le blé du marché se trouve être de la même qualité. Un spéculateur perspicace ayant du blé à vendre pourra peut-être, après avoir jeté un regard autour de lui, en arriver à la conclusion que si le prix de 37 shillings par *quarter* (environ 290 litres) pouvait être atteint dans la journée, les détenteurs de blé seraient dans la disposition de vendre à eux tous du blé jusqu'à concurrence d'environ 1.000 *quarters*, et que si le prix atteint n'était que de 36 shillings, plusieurs d'entre eux refuseraient de vendre ou ne vendraient que de petites quantités, de sorte que 700

---

<sup>1</sup> Cf. IV, 1, 2, et la Note mathématique XII.

<sup>2</sup> Nous pouvons laisser de côté comme n'ayant qu'une très minime importance toute une classe de trafics qui ont occupé une large place dans la littérature économique. Ces trafics sont relatifs à des tableaux de vieux maîtres, à des monnaies rares et autres objets qui ne sauraient en aucune façon être « gradués ». Chacun de ces objets est unique et il n'a ni équivalent ni concurrent. Quiconque ne propose d'acheter un tel objet, sans aucune intention de le revendre, n'a simplement qu'à s'assurer que le plaisir qu'il retirera de sa possession est aussi grand que celui qu'il pourrait se procurer en dépensant son prix de toute autre manière. Et, par suite, le prix auquel un semblable objet est vendu dépendra surtout du fait que quelque personne riche éprouvant une fantaisie pour cet objet est présente au moment de la vente. Sinon, il sera probablement acheté par des spéculateurs qui espéreront pouvoir le revendre à bénéfice ; et les variations du prix auquel le même tableau est vendu dans des ventes successives, pour aussi grandes que soient ces variations, seraient encore beaucoup plus considérables si elles n'étaient pas atténuées par l'intervention d'acquéreurs professionnels et semi-professionnels. Le « prix d'équilibre » pour de telles ventes est surtout une affaire d'accident ; cependant les esprits curieux pourraient tirer un certain profit d'une étude approfondie de ces sortes de ventes.

*quarters* seulement seraient mis en vente ; et que, enfin, un prix de 35 shillings ne ferait apparaître sur le marché que 500 *quarters* environ. Supposons que ce même spéculateur calcule encore que les meuniers ou autres acheteurs seraient disposés à acheter 900 *quarters* s'ils pouvaient les avoir à raison de 35 shillings, tandis qu'ils n'en achèteraient que 700 s'ils ne pouvaient pas les avoir pour moins de 36 shillings, et seulement que 600 s'ils ne pouvaient les avoir pour moins de 37 shillings<sup>1</sup>. Il conclura de là qu'un prix de 36 shillings, s'il était établi tout d'un coup, égaliserait l'offre et la demande, puisque la quantité mise en vente à ce prix serait précisément égale à la quantité qui pourrait trouver preneurs à ce même prix. Il acceptera donc immédiatement toute offre qui sera sensiblement au-dessus de 36 shillings et les autres vendeurs feront de même.

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

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

Il n'est certainement pas nécessaire pour justifier notre raisonnement que les acheteurs aient une parfaite connaissance des conditions du marché. Un grand nombre d'acheteurs peuvent ne pas faire assez de cas de la volonté de vendre chez les vendeurs, et alors pendant un certain temps le prix peut atteindre le plus haut point auquel il soit possible de trouver quelques acheteurs ; c'est ainsi que 500 *quarters* peuvent avoir été vendus avant que le prix soit descendu au-dessous de 37 shillings. Mais ensuite le prix doit commencer à baisser ; cette baisse aura encore probablement pour résultat de faire vendre 200 *quarters* de plus et le marché se clôturera sur le prix d'environ 36 shillings. En effet, lorsque 700 *bushels* auront été vendus, aucun vendeur ne désirera fortement d'en vendre davantage à moins que ce ne soit pour un prix supérieur à 36 shillings, de même qu'aucun acheteur n'aura un vif désir d'en acheter davantage si ce n'est pour un prix inférieur à 36 shillings. De même, si les vendeurs n'avaient pas connu exactement la disposition dans laquelle se trouvaient les

<sup>1</sup> Les résultats de cette étude du marché peuvent être exposés dans la tableau suivant :

| Au prix de : | Les détenteurs voudront vendre | Les acheteurs voudront acheter |
|--------------|--------------------------------|--------------------------------|
| 37 shillings | 1000 quarters                  | 600 quarters                   |
| 36 shillings | 700 quarters                   | 700 quarters                   |
| 35 shillings | 500 quarters                   | 900 quarters                   |

acheteurs de payer un prix élevé, quelques-uns d'entre eux auraient pu commencer à vendre au prix le plus bas qu'ils étaient disposés à accepter, plutôt que de garder leur blé ; et, dans ce cas, une grande quantité de blé pourrait avoir été vendue au prix de 25 shillings ; mais le marché se clôturerait probablement sur un prix de 36 shillings, et après une vente totale de 700 quarters <sup>1</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 3.** Cet exemple renferme une supposition tacite qui se trouve correspondre aux conditions effectives de la plupart des marchés ; il est cependant nécessaire de la faire ressortir, afin qu'elle ne puisse se glisser dans des cas où elle ne saurait se justifier. Nous avons admis tacitement que la somme que les acheteurs consentaient à payer, et que les vendeurs consentaient à accepter pour le sept centième *bushel*, ne serait pas affectée par le fait que les premiers achats auraient été faits à un taux élevé ou à un taux inférieur. Nous avons admis que le besoin du blé diminuait chez les acheteurs - son utilité-limite pour eux - à mesure que la quantité achetée augmentait. Mais nous n'avons admis aucun changement appréciable dans leur répugnance à se défaire de leur argent - son utilité-limite ; nous avons supposé qu'il était pratiquement indifférent que les premiers paiements eussent été faits à un taux élevé ou à un taux inférieur.

Cette supposition est justifiable eu égard aux transactions de marché auxquelles, en fait, nous avons affaire. Lorsqu'une personne achète quelque chose pour sa propre consommation, elle n'y emploie, en général, qu'une faible part de ses ressources totales ; tandis que lorsqu'elle achète dans un but commercial, elle considère la revente ; et, par conséquent, ses ressources potentielles ne se trouvent pas diminuées. Dans l'un et l'autre cas, il ne se produit aucun changement appréciable dans sa disposition de se défaire de son argent <sup>2</sup>,

---

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

<sup>2</sup> Mais quoique ce soit là, le cas le plus général, il existe des exceptions à cette règle. Un acheteur est parfois gêné parce qu'il manque d'argent disponible et il est dans la nécessité de laisser échapper des offres qui ne le cèdent en rien à d'autres qu'il a acceptées avec empressement. Les propres fonds étant épuisés, il ne pourrait peut-être emprunter qu'à des conditions qui absorberaient tout l'avantage que l'affaire présentait à première vue.

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

En sens inverse, si le marché avait débuté par des prix désavantageux pour les vendeurs et que ceux-ci eussent vendu une certaine quantité de blé à bas prix, de sorte que leur besoin d'argent comptant fût encore grand, l'utilité finale de l'argent pourrait être encore si élevée qu'ils auraient continué de vendre pour des prix bien inférieurs à 38 shillings jusqu'à ce que les acheteurs aient eu l'approvisionnement qu'ils désiraient avoir. Le marché se clôturerait alors sans que le véritable prix d'équilibre eût été atteint.

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

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

## § 4. Note sur le troc

[Retour à la table des matières](#)

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

---

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



limite des noix et par conséquent son désir d'en obtenir davantage ; et *vice versa* pour B. À la fin, le désir de A pour des noix, par rapport aux pommes, n'excédera plus celui de B, et l'échange cessera, puisque les conditions qu'y mettrait l'un seraient désavantageuses pour l'autre. Jusqu'à ce moment, l'échange a accru la satisfaction des deux côtés, mais il ne peut plus en être ainsi. L'équilibre a été atteint ; cependant, ce n'est pas, à proprement parler, l'équilibre, mais un équilibre accidentel.

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

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

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

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

Maintenant, supposez que cent personnes se trouvent dans une situation analogue à celle de A, chacune avec 20 pommes, et qu'elles aient pour des noix le même désir que A ; supposez, en outre, que de l'autre côté se trouve un même nombre de personnes dans la même situation que le B du premier exemple. Alors, les négociateurs les plus habiles, sur ce marché, seraient, les uns, du côté de A, les autres, du côté de B ; et qu'il y eût ou qu'il n'y eût pas libre communication sur ce marché, la

moyenne des transactions ne s'écarteraient pas considérablement du taux de 6 noix pour une pomme, comme dans le cas d'un troc intervenu entre deux personnes. Cependant, les probabilités d'étroite adhésion à ce taux ne seraient pas aussi fortes que lorsqu'il s'est agi du marché au blé. Il serait tout à fait possible pour ceux qui se trouvent du côté de A d'acquiescer à des degrés divers des avantages sur ceux qui sont du côté de B. de telle sorte que, au bout d'un certain temps, 6.500 noix pourraient avoir été échangées pour 700 pommes ; et alors ceux du côté de A, ayant un si grand nombre de noix, pourraient ne plus vouloir continuer l'échange si ce n'est au taux d'au moins 8 noix pour une pomme, tandis que ceux du côté de B n'ayant chacun en moyenne que 35 noix, refuseraient probablement de d'en dessaisir à ce taux. D'un autre côté, ceux de B, pourraient, à divers degrés, avoir l'avantage du marché sur ceux de A, avec ce résultat que, après un certain temps, 1.300 pommes auraient été échangées pour 4.400 noix seulement ; ceux de B ayant alors 1.300 pommes et 5.600 noix pourraient ne plus consentir à donner plus de 5 noix pour une pomme, tandis que ceux de A, n'ayant conservé en moyenne que 7 noix chacun, pourraient refuser de traiter à ce taux. Dans le premier cas, l'équilibre serait atteint au taux de 8 noix pour une pomme, et, dans le second, au taux de 5 noix. Dans les deux cas un équilibre serait atteint, mais ce ne serait pas l'équilibre.

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

Ainsi, par exemple, supposons que A tout seul, avec 20 pommes, entre en marché avec B tout seul. Supposons que A veuille vendre 5 pommes pour 15 noix, une sixième pour 4 noix, une septième pour 5 noix, une huitième pour 6 noix, une neuvième pour 7 noix et ainsi de suite ; l'utilité-limite des noix étant toujours constante pour lui, de telle sorte qu'il consente à vendre la huitième pour 6 et ainsi de suite, soit qu'il ait eu ou qu'il n'ait pas eu l'avantage sur B dans la première partie du marché. Supposons, d'un autre côté, que B consente à donner 50 noix pour les 5 premières pommes plutôt que de ne pas les avoir, 9 pour une sixième, 7 pour une septième, 6 pour une huitième, et 5 seulement pour une neuvième ; l'utilité-limite des noix étant encore constante pour lui, de telle sorte qu'il donnera 6 noix pour la huitième pomme, qu'il ait acquis les premières bon marché ou non. Dans ce cas, le marché doit se terminer par le transfert de 8 pommes puisque la huitième pomme est donnée pour 6 noix. Mais, bien entendu, si A avait eu tout d'abord l'avantage du marché, il pourrait avoir obtenu 50 ou 60 noix pour les 7 premières pommes ; tandis que si B avait eu l'avantage du marché en premier lieu, il aurait pu obtenir les 7 premières pommes pour 30 ou 40 noix. Cela correspond à ce fait que, dans le marché au blé discuté plus haut, environ 700 quarters étaient vendus au taux final de 36 shillings ; mais si les vendeurs avaient eu le dessus tout d'abord, l'ensemble des prix

payés pourrait dépasser notablement fois 36 shillings ; tandis que si les acheteurs avaient eu l'avantage au début, l'ensemble des prix aurait été notablement au-dessous de 700 fois 36 shillings (V. note mathématique XII bis).

Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre trois

---

### Équilibre de l'offre et de la demande normales

[Retour à la table des matières](#)

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

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

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

[Retour à la table des matières](#)

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

Revenons à l'analogie entre le prix d'offre et le prix de demande d'une marchandise. En admettant pour le moment que le rendement de la production ne dépende que des efforts des travailleurs, nous avons vu que « le prix qu'il faut payer pour que des hommes consentent à supporter la peine nécessaire à produire une quantité donnée d'une marchandise, peut être appelé le prix d'offre (supply price) pour cette quantité pendant le même temps <sup>1</sup> ». Mais, en ce moment, nous avons à tenir compte de ce fait, à savoir que la production d'une marchandise demande généralement des travaux de diverses sortes et des capitaux employés sous diverses formes. Les efforts nécessités par les diverses sortes de travaux qui, directement ou indirectement, sont impliqués par la production de cette marchandise, en y ajoutant la privation, ou plutôt l'attente nécessaire pour économiser le capital nécessaire à cette production, tels sont les efforts et les sacrifices dont l'ensemble sera désigné sous le nom de coût *réel* de production de la marchandise. Les sommes qui ont dû être payées pour ces efforts et sacrifices seront désignées soit sous le nom de coût *pécuniaire de production*, soit, pour plus de brièveté, sous le nom de *dépenses de production* ; ce sont les prix que l'on doit payer pour provoquer une offre suffisante des efforts et de l'attente nécessaires pour la production, ou, en d'autres termes, c'est son prix d'offre <sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> IV, 1, 2.

<sup>2</sup> Mill et quelques autres économistes ont suivi la pratique de la vie ordinaire en employant le terme « coût de production » dans deux sens, tantôt pour signifier la difficulté de produire un objet et tantôt pour exprimer les déboursées en espèce qu'il faut faire pour inciter les gens à vaincre cette difficulté et à produire cet objet. Mais, en passant d'un emploi de ce terme à l'autre sans avertissement explicite, ils ont provoqué bien des malentendus et bien des controverses stériles. L'attaque dirigée contre la doctrine de Mill relative au coût de production dans ses relations avec la valeur, attaque contenue dans *Leading Principles* de Calmer, fut publiée aussitôt après la mort de Mill ; et malheureusement l'interprétation que Cairnes donne des termes employés par Mill fut généralement admise comme faisant autorité, parce qu'il était regardé comme étant un disciple de

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

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

[Retour à la table des matières](#)

**§ 3.** - On considère souvent comme le type du marché moderne celui dans lequel des manufacturiers vendent des marchandises à des marchands en gros à des prix dans lesquels n'entrent que peu de frais de négoce (*trading expenses*). Mais à un point de vue plus large, nous pouvons regarder le prix d'offre d'une marchandise comme étant le prix auquel elle sera livrée pour la vente à ce groupe de personnes dont nous considérons la demande pour cette marchandise, ou, en d'autres termes, sur le marché que nous avons en vue. C'est le caractère de ce marché qui nous indiquera de quels frais de négoce nous devons tenir compte pour obtenir le prix d'offre<sup>1</sup>. Par exemple, le prix d'offre du bois dans le voisinage des forêts du Canada ne consiste souvent presque exclusivement qu'en les prix de travail des bûcherons ; mais le prix d'offre des bois du Canada sur le marché en gros de Londres se compose en grande partie de frais de transport ; tandis que le prix d'offre de ce même bois pour un petit acheteur en détail d'une petite ville anglaise se compose pour plus de moitié des frais de chemin de fer ou d'intermédiaires qui le lui ont apporté à proximité de chez lui ou qui en tiennent un certain approvisionnement à sa disposition. De même, le prix d'offre d'une certaine sorte de travail peut, quelquefois, se décomposer en frais d'apprentissage, d'éducation générale, et d'éducation commerciale spéciale. Les combinaisons possibles sont innombrables, et quoique chacune d'elles puisse offrir des particularités qui demanderont un examen séparé en vue de la solution complète de tout problème qui s'y rattache, néanmoins, à ce point de notre étude, nous pouvons faire abstraction de ces particularités, en tant, du moins, qu'il s'agit des discussions générales contenues dans ce livre.

---

Mill. Mais dans un article de l'auteur du présent livre sur « *Mill's Theory of Value* » (*Fornightly Review*, avril 1876), il est soutenu que Cairnes avait mal compris la pensée de Mill, et n'avait pas vu *plus* juste, ou même avait vu moins juste que n'avait fait *Mill*.

Les dépenses de production d'une quantité quelconque de marchandise brute peuvent très bien être évaluées par rapport à la « limite de production » où il n'est pas payé de rente. Mais cette manière de s'exprimer offre de grandes difficultés par rapport aux marchandises qui obéissent à la loi du rendement croissant. Il nous semble Préférable de faire remarquer ce point en passant ; il sera discuté *plus* loin avec plus de détails, principalement au chap. XI.

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

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

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

[Retour à la table des matières](#)

**§ 4.** - La position est alors celle-ci : nous examinons l'équilibre de la demande normale et de l'offre normale sous leur forme la plus générale ; nous négligeons les caractères qui sont spéciaux aux branches particulières de la science économique et nous bornons notre attention à ces rapports très étendus qui sont communs, à peu près, à tout le domaine de cette science. Nous admettons, par exemple, que les forces d'offre et de demande agissent librement ; qu'il n'existe, chez les spéculateurs, aucune étroite coalition de part ni d'autre, mais que chacun agit pour son propre compte, et qu'il existe, en général, une *libre concurrence* ; c'est-à-dire que les acheteurs font librement concurrence aux acheteurs et les vendeurs aux vendeurs. Mais, bien que chacun agisse pour son compte, nous supposons que sa connaissance de ce que font les autres est, en général, suffisante pour l'empêcher d'accepter ou de payer un prix supérieur au prix accepté ou payé par d'autres. Nous admettons provisoirement que cela est vrai à la fois des marchandises finies et de leurs facteurs de production, de la location du travail et de l'emprunt du capital. Nous avons déjà recherché jusqu'à un certain point et nous aurons encore à le rechercher plus longuement, dans quelle mesure ces assertions sont d'accord avec les faits existants. Mais, en attendant, telle est l'hypothèse sur laquelle nous nous appuyons ; nous admettons qu'il n'y a, à la fois et en même temps, qu'un seul prix sur le marché, tout en restant entendu qu'une réserve particulière doit être faite, lorsque cela sera nécessaire, à raison de différence dans les frais de livraison des marchandises aux acheteurs sur différents points du marché, y compris la réserve à faire à raison des frais spéciaux de la vente en détail, s'il s'agit d'un marché au détail.

---

<sup>1</sup> Voir III, v et IV, vii, 8.

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

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

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

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

---

<sup>1</sup> Voir IV, XIII, 2.

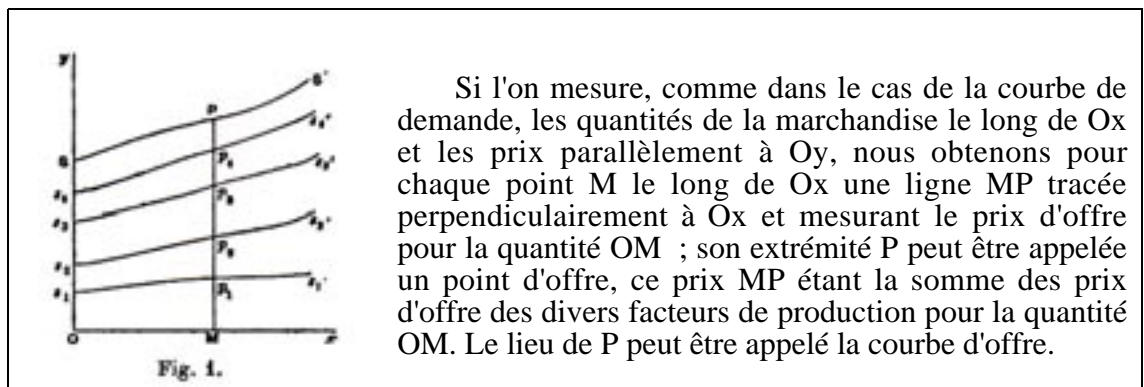
<sup>2</sup> V. le dernier paragraphe du livre IV, XII.



[Retour à la table des matières](#)

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

Supposons une liste de prix d'offre (ou tableau d'offre) faite sur un plan analogue à celui de notre liste de prix de demande <sup>1</sup>, le prix d'offre de chaque quantité de marchandise dans une année, ou pendant quelque autre unité de temps, étant écrit en face de cette quantité [Voir la note dans l'encadré ci-dessous :].



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

<sup>1</sup> V. III, iii, 4.

Supposons, par exemple, que nous classions les dépenses de production de notre maison type, au moment où une quantité  $OM$  de drap est produite sous les rubriques suivantes : 1)  $Mp_1$  représentant le prix d'offre de la laine et des autres espèces de capitaux circulants nécessaires à sa fabrication ; 2)  $p_1p_2$  l'usure correspondante et la dépréciation des édifices, des machines et autre capital fixe ; 3)  $p_2p_3$ , l'intérêt et l'assurance de tout le capital ; 4)  $p_3p_4$ , les salaires de ceux qui travaillent dans la fabrique ; et 5)  $p_4P$ , les bénéfices bruts de direction, etc., etc., de ceux qui supportent les risques et dirigent le travail. À mesure que  $M$  se meut de 0 vers la droite, chacun des points  $p_1$ ,  $p_2$ ,  $p_3$ ,  $p_4$  tracera une courbe, et la dernière courbe d'offre tracée par  $P$  apparaîtra ainsi comme étant obtenue en superposant les courbes d'offre pour les différents facteurs de production du drap.

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

Lorsque l'afflux ou quantité (annuelle) de la marchandise augmente, le prix d'offre augmente ou diminue, ou même, ce prix peut alternativement augmenter ou diminuer<sup>1</sup>. Car si la nature oppose une vigoureuse résistance aux efforts de l'homme pour lui arracher une plus grande quantité de matière première, et que, au même moment, il n'y ait que peu d'occasions d'introduire d'importantes modifications dans la fabrication, le prix d'offre s'élèvera ; cependant, si le volume de la production était plus considérable, il serait peut-être avantageux de substituer, sur une vaste échelle, le travail des machines au travail manuel et la force de la vapeur à la force musculaire ; alors, il se trouverait que l'augmentation du volume de la production aurait diminué les frais de production de la marchandise de notre entreprise type.

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

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

[Retour à la table des matières](#)

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

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

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

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

---

<sup>1</sup> Lorsque nous en viendrons à discuter les équilibres de l'offre et de la demande par rapport à des objets dont le prix d'offre diminue lorsque la quantité produite augmente, nous verrons que certains équilibres qui, quoique pratiquement sans importance, sont cependant théoriquement possibles, sont instables, et qu'on les distingue des équilibres stables par l'absence de ce caractère.

Cpr. V, I, 1. Pour représenter géométriquement l'équilibre de l'offre et de la demande, nous pouvons tracer les courbes de l'offre et de la demande en même temps comme dans la figure 2. Alors si OR représente le niveau qu'atteint réellement la production, et que Rd, le prix de demande, soit plus grand que Rs, le prix d'offre, la production sera exceptionnellement avantageuse, et elle s'accroîtra. R, l'index de quantité, comme nous pouvons l'appeler, se mouvra vers la droite.

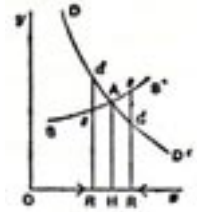


Fig. 2.

Au contraire, si Rd est moindre que Rs, R se portera vers la gauche. Si Rd est égal à Rs, c'est-à-dire si R se trouve verticalement sous, un point d'intersection des courbes, l'offre et la demande seront en état d'équilibre.

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

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

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

Mais, à une époque de changements telle que la nôtre, l'équilibre de la demande et de l'offre normale ne correspond pas aussi exactement à un rapport distinct entre une

<sup>1</sup> V. plus loin V, v, 2, et V, xi, 6.

certaine somme de plaisirs retirés de la consommation de la marchandise et une somme d'efforts et de sacrifices impliqués dans sa production ; et il n'en serait pas ainsi alors même que les *salaires normaux* et l'intérêt normal représenteraient exactement les efforts et les sacrifices dont ils sont, chacun en particulier, le paiement en monnaie. Cet équilibre de l'offre et de la demande normales ne représente que l'équilibre des forces agissant aux limites de l'offre et de la demande, et qui tendent à accroître la quantité demandée ou à diminuer la quantité offerte au prix d'équilibre.

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

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

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

[Retour à la table des matières](#)

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

n'est admissible que comme une affirmation simplement courante et non comme un exposé rigoureusement scientifique de ce qui se produit en réalité.

De même, lorsqu'une chose déjà produite doit être vendue, le prix que les gens voudront payer pour cette chose sera déterminé par le désir qu'ils ont de cette même chose, et en même temps, par la somme qu'ils peuvent y employer. Leur désir de l'avoir dépend en partie de la chance qu'ils ont, s'il ne l'achètent pas, d'en trouver une autre pareille à un prix moins élevé ; ce prix, de son côté, dépend des causes qui déterminent l'offre de cette chose, et cette offre, à son tour, dépend du coût de production. Mais il peut se faire aussi que le *stock* destiné à la vente soit, en pratique, invariablement fixé. Tel est le cas par exemple, lorsqu'il s'agit d'un marché de poissons, marché dans lequel la valeur du poisson, pour chaque jour, est presque exclusivement déterminée par la quantité mise en vente par rapport à la demande. Et si une personne admet que le *stock* est invariable et qu'elle dise que le prix est déterminé par la demande, c'est une brièveté qui, peut-être, est excusable en tant qu'elle ne vise pas à une rigoureuse exactitude. C'est ainsi encore qu'il est excusable, mais non rigoureusement exact, de dire que les prix très différents que le même livre rare peut atteindre lorsqu'il est vendu et revendu à la salle de vente Christie, sont exclusivement gouvernés par la demande.

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

En pareil cas, si l'on veut ne pas tenir compte des fluctuations du marché, et si l'on admet que, de toute façon, il se produira pour cette marchandise une demande suffisante pour qu'on soit assuré qu'une portion plus ou moins grande de cette marchandise trouvera acquéreur à un prix égal au coût de production, on pourra alors être excusable de ne pas tenir compte de l'influence de la demande et de parler du prix (normal) comme étant déterminé par le coût de production - à condition, cependant, de ne prétendre à aucune exactitude scientifique dans l'exposé de cette doctrine, et d'exposer, à sa véritable place, l'influence de la demande.

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

Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre quatre

---

### Placement des ressources en vue d'un revenu éloigné. Prix coûtant et coût total

[Retour à la table des matières](#)

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

Prenons comme exemple un homme qui bâtit pour soi-même une maison sur une terre et avec des matériaux que la nature lui fournit gratis ; qui fabrique lui-même ses outils, le travail nécessaire à cette fabrication étant compté comme faisant partie du

travail de construction de la maison. Il aurait à estimer les efforts nécessaires pour bâtir d'après un certain plan et à y ajouter presque instinctivement une somme croissant d'après une proportion géométrique (une sorte d'intérêt composé) pour le temps qui séparerait chaque effort du moment où la maison serait prête pour son usage. L'utilité que la maison aurait pour lui lorsqu'elle serait achevée devrait être la compensation non seulement de ses efforts, mais encore de l'attente <sup>1</sup>.

Si ces deux motifs, l'un le détournant, l'autre le poussant, se trouvaient en parfait équilibre l'un avec l'autre, notre homme se trouverait placé sur la limite du doute. Il est probable que pour les premiers travaux de construction de la maison, le bénéfice l'emporterait de beaucoup sur le coût « réel » <sup>2</sup>. Mais comme il tournerait et retournerait des plans de plus en plus ambitieux, il s'apercevrait à la fin que les avantages de toute nouvelle extension seraient contre-balancés par les efforts et l'attente nécessaires à cette extension, et que l'extension de l'édifice se trouverait atteindre la limite extrême ou la marge d'utilité de cet emploi de son capital <sup>3</sup>.

Il est probable qu'il existerait plusieurs façons de bâtir certaines portions de la maison ; quelques parties, par exemple, pourraient être bâties à peu près indifféremment en bois ou en moellons ; le placement du capital pour chaque projet et pour chaque partie du logement serait comparé avec les avantages qui en résulteraient, et il serait donné suite à chaque projet jusqu'à l'extrême limite, ou marge, de l'utilité qu'on en retirerait. De sorte qu'il y aurait un grand nombre de marges d'utilité : chacune correspondant à chaque sorte de plan selon lequel chaque sorte de logement pourrait être aménagée <sup>4</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 2.** - Cet exemple peut servir à nous faire voir la façon dont les efforts et les sacrifices, qui constituent le coût réel de production d'une chose, servent de base aux dépenses qui sont son coût en monnaie. Mais, comme la remarque vient d'en être

---

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

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

<sup>2</sup> V. t. I, pp. 282 et 287.

<sup>3</sup> Voir la note mathématique XIII.

<sup>4</sup> Dans une hypothèse comme celle qui est formulée dans cette section, nous pouvons considérer le capital comme de l'effort accumulé, le montant d'effort et le montant du sacrifice qu'entraîne l'attente du résultat étant mesurés quantitativement. V. note mathématique XIV. Cpr. aussi Pareto, *Cours d'Économie politique*, §§ 720-728.



faite, l'homme d'affaires moderne accepte les paiements qu'il a à effectuer, soit pour des salaires, soit pour la matière première, comme ils sont, sans s'arrêter à rechercher jusqu'à quel point ils sont l'équivalent des efforts et sacrifices auxquels ils correspondent. Sa dépense est ordinairement effectuée divisément et peu à peu, et plus il attendra pour retirer le fruit d'un débours et plus ce fruit devra être abondant pour lui fournir une compensation. Le fruit anticipé peut être incertain et, dans ce cas, il aura à tenir compte du risque d'un échec. Cette supputation faite, le fruit résultant des déboursés devra être supérieur aux déboursés eux-mêmes d'une quantité qui, indépendamment de sa propre rémunération, croîtra à intérêts composés proportionnellement à la durée de l'attente <sup>1</sup>.

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

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

Mais, en règle générale, le produit des ventes est encaissé graduellement et nous devons supposer un bilan arrêté en regardant à la fois en arrière et en avant. Regardant en arrière, nous devrions additionner les déboursés nets et y ajouter les intérêts composés accumulés sur chaque élément de débours. Regardant en avant, nous devrions additionner toutes les recettes nettes et de la valeur de chacune d'elles retrancher l'intérêt composé pour la période durant laquelle elle serait différée. La somme des recettes nettes ainsi escomptées s'équilibrerait avec la somme des débours accumulés ; et si ces deux sommes étaient égales, l'affaire commencerait à être rémunératrice. En calculant ses déboursés, le chef de l'entreprise doit y faire entrer la valeur de son propre travail <sup>2</sup>.

---

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

<sup>2</sup> À peu près chaque industrie a ses difficultés propres et ses propres usages touchant la façon d'évaluer le capital placé dans une entreprise et de tenir compte de la dépréciation subie par ce capital du fait de l'usure, de l'influence des éléments, des nouvelles inventions et des changements dans la marche de cette industrie. Ces deux dernières causes peuvent temporairement élever la valeur de certaines sortes de capital fixe, en même temps qu'elles font baisser celle de certaines autres. Et les gens qui n'ont pas l'esprit façonné de même, ou ceux dont les intérêts en cette matière tendent vers des directions différentes, différencieront souvent considérablement sur la question de savoir quelle portion de la dépense requise pour adapter les édifices et le matériel aux conditions changeantes de cette industrie peut être considérée comme placement d'un nouveau capital, et quelle portion doit au contraire être considérée comme une charge nécessaire pour couvrir la dépréciation et traitée comme une dépense à déduire des recettes courantes, avant de déterminer les bénéfices nets ou le véritable revenu produits par une entreprise. Ces difficultés et les différences d'opinion qui en sont la conséquence sont surtout considérables lorsqu'il n'agit du

[Retour à la table des matières](#)

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

Chaque localité a ses propres particularités qui affectent de différentes manières les dispositions relatives à chaque classe d'affaires qui se font dans cette localité. Mais, même sur la même place et pour la même entreprise, il n'y a pas deux personnes qui, dans la poursuite du même but, adoptent exactement les mêmes moyens. La tendance à la diversité est une des principales causes de progrès ; et, dans n'importe quelle industrie, plus les entrepreneurs sont capables, plus cette tendance est forte. Dans quelques industries, comme, par exemple, dans la filature de coton, les variations possibles sont renfermées dans d'étroites limites ; nul ne peut s'y maintenir s'il ne fait usage de machines et, peut-on dire, des machines les plus nouvelles, pour chaque portion de l'ouvrage. Mais, dans d'autres industries, comme, par exemple, dans quelques branches relatives à l'industrie des bois ou des métaux, en agriculture, et dans le commerce de détail, il peut y avoir des variations considérables. Par exemple, sur deux manufacturiers exerçant la même industrie, l'un aura peut-être des salaires plus considérables à payer et l'autre de plus lourdes charges en machines ; sur deux marchands au détail, l'un aura un capital plus considérable immobilisé dans son fonds de commerce, l'autre dépensera davantage en publicité et autres moyens d'augmenter ce capital immatériel que constituent des relations commerciales utiles. Dans les moindres détails, les variations sont innombrables. Les actions de chaque individu sont influencées par ses ressources et les circonstances spéciales dans lesquelles il se trouve aussi bien par son tempérament que par ses relations.

Mais chacun tenant compte de ses propres ressources poussera pour son entreprise la dépense en capital dans chaque genre d'emploi jusqu'à ce qu'il croira s'apercevoir qu'il a atteint la limite extrême, c'est-à-dire la marge de l'utilité ; c'est-à-dire encore, jusqu'à ce qu'il lui semblera qu'il n'y a plus aucune raison de penser que les bénéfices résultant de nouvelles dépenses de capital dans le même sens puissent le dédommager

---

placement de capital en vue de créer des relations commerciales, et aussi en ce qui concerne la méthode d'apprécier l'avenir d'une entreprise, ou sa valeur « comme affaire en marche ». Sur cette matière, V. *Depreciation of Factories and their Valuation*, par Matheson.

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

de ses déboursés. La marge d'utilité ne doit pas être regardée comme un simple point sur une ligne, un mode d'emploi déterminé de capital ; elle doit plutôt être regardée comme une ligne frontière de forme irrégulière, coupant les unes après les autres toutes les lignes possibles de placement.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 4.** - Lorsqu'il place ses capitaux en vue d'exécuter une entreprise, l'entrepreneur fait en sorte d'être couvert par le prix obtenu pour ses divers produits ; et il compte pouvoir, dans des conditions normales, faire payer pour chacun d'eux un prix suffisant, c'est-à-dire un prix qui non seulement couvre le coût spécial, direct ou prix coûtant, mais encore qui ait proprement sa part des dépenses générales de l'entreprise ; nous pouvons désigner ces dépenses générales sous le nom de *coût supplémentaire* (*supplementary cost*). C'est de ces deux éléments réunis que se composent le coût total (*total cost*).

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

---

<sup>1</sup> « Il existe Plusieurs systèmes en vogue au sujet du coût primordial (Prime cost) ; nous entendons par coût primordial, c'est d'ailleurs, en fait, ce qu'implique le mot lui-même, le coût direct et originaire de Production ; et tandis que, dans certaines industries, on peut, pour des raisons de commodité, comprendre dans le coût de production une certaine proportion de dépenses indirectes ainsi qu'une charge pour la dépréciation du matériel et des édifices, ou ne saurait en aucun cas y comprendre l'intérêt du capital ou le profit » (Garcke et Fell, *Factory Accounts*, ch. I). Des statistiques soigneusement élaborées des divers éléments du coût de production ont été faites par le Commissaire du Travail (*Commissioner of Labour*) des Etats-Unis ; son rapport pour l'année 1890 contient bien des remarques intéressantes sur cette matière. V. aussi le Rapport du *Bureau of Labour* du Massachusetts pour la même année.

Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre cinq

---

### Équilibre du l'offre et de la demande normales (suite) pour les périodes courtes et pour les périodes longues.

[Retour à la table des matières](#)

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

C'est ainsi, par exemple, que lorsqu'on dit qu'à un moment déterminé, le prix de la laine était anormalement élevé quoique le prix moyen de l'année fût anormalement

bas ; que les salaires des mineurs de charbon étaient bien au-dessus de la normale en 1872, et au-dessous en 1879 ; que les salaires (réels) du travail étaient au-dessus de la normale à la fin du X<sup>IV</sup>e siècle et bien au-dessous vers le milieu du X<sup>VI</sup>e ; chacun comprend facilement que la portée du terme normal n'est pas la même dans ces divers cas. Chacun se réfère au contexte comme indiquant l'emploi spécial de ce mot dans chaque cas particulier. Il est rare qu'il soit nécessaire d'ajouter une phrase interprétative, spéciale, car, dans la conversation ordinaire, les malentendus peuvent être détruits à leur naissance par voie de questions et de réponses. Cependant, qu'il nous soit permis d'examiner plus attentivement cette matière.

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

C'est ainsi que dans l'évaluation des salaires nécessaires pour provoquer une offre suffisante de travail pour occuper une certaine sorte de métiers à tisser, il pourrait adopter les salaires ordinaires payés dans le voisinage ; il pourrait encore prétendre qu'une certaine rareté de ce genre particulier de travail existait dans le voisinage et que le salaire moyen de ce même travail se trouve là plus élevé que sur d'autres points de l'Angleterre ; et que, en attendant encore quelques années pour qu'une immigration puisse se produire, il pourrait évaluer la normale des salaires à un taux sensiblement moins élevé que celui qui prévaut sur ce point du pays. Enfin, il pourrait encore se dire que les salaires payés aux tisserands sur toute l'étendue du pays sont anormalement bas par rapport à d'autres du même degré, et cela à la suite d'une trop grande confiance au sujet des espérances que donnait cette industrie une demi-génération auparavant. Il pourrait prétendre que cette branche de travail est encombrée, que les parents ont déjà commencé à choisir pour leurs enfants d'autres professions offrant des avantages réels plus considérables sans présenter néanmoins de plus grandes difficultés ; que, par conséquent, il suffirait de quelques années pour voir se produire une grande diminution dans l'offre du travail destiné à cette industrie ; de sorte que s'il considère un avenir éloigné, il pourra fixer la normale des salaires à un taux sensiblement plus élevé que la moyenne présentement en usage <sup>2</sup>.

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

---

<sup>1</sup> V, iii, 5.

<sup>2</sup> Il n'arrive pas souvent, il est vrai, qu'un cas se présente où les calculs faits par un industriel, dans un but pratique, doivent porter aussi loin et étendre la portée du mot normal au-delà d'une génération ; mais, dans les larges applications de la science économique, il est parfois nécessaire d'en étendre la portée plus loin encore, et de tenir compte des lentes variations qui dans le cours des siècles affectent la prix l'offre du travail dans chaque catégorie industrielle.

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

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

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

[Retour à la table des matières](#)

**§ 2.** - L'élément de temps est une des principales causes des difficultés que rencontrent les investigations économiques, difficultés qui font que l'homme, avec ses moyens limités, ne peut s'avancer que pas à pas, c'est-à-dire qu'il lui faut débrouiller la complexité d'une question, n'en examiner qu'un fragment à la fois pour, en dernier lieu, faire un faisceau de ces solutions partielles en vue d'une solution plus ou moins complète de l'énigme totale. En décomposant la question, il se débarrasse de ces causes de trouble qui peuvent dans leurs intermittences devenir gênantes pour considérer les choses *caeteris paribus*. L'étude de certains groupes de tendances est faite isolément par la supposition *toutes choses étant égales*. On ne nie pas l'existence de certaines autres tendances, mais pour le moment on ne tient pas compte de leurs effets. La question peut, ainsi, être d'autant mieux examinée que son champ est devenu plus restreint ; mais, aussi, elle répond d'autant moins exactement à la vie réelle.

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

Notre premier pas dans l'étude des influences exercées par l'élément de temps sur les rapports existant entre le coût de production et la valeur, peut très bien consister à

---

<sup>1</sup> Cpr. I, v, 9.

examiner la fameuse fiction de l' « état stationnaire » dans lequel ces influences ne se font que faiblement sentir, et à comparer les résultats qui s'y produiraient avec ceux qui se produisent dans le monde moderne.

Cet état est ainsi nommé parce que les conditions générales de production et de consommation, de distribution et d'échange y restent invariables ; cependant, cet état est plein de mouvement puisqu'il est un mode de vie. L'âge moyen de la population peut y être stationnaire, bien que chaque individu s'avance de la jeunesse à l'âge mûr et de celui-ci à la vieillesse. La même quantité de choses par tête d'habitant y aura été produite de la même façon par les mêmes classes de gens pendant bien des générations et, par conséquent, l'offre des moyens de production aura eu tout le temps nécessaire pour s'adapter à une demande invariable.

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

Dans un état stationnaire, la règle générale serait donc que le coût de production détermine la valeur. Chaque effet serait attribuable principalement à une seule cause. Il n'y aurait guère d'action et de réaction complexes entre la cause et l'effet. Chaque élément du coût serait régi par des lois « naturelles » soumises à une certaine action de l'usage établi. Il n'y aurait aucune influence réflexe de la demande, aucune différence fondamentale entre les effets immédiats et les effets lointains des causes économiques. Il n'y aurait aucune distinction entre la valeur normale des longues périodes et celle des courtes périodes, si nous supposons, du moins, que, dans ce monde monotone, les récoltes elles-mêmes sont uniformes. En effet, l'entreprise type étant toujours de la même grandeur et s'occupant toujours du même genre d'affaires dans les mêmes proportions et de la même façon, sans chômage et sans période de travail particulièrement actifs, les dépenses normales qui régissent le prix d'offre normal seraient toujours les mêmes. Les listes de prix de demande seraient toujours les mêmes, et il en serait de même des listes d'offre, de sorte que le prix normal ne varierait jamais.

Mais rien de cela n'est vrai dans le monde dans lequel nous vivons. Ici, chaque force économique y modifie constamment son action sous l'influence d'autres forces qui agissent sans cesse autour d'elle. Ici, les changements qui surviennent dans le volume de la production, dans ses méthodes et dans son coût se modifient sans cesse mutuellement ; ces changements affectent toujours le caractère et l'étendue de la demande et sont, à leur tour, affectés par eux. De plus, toutes ces influences mutuelles prennent du temps pour achever leur action, et, en règle générale, il n'est pas deux influences qui aillent d'un pas égal. C'est pourquoi, dans ce monde, toute doctrine simple et uniforme en ce qui concerne les relations entre le coût de production, la

demande et la valeur, est nécessairement fausse ; et elle est d'autant plus dangereuse que, par une habile exposition, on a su lui donner plus d'apparence de clarté. Vraisemblablement, un homme sera meilleur économiste s'il se fie à son simple bon sens et à ses instincts pratiques, que si, prétendant étudier la théorie de la valeur, il incline à la trouver facile.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 3.** - L'état stationnaire vient d'être considéré comme étant celui où la population est stationnaire. Mais presque tous ses traits distinctifs se retrouvent dans un endroit où la population et la richesse s'accroissent l'une et l'autre, pourvu toutefois qu'elles s'accroissent à peu près dans les mêmes proportions et que les terres soient en quantité suffisante ; pourvu aussi que les méthodes de production et les conditions du commerce ne subissent que peu de changements, et surtout, pourvu que le caractère de l'homme lui-même y soit une quantité constante. Dans un semblable état, en effet, les conditions de beaucoup les plus importantes de production et de consommation, d'échange et de distribution, resteront de la même qualité et conserveront les mêmes relations générales les unes par rapport aux autres, quoiqu'elles s'accroissent toutes en volume <sup>1</sup>.

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

Parmi les nombreuses forces qui affectent la valeur d'une marchandise, quelques-unes sont plus importantes par rapport à certaines questions, tandis que d'autres sont plus importantes par rapport à d'autres questions. Les problèmes relatifs à la valeur peuvent être classés de plusieurs manières ; la meilleure manière en commençant, c'est de les classer selon les périodes auxquelles ils se rapportent. C'est ce que nous allons faire en nous rapportant à un exemple concret.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 4.** - Nous pouvons en gros classer les problèmes qui se rattachent aux industries de la pêche parmi ceux qui sont affectés par des variations très brusques, comme les changements de temps, ou parmi ceux qui sont affectés par des variations s'étendant

---

<sup>1</sup> V. ci-dessous V, xi, 6 ; et cpr. Keynes, *Scope and Method of Political Economy*, VI, 2.



sur un temps assez long, comme l'accroissement de la demande de poisson résultant de la rareté de la viande pendant une année ou deux à la suite d'une épizootie ; au enfin nous pouvons considérer le grand accroissement de la demande de poisson pendant le cours de toute une génération qui peut résulter du rapide développement d'une population ouvrière nerveuse, faisant peu usage de ses muscles.

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

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

Enfin, pour étudier les causes qui gouvernent le prix d'offre normal d'une longue période, nous allons supposer que les classes de la population qui consomment beaucoup de poisson, augmentent d'une manière constante d'une génération à l'autre. Nous concentrons alors notre attention surtout sur les causes qui agissent d'une manière lente mais continue. Nous laissons de côté les fluctuations qui vont et qui viennent pendant une année ou deux, tout comme dans l'exemple précédent nous

---

<sup>1</sup> Cpr. V, xi, 1.

avons laissé de côté les fluctuations qui opèrent d'un jour à l'autre. Notre prix d'offre normal est maintenant, pour une quantité donnée de poisson, le prix par unité qui attirera lentement, dans l'industrie dû la pêche, l'afflux d'un capital et d'un travail suffisants pour obtenir cette même quantité de poisson dans une journée ou une semaine de pêche moyenne. Les forces déterminantes de l'offre, que nous examinons maintenant, non seulement ramèneront les marins chez eux dans leurs régions de pêche, mais encore elles pousseront bien des garçons de ferme des villages voisins à adopter la vie d'hommes de mer, et les hommes sagaces s'apercevront alors que la construction de bateaux de pêche du modèle le plus nouveau et le plus coûteux constitue pour lui ; capitaux un champ de placement sur lequel on peut compter, et ainsi de suite. C'est ainsi que si l'on admet que la provision de poisson de mer est inépuisable, le progrès dans l'outillage, qui se produit dans une industrie prospère, peut mettre en jeu la tendance au rendement croissant. Une quantité plus grande pourrait alors être fournie à un prix plus bas après un temps suffisant pour permettre à l'action normale des causes économiques de produire son effet ; le terme *normal* étant pris comme se rapportant à une longue période de temps, le prix normal du poisson diminuerait au fur et à mesure qu'augmenterait la quantité produite <sup>1</sup>.

C'est ainsi que nous pouvons nous appuyer sur la distinction déjà faite entre le prix normal et le prix moyen. On peut prendre la moyenne des prix d'une série de ventes pendant un jour, une semaine, une année ou toute autre période de temps ; ou encore prendre la moyenne des ventes effectuées pendant n'importe quel temps sur plusieurs marchés ; on peut enfin prendre la moyenne de plusieurs de ces moyennes. Mais les conditions qui sont normales pour une certaine série de ventes n'ont guère de chance d'être normales pour les autres. C'est pour cela que ce n'est qu'accidentellement qu'un prix moyen peut être un prix normal, c'est-à-dire le prix qu'un groupe de conditions tend à produire. Ce n'est que dans un état stationnaire, comme nous l'avons vu, que le terme normal a toujours la même signification ; ce n'est que là que les expressions « prix moyen » et « prix normal » sont des expressions synonymes <sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Tooke (*History of Prices*, vol. I, p. 104) nous dit « il existe des articles particuliers dont la demande en vue de la marine ou de l'armée est si considérable par rapport à l'offre totale qu'aucune diminution dans la consommation individuelle ne saurait marcher de pair avec l'augmentation immédiate de la demande de la part du gouvernement ; et, par conséquent, une déclaration de guerre survenant brusquement tend à faire hausser le prix de ces articles dans une proportion relativement considérable. Mais, même lorsqu'il s'agit de ces articles, si la consommation ne s'accroissait pas progressivement avec une telle rapidité que l'offre, même encouragée par un prix élevé, ne pût pas marcher de pair avec la demande, la tendance (en supposant qu'il n'existe aucun empêchement naturel ou artificiel capable de restreindre la production ou l'importation) occasionnera un tel accroissement de quantité que le prix en sera presque ramené au niveau d'où il était parti. Et nous ferons observer à ce propos, en nous rapportant à la liste des prix, que le salpêtre, le chanvre, le fer, etc., après avoir subi une hausse considérable à la suite d'une demande très étendue dans un but maritime ou militaire, tendirent toujours à baisser de nouveau toutes les fois que la demande n'augmenta pas rapidement et progressivement. » Ces exemples font très bien ressortir le principe général d'après lequel un accroissement rapide et continu de la demande peut faire hausser le prix d'offre d'un objet même pour plusieurs années alors qu'un accroissement de la demande une fois pour toutes amènerait une baisse dans le prix d'offre.

<sup>2</sup> V, III, 6. Cette distinction sera encore discutée plus loin au livre V, XL, 8. V. aussi Keynes, *Scope and Method of Political Economy*, chap. VII.

[Retour à la table des matières](#)

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

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

Mais, dans tous les cas, la règle générale sera que la partie de la quantité offerte qui peut être produite le plus facilement sera produite à moins qu'on ne s'attende à un prix très bas. Chaque augmentation du prix attendu poussera, en général, des personnes qui n'auraient rien produit à produire un peu. Tandis que les personnes qui auraient produit quelque chose avec le prix inférieur produiront probablement davantage avec le prix plus élevé <sup>1</sup>.

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

---

<sup>1</sup> Les producteurs qui sont à se demander s'ils ne prendront pas le parti de ne rien produire du tout, peuvent être considérés comme se trouvant à la marge de production (ou, s'ils sont agriculteurs, à la marge de culture). Leur décision exerce quelque influence sur l'offre et, par suite, sur le prix. Mais, en général, ils sont très peu nombreux ; il se peut qu'aucun producteur se trouve dans cette position ; et, dans tous les cas, leur action est bien moins importante que celle du plus grand nombre qui produiraient quelque chose dans tous les cas.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 6.** - L'effet immédiat de l'attente d'un prix élevé est de pousser les gens à mettre en œuvre tous leurs instruments de production, et de les mettre en œuvre pendant tout le temps dont ils disposent et peut-être pendant un temps supplémentaire. Le prix d'offre est alors représenté par le coût de production en monnaie de cette partie des produits qui force l'entrepreneur à louer un travail tellement insuffisant (fatigué par les heures supplémentaires) à un prix si élevé, et à s'imposer à lui-même un tel effort et de tels ennuis qu'il en vient à se demander si cela vaut ou non la peine de l'entreprendre. L'effet immédiat de l'attente d'un prix peu élevé, c'est de faire mettre hors d'usage un grand nombre d'instruments de production et de faire ralentir la marche des autres ; et si les producteurs ne craignent pas de faire tort à leurs marchés, il vaudrait pour eux la peine de produire pendant un certain temps pour tout prix capable de couvrir les coûts primordiaux (*prime costs*) de production et de les dédommager de leur propre peine.

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

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

---

<sup>1</sup> Lorsqu'il existe entre eux une forte entente, tacite ou déclarée, les producteurs peuvent parfois régler les prix pour un temps considérable en ne tenant que peu de compte du coût de production.

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

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

En d'autres termes, il regarde un accroissement dans ses procédés de production, plutôt qu'une parcelle individuelle de ses produits, comme unité dans la plupart de ses transactions. Et l'analyse de l'économiste doit suivre son exemple s'il veut rester en contact étroit avec les conditions existantes. Ces considérations tendent à brouiller la netteté de contour de la théorie de la valeur, mais elles n'affectent en rien sa substance <sup>1</sup>.

Résumons donc ce qui concerne les courtes périodes. L'offre des aptitudes et de l'habileté qualifiées, de l'outillage convenable en machines, et en autres formes du capital matériel comme aussi de l'organisation industrielle appropriée, n'a pas le temps de s'adapter pleinement à la demande ; mais les producteurs doivent, du mieux qu'ils peuvent, adapter l'offre à la demande avec les instruments de production qui

---

Et si les chefs de cette entente ne trouvaient être ceux-là mêmes qui Jouissent des plus grandes facilités de production, on pourrait dire, en se mettant en contradiction apparente mais non réelle avec les théories de Ricardo, que le prix serait gouverné par la partie de l'offre qui a été produite dans les conditions les plus faciles. Mais, en fait, les producteurs dont la situation financière est le moins prospère, et qui sont obligés de continuer à produire pour échapper à la faillite, imposent souvent leur conduite au reste de l'association. Et c'est une façon de parler très commune, tant en Amérique qu'en Angleterre, que de dire que les membres les moins puissants d'une association sont fréquemment les maîtres de l'association. Mais peut-être le public montre-t-il trop d'indulgence pour ceux qui prétendent qu'une association commerciale ou trust est le seul moyen capable d'assurer une fixité raisonnable des prix. Dans un volume ultérieur, nous étudierons les influences mutuelles des fluctuations qui se produisent dans le pouvoir d'acquisition de la monnaie, dans le crédit et dans l'activité des producteurs ; et aussi les motifs et les méthodes d'association entre les patrons afin de restreindre leur production et d'association entre les ouvriers afin de restreindre leur travail, dans le double but d'arracher de meilleures conditions à leurs patrons et d'exercer une contrainte sur ceux de leurs patrons qui sont portés à vendre presque à prix coûtant et à ruiner le marché commun.

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

sont déjà à leur disposition. D'un côté, il n'y a matériellement pas le temps d'accroître ces instruments de production si l'offre en devient insuffisante ; et, d'un autre côté, si l'offre est excessive, quelques-uns de ces moyens doivent demeurer imparfaitement employés, puisqu'il n'y a pas le temps nécessaire pour que l'offre soit très réduite par l'usure graduelle et par une conversion en d'autres emplois. Le revenu particulier qu'on en tire n'affecte pas sensiblement l'offre *pour le moment* ; et il n'affecte pas directement le prix des marchandises produites par eux. Ce revenu constitue un surplus des recettes totales sur le prix coûtant (*prime cost*), (C'est-à-dire qu'il a quelque chose de la nature d'une rente, comme on le verra plus clairement au chapitre IX). Mais, à moins que ce même revenu ne soit suffisant pour couvrir à la longue une bonne part des frais généraux de cette industrie, la production diminuera graduellement. De cette façon, une certaine action est exercée sur les mouvements relativement rapides du prix d'offre pendant les courtes périodes, par des causes restées à l'arrière-plan et qui agissent sur les longues périodes. La crainte de « ruiner le marché » fait souvent que ces causes agissent plus promptement qu'elles ne le feraient sans cela.

[Retour à la table des matières](#)

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

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

À chaque instant certaines entreprises grandiront et d'autres tomberont ; mais si nous prenons une vue d'ensemble des causes qui gouvernent le prix normal d'offre, nous n'avons nullement besoin de nous inquiéter de ces remous qui se forment à la surface de la grande marée. Une augmentation particulière de la production peut être due à quelque nouvel industriel luttant contre les difficultés, travaillant avec un capital insuffisant, et endurant de grandes privations dans l'espoir de pouvoir

graduellement édifier une grande entreprise. Cette augmentation peut au contraire être due à quelque maison très riche qui, en élargissant ses locaux, devient à même de réaliser de nouvelles économies et ainsi d'obtenir un plus vaste débit avec des frais relativement moins élevés. Et, comme ce débit additionnel sera de peu d'importance relativement au volume total de la production dans cette branche, il ne pourra pas faire baisser considérablement le prix. De sorte que la maison retirera de grands profits de son heureuse adaptation à son milieu. Mais, tandis que ces variations se produisent dans les alternatives des entreprises individuelles, le prix normal d'offre des longues périodes peut tendre constamment à diminuer, comme conséquence directe d'un accroissement dans le volume total de la production.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 8.** - Bien entendu, il n'existe pas une ligne de séparation bien définie entre les « longues » et les « courtes » périodes. La nature n'a pas tracé de semblables lignes dans les conditions économiques de la vie réelle, et elles ne sont pas nécessaires lorsque l'on s'occupe de problèmes pratiques. De même que nous opposons les races civilisées et les races non civilisées, et que nous formulons des propositions générales au sujet de chaque groupe, quoique aucune délimitation précise ne puisse être tracée entre ces deux groupes ; de même nous opposons les longues périodes aux courtes périodes sans essayer d'établir une démarcation rigide entre elles. S'il est nécessaire, en vue d'un raisonnement particulier, de séparer rigoureusement un cas de l'autre, cela peut être fait par une phrase interprétative spéciale ; mais les occasions où cela est nécessaire ne sont ni fréquentes ni importantes. Dans les études d'ordre général qui occuperont le reste de ce livre, nous envisagerons presque exclusivement des véritables équilibres normaux ; mais lorsque, plus loin, nous en arriverons à considérer les rapides oscillations de l'industrie et du commerce, ce sera l'équilibre normal des courtes périodes qui attirera surtout notre attention.

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

sances, de la population et du capital, et par les conditions changeantes de l'offre et de la demande d'une génération à une autre <sup>1</sup>.

---

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

Les problèmes concernant les périodes relativement longues et relativement courtes suivent généralement des lignes similaires. Dans les deux cas, il est fait usage de ce suprême expédient qui consiste à isoler totalement ou partiellement pour en faire une étude spéciale, certains groupes de rapports. Dans les deux cas, également, on a l'occasion d'analyser et de comparer des épisodes similaires et de les éclairer les uns par les autres ; comme aussi de classer et de coordonner des faits qui sont instructifs par leurs analogies et qui sont encore plus instructifs par les différences qui apparaissent à travers leur similitude. Cependant, il y a une grande différence entre ces deux cas. Pour les périodes relativement courtes, il n'y a pas grande difficulté à admettre que les forces qui ne font pas l'objet d'un examen spécial peuvent être provisoirement considérées comme étant sans action. Mais il en est autrement lorsque l'on veut laisser de côté, par la clause *caeteris paribus*, pendant toute une génération, par exemple, les forces générales pour ce motif qu'elles n'ont qu'un rapport indirect avec la question débattue. En effet, même des influences indirectes peuvent produire de grands effets dans le cours d'une génération, si ces influences viennent à agir cumulativement ; et il est imprudent de les laisser de côté même provisoirement dans un problème pratique sans en faire un examen spécial. C'est ainsi que l'usage de la méthode statique dans des problèmes relatifs à de très longues périodes est dangereux ; il faut, à chaque pas, de l'attention, de la prévoyance et de la prudence. Les difficultés et les risques de cette tâche atteignent leur point culminant lorsqu'il s'agit de ces industries qui obéissent à la loi du rendement croissant ; et c'est précisément en ce qui louche ces industries que se rencontrent les applications les plus attrayantes de cette méthode. Nous sommes obligée de renvoyer le lecteur au chapitre xi pour l'examen de ces diverses questions.

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



Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre six

---

### Demande conjointe et demande composite Offre conjointe et offre composite

[Retour à la table des matières](#)

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

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

pain, ou un baril de bière. En d'autres termes, il existe une *demande conjointe* concernant les services que rend une de ces choses en contribuant à produire une chose qui répond directement à certains besoins et pour laquelle il existe par conséquent une demande directe ; la demande directe concernant le produit définitif s'est, en effet, scindée antérieurement en un grand nombre de demandes dérivées, relatives aux choses employées en vue de ce produit ultime <sup>1</sup>.

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

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

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

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

---

<sup>1</sup> Cpr. III, iii, 6. Nous rappellerons que les objets sous une forme qui les rend propres à l'usage immédiat ont été appelés *biens de la première classe ou biens de consommation*, et que les objets employés comme facteurs de production d'autres biens ont été appelée *biens du producteur, ou biens de la deuxième classe ou classe supérieure, ou encore biens intermédiaires* ; c'est-à-dire qu'il est difficile de dire à quel moment des biens sont réellement finis et que bien des objets sont communément considérée comme *biens finis de consommation* avant d'être réellement propres à la consommation, par exemple, la farine. Voir II, iii, 1. Ce qu'a de vague la notion de *biens instrumentaux* en tant que choses dont la valeur est tirée de celle de leurs produite est indiquée au Livre II, iv, 13.

les prix d'offre, pour les autres facteurs de la production, ne seront pas plus élevés <sup>1</sup>. Ainsi, les nouvelles habitations peuvent maintenant être vendues à des prix qui dépassent d'une marge assez considérable l'ensemble des prix auxquels les autres objets nécessaires à la production des habitations peuvent être acquis ; cette marge nous indique la limite de la hausse possible du prix qui sera offert pour le travail des plâtriers, en supposant que le travail des plâtriers soit indispensable. Les divers niveaux que peut atteindre cette marge correspondant aux arrêts différents dans l'offre du travail des plâtriers, sont régis par la règle générale suivante :

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

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

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

<sup>1</sup> Cela est du moins vrai dans les conditions ordinaires ; il y aura moins de charges extraordinaires pour les heures supplémentaires ; et le prix du travail des charpentiers, des maçons et autres ouvriers baissera plutôt qu'il ne montera ; la même chose est vraie des briques et autres matériaux de construction.

<sup>2</sup> L'exposé général qui se trouve au texte peut suffire pour la plupart des cas ; et le lecteur qui ne cherche qu'un aperçu général devrait peut-être omettre les notes qui sont au bas des pages de ce chapitre.

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

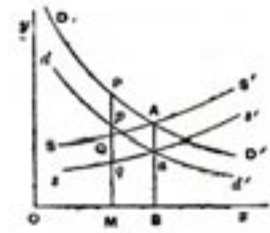


Fig. 3.

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

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

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

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

[Retour à la table des matières](#)

§ 2. - Cependant, si nous voulons faire l'application de cette théorie aux conditions réelles de la vie, il sera important de rappeler que si une perturbation se produit dans l'offre d'un facteur, l'offre des autres subira probablement, elle aussi, une perturbation. En particulier, lorsque le facteur dans l'offre duquel la perturbation se produit est une certaine catégorie de travail, comme le travail des plâtriers, les bénéficiaires des employeurs agissent en général à la manière d'un tampon. C'est-à-dire que, en premier lieu, la perte retombe sur eux ; mais que, en dernier lieu, en renvoyant quelques-uns de leurs ouvriers et en abaissant les salaires des autres, ils font retomber une grande partie de cette perte sur les autres facteurs de production. Ce mouvement s'effectue dans le détail de diverses façons et il dépend de l'action des groupements professionnels, de la façon dont se font les discussions et le marchandage sur le marché, et de plusieurs autres causes que nous n'avons pas précisément à rechercher en ce moment.

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

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

La troisième condition, c'est que le prix de ce facteur ne constitue qu'une faible portion des frais de production de cette marchandise. Du moment que les salaires du plâtrier ne représentent qu'une faible portion des dépenses totales de la construction d'une maison, une hausse même de 50 % dans ces salaires n'augmentera que d'un très faible pourcentage les dépenses de production d'une maison et ne provoquera qu'un arrêt insignifiant dans la demande <sup>2</sup>. La quatrième condition, c'est que même un recul peu important dans la quantité demandée provoque une baisse considérable dans les prix d'offre des autres facteurs de production, puisque cela élargira la marge

---

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

<sup>2</sup> La troisième condition, c'est que, lorsque  $PM$  excède  $AB$  d'une quantité donnée,  $pM$  soit amené à excéder  $Ba$  de beaucoup ; pour cela, toutes autres choses étant égales, il faut que  $Ba$  ne soit qu'une faible partie de  $BA$ .

permettant de payer un prix élevé pour ce seul facteur <sup>1</sup>. Si, par exemple, les maçons et les autres classes d'ouvriers, ou les patrons eux-mêmes, n'arrivent pas facilement à trouver d'autres travaux à faire et ne peuvent se résoudre à demeurer oisifs, il se peut qu'ils consentent à travailler pour un salaire beaucoup moins élevé que celui qu'ils exigeaient auparavant, et cela augmentera d'autant la marge permettant de payer aux plâtriers des salaires plus élevés. Ces quatre conditions sont indépendantes les unes des autres et les effets des trois dernières sont cumulatifs.

La hausse dans les salaires des plâtriers subirait un arrêt s'il était possible soit de ne pas employer de plâtriers, soit d'obtenir un travail acceptable et à un prix modéré de personnes n'appartenant pas à la profession de plâtrier. Ici comme ailleurs, le principe de substitution exerce une influence atténuante sur des forces qui, sans cela, pourraient conduire à des résultats effrayants. La tyrannie qu'un seul facteur de production d'une marchandise pourrait, dans certains cas, exercer sur les autres facteurs par l'action d'une demande dérivée, est tempérée par le principe de substitution <sup>2</sup>.

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

De même encore, il existe une demande conjointe de malt et de houblon pour la bière ; mais leur proportion peut varier. On peut obtenir un prix plus élevé d'une bière qui ne diffère d'une autre qu'en ce qu'elle contient une plus grande quantité de houblon <sup>3</sup>.

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

Mais les exemples les plus nombreux de demande conjointe, ce sont ceux qui concernent la demande d'une matière première et celle des travailleurs qui la mettent en œuvre, comme, par exemple, celle du coton ou du jute, du fer ou du cuivre et de ceux qui transportent ces diverses matières. De même, les prix relatifs des différents articles alimentaires varient considérablement avec l'offre du travail des cuisiniers habiles. C'est ainsi, par exemple, que bien des sortes de viande et une grande partie

---

<sup>1</sup> C'est-à-dire, si  $Q_q$  avait été moindre,  $P_p$  aurait été plus petit et  $M_p$  aurait été plus grand. V. aussi note mathématique XV.

<sup>2</sup> Il est démontré dans l'excellente étude de Böhm-Bawerk intitulée: *Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts (Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, vol. XIII, p. 59)* que si tous les facteurs de production d'une marchandise, à l'exception d'un seul, ont des substituts utilisables dont la quantité soit illimitée, par lesquels leur propre prix est rigidement déterminé, le prix de demande dérivé pour le facteur restant sera représenté par l'excédent du prix de demande du produit fini sur la somme des prix d'offre ainsi fixés pour les autres facteurs. C'est là un cas spécial intéressant de la loi indiquée au texte.

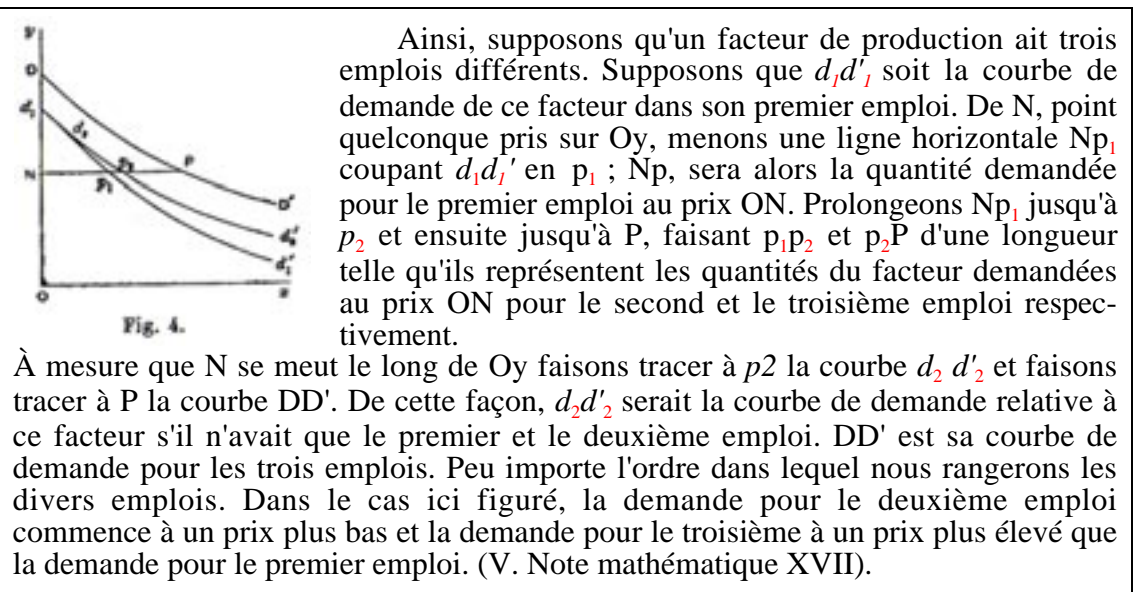
<sup>3</sup> Cpr. Note mathématique XVI.

des végétaux qui n'ont presque aucune valeur en Amérique, où les bons cuisiniers sont rares et coûteux, ont, au contraire, une grande valeur en France où l'art culinaire est largement répandu.

[Retour à la table des matières](#)

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

Presque toutes les matières premières et toutes les sortes de travail sont utilisées dans bien des branches différentes d'industrie et contribuent à la production d'une grande variété de marchandises. Chacune de ces marchandises a sa propre demande directe ; par là, il nous est facile de trouver la demande dérivée concernant l'une quelconque des choses employées dans sa fabrication, et cette chose est « répartie entre ses divers emplois » de la façon que nous avons déjà discutée <sup>2</sup>. Ces divers emplois sont rivaux, c'est-à-dire en compétition les uns avec les autres ; et les demandes dérivées correspondantes sont des demandes rivales ou compétitives l'une par rapport à l'autre. Mais, par rapport à l'offre du produit, elles coopèrent l'une avec l'autre. Elles se « composent » pour former la demande totale qui absorbe l'offre, précisément de la même façon que les demandes partielles de diverses classes de la société pour une marchandise finie se trouvent réunies ou composées ensemble pour former la demande totale de cette marchandise [Voir la note dans l'encadré ci-dessous :].



Ainsi, supposons qu'un facteur de production ait trois emplois différents. Supposons que  $d_1d_1'$  soit la courbe de demande de ce facteur dans son premier emploi. De  $N$ , point quelconque pris sur  $Oy$ , menons une ligne horizontale  $Np_1$  coupant  $d_1d_1'$  en  $p_1$  ;  $Np_1$  sera alors la quantité demandée pour le premier emploi au prix  $ON$ . Prolongeons  $Np_1$  jusqu'à  $p_2$  et ensuite jusqu'à  $P$ , faisant  $p_1p_2$  et  $p_2P$  d'une longueur telle qu'ils représentent les quantités du facteur demandées au prix  $ON$  pour le second et le troisième emploi respectivement.

À mesure que  $N$  se meut le long de  $Oy$  faisons tracer à  $p_2$  la courbe  $d_2d_2'$  et faisons tracer à  $P$  la courbe  $DD'$ . De cette façon,  $d_2d_2'$  serait la courbe de demande relative à ce facteur s'il n'avait que le premier et le deuxième emploi.  $DD'$  est sa courbe de demande pour les trois emplois. Peu importe l'ordre dans lequel nous rangerons les divers emplois. Dans le cas ici figuré, la demande pour le deuxième emploi commence à un prix plus bas et la demande pour le troisième à un prix plus élevé que la demande pour le premier emploi. (V. Note mathématique XVII).

<sup>1</sup> Cpr. Livre III, chap. IV, 12, 4.

<sup>2</sup> Cpr. Livre III, chap. V.

[Retour à la table des matières](#)

§ 4. - Nous devons maintenant examiner le cas des *produits conjoints*, c'est-à-dire des choses qu'on ne peut pas facilement produire séparément, mais qui sont réunies dans une commune origine et qui, par conséquent, peuvent être considérées comme ayant une offre conjointe: tels sont les bestiaux et les cuirs, ou le blé et la paille. Ce cas correspond à celui des objets qui ont une demande conjointe, et il peut être discuté presque dans les mêmes termes, en remplaçant simplement le mot « demande » par le mot « offre » et *vice versa*. De même qu'il existe une demande conjointe pour des choses ayant une destination commune, de même, il existe une offre conjointe pour les choses qui ont une commune origine. L'offre simple de l'objet dont elles tirent leur commune origine se divise en autant d'offres dérivées qu'il y a de choses qui ont cette même origine [Voir la note dans l'encadré ci-dessous :].

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

Nous pouvons encore illustrer ce principe au moyen d'un simple exemple dans lequel il sera supposé que les quantités relatives des produits conjoints sont invariables. Supposons que  $SS'$  soit la courbe d'offre pour des bœufs qui fournissent de la viande et du cuir en quantités fixes ; que  $dd'$  soit la courbe de demande pour leurs corps une fois la peau enlevée, c'est-à-dire pour la viande qui en est retirée.  $M$  étant un point quelconque pris sur  $Ox$ , traçons  $Mp$  verticalement de façon à couper  $dd$  en  $p$  et prolongeons cette verticale jusqu'en  $P$  de sorte que  $pP$  représente le prix de demande pour  $OM$  peaux.

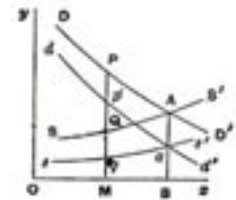


Fig. 5.

Alors  $MP$  sera le prix de demande pour  $OM$  bœufs, et  $DD'$ , le lieu de  $P$ , sera la courbe de demande pour les bœufs ; cette courbe peut être appelée la courbe de demande totale. Supposons que  $DD'$  coupe  $SS'$  en  $A$  ; et tirons  $AaB$  comme dans la figure. Alors, dans l'état d'équilibre,  $OB$  bœufs sont produits et vendus au prix  $BA$ , dont  $Ba$  est pour le corps et  $aA$  pour le cuir.

Supposons que  $Mp$  coupe  $SS'$  en  $Q$ . De  $QM$  retranchons  $Qq$  égal à  $Pp$  ; alors  $q$  sera un point sur la courbe d'offre dérivée concernant les corps. En effet, si nous admettons que le prix de vente de  $OM$  peaux est toujours égal au prix de demande correspondant  $Pp$ , il s'ensuit que puisqu'il en coûte  $QM$  pour produire chacun des  $OM$  bœufs, il reste un prix  $QM - Pp$ , c'est-à-dire  $qM$  que donnera chacun des  $OM$  corps. Alors  $ss'$  le lieu de  $q$ , et  $dd'$  sont les courbes de l'offre et de la demande pour les corps. (Cpr. Note mathématique XVIII.)



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

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

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

Et ce n'est que dans ces cas exceptionnels qu'il existe, en général, une grande difficulté à déterminer exactement le prix d'offre isolé de chacun des produits conjoints. En effet, lorsqu'il est possible de modifier les proportions de ces produits, il est toujours possible de déterminer exactement la portion des frais totaux de production qui seraient économisés en modifiant ces proportions assez légèrement pour diminuer la quantité de l'un des produits conjoints, sans que les quantités des autres s'en

trouvent affectées. Cette portion des frais constitue la dépense de production de l'élément marginal de ce produit ; c'est le prix d'offre que nous cherchons <sup>1</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

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

Si les causes qui gouvernent leur production sont à peu près les mêmes, elles peuvent, à bien des points de vue, être considérées comme une seule marchandise <sup>3</sup>. Par exemple, la viande de bœuf et la viande de mouton peuvent, à bien des points de vue, être considérées comme des variétés d'une seule marchandise ; mais elles doivent être considérées comme des marchandises distinctes, à d'autres points de vue, comme, par exemple, lorsqu'il s'agit de l'offre de laine. Il arrive, cependant, souvent que des choses rivales sont, non des marchandises finies, mais des facteurs de production ; par exemple, bien des fibres rivales sont employées dans la confection du papier ordinaire d'imprimerie. Nous avons justement signalé comment l'action vigoureuse d'une demande dérivée, relative à l'offre d'une chose faisant partie de plusieurs offres complémentaires, relative, par exemple, à l'offre du travail des plâtriers, était susceptible d'être atténuée, lorsque la demande se trouvait en présence de l'offre compétitive d'une chose rivale qui pouvait lui être substituée [Voir la note dans l'encadré ci-dessous :].

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

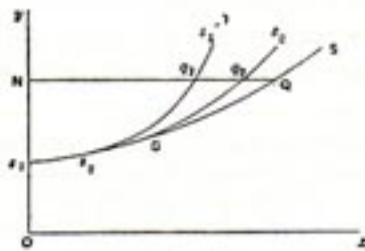


Fig. 6.

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

<sup>1</sup> Cpr. Note mathématique XIX.

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

<sup>3</sup> Cpr. Jevons, loc. cit. pp. 145-46. Cpr. aussi t. I, les notes des pages, 230-231, 239, 273.

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

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

[Retour à la table des matières](#)

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

Ainsi lorsque le charbon de bois était généralement employé pour la fabrication du fer, le prix du cuir subissait dans une certaine mesure le contre-coup de celui du fer, et les tanneurs réclamaient l'exclusion du fer étranger afin que la demande de charbon provenant des fondeurs de fer anglais fût de nature à maintenir la production du chêne an-lais et pût ainsi empêcher l'écorce de chêne d'atteindre un prix élevé <sup>1</sup>. Cet exemple peut servir à nous remettre en mémoire la façon dont une demande excessive relativement à une chose peut amener la disparition des sources mêmes de l'offre et amener ainsi la disette de tous les produits conjoints que cette chose peut avoir ; et, en effet, la demande de bois provenant des fabricants de fer conduisit à une impitoyable destruction d'un grand nombre de forêts de l'Angleterre. C'est ainsi

<sup>1</sup> Toynbee, *Industrial Revolution*, p. 80.

encore qu'une demande excessive pour les agneaux fut indiquée comme étant la cause de la rareté de plus en plus grande des brebis, il y a quelques années, tandis que d'autres prétendirent au contraire que plus les prix retirés des agneaux vendus aux riches seraient élevés, et plus la production des brebis serait avantageuse, plus aussi la viande de mouton pourrait être vendue bon marché au peuple. Le fait est qu'un accroissement dans la demande peut avoir des résultats opposés selon qu'elle agit ou n'agit pas assez soudainement pour empêcher les producteurs d'y adapter leur production.

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

C'est ainsi, encore, que le coton et l'huile de graine de coton constituent des produits conjoints, et que la baisse récente dans le prix du coton est due en grande partie au progrès survenu dans la fabrication et dans l'usage de l'huile de graine de coton ; de plus, comme en témoigne l'histoire de la *coton lamine*, le prix du coton a son contre-coup sur le prix de la laine, du lin et autres matières de la même catégorie ; en même temps que l'huile de coton entre toujours en nouvelle concurrence avec des choses de sa propre classe. De même, on a découvert à la paille bien des emplois nouveaux dans l'industrie, et ces inventions, unies au développement d'une population urbaine dans l'Ouest, sont en train de donner une grande valeur à la paille qu'on avait l'habitude de brûler et font par conséquent baisser d'autant la valeur du blé en grain <sup>1</sup>.

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

Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre sept

---

Prix coûtant et coût total par rapport aux produits conjoints. - Frais de vente. - Assurances contre les risques. - Coût de reproduction.

[Retour à la table des matières](#)

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

Il arrive souvent qu'une chose fabriquée dans une certaine branche d'industrie est employée comme matière première dans une autre, et, alors, la question de l'avantage relatif des deux branches ne peut être déterminé exactement qu'au moyen d'un système approprié de comptabilité en partie double. Cependant, dans la pratique, il arrive plus communément que l'on s'appuie sur des évaluations approximatives faites

---

dérivée d'un facteur de production, s'il n'est employé que pour un produit, est le coefficient différentiel de ce produit par rapport à ce facteur ; et ainsi de suite, de complexité en complexité, comme nous l'avons indiqué dans les notes mathématiques XIV-XXI. (Quelques objections à certaines parties de la théorie du professeur Wieser relative aux valeurs imputées sont bien formulées par le professeur Edgeworth dans *Economic Journal*, Vol. v, pp. 279-285.)

au moyen de conjectures en quelque sorte instinctives. Quelques-uns des meilleurs exemples de cette difficulté se rencontrent en agriculture, spécialement lorsque, dans une même exploitation, on associe les pâturages permanents et la terre labourable travaillée en assolements à longs termes <sup>1</sup>.

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

Cependant, il existe une libre concurrence dans l'industrie de l'armement, et cette libre concurrence influe considérablement sur la grandeur et la forme des navires, sur les routes qu'ils suivent et sur l'ensemble des procédés employés. Ainsi de bien des façons se réalise le principe général d'après lequel les proportions relatives des produits conjoints d'une industrie doivent être modifiés de telle façon que les dépenses-limites de production de l'un quelconque de ces produits soient égales à son prix-limite de demande <sup>2</sup>. En d'autres termes, la quantité des moyens de transport pour chaque sorte de fret a une tendance constante à se rapprocher d'un point d'équilibre, qui est le point où le prix de demande pour ces moyens de transport, dans une condition normale, est juste suffisant pour couvrir les dépenses nécessaires à se les procurer. Ces dépenses étant calculées de façon à comprendre non seulement le prix coûtant (en monnaie) (*prime cost*), mais encore tous les frais généraux de cette industrie, qui, à la longue, s'y rapportent directement ou indirectement <sup>3</sup>.

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

---

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

<sup>2</sup> Cpr. chap. VI, § 4.

<sup>3</sup> Il va sans dire que cela ne s'applique pas aux tarifs des chemins de fer. En effet, une compagnie de chemins de fer n'ayant que peu d'élasticité en ce qui concerne ses méthodes de travail, et souvent n'ayant guère à lutter contre la concurrence venue d'ailleurs, est peu portée à s'efforcer d'adapter les prix qu'elle exige pour les différentes sortes de transport à ce qu'elles lui coûtent à elle-même. En fait, quoi qu'il lui soit assez facile de déterminer le prix coûtant dans chaque cas, il lui est impossible de déterminer exactement quels sont les coûts totaux relatifs de la grande et de la petite vitesse, du transport à longue ou à courte distance, des transports légers ou des transports lourds ; il ne lui est pas possible de déterminer les frais du transport extraordinaire lorsque ses lignes et ses trains sont encombrés ou lorsqu'ils sont presque vides.

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

[Retour à la table des matières](#)

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

Toutes les difficultés de cette nature se trouvent considérablement accrues par cette instabilité du prix d'offre qui se fait sentir toutes les fois que la tendance au rendement croissant exerce fortement son action. Nous avons vu qu'en cherchant dans ces cas-là le prix d'offre normal nous devons choisir comme type une entreprise dirigée avec une habileté normale et qui participe ainsi pour sa part aux économies, tant internes qu'externes, résultant de l'organisation industrielle ; c'est-à-dire que ces économies, quoiqu'elles varient avec la situation de chaque entreprise, augmentent cependant d'une manière générale lorsque l'ensemble de la production augmente. Or, il est évident que si un manufacturier fabrique une marchandise dont la production accrue augmenterait considérablement les économies internes dont il bénéficie, il vaut pour lui la peine d'en sacrifier une grande quantité pour en introduire la vente sur un nouveau marché. S'il a un capital considérable, et si la marchandise est l'objet d'une demande très étendue, la dépense effectuée dans ce but peut être très grande et elle peut même excéder celle qu'il consacre directement à la fabrication ; et si, comme cela est vraisemblable, il lance en même temps plusieurs autres marchandises) on ne peut déterminer que très approximativement la part de dépenses que l'on devrait faire supporter à chacune d'elles pour sa vente dans l'année courante, et aussi la part qu'il

faudrait imputer aux relations commerciales qu'il s'efforce de se créer pour ces marchandises à l'avenir.

En fait, lorsque la production d'une marchandise se conforme à la loi du rendement croissant, de façon à donner un très grand avantage aux grands producteurs, cette production est appelée à tomber presque entièrement au pouvoir de quelques grandes entreprises ; et, alors, le prix-limite normal d'offre ne saurait être isolé d'après le système que nous venons d'indiquer, parce que ce système implique l'existence d'un grand nombre de concurrents avec des entreprises de toutes les dimensions, quelques-unes étant nouvelles, tandis que d'autres sont anciennes, et quelques-unes étant dans une phase ascendante, tandis que d'autres sont en train de décroître. La production d'une telle marchandise participe, dans une large mesure, de la nature d'un monopole, et son prix est vraisemblablement appelé à être si fortement influencé par les incidents de la campagne entre producteurs rivaux, chacun d'eux luttant en vue d'une extension de marché, qu'il atteindra rarement un niveau vraiment normal.

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

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

[Retour à la table des matières](#)

**§ 3.** - Le manufacturier et le commerçant s'assurent communément contre l'incendie et les sinistres maritimes ; et les primes qu'ils paient font partie des frais généraux, frais dont une portion doit être ajoutée au prix coûtant. (prime cost) en vue de déterminer le coût total de leurs marchandises. Cependant aucune assurance n'est possible contre la grande majorité des risques commerciaux.

Même en ce qui concerne les sinistres par le feu ou par la mer, les compagnies d'assurance doivent admettre la possibilité de la négligence ou de la fraude, et elles doivent, par conséquent, indépendamment de toutes les supputations relatives à leurs dépenses et à leurs bénéfices, faire supporter aux primes des charges considérablement plus élevées que l'équivalent exact des risques courus par les édifices ou les navires de ceux qui administrent soigneusement leurs affaires. Les dommages causés par le feu ou par la mer sont cependant, vraisemblablement, s'ils viennent à se



produire, d'une telle importance qu'il vaut vraiment la peine d'acquitter cette charge supplémentaire, et cela, en partie, à cause de raisons commerciales particulières, mais surtout parce que l'utilité totale de la richesse augmente dans une proportion moindre que sa quantité (voir p. 210). Mais la plus grande partie des risques commerciaux sont si inséparablement liés à l'administration générale de l'entreprise, qu'une compagnie d'assurance qui s'en chargerait prendrait ainsi, en réalité, la responsabilité de l'entreprise elle-même, et c'est pour cela que chaque établissement doit se considérer comme son propre assureur par rapport à ces risques. Les dépenses auxquelles cet établissement est assujéti de ce chef font partie de ses frais généraux et une portion de ces dépenses doit être ajoutée au prix coûtant de chacun de ses produits.

Mais, ici, nous sommes en présence de deux difficultés. Dans certains cas, l'assurance contre les risques peut ne pas être portée en compte ; dans d'autres cas, elle peut être comptée deux fois. C'est ainsi que quelquefois un riche armateur refuse d'assurer ses vaisseaux aux compagnies d'assurance ; il met de côté au moins une partie de la prime d'assurance qu'il pourrait avoir à leur payer, afin de se constituer ainsi lui-même un fonds d'assurance. Cependant, il doit encore, lorsqu'il suppose les dépenses relatives à l'armement d'un navire, ajouter à son prix coûtant une charge relative à l'assurance. Et il doit faire de même, sous une forme ou sous une autre, par rapport à ces risques contre lesquels il ne saurait se couvrir par une assurance à des conditions raisonnables alors même qu'il le voudrait. Quelquefois, par exemple, quelques-uns de ses navires demeureront oisifs dans un port ou ne trouveront qu'un fret purement nominal ; et, pour faire que son entreprise soit, à la longue, rémunératrice, il faut que, sous une forme ou sous une autre, il grève ses voyages fructueux d'une prime d'assurance afin de réparer les pertes occasionnées par les voyages qui ne rapportent rien.

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

Lorsqu'un manufacturier a pris la moyenne de ses ventes d'étoffes pour une longue période, et qu'il base son action future sur les résultats de son expérience passée, il a déjà tenu compte du risque de dépréciation de son outillage par suite d'inventions nouvelles qui le rendent presque suranné, ainsi que du risque de dépré-

---

<sup>1</sup> De même, certaines compagnies d'assurance, en Amérique, se chargent des risques contre l'incendie, dans des usines, à des tarifs bien inférieurs aux tarifs ordinaires, à condition que certaines précautions soient prises, telles que l'installation d'aspersoirs automatiques et la solidité des murs et des parquets. Les dépenses occasionnées par ces dispositions constituent en réalité une prime d'assurance ; et il faut avoir soin de ne pas les compter deux fois. Une usine qui sera son propre assureur contre l'incendie devra ajouter au prix coûtant de ses marchandises, pour l'assurance, une somme moins élevée, si cette usine est disposée d'après ce plan que si elle est construite dans la forme ordinaire.

ciation de ses marchandises par suite de changements de mode. S'il comptait séparément l'assurance contre ces risques, il compterait deux fois la même chose <sup>1</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 4.** - Mais, bien que, après avoir évalué les recettes moyennes d'un commerce sujet à des risques, il ne faille pas tenir compte séparément de l'assurance contre les risques, cependant il peut arriver que l'on conserve une certaine somme pour couvrir le risque d'incertitude. Il est vrai qu'une profession pleine d'aléa, comme le travail des mines d'or, exerce une attraction particulière sur certains gens ; la répulsion exercée dans une telle profession par les risques de perte est moindre que l'attraction exercée par les chances d'un gain considérable, et, cela, alors même que la valeur de ce gain évalué numériquement est beaucoup moindre que l'importance des risques. Et comme l'a montré Adam Smith <sup>2</sup>, une industrie aléatoire dans laquelle entre un peu de romanesque devient souvent si encombrée que la moyenne des bénéfiques y est moins élevée que s'il n'y avait aucun risque à courir. Mais, dans la grande majorité des cas, les risques exercent leur influence dans une direction opposée ; une action de chemin de fer, qui devra sûrement rapporter quatre pour cent, se vendra à un prix plus élevé qu'une autre qui peut, selon l'occurrence, rapporter un ou sept pour cent ou un taux intermédiaire.

Chaque industrie a ses particularités propres, mais dans la plupart des cas, les dangers de l'incertitude comptent pour quelque chose sans cependant peser d'un grand poids : parfois le prix moyen nécessaire pour provoquer une dépense donnée est à peine plus élevé dans le cas où ce prix moyen est la moyenne des résultats très divergents et très incertains que dans le cas où celui qui tente l'aventure peut compter en toute confiance sur un revenu ne différant que très peu de cette moyenne. Par conséquent, au prix moyen, il convient d'ajouter une compensation pour l'incertitude, si, du moins, celle-ci est particulièrement considérable ; quoique si nous y ajoutions l'assurance contre les risques, nous compterions deux fois la plus grande partie de cette assurance <sup>3</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

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

---

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

<sup>2</sup> *Wealth of Nations*, livre I, chap. X.

<sup>3</sup> Les dangers résultant de l'incertitude due à de grands risques industriels sont très bien indiqués par von Thünen (*Isolirter Staat*, II, i, p. 82).

devrions parler du rapport de la valeur ou coût (en monnaie) de reproduction au lieu de parler de son rapport au coût de production.

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

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

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

[Retour à la table des matières](#)

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

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

Vient ensuite (chapitre XI) une étude plus détaillée de quelques difficultés qui ont été traitées sommairement dans le chapitre V à propos des rapports de l'offre et de la demande dans des industries qui ont une tendance au rendement croissant.

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

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

Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre huit

---

Rente, ou revenu fourni par un instrument de production non créé par l'homme, par rapport à la valeur de son produit.

[Retour à la table des matières](#)

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

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

Lorsqu'une personne occupe une position avantageuse pour une branche quelconque de production, elle est vraisemblablement appelée à obtenir un « surplus de

producteur », c'est-à-dire un excédent de bénéfice au delà de ce qui est nécessaire pour la rémunérer de ces débours immédiats. Ce surplus existera selon toute probabilité aussi bien lorsqu'il produira pour sa propre consommation que lorsqu'il produira en vue de la vente. Mais, de semblables cas n'ont qu'une importance secondaire dans le monde moderne, et le plus simple comme aussi le plus pratique, c'est d'aller tout droit à la production en vue de la vente sur un marché <sup>1</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

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

Il est certainement vrai que les dépenses nécessaires à l'obtention d'un produit agricole sont le mieux évaluées à la limite de sa culture, c'est-à-dire qu'elles sont évaluées pour une portion de produit obtenu soit sur une terre ne payant pas de rente parce qu'elle est pauvre ou mal située, soit sur une terre qui paye une rente mais obtenue alors par des dépenses de capital et de travail qui sont juste couvertes par leur rendement et qui, par conséquent, ne sauraient en rien contribuer à la rente. Ce sont ces dépenses que la demande doit exactement couvrir. En effet, si elle ne le fait pas, l'offre diminuera et le prix s'élèvera jusqu'à ce qu'elle les couvre. Les portions du produit qui fournissent un surplus seront, en général, produites alors même que ce prix ne sera pas maintenu ; par suite, leur surplus ne gouverne nullement le prix ; tandis qu'aucun surplus n'est fourni par la portion de produit dont les frais de production ont une part directe à la détermination du prix. Aucun surplus n'entre alors dans ce coût (en monnaie) de production qui détermine le niveau auquel se fixe le prix de l'offre tout entière. Ainsi, nous voyons qu'il y a trois précautions à prendre dans l'interprétation de ces doctrines classiques :

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

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

---

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

En dernier lieu, ces doctrines ne signifient pas qu'un agriculteur tenancier ne doive pas tenir compte de sa rente lorsqu'il établit son bilan annuel. Lorsqu'il l'établit, il doit compter sa rente absolument comme il fait de toute autre dépense. Ce qu'elles signifient, c'est que, lorsque l'agriculteur est à se demander s'il vaut réellement la peine, d'employer plus de capital et plus de travail sur sa terre, il n'est pas nécessaire, *alors*, qu'il pense à sa rente ; il aura, en effet, à payer cette même rente, soit qu'il emploie ce capital et ce travail supplémentaires, soit qu'il ne les emploie pas. Par conséquent, si le produit-limite dû à cette dépense additionnelle paraît, selon toute probabilité, devoir lui donner des bénéfices normaux, il la fait, et, *alors*, sa rente n'entre pas dans ses calculs <sup>1</sup>.

Les doctrines classiques peuvent donc être réexposées comme il suit :

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

2) Mais la rente n'a aucune influence sur les conditions générales de l'offre et de la demande ou sur les rapports qu'elles ont l'une avec l'autre. Cette rente est gouvernée par la fertilité du sol, par le prix du produit et par la position de la limite de culture : elle est représentée par l'excédent de la valeur des rendements totaux qu'obtiennent le capital et le travail appliqués à une terre sur les rendements que ce travail et ce capital auraient obtenus dans des conditions aussi défavorables que celles qui existent à la limite de la culture.

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

4) *Le coût de production du produit-limite peut être déterminé exactement sans tomber dans un cercle vicieux. Le coût de production des autres parties du produit ne*

---

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

*le peut pas. Le coût de production à la limite de l'emploi profitable du capital et du travail est celui auquel tend le prix du produit tout entier, sous l'influence des conditions générales de l'offre et de la demande* <sup>1</sup>.

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

La rente existerait même si toutes les terres offraient les mêmes avantages, pourvu seulement que la population fût tout juste plus que suffisante pour les mettre en culture. Dans l'intérieur d'un pays neuf, où quelques-unes des meilleures terres demeurent encore sans culture et appartiennent au premier occupant, il n'y a pas de rente <sup>2</sup>.

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

Nous choisirons comme exemple une source continue d'eau minérale naturelle. S'il n'existait qu'une source de cette nature, son propriétaire aurait là un véritable monopole ; on peut supposer qu'il le cède moyennant une redevance. Le cessionnaire fixerait le prix de l'eau de façon que l'ensemble des recettes annuelles provenant de cette vente excédât l'ensemble des dépenses annuelles d'exploitation d'une somme aussi élevée que possible ; et cet excédent serait la rente que le propriétaire de la source pourrait le forcer à payer ; bien entendu, ses propres bénéfices de direction doivent être compris dans les dépenses d'exploitation. Nous discuterons bientôt la question du monopole d'une façon un peu détaillée, et nous ferons observer de plus près le fait que la rente de monopole est gouvernée, toutes choses étant égales, par le prix de l'eau et ne fait pas partie de ce prix. Ce fait est en harmonie avec la théorie que nous discutons ici, mais il *n'en est pas une application*.

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

<sup>2</sup> La transition entre la période sans rente et la période de rente, dans un pays neuf, sera discutée dans le prochain chapitre.

On a quelquefois prétendu que si tout le sol était également avantageux et était entièrement occupé, le revenu que l'on en retirerait ne constituerait pas une véritable rente, mais une rente de monopole. Il semble, cependant, que ce soit là une erreur. Bien entendu, les propriétaires fonciers pourraient fort bien se syndiquer pour restreindre la production, que leurs propriétés soient également fertiles ou non ; les prix élevés ainsi obtenus pour le produit constitueraient des prix de monopole ; et les revenus des propriétaires seraient des revenus de monopole. Mais avec un marché libre, la rente du sol serait *déterminée* par les mêmes causes et de la même façon dans un pays où le sol offrirait partout les mêmes avantages que dans les pays où les bons et les mauvais terrains sont mêlés.



[Retour à la table des matières](#)

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

Les conditions qui gouvernent l'offre des produits agricoles, pris dans leur ensemble, à un prix donné, sont l'étendue et la fertilité de l'ensemble des terres et les ressources de ceux qui les cultivent. Mais ce n'est qu'une partie du sol et des ressources des cultivateurs qui est utilisable pour une récolte donnée, avoine, par exemple, ou houblon. Chaque récolte lutte avec l'autre en vue de la possession de la terre ; si quelque récolte apparaît comme devant être plus rémunératrice qu'auparavant par rapport aux autres, les cultivateurs consacreront à cette récolte une plus grande partie de leur sol et de leurs ressources. Ce changement peut être retardé par la routine, par la défiance ou par l'obstination, ou encore par le défaut de connaissances chez l'agriculteur, comme aussi par la durée de son bail. Mais ces obstacles ne peuvent que retarder la tendance à la substitution: ils ne sauraient l'anéantir. Il sera vrai encore, dans la plupart des cas, que chaque cultivateur, « tenant compte de ses propres ressources, poussera pour son entreprise la dépense en capital dans chaque genre d'emploi jusqu'à ce qu'il croira s'apercevoir qu'il a atteint la limite extrême, c'est-à-dire la marge de l'utilité ; c'est-à-dire encore jusqu'à ce qu'il lui semblera qu'il n'y a plus aucune raison de penser que les bénéfices résultant de nouvelles dépenses de capital dans le même sens puissent le dédommager de ses déboursés <sup>1</sup> ».

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

---

<sup>1</sup> Cpr. ci-dessus, p. 48.

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

*Mill (Principles, III, xvi, 2)*, lorsqu'il examinait les « produits conjoints » faisait observer que toutes les questions relatives à la concurrence entre récoltes en vue de la possession de terrains particuliers sont rendues plus complexes par la rotation des récoltes et autres causes semblables ; un compte embrouillé de débit et de crédit, en partie double, doit être tenu entre les divers éléments de la rotation. La pratique et un instinct sûr permettent au fermier de tenir assez bien ce compte. Le problème tout entier peut être exprimé en de simples formules mathématiques. Mais ce

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

Cela signifie que la formule, d'après laquelle la valeur normale de l'avoine est déterminée par sa production dans les conditions les plus défavorables où elle est produite, a besoin d'être complétée en ajoutant : premièrement, que ces conditions sont, non moins que la valeur normale elle-même, gouvernées par l'état général de l'offre et de la demande ; et, deuxièmement, qu'une des principales de ces conditions consiste dans l'étendue de terre susceptible de produire de l'avoine, mais qui est si demandée pour d'autres récoltes qu'elle donne une rente plus élevée lorsqu'elle est employée pour ces récoltes que lorsqu'elle est utilisée pour la culture de l'avoine. En effet, les dépenses de production de cette avoine, qui paye juste sa façon, sont accrues par l'emploi à d'autres récoltes de la terre qui pourrait produire de grandes quantités d'avoine : cette terre donnerait une bonne rente sous cette culture, mais elle en donne une encore meilleure sous d'autres. Il reste vrai encore que la rente ne constitue pas un élément de ces dépenses de production de l'avoine-limite sur lesquelles se modèle le prix de toute l'avoine. Mais la phrase : « la rente n'entre pas dans le coût de production », lorsque cette phrase est appliquée à une récolte particulière, telle que l'avoine, est particulièrement sujette à une fausse interprétation, et elle devrait être évitée <sup>1</sup>.

---

serait là un travail fastidieux et il n'en jaillirait aucune idée nouvelle. Tout cela ne rendrait par conséquent aucun service tant qu'on ne sortirait pas des pures abstractions. Cependant ces problèmes appartiennent à une classe de problèmes qui pourraient un jour être d'un bon usage dans la haute science agronomique, lorsque celle-ci *aura fait* assez de progrès pour faire une place aux détails de la vie réelle.

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

[Retour à la table des matières](#)

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

Il faudrait ajouter encore qu'une redevance n'est pas une rente, quoiqu'elle soit désignée sous ce nom. En effet, sauf lorsque des mines, des carrières, etc., sont en réalité inépuisables, l'excédent de leur revenu sur leurs dépenses directes doit, au moins en partie, être regardé comme le prix obtenu par la vente de marchandises mises en réserve - mises en réserve par la nature, sans doute, mais actuellement traitées comme une propriété privée ; et, par suite, le prix-limite d'offre des minerais comprend une redevance qui vient s'ajouter aux dépenses-limites de l'exploitation de la mine. Cette redevance par tonne de charbon, lorsqu'elle est exactement fixée, représente, dans la valeur de la mine, regardée comme une source de richesse future, la diminution causée par l'enlèvement d'une tonne de charbon dans ce magasin de la nature <sup>1</sup>.

---

entrer n'est pas celle que donnerait le soi s'il était employé à produire la première marchandise, mais celle qu'il donne lorsqu'il est employé à produire la seconde. »

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

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

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

## Note sur la rente des terrains bâtis par rapport à la valeur des produits qu'on en retire

[Retour à la table des matières](#)

§ 5. - Nous avons vu <sup>1</sup> que la loi du rendement décroissant s'applique à l'utilisation du sol pour tout ce qui concerne la vie et le travail sur ce sol dans toutes les industries. Il est évident que dans l'industrie du bâtiment, comme en agriculture, il est possible de faire un emploi trop restreint du capital. Absolument comme un *squatter* peut trouver qu'il obtiendra un produit plus élevé s'il ne cultive que la moitié des 160 acres qui lui ont été concédées que s'il éparpille son travail sur l'ensemble ; de même, lorsque la terre n'a qu'une valeur infime, une maison à bas prix peut être chère par rapport aux commodités qu'elle offre. Mais, comme en agriculture, il existe un certain emploi de capital et de travail à l'acre qui donne le revenu le plus élevé et que de nouveaux emplois après celui-ci donnent un revenu moindre, il en est de même en matière de construction. La quantité de capital par acre qui donne le maximum de revenu varie, en agriculture, avec la nature des récoltes, avec l'état des méthodes de production et avec le caractère des marchés qu'il s'agit d'approvisionner ; de même, dans le bâtiment, le capital par pied carré qui donnerait le maximum de revenu, si le terrain n'a pas une valeur particulière, varie avec le but pour lequel la maison est construite. Mais lorsque le terrain a une valeur particulière, il vaut mieux employer son capital au delà de ce maximum plutôt que de payer la rente foncière supplémentaire qu'exigerait une surface plus étendue. Dans les endroits où la rente foncière est très élevée, chaque pied carré est destiné à fournir pour plus du double des frais, peut-être deux fois plus d'installations qu'il n'en donnerait s'il était utilisé avec le même but là où la rente foncière est peu élevée <sup>2</sup>.

---

avait raison au point de vue technique (ou du moins il n'avait pas absolument tort) lorsqu'il disait que la rente ne fait pas partie du coût-limite de production d'un produit minéral. Mais il aurait dû ajouter que si une mine n'est pas, en fait, inépuisable, le revenu que l'on en tire est en partie rente et en partie redevance ; et que quoique la rente n'en fasse pas partie, la redevance minima fait directement partie des frais payés pour n'importe quelle partie du produit, que ces frais soient des frais-limites ou non.

<sup>1</sup> Cpr. Liv. IV, chap. III, § 7.

<sup>2</sup> Supposez, par exemple, qu'une personne se construise un hôtel ou une usine, et examine quelle étendue de terrain il lui faudra pour établir cette construction. Si le terrain est bon marché, elle en emploiera beaucoup ; s'il est cher, elle en emploiera moins et elle bâtera en hauteur. Supposons qu'elle calcule les dépenses de construction et de mise en œuvre de son établissement avec des façades de 100 et 110 pieds respectivement, et que les deux solutions soient au total tout aussi commodes pour elle, pour ses clients et pour ses employés, et, par suite, tout aussi avantageuses pour elle. Supposons qu'elle s'aperçoive que la différence entre les deux plans, après capitalisation des dépenses futures, se traduit par un avantage de 500 £ en faveur de la superficie la plus étendue, il sera alors porté à prendre celle-ci si le sol peut être obtenu pour moins de 50 £ par pied de façade, mais non autrement ; et 50 £ représenteront la valeur-limite du soi pour lui. Il aurait pu arriver au même résultat en calculant le chiffre plus grand d'affaires qui pourrait être fait, à égalité de dépenses ou autres points de vue, sur le terrain plus étendu par comparaison avec le plus petit ;

Nous pouvons appliquer l'expression la limite de construction aux installations qu'il ne vaudrait pas la peine d'établir sur un Lorrain donné si sa rente foncière était un peu moins élevée ; et, pour fixer les idées, nous pouvons supposer que ces installations se trouvent à l'étage supérieur de l'édifice <sup>1</sup>.

En construisant cet étage, au lieu d'étendre la construction sur une plus grande superficie, on se procure une économie de rente foncière qui compense exactement la dépense anormale et l'incommodité du plan. Les installations données par cet étage, lorsqu'on a accepté les inconvénients particuliers qui en résultent, doivent tout juste compenser les frais sans que rien n'en soit affecté à la rente foncière ; et les frais de production des choses obtenues à cet étage, s'il fait partie d'une fabrique, sont juste couverts par le prix de ces choses ; il n'existe aucun excédent pour la rente foncière. Les frais de production des choses manufacturées peuvent alors être calculés comme ceux des marchandises qui sont fabriquées à la limite de la construction, de façon à ne pas payer de rente foncière. S'il reste entendu que nous les calculons ainsi, il est alors vrai que la rente foncière ne fait pas partie des frais de fabrication ; et cette manière de voir est exactement parallèle à celle à laquelle on doit se tenir si l'on veut que la doctrine de Ricardo soit exacte lorsqu'elle est appliquée à l'agriculture. En effet, les frais de production de l'avoine sont augmentés par le fait que le sol qui pourrait donner de bonnes récoltes d'avoine est l'objet d'une forte demande en vue de la production d'autres récoltes, ce qui lui permet de fournir une rente plus élevée ; de même les imprimeries que l'on peut voir à Londres à quelque soixantaine de pieds au-dessus du sol pourraient offrir leur travail un peu meilleur marché si la demande de terrain en vue d'autres usages n'élevait pas si haut la limite de la construction <sup>2</sup>.

---

ou bien encore en construisant sur un terrain moins coûteux dans une situation moins favorable. Mais quel que soit le procédé qu'elle adopte pour faire son calcul, ce calcul est analogue à celui par lequel elle décide s'il convient d'acheter telle espèce d'outillage ou telle autre ; et lorsqu'elle considère le revenu net (en tenant compte de la dépréciation) qu'elle compte retirer de l'un ou de l'autre de ces placements, elle établit entre ce revenu et l'ensemble de son entreprise la même relation générale et si les avantages de la situation sont tels que tout le terrain utilisable puisse être employé de façon que son usage limite soit représenté par une valeur en capital de 50 £ par pied de façade, ce prix sera alors la valeur courante du terrain.

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

<sup>1</sup> Les maisons à plusieurs étages sont souvent pourvues d'un ascenseur qui est aux frais du propriétaire de la maison, et, dans ce cas, du moins en Amérique, l'étage supérieur donne souvent un loyer plus élevé que les autres. Si l'emplacement a une très grande valeur et que la loi ne limite pas la hauteur de sa maison, il pourra construire très haut ; mais à la fin il atteindra la limite de construction. Le propriétaire verra qu'à la fin les dépenses supplémentaires nécessitées par les fondations et par l'épaisseur des murs, comme aussi pour l'ascenseur, unies à une certaine dépréciation qui en résultera pour les étages inférieurs, feraient qu'il perdrait plus qu'il ne gagnerait à ajouter un étage de plus ; le dernier étage qu'il trouve tout juste bon de construire doit être regardé comme la limite de construction, bien que la rente brute payée pour les étages supérieurs soit plus élevée que celle payée pour les étages inférieurs.

<sup>2</sup> Cette discussion est basée sur cette supposition que « la rente foncière » représente la véritable valeur du sol en rente dans un régime concurrence. Bien entendu, cette valeur peut devenir très différente de la rente foncière que se réserve le propriétaire du sol lorsqu'il loue pour longtemps un terrain à bâtir avant l'expiration du bail antérieur. Le preneur est en fait pour tout ce temps, propriétaire du sol soumis à un paiement annuel au propriétaire originaire, et cela donne lieu à bien des complications. Ces complications ont une grande importance pour l'incidence des taxes locales et il sera nécessaire de les étudier avec soin dans leurs rapports avec cette matière.

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

Cela est vrai. Mais il est non moins vrai qu'en établissant le compte des profits et pertes de la culture du sol, la rente que paye l'agriculteur doit être comptée parmi ses dépenses. Un producteur de houblon, par exemple, peut trouver que, à raison de la rente élevée qu'il paie pour son fonds, le prix de son houblon ne couvre pas ses frais de production à l'endroit où il se trouve, et il peut abandonner la culture du houblon ou se mettre à la recherche d'un autre sol pour cette culture ; tandis que le terrain qu'il abandonne peut être loué à un maraîcher. Après un certain temps, la demande relative à la terre dans le voisinage peut, de nouveau, devenir si considérable que le prix total que le jardinier maraîcher retire de ses produits ne paiera pas ses frais de production, y compris la rente ; et celui-ci à son tour cédera la place à une compagnie de construction, par exemple.

[Retour à la table des matières](#)

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

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

---

<sup>1</sup> Ce paragraphe a été mis ici après avoir été extrait du livre VI, ix.

tenter par une marchandise bien choisie que par la modération des prix, les commerçants imposeront des prix qui donneront un profit très élevé avec un débit relativement peu considérable ; sinon, ils demanderont des prix très bas et ils essaieront de faire beaucoup d'affaires relativement à l'importance de leur capital et à la dimension de leurs locaux. Exactement comme dans quelques localités, le maraîcher préfère cueillir les pois jeunes et tant qu'ils ont toute leur saveur, alors que dans d'autres il aime mieux les laisser croître pour qu'ils fassent un grand poids sur les balances. Quel que soit le système adopté par les commerçants, il y aura toujours des commodités qu'ils hésiteront à offrir au public puisqu'ils calculeront que les ventes supplémentaires obtenues par de telles commodités ne sont que tout juste rémunératrices et ne fournissent aucun surplus pour la rente. Les marchandises qu'ils vendent à raison de ces commodités nouvelles sont des marchandises dans les frais de vente desquelles la rente n'entre pas plus qu'elle n'entre dans les frais de vente des petits pois que le maraîcher considère tout juste comme valant la peine d'être produits (ce sont des marchandises-limites).

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

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

Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre neuf

---

### Quasi-rente, ou revenu d'un instrument de production créé par l'homme, par rapport à la valeur de son produit.

[Retour à la table des matières](#)

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

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



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

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

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

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

le prix d'offre ; et, lorsque nous avons affaire à de semblables périodes, ces revenus peuvent être regardés comme des quasi-rentes qui ne contribuent pas directement à déterminer le prix du produit, mais qui dépendent plutôt de lui <sup>1</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

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

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

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

---

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

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

[Retour à la table des matières](#)

**§ 3.** - Maintenant, il faut faire observer que le sol ne constitue qu'une forme particulière du capital au point de vue du producteur individuel. La question de savoir si un agriculteur a poussé la culture d'une parcelle déterminée aussi loin qu'il lui était avantageux et s'il devrait chercher à lui faire produire davantage ou y ajouter une autre parcelle, cette question, dis-je, est de même nature que celle de savoir s'il doit acheter une nouvelle charrue ou essayer d'utiliser plus complètement les charrues qu'il possède déjà, s'en servant parfois lorsque le sol n'est pas dans un état très favorable et en nourrissant ses chevaux un peu plus abondamment. Il compare le revenu net que lui donnerait un peu plus de terre avec les autres emplois qu'il pourrait faire du capital qu'il aurait à dépenser en vue d'obtenir ce produit net. De même, il compare le produit net qu'il peut obtenir en se servant de ses charrues dans des circonstances défavorables avec celui qu'il obtiendrait en augmentant son stock de charrues et en travaillant dans des conditions plus favorables. Cette part de produit, au sujet de laquelle il se demande s'il l'obtiendra en faisant meilleur usage de ses charrues actuelles ou en acquérant une nouvelle charrue, peut être considérée comme provenant d'un usage-limite de la charrue. Elle ne donne rien de *net* (c'est-à-dire pas autre chose qu'un dédommagement pour l'usure par rapport au revenu net tiré de la charrue <sup>1</sup>).

C'est ainsi encore qu'un industriel ou un commerçant, possédant à la fois des terres et des édifices, considère les deux choses comme ayant les mêmes rapports avec son commerce. L'un et l'autre lui fourniront aide et commodité, tout d'abord libéralement et ensuite avec un rendement décroissant à mesure qu'il s'efforcera d'en tirer davantage. À la fin, il se demandera si l'encombrement de ses ateliers ou de ses magasins n'est pas une source de désavantages suffisante pour le pousser à acquérir un plus grand espace. Et lorsqu'il en arrivera à se demander s'il vaut mieux se procurer cet espace en occupant une autre parcelle de terre ou en élevant son édifice d'un étage, il comparera le revenu net qu'il obtiendrait des placements faits dans le premier sens avec celui qu'il obtiendrait des placements faits dans l'autre sens. La portion de produits qu'il retire précisément de ses instruments de production existants, alors qu'il se demande s'il ne vaudrait pas mieux accroître ces instruments de production que de mettre en œuvre d'une manière si intense ceux qu'il a présentement, ne contribue en rien au revenu que ces instruments de production lui fournissent. Dans cette théorie on ne se demande pas si les instruments de production ont été créés par l'homme ou s'ils font partie d'un fonds fourni par la nature ; cette théorie s'applique aux rentes comme aux quasi-rentes.

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

---

<sup>1</sup> La notion de revenu net ou de produit net est étudiée plus loin au livre VI, i.

[Retour à la table des matières](#)

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

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

---

<sup>1</sup> C'est là le raisonnement du due d'Argyle contre l'utilité de la doctrine des quasi-rentes, dans son savant et instructif ouvrage intitulé : *Unseen Foundations of Society*, pp. 310-311. Il y est répondu dans un article *On Rent* dans *Economic Journal*, vol. III, article auquel le lecteur peut se référer pour un examen plus étendu de ce point et de quelques autres qui s'y rattachent.

[Retour à la table des matières](#)

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

Lorsque nous cherchons à prendre une vue générale de la valeur normale pour une très longue période de temps, lorsque nous recherchons les causes qui déterminent « à la longue » la valeur normale, lorsque nous remontons aux effets « ultimes » des causes économiques, alors le revenu provenant du capital sous ces diverses formes fait partie des sommes par lesquelles les frais de production de la marchandise en question doivent être couverts et ce revenu gouverne directement l'action des producteurs qui sont dans le doute sur le point de savoir s'il leur faut oui ou non augmenter leurs moyens de production. Mais d'un autre côté, lorsque nous considérons les causes qui déterminent les prix normaux pour une période qui se trouve courte par rapport au temps qu'il faudrait pour accroître considérablement l'offre de ces instruments de production, alors le stock de ces instruments de production doit être considéré comme fixe presque autant que s'ils étaient de purs dons de nature. Plus sera courte la période que nous considérons et plus sera lent le procès de production de ces instruments de production : moins alors sera grand l'effet que les variations de revenu qu'on en tire auront de ralentir ou d'accroître l'offre de la marchandise produite par eux et d'élever ou d'abaisser son prix d'offre ; plus il sera vrai aussi que, pour la période de temps envisagée, le revenu net que l'on tire de ces instruments de production doit être regardé comme un surplus ou profit du producteur, ou comme une quasi-rente. Et ainsi, en passant des purs dons de nature aux plus durables améliorations du sol, puis aux améliorations moins durables, puis aux bâtiments ruraux et industriels, aux machines à vapeur, etc., et, finalement, aux instruments les moins durables et les plus rapidement créés, nous rencontrons une série continue <sup>1</sup>.

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

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

[Retour à la table des matières](#)

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

Il nous faut maintenant observer qu'il en est à peu près de même en ce qui concerne les revenus fournis par des instruments de production créés par l'homme, lorsque nous considérons des périodes si courtes que l'offre des instruments de production doit être considérée pratiquement comme un tout invariablement fixe, c'est-à-dire comme une masse incapable d'être matériellement affectée, pendant de telles périodes, par l'afflux de nouveaux instruments et par la disparition d'instruments anciens. Durant ces périodes, le revenu produit par les instruments de production dépend de la valeur de ce que ces instruments produisent et il ne constitue pas un pourcentage déterminé de leur coût de production. Quelques-uns de ces instruments peuvent même être démodés et ne donner qu'un revenu net très peu élevé. Mais que ce revenu ou quasi-rente soit faible ou considérable, la valeur des instruments de production se détermine en capitalisant leur revenu présent et leur revenu en perspective. Et c'est pourquoi tourner en rond, comme le font même certains économistes éminents, et parler de leur revenu comme provenant de leur valeur en capital au taux usuel de l'intérêt, c'est raisonner en cercle vicieux ; tout comme on tombe dans un cercle vicieux lorsqu'on déduit la rente d'une terre de sa valeur en capital au taux usuel de l'intérêt.

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

---

marchandise. » Dans ces dernières années, cette matière a continué d'être étudiée avec beaucoup de soin et beaucoup de science par de nombreux écrivains, en particulier en Autriche et en Amérique.

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

du moins en ce qui concerne la production et l'emploi de ces instruments de production <sup>1</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 7.** - Lorsque nous considérons les prix coûtants (*prime costs*) dans leur sens strict, nous excluons les salaires de ces employés, commissionnaires, etc., que l'on devra payer, que la commande particulière en question soit prise ou non. Ces salaires, qui ne constituent pas des quasi-rentes, doivent être compris parmi les frais supplémentaires ; et, par suite, l'assertion d'après laquelle les quasi-rentes d'une entreprise correspondent à ses frais supplémentaires n'est pas rigoureusement exacte ; bien que, à divers points de vue, elle puisse se rapprocher assez de la vérité. Ce qui serait exact, ce serait de dire que les quasi-rentes sont égales à la partie des frais supplémentaires qui correspond aux dépenses relatives à l'emploi de moyens de production, soit matériels, comme les édifices et les machines, soit immatériels, comme l'organisation de l'entreprise et ses relations commerciales.

Il est facile de voir à première vue que l'importance de toutes les doctrines qui se rattachent aux coûts-limites est diminuée par le fait que, à des degrés divers, les producteurs observent la politique « conservatrice » qui consiste à refuser de nouveaux ordres et à refuser de vendre ce qu'ils ont fabriqué pour leurs magasins à des prix qui ne font que couvrir les frais spéciaux ou les prix coûtants (*special or prime costs*) des marchandises. Ce fait porte, sans doute, quelque atteinte à la netteté de la ligne des rapports existant entre la valeur et le coût-limite. Mais il se borne là. Il n'affecte nullement la substance de ces rapports. Et notamment, il ne nous fournit pas un nouveau motif d'établir une distinction entre les véritables rentes et les quasi-rentes. Car ni la rente ni la quasi-rente ne font directement partie du coût-limite de production. Toutes les deux sont de nature à exercer indirectement, et de la même façon, une influence sur ce coût ; en effet, toutes les deux sont comprises de la même façon dans ces dépenses générales auxquelles le manufacturier prudent ou tout autre commerçant fait une certaine part dans ses calculs, lorsque son matériel est peu occupé et qu'il a à décider s'il doit accepter un très bas prix pour une commande nouvelle ou pour une partie de ce qu'il a en magasin <sup>2</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

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

---

<sup>1</sup> Cpr. Liv. V, chap. xi, § 6.

<sup>2</sup> C'est ce qui a été indiqué au livre V, iii, et l'étude en sera faite plus loin au livre V, xi.

donner un revenu plus élevé dans un autre emploi. Mais comme au cas de la rente, il n'y aura aucune relation directe ou numérique entre l'accroissement du prix de la première marchandise et le revenu que les instruments de production peuvent procurer en produisant la seconde.

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

## Note sur des exemples se rapportant au principe général discuté dans ce chapitre

[Retour à la table des matières](#)

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

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

Nous avons déjà fait observer que s'il existe une assez grande étendue de terrain libre dans une région pour que la population agricole qui s'y trouve ne puisse pas mettre ce terrain en culture, le sol ne produira aucune rente <sup>1</sup>. Voyons maintenant de quelle façon la rente fait son apparition lorsque la population s'accroît dans un pays nouveau.

---

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



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

De sorte que le revenu qu'il attend du sol à l'avenir entre dans les calculs du colon et s'ajoute aux motifs qui déterminent ses actes lorsqu'il hésite sur le point de savoir jusqu'où il conduira son entreprise. Il considère « sa valeur escomptée »<sup>1</sup> comme le profit de son capital et comme le salaire de son propre travail en supposant que les améliorations faites soient exécutées de ses propres mains. Il arrive souvent qu'un colon se charge d'une terre tout en sachant que le produit qu'elle lui donnera tant qu'elle restera en sa possession sera insuffisant à rémunérer ses peines, son travail et ses dépenses. Il considère comme faisant partie de sa rémunération la valeur du sol lui-même, valeur dont il profitera également, soit qu'il reste possesseur du sol, soit qu'il le vende. Parfois, même, comme le fermier anglais l'apprend à ses dépens, le nouveau colon considère son blé presque comme un produit accessoire (by-product) ; le principal produit pour lequel il travaille, c'est une propriété agricole (farm), c'est-à-dire le titre de propriété qu'il obtiendra à la suite d'améliorations du sol et dont la valeur croîtra d'une manière continue<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Cpr., Liv. III, chap. v, § 3.

<sup>2</sup> On a même soutenu que tout pays neuf, qui refuserait aux colons le pouvoir d'acquérir un droit absolu de propriété sur le sol et qui n'accorderait que des concessions à long, terme verrait bientôt le courant d'immigration disparaître entièrement. Mais il ne semble pas qu'il y ait quelque bonne raison pour penser que cet effet ne soit pas temporaire ; en effet, les classes les plus perspicaces d'immigrants peuvent penser que ce qui leur est enlevé comme richesse individuelle leur est plus que remboursé à titre de participants de la richesse collective. Et même s'il n'en est pas ainsi, il est douteux que les quelques individus qui sont arrivés les premiers sur un nouveau rivage aient raison de prétendre qu'ils ont le droit de disposer de ses vastes ressources à perpétuité. Avertie par l'expérience du passé, notre propre génération peut bien hésiter à prendre de nouveaux engagements qui ont pour but de lier à tout jamais nos descendants. Le bénéfice que le monde, pris dans son ensemble, peut retirer en poussant le courant migrateur dans une direction plutôt que dans une autre n'est pas très grande. Des générations lointaines pourront penser qu'abandonner la pleine propriété du sol est payer trop cher ce résultat et que puisque cent ans, tout en n'étant rien dans la vie d'une race, constituent une longue période par rapport à la vie des individus, un bail de cent années eût été suffisant. Mais cela nous entraîne loin du champ de nos recherches actuelles. Le point qui nous intéresse ici, c'est que tout ce qui affecte les bénéfices éloignés que le colon peut espérer réaliser, exerce une influence nettement marquée, quoique peut-être lente, sur la quantité de produit qui prendra naissance dans le pays à une époque donnée.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 10.** - Par notre premier exemple, nous avons voulu montrer combien étroite est la ressemblance entre le sol dans un pays neuf et les autres instruments de production. Le deuxième exemple nous conduira au même résultat en suivant une autre voie. Il montrera que le caractère immobilier du soi, quoique étant, pour bien des raisons, un attribut très important du sol, n'est pourtant pas essentiel pour pouvoir affirmer avec certitude que le revenu provenant du soi dans un vieux pays doit être regardé comme une véritable rente. Nous partirons d'une forme parfaite de véritable rente produite par une marchandise mobilière ; et nous montrerons comment un changement dans les conditions existantes peut modifier le caractère du revenu produit, jusqu'à ce que ce revenu perde toute ressemblance spéciale avec la rente et devienne une simple forme de profit ordinaire.

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

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

L'influence exercée par les impôts sur la valeur éclaire très bien des points les plus délicats de la théorie de la valeur. Profilons de cet avantage. Un impôt spécial sur ces pierres retomberait entièrement sur leurs propriétaires (un locataire étant regardé comme un propriétaire partiel), car cet impôt ne diminuerait en rien leur offre et, par suite, n'altérerait en rien la valeur brute des utilités et agréments qu'elles sont susceptibles de fournir <sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Des remarques semblables peuvent s'appliquer aux tableaux d'un peintre décédé. Si ces tableaux sont loués en vue d'une exposition, les jouissances qu'ils procurent sont la source d'un revenu en argent qui, après défalcation des débours immédiats, constitue un surplus net de producteur ou rente. Si ces tableaux sont conservés par leur propriétaire pour son propre plaisir, ils produiront également une véritable rente sous forme de satisfaction réelle. En effet, il reste toujours entendu que la « valeur en rente » d'un pays comprend les rentes que les propriétaires du soi qui y demeurent sont supposés se payer à eux-mêmes.

<sup>2</sup> On pourrait peut-être faire remarquer en passant, quoique cela soit sans intérêt pour le fond de la question, que dans la mesure où les pierres précieuses et les tableaux conservés en vue d'un usage personnel, seraient évalués, non pour leur beauté, mais pour la richesse dont ces objets témoignent,

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

Supposons, ensuite, que les pierres n'aient pas été trouvées toutes à la fois, mais soient éparpillées sur toute la surface du monde sur des terres n'appartenant pas à des particuliers et qu'on pût espérer que la découverte de l'une d'elles ici ou là serait une compensation pour de longues et laborieuses recherches. Les gens, alors, se mettraient à la recherche de ces pierres jusqu'à ce qu'ils soient arrivés au point, ou limite, où le gain probable de cette recherche compenserait tout juste, à la longue, la dépense en travail et en capital nécessaire pour les trouver ; et la valeur normale de longue période de ces pierres serait maintenue en équilibre entre l'offre et la demande, puisque le nombre des pierres recueillies annuellement serait, à la longue, exactement celui pour lequel le prix normal de demande était égal au prix normal d'offre.

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

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

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

---

un impôt qui les frapperait augmenterait leur valeur d'exhibition et par conséquent donnerait plus à l'État qu'il n'enlèverait à celui qui le paierait.

Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre dix

---

### Influence du milieu sur le revenu tiré d'un instrument de production. Rente de situation. Rente composite

[Retour à la table des matières](#)

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

Nous avons déjà vu que la nature donne presque toujours un revenu qui, lorsqu'il est évalué d'après la quantité du produit obtenu, est moins que proportionnel à mesure qu'augmentent les dépenses de capital et de travail faites pour la culture du soi ; mais que, d'un autre côté, si la culture plus intensive est le résultat du développement d'une

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

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

[Retour à la table des matières](#)

**§ 2.** - Lorsque dans une industrie, agricole ou non, deux producteurs jouissent à tous égards de facilités égales, sauf que l'une a une situation plus avantageuse que l'autre et peut acheter ou vendre sur les mêmes marchés avec moins de frais de transport, l'avantage différentiel que lui donne sa situation est la somme des excédents de dépenses pour frais de transport que doit supporter son concurrent. Nous pouvons aussi supposer que d'autres avantages, résultant de la situation, tels, par exemple, que la proximité d'un marché de travail spécialement propre à son industrie, peuvent, de la même façon, être traduits en valeurs pécuniaires. Si cela est fait pour une année, par exemple, et que ces avantages soient tous ajoutés les uns aux autres, nous aurons la valeur pécuniaire annuelle des avantages de situation que la première entreprise a sur la seconde ; et la différence correspondante dans les revenus provenant des deux entreprises est généralement considérée comme une différence de *rente de situation*. Si nous supposons que le second emplacement offre moins d'avantages de situation que n'importe quel autre, nous pouvons le considérer comme n'ayant pas une rente spéciale de situation, et alors le revenu provenant de l'avantage différentiel dont jouit le premier emplacement constitue sa rente totale de situation <sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Cpr. Liv. IV, chap. iii, § 6.

<sup>2</sup> Liv. IV, chap. xx-iii.

<sup>3</sup> Si nous supposons que deux propriétés rurales, qui effectuent leurs ventes sur le même marché, donnent pour des dépenses égales en capital et en travail des quantités de produit différentes et que la première l'emporte sur la seconde d'une somme égale aux frais de transport plus élevée qu'elle est obligée de payer pour envoyer ses produits au marché, la rente des deux propriétés sera alors la même. (Le capital et le travail employés dans les deux propriétés sont ici supposés ramenés à la même mesure en monnaie ou, ce qui revient au même, les deux propriétés sont censées avoir un accès également facile aux marchés sur lesquels elles peuvent acheter.) De même si nous supposons que deux sources minérales A et B, fournissant exactement la même eau, soient susceptibles

[Retour à la table des matières](#)

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

Lorsque, par exemple, M. Salt et M. Pullman se décidèrent à établir leurs usines à la campagne et à fonder Saltaire et Pullman City, ils prévoyaient que le terrain, qu'ils pouvaient acheter à sa valeur comme sol cultivable, acquerrait la valeur spéciale de situation que la propriété urbaine tire du voisinage immédiat d'une population dense. Des considérations analogues ont influencé ceux qui, après s'être établis dans un endroit prédisposé par la nature à devenir une station balnéaire recherchée, ont acheté le sol et dépensé des sommes considérables à accroître ses ressources ; ils ont consenti à attendre longtemps un revenu net de leur placement dans l'espoir qu'en fin de compte leur terrain tirerait une grande valeur de situation du concours de population qui y serait attiré <sup>1</sup>.

Dans tous ces cas, le revenu annuel provenant du sol (ou du moins la portion de ce revenu qui excède la rente agricole) doit, à bien des points de vue, être considéré comme un profit plutôt que comme une rente. Et cela est également vrai, que le terrain soit celui sur lequel est bâtie l'usine elle-même à Saltaire ou à Pullman City, ou que ce soit un terrain qui donne une grosse « rente foncière » comme emplacement d'une boutique ou d'un magasin dont la situation permettra de faire un commerce actif avec ceux qui travaillent dans l'usine. Dans tous ces cas, en effet, de grands risques sont à courir, et dans toutes les entreprises où se rencontrent des risques de grandes pertes, il doit aussi y avoir des espérances de grands bénéfices. Les dépenses normales de production d'une marchandise doivent comprendre la compensation des

---

d'être exploitées l'une et l'autre d'une façon illimitée avec des frais constants de production ; que ces frais soient, par exemple, de 2 pence par bouteille pour A, quelle que soit la quantité produite, et de 2 pence et demi pour B, alors les localités où les frais de transport par bouteille pour B seront de 1 demi-penny moindres que ceux de A, constitueront la zone neutre de leur concurrence. (Si les frais de transport sont proportionnels à la distance, cette zone neutre sera une hyperbole dont A et B seront les foyers.) A pourra être vendu moins cher que B dans toutes les localités situées sur le côté A de cette zone, et vice versa ; et chacune de ces sources sera susceptible de retirer une rente de monopole de la vente de ses produits dans l'étendue de son aire propre. C'est là une forme de nombreux problèmes de pure fantaisie mais qui ne laissent pas que d'être instructifs, et qui se résolvent facilement d'eux-mêmes. Cpr. les brillantes recherches de von Thünen, dans *Der Isolirte Staal*.

<sup>1</sup> Les cas de ce genre sont, bien entendu, surtout fréquente dans les pays neufs. Mais ils ne sont cependant pas très rares dans les vieux pays. Saltburn en est un exemple frappant.

risques encourus pour sa production et cette compensation doit être assez considérable pour que ceux qui se demandent s'ils doivent oui ou non courir ces risques considèrent le montant net probable de leurs bénéfices - net, c'est-à-dire après en avoir défalqué le montant probable de leurs pertes - comme compensant leurs peines et leurs déboursés. Que les bénéfices résultant de telles tentatives ne soient guère plus que suffisants pour le but qu'on se propose, c'est ce qui nous est montré clairement par le fait qu'elles ne sont pas encore très fréquentes. Il y a des chances, d'ailleurs, pour qu'elles soient moins rares dans les industries qui sont entre les mains de très puissantes sociétés. Une grande compagnie de chemin de fer, par exemple, peut fonder un Crewe ou un New Swindon pour fabriquer du matériel de chemin de fer sans courir un risque considérable <sup>1</sup>.

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

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

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

---

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

dépense spéciale de la part des propriétaires et n'a pas été le motif déterminant de cette dépense, doit, à tous les points de vue, être regardée comme une rente.

[Retour à la table des matières](#)

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

Tout d'abord, il semble quelque peu contradictoire d'affirmer qu'une chose produit en même temps deux rentes ; car une rente est en quelque sens le revenu qui reste après déduction des dépenses nécessaires à sa production ; et il peut sembler impossible qu'il existe deux restes. Mais, en réalité, nous rencontrons souvent un véritable surplus de producteur ou rente qui contient deux rentes moindres, ou même un plus grand nombre.

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

Mais, il ne saurait en être de même s'il n'y a pas d'autres emplacements sur lesquels un moulin puisse être bâti ; et, dans ce cas, si la force hydraulique et l'emplacement appartiennent à des personnes différentes, c'est seulement par « barguignage et marchandage » que l'on peut déterminer quelle portion de l'excédent de valeur des deux réunis sur la valeur qu'a l'emplacement pour d'autres buts, doit aller au propriétaire de cet emplacement. Et même s'il existait d'autres emplacements où la force hydraulique pût être utilisée, mais avec une puissance moindre, il serait encore impossible de décider de quelle façon le propriétaire de l'emplacement et celui de la force hydraulique devraient partager le surplus de producteur qu'en agissant ensemble ils obtiennent au delà de ce que l'emplacement produirait pour toute autre entreprise, et de ce que la force hydraulique produirait si elle était utilisée ailleurs. Le moulin ne serait probablement pas établi jusqu'à ce qu'une convention eût été faite relativement à la jouissance de la force hydraulique pour un certain nombre d'années ; mais, à la fin de cette période, des difficultés semblables surgiraient au sujet du partage du surplus total de producteur produit par la force hydraulique et par l'emplacement sur lequel est construit le moulin.

Des difficultés de ce genre surgissent sans cesse par rapport aux tentatives faites par des monopoleurs partiels tels que les compagnies de chemins de fer, de gaz, d'eau et d'électricité, pour augmenter leur prix sur le consommateur qui a transformé son



organisation industrielle en vue de l'utilisation de leurs services et qui peut-être a installé à ses frais, dans ce but, un matériel coûteux. Par exemple, à Pittsburg, lorsque des manufacturiers eurent établi des fourneaux alimentés par du gaz naturel au lieu de charbon, le prix du gaz fut subitement doublé. L'histoire des mines est tout entière remplie de difficultés de ce genre avec les propriétaires voisins au sujet des droits de passage, etc., et avec les propriétaires des habitations, chemins de fer et docks du voisinage <sup>1</sup>.

---

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

Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre onze

---

### Équilibre de l'offre et de la demande normales (suite). Par rapport à la loi du rendement croissant

[Retour à la table des matières](#)

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

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

Mais, cependant, si la mode durait un temps considérable alors,, même indépendamment de toute nouvelle invention, les frais de fabrication des baromètres anéroïdes baisseraient graduellement. Car il se formerait un grand nombre d'ouvriers spécialisés, adaptés exactement aux différentes parties du travail à faire. En faisant largement emploi de parties interchangeables, les machines spécialisées feraient mieux et meilleur marché une grande partie de l'ouvrage actuellement fait à la main ; et, de cette façon, un accroissement dans la production annuelle d'anéroïdes à forme de montre amènerait une baisse considérable de prix.

[Retour à la table des matières](#)

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

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

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

---

<sup>1</sup> Cpr. Liv. IV, chap. ix. - xiii ; et en particulier, chap. xi, 5.

sa production est peu importante par rapport au vaste marché pour lequel, dans un sens plus général, cet établissement est censé produire.

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

De plus, les frais supplémentaires sont, en général, plus considérables relativement au prix coûtant pour des choses qui obéissent à la loi du rendement croissant que pour les autres choses <sup>2</sup> ; et cela vient de ce que leur production nécessite l'emploi d'un capital considérable pour l'achat de l'outillage et pour l'établissement des relations commerciales. Cette circonstance rend plus forte la crainte de ruiner son propre marché particulier ou d'encourir la haine des autres producteurs pour avoir ruiné le marché commun ; cette crainte, nous l'avons déjà vu, agit sur le prix d'offre de courte période des marchandises lorsque les moyens de production ne sont pas pleinement utilisés.

Nous pouvons donc considérer les conditions de l'offre provenant d'un producteur individuel comme représentant les conditions qui régissent l'offre générale sur un marché. Il nous faut tenir compte du fait que très peu de maisons offrent une longue vie de prospérité, et aussi du fait que les rapports entre le producteur individuel et son marché spécial diffèrent à d'importants points de vue de ceux existant entre l'ensemble des producteurs et le marché général <sup>3</sup>.

<sup>1</sup> C'est ce que l'on peut exprimer en disant que lorsque nous considérons un producteur individuel, nous pouvons associer sa courbe d'offre - non avec la courbe générale de demande de sa marchandise sur un vaste marché - mais avec la courbe particulière de demande de son propre marché. Et cette courbe particulière de demande sera généralement d'une convexité très prononcée, peut-être aussi convexe que ma propre courbe d'offre a des chances de l'être, même si un accroissement de débit vient augmenter sensiblement ses économies internes.

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

<sup>3</sup> Les raisonnements abstraits, relatifs aux effets des économies de production qu'un établissement individuel retire d'une augmentation de son débit, sont sujets à induire en erreur, non seulement dans leurs détails, mais même dans leur portée générale. Ils sont souvent viciés par des difficultés qui sont plutôt de surface et qui sont surtout embarrassantes lorsqu'il s'agit d'exprimer les conditions d'équilibre du commerce au moyen de formules mathématiques. Certains auteurs, parmi lesquels il faut nommer Cournot lui-même, envisageant le tableau d'offre d'une entreprise individuelle, montrent qu'une augmentation de son débit lui procure de si grandes économies internes que ses dépenses de production s'en trouvent diminuées ; et là-dessus ils poursuivent hardiment leurs démonstrations mathématiques, mais, semble-t-il, sans remarquer que leurs prémisses conduisent inévitablement à cette conclusion, à savoir que toute entreprise qui débute bien obtiendra l'entier monopole de son industrie dans sa région. Tandis que d'autres, évitant ce dilemme, soutiennent qu'il n'existe pas du tout d'équilibre pour les marchandises qui obéissent à la

[Retour à la table des matières](#)

**§ 3.** - Il ne faut donc pas prendre l'histoire d'une entreprise individuelle comme étant l'histoire d'une industrie, pas plus que l'histoire d'un homme individuel ne peut être présentée comme étant l'histoire de l'humanité. Et cependant l'histoire de l'humanité est l'ensemble de l'histoire des individus et la production totale pour un marché général est le résultat des motifs qui poussent les producteurs individuels à étendre ou à restreindre leur production. C'est précisément ici que notre fiction d'une entreprise type vient à notre aide. Nous supposons une entreprise ayant sa bonne part de ces économies externes et internes, que le total de la production dans cette industrie assure à une telle entreprise. Nous reconnaissons que les dimensions et l'outillage d'une semblable entreprise sont eux-mêmes gouvernés par le progrès général et l'expansion de l'industrie jusqu'à cette époque ; et nous supposons que le directeur de cette entreprise suppose s'il vaut la peine d'ajouter une nouvelle branche à son entreprise ; s'il doit y introduire telle ou telle nouvelle machine et ainsi de suite. Nous supposons qu'il regarde plus ou moins comme une unité la production qui résulterait de ce changement, et qu'il établit, dans son esprit, la balance entre le coût et le bénéfice <sup>1</sup>.

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

C'est-à-dire que lorsque nous établirons des listes de prix d'offre (tableaux d'offre) pour de longues périodes dans ces industries, nous inscrirons un prix d'offre de plus en plus bas à mesure qu'augmente la quantité de marchandise produite, voulant indiquer par là que ces quantités croissantes seront offertes, tout en laissant un bénéfice, à ce prix décroissant, pour faire face à une demande correspondante suffisamment ferme. Nous excluons de notre examen toutes les économies qui peuvent résulter d'inventions entièrement nouvelles ; mais nous y comprendrons celles que l'on peut s'attendre à voir naître naturellement d'adaptations d'idées déjà existantes ; et nous nous placerons dans une position de balance ou équilibre entre les forces de progrès et de décadence, position qui sera atteinte si les conditions que nous examinons sont supposées agir uniformément pendant un temps très long. Cependant, de, telles notions doivent être envisagées d'une manière large. Tenter de leur donner une forme précise dépasse la mesure de nos forces. Si nous faisons entrer dans notre étude à peu près toutes les conditions de la vie réelle, le problème devient d'une solution trop difficile ; si nous n'en choisissons que quelques-unes, alors, les raisonnements subtils et laborieusement édifiés par rapport à ces conditions deviennent plutôt des amusements scientifiques que de véritables outils pour un travail pratique.

---

loi du rendement croissant ; et d'autres encore ont mis en doute la valeur de tout tableau d'offre représentant des prix qui baissent lorsque la quantité produite augmente. Cpr. note mathématique xiv, dans laquelle on se réfère à cette discussion.

<sup>1</sup> Cpr. ci-dessus, Liv. V, chap. v, § 6.

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

## Note sur la théorie pure des équilibres stables et des équilibres instables

[Retour à la table des matières](#)

**§ 4.** - La théorie statique de l'équilibre <sup>2</sup> ne constitue qu'une introduction aux études économiques, et elle est même simplement une introduction à l'étude du progrès et du développement des industries qui montrent une tendance au rendement croissant. Les limites sont si constamment négligées, surtout par ceux qui abordent cette théorie à un point de vue abstrait, qu'il y a un certain danger à lui donner une forme absolument rigoureuse ; mais, sous cette réserve, on peut en affronter le risque.

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

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

<sup>1</sup> Cpr. ci-dessus, Liv. I, chap. vi, § 2 ; et Liv. V, chap. v, § 5.

<sup>2</sup> Cpr. Liv. V, chap. v, § 3.

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

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

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

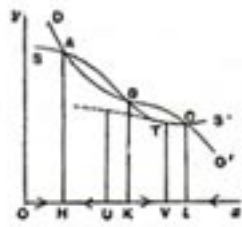


Fig. 7.

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

C'est ainsi que dans la figure 7 les courbes se coupent plusieurs fois et les têtes de flèche sur Ox montrent dans quelle direction, selon sa situation, R tend à se mouvoir le long de Ox. Ceci montre que si R est en H ou en L et est légèrement déplacé dans l'une ou l'autre direction, il reviendra, aussitôt que cessera la cause de trouble, dans la position d'équilibre qu'il avait quittée ; mais si R est en K et est déplacé vers la droite, il continuera, même après la cessation de la cause perturbatrice, à se mouvoir vers la droite jusqu'à ce qu'il atteigne L, et que s'il est déplacé vers la gauche, il continuera à se mouvoir à gauche jusqu'à ce qu'il atteigne H. C'est-à-dire que H et L sont des points d'équilibre stable, tandis que K est un point d'équilibre instable. Nous arrivons ainsi à ce résultat, à savoir que :

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

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

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

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

[Retour à la table des matières](#)

**§ 5.** - Il faut cependant reconnaître que cette théorie n'est pas conforme aux conditions réelles de la vie en ce qu'elle implique que lorsque la production normale d'une marchandise augmente et diminue ensuite pour revenir à son ancien niveau, le prix de demande et le prix d'offre reviennent, pour cette quantité, à leur ancienne position <sup>1</sup>.

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

<sup>1</sup> Gpr. Liv. V, chap. iii, § 6.

<sup>2</sup> Cpr. Liv. III, chap. IV, 6.



production ne se reproduit-elle que rarement lorsque le mouvement en sens inverse a lieu, mais doit en général être haussée <sup>1</sup>.

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

En effet, lorsque quelque circonstance accidentelle a amené une grande augmentation dans la production d'une marchandise, et par là même a conduit à l'introduction d'économies extensives, ces économies ne sont pas perdues tout d'un coup. Des progrès des procédés mécaniques, de la division du travail et des moyens de transport, une organisation meilleure, sous tous les rapports, sont autant de choses qui, lorsqu'elles ont été obtenues, ne sont pas abandonnées subitement. Le capital et le travail, une fois qu'ils ont été consacrés à une industrie particulière, peuvent bien, sans doute, perdre de leur valeur, s'il se produit une diminution de la demande relative aux marchandises qu'ils produisent, mais ils ne peuvent pas en quelques instants être tournés vers d'autres industries ; et leur concurrence empêchera pendant un certain temps une diminution de demande d'amener une augmentation du prix des marchandises <sup>2</sup>.

C'est en partie pour cette raison qu'il n'existe que peu de cas où deux positions d'équilibre stable apparaissent comme des alternatives possibles à un seul et même moment., même si tous les événements du marché pouvaient être connus d'une manière certaine par les négociants intéressés. Mais lorsque les conditions d'une branche d'industrie sont telles que le prix d'offre tombe rapidement s'il vient à se produire une grande augmentation dans l'échelle de la production, alors une circonstance passagère par laquelle la demande relative à cette marchandise serait augmentée pourrait amener une baisse considérable dans le prix d'équilibre stable, puisqu'alors une quantité beaucoup plus grande qu'auparavant serait, à partir de ce moment, produite à un prix beaucoup plus bas. Cela est toujours possible dans le cas où, si nous pouvions remonter en arrière très loin dans la série des listes des prix d'offre et des prix de demande, nous les verrions se suivre de très près <sup>3</sup>. En effet, si les prix d'offre pour des quantités considérablement accrues ne dépassent que très peu les prix

---

<sup>1</sup> C'est-à-dire que, pour tout mouvement de recul de la quantité mise en vente, l'extrémité gauche de la courbe de demande aurait probablement besoin d'être élevée pour faire qu'elle représente les nouvelles conditions de la demande.

<sup>2</sup> Par exemple, la forme de la courbe d'offre dans la figure 7 indique que si la marchandise en question était produite annuellement en quantité OV, les économies obtenues dans sa production seraient si considérables qu'elles permettraient de vendre cette marchandise à un prix TV. Si ces économies se trouvaient réalisées, la forme de la courbe SS' cesserait probablement de représenter exactement les conditions de l'offre. Les frais de production, par exemple, d'une quantité OU ne seraient guère plus grands proportionnellement que ceux d'une quantité OV. Et, afin que la courbe pût de nouveau représenter les conditions de l'offre, il serait nécessaire de tracer cette courbe plus bas, ainsi que l'indique la courbe pointillée dans la figure.

<sup>3</sup> C'est-à-dire lorsque, à une bonne distance, à la droite du point d'équilibre la courbe d'offre n'est qu'un peu au-dessus de la courbe de demande.

de demande correspondants, une légère augmentation dans la demande, ou une nouvelle invention relativement peu importante, ou toute autre cause de diminution dans les frais de production peuvent de nouveau faire concorder les prix d'offre et les prix de demande et amener un nouvel équilibre. Un semblable changement ressemble, sous certains rapports, au passage d'une position alternative d'équilibre stable à une autre ; mais il en diffère en ce qu'il ne peut se produire que lorsqu'il survient quelque changement dans les conditions de la demande et de l'offre normales.

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

[Retour à la table des matières](#)

**§ 6.** - Maintenant revenons à la distinction entre les valeurs moyennes et les valeurs normales <sup>2</sup>. Dans un état stationnaire, comme le revenu produit par chaque instrument de production serait exactement connu à l'avance, il représenterait la mesure normale des efforts et des instruments nécessaires pour l'obtenir.

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

Mais dans le monde où nous vivons, le terme frais « moyens » de production est quelque peu trompeur. En effet, la plupart des instruments de production, soit maté-

---

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

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

<sup>2</sup> Cpr. ci-dessus Liv. V, chap. iii, § 6 ; chap. v, § 4 ; et chap. ix, § 6.

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

Cette réserve, qui est particulièrement importante lorsqu'il s'agit d'industries qui tendent à un rendement croissant, peut être mise en lumière par un diagramme représentant les rapports de l'offre et de la demande tels qu'ils sont possibles dans un état stationnaire, mais là seulement. Là, chaque objet particulier supporte sa part de frais supplémentaires, et ce ne serait jamais la peine pour un producteur d'accepter un ordre particulier à un prix autre que le coût total dans lequel il faut faire entrer une dépense pour la création des relations commerciales et pour l'organisation externe d'une entreprise type. Cet exemple n'a aucune valeur positive ; il sert uniquement à nous tenir en garde contre une erreur possible dans l'argumentation abstraite [Voir la note dans l'encadré ci-dessous :].

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

Procédant comme dans le cas du surplus ou rente du consommateur (III, vi, 3), nous pouvons considérer  $MQ$  comme un étroit parallélogramme ou comme une ligne droite très épaisse. Et à mesure que  $M$  prend diverses positions consécutives le long de  $OH$ , nous obtenons un certain nombre d'épaisses lignes droites coupées en deux par la courbe  $SA$ , la partie inférieure de ces lignes droites représentant les frais de production d'une unité de la marchandise, et la partie supérieure la part pour laquelle cette unité contribue à la rente. La partie inférieure des lignes épaisses prises ensemble remplit tout l'espace  $SOHA$  ; cet espace représente, par conséquent, l'ensemble des dépenses de production d'une quantité  $OH$ . La partie supérieure des lignes épaisses prises ensemble remplit l'espace  $FSA$ , qui par conséquent représente le surplus du producteur ou rente dans le sens ordinaire de ce terme.

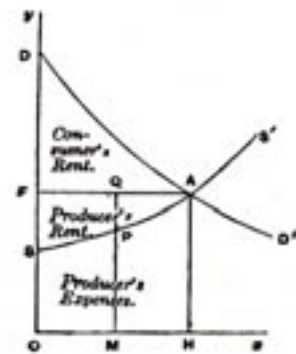


Fig. 8.

Sous les corrections mentionnées ci-dessus (III, vi, 3), DFA représente le surplus de satisfaction que les consommateurs retirent d'une quantité OH sur celle dont la valeur est représentée par une somme en argent égale à  $OH \times HA$  ; et le diagramme montre comment le nom de « rente du consommateur » a été suggéré pour ce surplus.

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

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

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

Si cependant nous aimons mieux ne pas tenir compte de ce fait dans quelque argumentation particulière, c'est-à-dire si nous aimons mieux admettre que MP représente les dépenses de production de la partie du produit qui a été produite dans les conditions les plus difficiles (de façon à ne donner aucune rente) lorsque OM unités sont produites, il représente encore les dépenses de production (autres que la rente) de la OMe unité même lorsqu'on produit la quantité OH ; ou, en d'autres termes, si nous admettons que l'augmentation dans la production de la quantité OM à la quantité OH n'attire pas les dépenses de production de la OMe unité, nous pouvons alors regarder SAF comme représentant l'ensemble de la rente, même lorsque SS est la courbe normale d'offre. Il peut être occasionnellement utile de faire ainsi, en ayant soin, bien entendu, de faire chaque fois attention à la nature des conditions spéciales ainsi supposées.

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

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

Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre douze

---

### Théorie des changements de l'offre et de la demande normales par rapport à la doctrine du 31aximum de satisfaction.

[Retour à la table des matières](#)

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

Un accroissement de la demande normale pour une marchandise entraîne une augmentation du prix auquel chaque quantité peut trouver preneur ; ou, ce qui est la même chose, une augmentation de la quantité qui peut trouver preneur à un prix donné. Cet accroissement de la demande peut être causé par le fait que la marchandise en question est devenue plus à la mode, par l'apparition d'un emploi nouveau de cette même marchandise ou de nouveaux marchés pour sa mise en vente, par la diminution durable de l'offre d'une autre marchandise qu'elle est susceptible de remplacer, par une augmentation croissante de la richesse et du pouvoir général d'achat de la société, et ainsi de suite. Des changements dans le sens opposé amèneront une diminution de la demande et une baisse dans les prix de demande. Semblablement, un accroissement de l'offre normale est l'indice d'un accroissement des quantités qui peuvent être fournies à chaque prix et une diminution du prix auquel chaque quantité séparée peut être fournie<sup>1</sup>. Ce changement peut être causé par l'ouverture d'une nouvelle source d'offre, soit à la suite de perfectionnement des moyens de transport, soit de toute autre façon, par un progrès dans les arts de la production, tel que la découverte d'un nouveau procédé ou de nouvelles machines, ou encore, par la concession d'une prime à la production. En sens inverse, une diminution de l'offre normale (ou une élévation du tableau d'offre) peut être amenée par l'arrêt d'une nouvelle source d'offre ou par l'imposition d'une taxe<sup>2</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

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

Dans le premier cas, un accroissement de demande ne fait simplement qu'accroître la quantité produite sans affecter le prix ; car le prix normal d'une marchandise qui obéit à la loi du rendement constant est absolument déterminé par les frais de pro-

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

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

<sup>2</sup> La théorie de l'incidence de l'impôt a été généralement considérée comme constituant une branche de l'application de la science économique à l'art pratique du gouvernement. Mais, en réalité, elle fait partie intégrale de la théorie générale de la valeur ; et il y a avantage pour la science à regarder, tout d'abord, un impôt sur un objet simplement comme une des nombreuses causes qui peuvent élever son prix d'offre normal. Il sera préférable de ne pas suivre en détail l'incidence des impôts particuliers jusqu'au moment où nous aurons à discuter l'impôt dans son ensemble ; mais, en attendant, un impôt peut être regardé comme un exemple typique des changements qui peuvent affecter le prix d'offre.

duction : la demande n'a, en cette matière, pas d'autre influence que celle-ci, à savoir que l'objet ne sera pas produit du tout à moins qu'il n'existe une demande pour cet objet à ce prix déterminé.

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

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

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

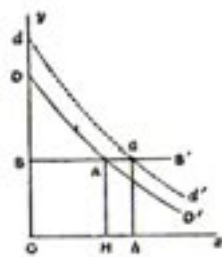


Fig. 9.

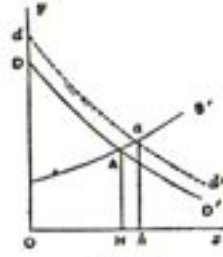


Fig. 10.

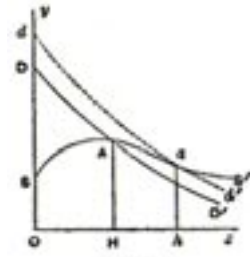


Fig. 11.

Les trois figures 9, 10, 11 représentent respectivement les trois cas du rendement constant, décroissant et croissant. Dans le dernier cas, le rendement est décroissant dans les premiers stades de l'accroissement de production, mais il est croissant dans les stades qui suivent le moment où l'on a atteint la position originare d'équilibre, c'est-à-dire pour des quantités de marchandises plus grandes que O'H. Dans chaque cas SS' est la courbe d'offre, DD' l'ancienne position de la courbe de demande, et dd' sa position après qu'il y a eu accroissement de la demande normale. Dans chaque cas aussi. A et a sont respectivement les anciennes et les nouvelles positions d'équilibre, AH et ah sont les anciens et les nouveaux prix normaux ou prix d'équilibre, et OH et oh les anciennes et les nouvelles quantités d'équilibre. Oh est, dans tous les cas, plus grand que OH, mais dans la figure 10, il l'est qu'un peu plus grand, tandis qu'il est beaucoup plus grand dans la figure 11. (Cette analyse peut être poussée plus loin en suivant le système adopté plus loin dans la discussion du problème analogue, mais beaucoup plus important, relatif aux effets des changements qui surviennent dans les conditions de l'offre normale). Dans la figure 9, ah est égal à AH ; il est plus grand dans la figure 10 et plus petit dans la figure 11.

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



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

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

[Retour à la table des matières](#)

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

Tout cela peut se comprendre bien plus clairement à l'aide de diagrammes, et même il y a certaines parties du problème qui ne sauraient être traitées d'une manière satisfaisante sans cette aide. Les trois figures 13, 14, 15 représentent respectivement les trois cas de rendement constant, décroissant et croissant. Dans chacun de ces cas DD' est la courbe de demande SS' l'ancienne position et ss la nouvelle position de la courbe d'offre. A est l'ancienne et  $a$  la nouvelle position d'équilibre stable.  $Oh$  est plus grand que OH, et  $ah$  est moindre que AH dans chaque cas ; mais les changements sont peu considérables dans la figure 14, et considérables dans la figure 15. Bien entendu, la courbe de demande doit être au-dessous de l'ancienne courbe d'offre à la droite de A, sans quoi A serait un point non d'équilibre stable, mais d'équilibre instable.

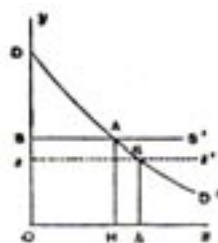


Fig. 13.

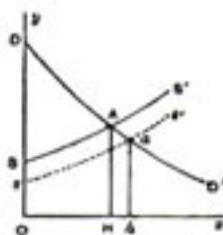


Fig. 14.

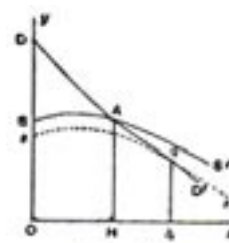


Fig. 15.

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

Le résultat final est un peu complexe. Mais il peut être formulé comme il suit : 1° étant donnée l'élasticité de la demande en A, l'augmentation dans la quantité produite et la baisse du prix seront toutes les deux d'autant plus considérables que le rendement obtenu par l'emploi de quantités additionnelles de capital et de travail dans la production sera plus grand. C'est-à-dire qu'elle sera d'autant plus grande que la courbe d'offre se rapprochera plus de la position horizontale en A dans la figure 14 et qu'elle sera plus inclinée dans la figure 15 (sous la condition mentionnée ci-dessus, à savoir qu'elle ne soit pas au-dessous de la courbe de demande à la droite de A et qu'ainsi elle ne fasse pas de A une position d'équilibre instable). 2° étant donnée la position de la courbe d'offre en A, plus sera grande l'élasticité de la demande et plus grande sera l'augmentation de la production dans chaque cas, mais moindre sera aussi la baisse du prix dans la figure 14 et plus grande elle sera dans la figure 15. La figure 13 peut être regardée comme un cas-limite des deux figures 14 et 15.

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

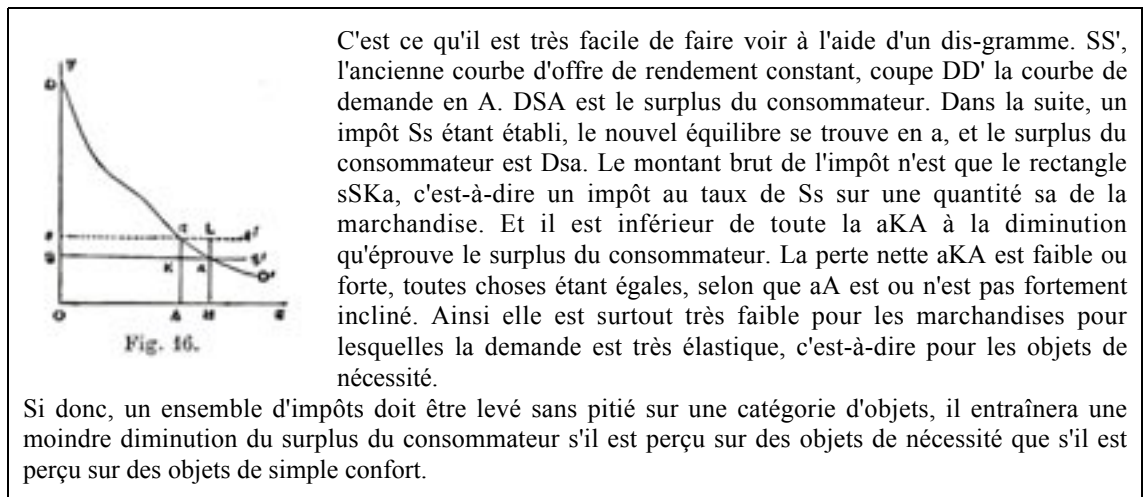
Si nous tenons compte des circonstances de l'offre et de la demande composites et conjointes telles qu'elles ont été discutées au chapitre VI, nous aurons évoqué une variété presque infinie de problèmes qui peuvent être résolus par les méthodes adoptées dans ces deux chapitres.

[Retour à la table des matières](#)

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

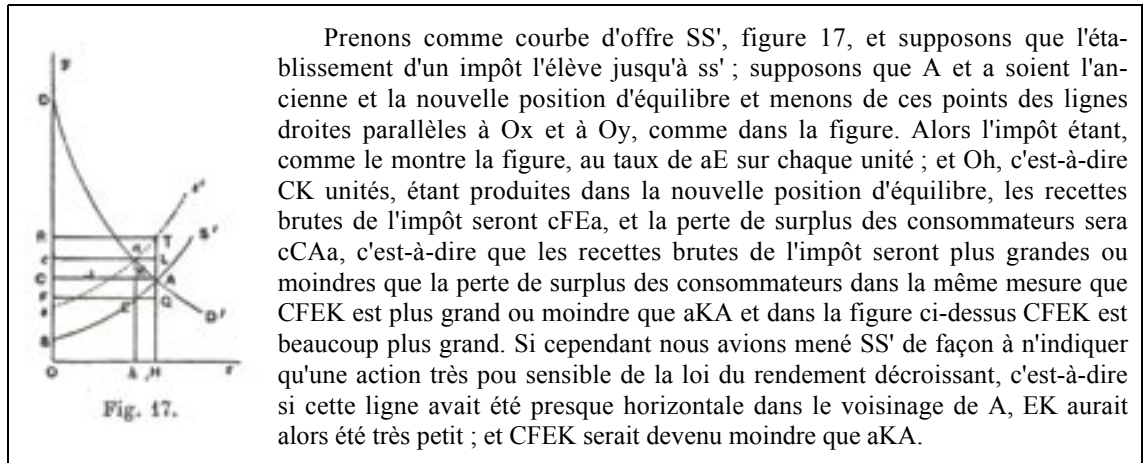
Pour simplifier nous prendrons l'impôt et la prime à la production comme types de ces changements qui peuvent amener, l'un une augmentation générale, l'autre une diminution générale du prix normal d'offre pour chacune des diverses quantités de la marchandise.

En premier lieu, si la marchandise est une marchandise dont la production obéisse à la loi du rendement constant, de telle sorte que le prix d'offre soit le même pour toutes les quantités de la marchandise, la diminution que subira le surplus des consommateurs sera supérieure à l'augmentation des sommes payées au producteur, et, par conséquent, dans le cas spécial d'un impôt, supérieure aux recettes brutes de l'État. En effet, sur la partie de la consommation qui se maintient, le consommateur perd ce que l'État perçoit ; et sur la partie qui disparaît par l'effet de la hausse des prix, le surplus du consommateur est anéanti ; et, bien entendu, aucune somme n'est payée pour cette partie au producteur ou à l'État [Voir la note dans l'encadré ci-dessous :]. En sens inverse, l'augmentation du surplus du consommateur due à une prime pour une marchandise qui obéit à la loi du rendement constant est moindre que la prime elle-même. En effet, sur la portion de consommation qui existait avant la prime, le surplus du consommateur s'accroît exactement du montant de la prime ; tandis que, sur la nouvelle consommation provoquée par la prime, l'augmentation du surplus du consommateur est moindre que la prime <sup>1</sup>.



Si cependant la marchandise obéit à la loi du rendement décroissant, un impôt, en élevant son prix et en diminuant sa consommation, fera baisser les frais de production autres que l'impôt et le résultat sera une élévation du prix d'offre d'une somme un peu inférieure au montant de l'impôt. Dans ce cas, les recettes brutes provenant de l'impôt pourront être supérieures à la diminution qui en résultera pour le surplus du consommateur, et elles *seront plus* élevées si la loi du rendement décroissant agit d'une manière assez sensible pour qu'une faible diminution de consommation amène une grande diminution dans les frais de production autres que l'impôt [Voir la note dans l'encadré ci-dessous :].

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



Prenons comme courbe d'offre  $SS'$ , figure 17, et supposons que l'établissement d'un impôt l'élève jusqu'à  $ss'$  ; supposons que  $A$  et  $a$  soient l'ancienne et la nouvelle position d'équilibre et menons de ces points des lignes droites parallèles à  $Ox$  et à  $Oy$ , comme dans la figure. Alors l'impôt étant, comme le montre la figure, au taux de  $aE$  sur chaque unité ; et  $Oh$ , c'est-à-dire  $CK$  unités, étant produites dans la nouvelle position d'équilibre, les recettes brutes de l'impôt seront  $cFEa$ , et la perte de surplus des consommateurs sera  $cCAa$ , c'est-à-dire que les recettes brutes de l'impôt seront plus grandes ou moindres que la perte de surplus des consommateurs dans la même mesure que  $CFEK$  est plus grand ou moindre que  $aKA$  et dans la figure ci-dessus  $CFEK$  est beaucoup plus grand. Si cependant nous avons mené  $SS'$  de façon à n'indiquer qu'une action très peu sensible de la loi du rendement décroissant, c'est-à-dire si cette ligne avait été presque horizontale dans le voisinage de  $A$ ,  $EK$  aurait alors été très petit ; et  $CFEK$  serait devenu moindre que  $aKA$ .

D'un autre côté, une prime sur une marchandise qui obéit à la loi du rendement décroissant amènera un accroissement de production, et étendra la marge de culture à des localités et à des conditions dans lesquelles les frais de production, abstraction faite de la prime, sont plus élevés que les prix antérieurs. Ainsi, cette prime fera baisser le prix pour le consommateur et augmentera le surplus du consommateur d'une somme moindre que si cette même prime était allouée pour la production d'une marchandise obéissant à la loi du rendement constant. Dans ce dernier cas, l'augmentation du surplus du consommateur, nous l'avons vu, était déjà moindre que les frais directs de la prime pour l'État ; et, par conséquent, dans le premier cas, elle sera beaucoup moindre <sup>1</sup>.

Il peut être démontré par un raisonnement analogue qu'un impôt sur une marchandise qui obéit à la loi du rendement croissant est plus onéreux pour le consommateur que s'il est perçu sur une marchandise qui obéit à la loi du rendement constant, car cet impôt amoindrit la demande et par conséquent l'écoulement. Il augmente ainsi les dépenses de fabrication et par conséquent fait hausser le prix d'une somme supérieure au montant de l'impôt ; finalement, il diminue le surplus du consommateur d'une somme bien supérieure à la somme totale qu'il produit [Voir la note dans l'encadré ci-dessous :]. D'un autre côté, une prime sur une telle marchandise amène pour le consommateur, dans les prix de cette marchandise, une baisse si considérable que l'augmentation du surplus du consommateur qui en est la conséquence peut dépasser l'ensemble des primes payées par l'État aux producteurs, et certainement il en sera ainsi dans le cas où la loi du rendement croissant agira fortement <sup>2</sup>.

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

<sup>2</sup> Pour éclairer cet exemple, nous pouvons supposer que  $ss'$ , dans la figure 18, représente la position de la courbe d'offre avant l'allocation de la prime ; et que  $SS'$  représente sa position après. Alors, comme dans le cas de la figure 17, l'accroissement du surplus des consommateurs sera représenté

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

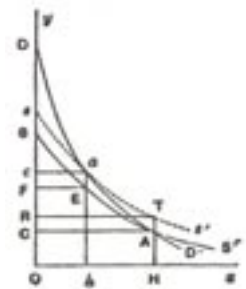


Fig. 18.

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

[Retour à la table des matières](#)

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

par  $cCAa$ , tandis que les paiements directs faits par l'État sous le régime de la prime fieront représentés par  $RCAT$ . Telle que la figure est tracée, le premier est beaucoup plus grand que le second. Mais il est vrai que si nous avons mené  $ss$  de façon à indiquer une très faible action de la loi du rendement croissant, c'est-à-dire si  $ss$  s'était rapproché de l'horizontale dans le voisinage de  $a$ , la prime se serait accrue par rapport à ce qu'aurait gagné le surplus des consommateurs ; et alors le cas n'aurait différé que très peu d'une prime sur une marchandise obéissant à la loi du rendement constant, tel que ce cas est représenté dans la figure 16.

<sup>1</sup> Cpr. Liv. V, chap. I, § 1. L'équilibre instable peut maintenant être laissé de côté.

moindre que le prix d'offre, il ne peut pas y avoir de condition de vente acceptables pour l'acheteur qui n'impliquent pas une perte pour le vendeur.

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

Mais on affirme parfois, et très souvent on sous-entend qu'une position d'équilibre d'offre et de demande est une position de satisfaction totale maxima dans toute l'extension du terme ; c'est-à-dire qu'un accroissement de production au delà du niveau d'équilibre a pour effet direct (C'est-à-dire indépendamment des difficultés d'installation qu'il nécessite et de tous les inconvénients indirects qu'il peut entraîner) de diminuer la satisfaction totale des deux parties. La doctrine, lorsqu'on l'interprète de la sorte, n'est pas universellement vraie.

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

Mais, en second lieu, d'après la doctrine du maximum de satisfaction, on suppose que toute baisse dans le prix que les producteurs reçoivent pour la marchandise entraîne pour eux une perte correspondante ; et cela n'est pas vrai de la baisse de prix qui résulte d'améliorations dans l'organisation industrielle. Lorsqu'une marchandise obéit à la loi du rendement croissant, un accroissement de sa production au delà du point d'équilibre peut amener une forte baisse dans le prix d'offre ; et quoique le prix de demande pour cette quantité accrue puisse baisser encore davantage, de telle sorte que la production se traduise par une certaine perte pour les producteurs, cette perte peut néanmoins être bien inférieure à la valeur en monnaie du bénéfice que font les acheteurs et qui est représentée par l'augmentation du surplus du consommateur.

Donc, lorsqu'il s'agit de marchandises par rapport auxquelles la loi du rendement croissant agit d'une manière tout à fait vigoureuse ou, en d'autres termes, pour lesquelles le prix d'offre normal diminue rapidement lorsque la quantité produite augmente, la dépense directe d'une prime suffisante pour provoquer une grande augmentation d'offre à un prix beaucoup plus bas, serait bien inférieure à l'augmentation qui en résulterait pour le surplus des consommateurs. Et s'il était possible

d'arriver à une entente générale entre les consommateurs, il pourrait être établi des conditions qui rendraient une telle action largement rémunératrice pour les producteurs, en même temps qu'elles laisseraient une large part d'avantages aux consommateurs <sup>1</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

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

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

L'incidence d'un impôt sur les produits agricoles sera discutée plus loin à l'aide de diagrammes semblables à ceux dont nous nous sommes servis pour représenter la fertilité du soi (Cpr. Liv. VI, chap. iii). La rente foncière absorbe une partie du prix de vente total de presque toutes les marchandises ; mais cela est surtout saillant lorsqu'il s'agit de marchandises qui obéissent à la loi du rendement décroissant ; et grâce à une supposition pas trop difficile à admettre nous pourrions (*fig. 17*, p. 30) représenter en gros les principales grandes lignes du problème.

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





Mais, en outre, même si nous admettons que du bonheur pour un shilling a toujours une même importance quel que soit celui auquel il advient, et que chaque shilling de surplus de consommateur a la même importance quelle que soit la marchandise dont il provient, il nous faudra admettre cependant que la manière dont une personne dépense son revenu a une réelle importance économique pour la société. En effet, lorsqu'il dépense ce revenu à des objets qui obéissent à la loi du rendement décroissant, il rend ces objets d'une acquisition plus difficile pour ses voisins, et il fait ainsi baisser le pouvoir réel d'achat de leurs revenus ; tandis que, lorsqu'il dépense ce revenu à des objets qui obéissent à la loi du rendement croissant, il rend ces objets d'une acquisition plus facile pour d'autres et il augmente ainsi le pouvoir réel d'achat de leurs revenus.

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

Ces conclusions, ferons-nous remarquer, ne constituent point par elles-mêmes une suffisante base en faveur de l'intervention gouvernementale. Mais elles montrent qu'il reste beaucoup à faire, à l'aide de statistiques de l'offre et de la demande dressées avec soin et interprétées scientifiquement, pour trouver les limites de l'œuvre que la société peut accomplir avec avantage en tournant les actions économiques des individus vers les voies où elles accroîtront le plus fortement la somme de bonheur <sup>1</sup>.

---

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

Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre treize

---

### La théorie des monopoles

[Retour à la table des matières](#)

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

Dans un volume ultérieur nous étudierons les formes protéennes des ententes industrielles et des monopoles modernes, dont quelques-unes des plus importantes, comme, par exemple, les Trusts, sont de date toute récente. Pour le moment, nous ne considérons que les causes générales qui déterminent les valeurs de monopole, causes qui peuvent être aperçues plus ou moins distinctement chaque fois qu'une seule personne ou une association de personnes a le pouvoir de fixer soit la quantité d'une marchandise mise en vente, soit le prix auquel cette marchandise est offerte.

[Retour à la table des matières](#)

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

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

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

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

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

[Retour à la table des matières](#)

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

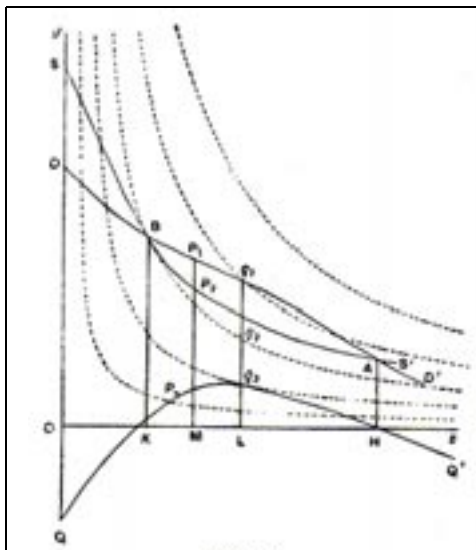


Fig. 20.

Ainsi,  $DD'$  étant la courbe de demande, et  $SS'$  la courbe qui correspond au tableau d'offre indiqué au texte, supposons que  $MP_2 P_1$  soit menée verticalement d'un point quelconque  $M$  en  $Ox$ , coupant  $SS'$  en  $P_2$  et  $DD'$  en  $P_1$  ; et sur cette ligne faisons  $MP_3 = P_2, P_1$ , alors le lien de  $P_3$  sera notre troisième courbe  $QQ'$  que nous pouvons appeler la courbe de revenu de monopole. Le prix d'offre pour une petite quantité de gaz sera, bien entendu, très élevé ; et dans le voisinage de  $Oy$  la courbe d'offre sera au-dessus de la courbe de demande, et par conséquent la courbe de revenu net sera au-dessous de  $Ox$ . Elle coupera  $Ox$  en  $K$  et ensuite en  $H$ , points qui se trouvent placés verticalement sous  $B$  et  $A$ , les deux points d'intersection des courbes d'offre et de demande. Le revenu maximum de monopole sera alors obtenu en trouvant un point  $Q_3$  sur  $QQ'$  tel que  $Lq_3$  étant tirée perpendiculairement à  $Ox$ ,  $OL \times Lq_3$ , soit un maximum.

$Lq_3$  étant prolongé jusqu'à couper  $SS'$  en  $q_2$  et  $DD'$  en  $q_1$ , la compagnie si elle désire obtenir le plus grand revenu de monopole immédiat, fixera le prix par mille pieds cubes à  $Lq_1$  et par conséquent vendra  $OL$  mille pieds ; les dépenses de production seront  $Lq_2$  par mille pieds cubes, et le revenu net total sera  $OL \times q_2q_1$  ou ce qui revient au même  $OL \times Lq_3$ .

Les lignes pointillées dans le diagramme sont connues des mathématiciens, sous le nom d'hyperboles rectangulaires ; mais nous pouvons les appeler des courbes de revenu constant, car elles sont telles que si d'un point pris sur l'une quelconque de ces lignes, des lignes sont menées perpendiculairement à Ox et à Oy respectivement (l'une représentant le revenu par mille pieds cubes, et l'autre le nombre de milliers de pieds cubes vendue), le produit de ceux-ci sera une quantité constante pour chaque point pris sur une seule et même courbe. Ce produit est, bien entendu, une quantité plus faible pour les courbes intérieures, celles qui sont plus près de Ox et de Oy, que pour les courbes extérieures. Et, par conséquent, puisque  $P_3$  se trouve sur une plus faible courbe de revenu constant que n'est  $q_3OM \times MP_3$  est moindre que  $OL \times Lq_3$ . Il faut observer que  $q_3$  est le point où QQ' touche l'une de ces courbes; c'est-à-dire que  $q_3$  se trouve sur une plus grande courbe de revenu constant qu'aucun autre point pris sur QQ'; et, par conséquent,  $OL \times Lq_3$  est plus grand que  $OL \times LP_3$ , non seulement dans la position donnée à M sur la figure, mais encore dans toute autre position que M peut prendre le long de Ox. C'est-à-dire que  $q_3$  est bien le point sur QQ' correspondant au maximum de revenu total de monopole. Nous avons donc la règle suivante : - Si par le point où QQ' touche une courbe appartenant à une série de courbes de revenu constant, une ligne est menée verticalement coupant la courbe de demande, la distance à laquelle ce point d'intersection se trouve de Ox sera le prix auquel la marchandise devrait être mise en vente afin qu'elle puisse donner le revenu maximum de monopole (Cpr. note mathématique XXIII).

C'est ainsi, par exemple, que si un milliard de pieds cubes pouvaient être vendus annuellement à raison de 3 shillings par mille pieds cubes, et que le prix d'offre pour cette quantité fût de 2 shillings 9 pence par pied cube, le tableau du revenu de monopole porterait 3 shillings en face de cette quantité ; donnant ainsi, lorsque cette quantité serait vendue, un revenu net total de trois millions de pence ou 12.500 livres sterling. Le but de la compagnie, quant à ses propres dividendes immédiats, sera de fixer le prix de son gaz à un chiffre tel que ce revenu net total soit le plus élevé possible.

[Retour à la table des matières](#)

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

Supposons d'abord que cette augmentation ou cette diminution des frais soit représentée par une somme fixe portant sur l'entreprise comme sur un tout indivisible et ne variant pas avec la quantité de la marchandise produite. Alors, quel que soit le prix exigé et quelle que soit la quantité de la marchandise vendue, le revenu de monopole sera augmenté ou diminué, selon le cas, de cette somme ; et, par conséquent, le prix de vente qui donnait le maximum de revenu de monopole avant le changement le donnera encore après; le changement ne fournira donc au monopoliste aucun motif de modifier sa manière d'agir. Supposons, par exemple, que le revenu maximum de monopole soit obtenu lorsque douze cent millions de pieds cubes sont vendus annuellement, et que ce soit là ce qui arrive lorsque le prix est fixé à raison de 30 pence par mille pieds cubes; supposons que les dépenses de production pour cette quantité soient au taux de 26 pence, laissant pour le revenu de monopole une marge de quatre pence par mille pieds cubes, c'est-à-dire 20.000 £ en tout. C'est là sa valeur maxima : si la compagnie fixe le prix au-dessus, par exemple à 31 pence et ne vend

que onze cent millions de pieds cubes, elle obtiendra peut-être un revenu de monopole au taux de 4,2 pence par mille pieds cubes, c'est-à-dire 19.250 £ en tout; tandis que, afin de vendre treize cents millions, elle devrait baisser ses prix à, par exemple, 28 pence et elle obtiendrait un revenu de monopole peut-être au taux de 3 shillings 6 pence par mille pieds cubes, c'est-à-dire 19.500 £ en tout. Ainsi, en fixant le prix à 30 pence, la compagnie obtient 750 £ de plus qu'en le fixant à 31 pences et 500 £ de plus qu'en le fixant à 28 pence. Supposons maintenant qu'un impôt soit perçu sur la compagnie du gaz sous la forme d'une somme fixe, quelle que soit la quantité vendue. Son revenu de monopole deviendra égal à 10.000 £ si elle exige 30 pence; à 9.250 £ si elle exige 31 pence; et à 9.500 £ si elle exige 28 pence. Elle continuera donc à exiger un prix de 30 pence.

La même chose est vraie d'un impôt ou d'une prime proportionnels non aux recettes brutes de l'entreprise, mais à son revenu de monopole. Supposons, en effet, tout d'abord qu'un impôt soit perçu, non d'une somme fixe, mais d'un certain pourcentage, par exemple, 50 0/0 du revenu de monopole. La compagnie percevra alors un revenu de monopole de 10.000 £ si elle exige un prix de 30 pence ; un revenu de 9.625 £ si elle exige 31 pence, et un revenu de 9.750 £ si elle exige 28 pence. Elle exigera donc encore un prix de 30 pence <sup>1</sup>.

D'un autre côté, un impôt proportionnel à la quantité produite encourage le monopoliste à amoindrir sa production et à élever ses prix. En agissant ainsi, en effet, il diminue ses dépenses. Et l'excédent des recettes totales sur les déboursés totaux peut donc maintenant être augmenté par une diminution de production, alors qu'avant l'imposition de l'impôt il eût été amoindri par une telle diminution. De plus, si, avant l'établissement de l'impôt, le revenu net ne dépassait que de peu celui qui aurait été donné par des ventes beaucoup moins importantes, le monopoliste aurait avantage à réduire sa production dans des proportions considérables ; et, par suite, dans des cas comme celui-ci, le changement est vraisemblablement appelé à amener une forte diminution de production et une hausse du prix. Des effets entièrement opposés seront amenés par un changement qui diminuera les frais relatifs à l'exploitation du monopole d'une somme variant en sens direct des quantités produites.

Dans le dernier exemple, un impôt que nous supposons de 2 pence pour chaque mille pieds cubes vendus aurait réduit le revenu du monopole à 10.083 £ si la compagnie exigeait 31 pence par mille pieds et en vendait, par conséquent, onze cent millions; à 10.000 £, si la compagnie exigeait 30 pence et en vendait, par conséquent, douze cent millions, et à 8.666 £ si elle exigeait 28 pence et vendait treize cent

---

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

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

millions de pieds cubes. Par suite, l'impôt pousserait la compagnie à élever le prix un peu au-dessus de 30 pence ; elle irait peut-être jusqu'à 31 pence, peut-être même un peu plus haut; car les chiffres que nous avons sous les yeux ne nous montrent pas exactement, jusqu'où irait son intérêt.

D'un autre côté, s'il existait une prime de 2 pence sur la vente de chaque millier de pieds cubes, le revenu de monopole s'élèverait à 28.416 £ si la compagnie exigeait 31 pence; à 30.000 £ si elle exigeait 30 pence, et à 30.333 £ si elle exigeait 28 pence; cette prime l'amènerait donc à abaisser ses prix [Voir la note dans l'encadré ci-dessous :].

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

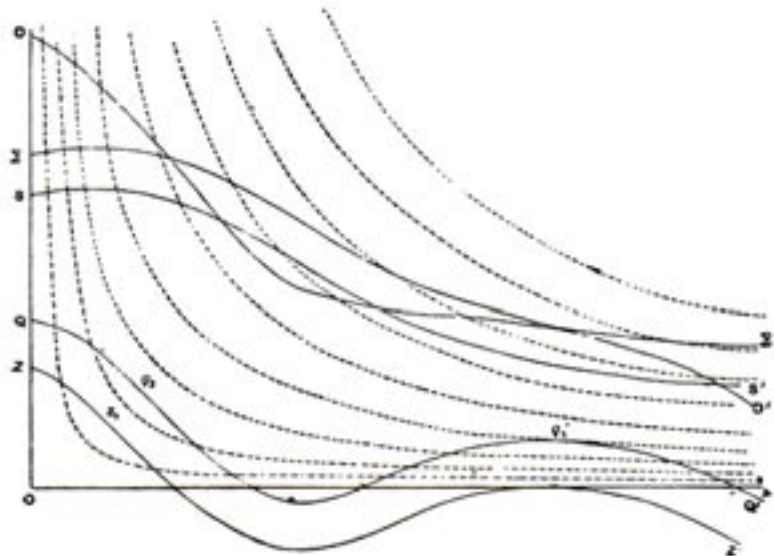


Fig. 21.

Il est très avantageux de se servir de diagrammes pour représenter les diverses conditions de la demande et de l'offre (de monopole) avec les formes de la courbe du revenu de monopole, qui en sont la résultante. Une étude attentive des formes ainsi obtenues servira mieux que n'importe quelle argumentation soigneusement élaborée pour faire une idée de l'action multiforme des forces économiques en matière de monopoles. On peut effectuer, sur du papier à calquer, un tracé des courbes de revenu constant dans un des diagrammes, et cette courbe, si on la superpose à une courbe de revenu de monopole, indiquera aussitôt le point, ou les points, de revenu maximum. On verra, en effet, non seulement lorsque les courbes d'offre et de demande se coupent plusieurs fois, mais encore lorsqu'elles ne se coupent pas, qu'il y aura souvent, comme dans la figure 21, sur une courbe de revenu de monopole, plusieurs points où cette courbe rencontrera la courbe de revenu constant. Chacun de ces points indiquera un vrai revenu maximum de monopole; mais l'un de ces points occupera, en général, le premier rang comme se trouvant sur une plus grande courbe de revenu constant et comme indiquant, par conséquent, un revenu de monopole plus considérable que celui qui est indiqué par les autres points.

S'il arrive, comme dans la figure 21, que ce maximum principal  $q3'$  se trouve placé très à la droite d'un maximum plus faible  $q3$ , l'établissement d'un impôt sur la marchandise, ou tout autre changement qui élèverait entièrement sa courbe d'offre, ferait baisser d'autant la courbe de revenu de monopole. Supposons que la courbe d'offre s'élève de  $SS'$  à  $EE'$  ; et, en conséquence, supposons que la courbe de revenu de monopole descende de son ancienne position  $QQ'$  à  $ZZ'$  ; alors le point principal du revenu maximum passera de  $q3$  à  $z3$ , représentant ainsi une grande diminution de production, une grande hausse du prix et un grand préjudice pour les consommateurs. Les effets inverses d'un changement, tel qu'une prime sur la marchandise, qui ferait baisser entièrement son prix d'offre et qui relèverait la courbe de revenu de monopole, peuvent être aperçus en regardant  $ZZ'$  comme l'ancienne position et  $QQ'$  comme la nouvelle position de cette courbe. Il deviendra évident, pour peu qu'on y fasse attention (mais la chose peut être montrée avantageusement au moyen de diagrammes appropriée), que plus la courbe de revenu de monopole se rapprochera de la forme d'une courbe de revenu constant et plus sera grand le changement dans la position du point de revenu maximum qu'entraîne ordinairement une modification donnée des dépenses de production de la marchandise. Si ce changement est grand dans la figure 22, ce n'est pas parce que  $DD'$  et  $SS'$  se coupent plus d'une fois, mais parce que deux portions de  $QQ'$ , l'une très à la droite de l'autre, se trouvent dans le voisinage de la même courbe de revenu constant.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 5.** - Le monopoliste perdrait tout son revenu de monopole s'il produisait pour la vente une quantité si considérable que son prix d'offre, tel qu'il est défini ici, fût égal à son prix de demande ; la quantité qui donne le maximum de revenu de monopole est toujours considérablement au-dessous de celle-là. Il peut donc sembler que la quantité produite sous un monopole, soit toujours moindre et son prix plus élevé pour le consommateur que s'il n'y avait pas de monopole. Mais tel n'est pas le cas.

En effet, lorsque la production est tout entière entre les mains d'une personne ou d'une compagnie les dépenses totales qui en résultent sont, en général, moindres qu'elles ne seraient si la même somme de production était répartie entre une multitude de producteurs rivaux relativement faibles. Ces producteurs auraient à lutter les uns contre les autres pour attirer les consommateurs, et ils dépenseraient nécessairement, à eux tous, beaucoup plus pour la réclame sous ses diverses formes qu'une maison unique ; et il leur serait beaucoup moins facile de profiter des diverses économies qui résultent de la production en grand. En particulier, ils ne pourraient pas se permettre de dépenser autant à l'amélioration des méthodes de production et des machines qui y sont employées, qu'une unique entreprise importante qui se sentirait certaine de retirer tout le profit des avances faites par elle.

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



marchandise est produite sous un régime de libre concurrence, est inférieure à celle pour laquelle le prix de demande est égal au prix d'offre de monopole <sup>1</sup>.

Une des applications les plus intéressantes et les plus difficiles de la théorie des monopoles, c'est celle qui est relative à la question de savoir s'il est avantageux pour l'intérêt public d'attribuer une zone distincte à chaque grande compagnie de chemin de fer en y excluant toute concurrence. Dans l'affirmative, on prétend qu'une compagnie de chemins de fer peut transporter deux millions de voyageurs ou deux millions de tonnes de marchandises à meilleur marché que s'il ne s'agit que d'un million ; et qu'un partage de la demande publique entre deux lignes les mettra l'une et l'autre dans l'impossibilité d'offrir leurs services à bas prix. Il faut reconnaître que, toutes choses étant égales, le « prix de revenu de monopole » fixé par une compagnie de chemins de fer sera abaissé par toute augmentation dans la demande de ses services, et vice versa. Mais, la nature humaine étant ce qu'elle est, l'expérience a prouvé que la destruction d'un monopole par l'ouverture d'une ligne rivale, hâte plutôt qu'elle ne retarde le moment où les anciennes lignes découvrent qu'elles peuvent effectuer les transports commerciaux à des taux moins élevés. On allègue encore que, après un certain temps, les compagnies de chemins de fer s'associeront et imposeront au public la dépense résultant des services doublés. Mais c'est encore là une chose qui ne fait que donner lieu à de nouvelles controverses. La théorie des monopoles soulève plutôt qu'elle ne résout des questions pratiques telles que celles-ci; nous en ajournerons l'étude <sup>2</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 6.** - Jusqu'ici nous avons supposé que le propriétaire d'un monopole fixait le prix de sa marchandise en se basant exclusivement sur le revenu net immédiat qu'il peut en retirer. Mais, en fait, même s'il ne s'occupe pas des intérêts des consommateurs, il devra vraisemblablement se dire que la demande relative à un objet dépend, dans une large mesure, de l'habitude que nous en avons ; et que s'il peut augmenter sa vente en adoptant un prix quelque peu inférieur à celui qui lui procurerait le maximum de revenu net, l'accroissement dans l'usage de cette marchandise lui fournira avant qu'il

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

<sup>2</sup> L'examen théorique complet des questions relatives à l'influence exercée sur le prix du monopole par un accroissement de demande exige l'emploi de calculs mathématiques pour lesquels nous renvoyons le lecteur à un article sur les monopoles par la professeur Edgeworth dans le *Giornale degli Economisti* (cet. 1897). Mais l'examen de la figure 20 suffira pour faire voir qu'une élévation uniforme de DD' poussera L très à droite, et que la position qui en résultera pour q1 sera probablement plus basse qu'auparavant. Cependant s'il vient s'établir, dans le district, une nouvelle classe d'habitants qui soient assez à leur aise pour que leur désir de se déplacer ne soit que très peu affecté par le prix du voyage, la forme de DD' se trouvera alors modifiée ; son côté gauche s'élèvera proportionnellement plus que son côté droit; et la nouvelle position de q1 pourra être plus élevée que l'ancienne.

soit longtemps la compensation de la perte qu'il subit actuellement. Plus le gaz est à bas prix et plus les gens sont portés à l'amener dans leurs habitations; et dès qu'une fois cette habitude est prise, ils sont portés à continuer à en faire usage, même si un objet concurrent, comme l'électricité ou l'huile minérale, peut lutter de près avec lui. Un cas plus remarquable est celui où une compagnie de chemins de fer a un monopole effectif du transport des personnes et des marchandises vers un port de mer, on une circonscription de banlieue qui n'est encore qu'une voie de construction; la compagnie de chemins de fer peut alors trouver qu'il vaut la peine, dans l'intérêt de ses affaires, d'établir des prix beaucoup moins élevés que ceux qui lui procureraient le maximum de revenu net, et cela afin de donner aux négociants l'habitude de se servir de ce port, et d'encourager les habitants du port à étendre leurs docks et leurs entrepôts ; ou d'aider les constructeurs qui veulent spéculer dans ce nouveau faubourg à construire des maisons à bon marché et à les remplir promptement de locataires, donnant ainsi au faubourg un air de prospérité hâtive qui continuera à lui assurer une prospérité durable.

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

[Retour à la table des matières](#)

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

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

produire précisément cette quantité de la marchandise qui portera au maximum ce bénéfice total [Voir la note dans l'encadré ci-dessous :].

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

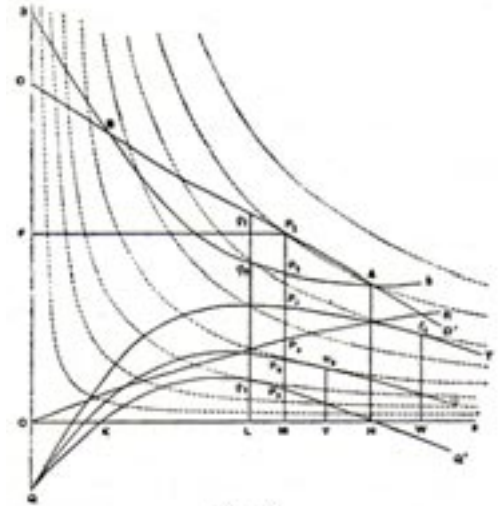


Fig. 22.

De  $P_3P_1$  retranchons alors  $P_3P_5$  égal à  $MP_4$ , de sorte que  $MP_5 = MP_3 + MP_4$ . Alors  $OM \times MP_5 = OM \times MP_3 + OM \times MP_4$  ; mais  $OM \times MP_3$  est le revenu de monopole total lorsqu'une quantité  $OU$  est vendue à, un prix  $MP$ , et  $OM \times MP_4$  est la surplus correspondant des consommateurs. Par conséquent  $DM \times MP_5$  est la somme du revenu de monopole et du surplus des consommateurs, c'est-à-dire le total (la mesure en monnaie) du bénéfice que la communauté retire de la marchandise lorsqu'une quantité  $OM$  est produite. Le lieu de  $P_5$  est notre cinquième courbe,  $QT$ , que nous pouvons appeler la courbe *de bénéfice total*. Elle rencontre une des courbes de revenu constant en  $16$ , et ceci nous montre que le total (la mesure en monnaie du bénéfice est maximum lorsque la quantité mise en vente est  $OW$  ; ou, ce qui revient au même lorsque le prix de vente est fixé au prix de demande pour  $OW$ .

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

Supposons, alors, que le monopoliste fasse un compromis et qu'il compte une livre sterling de surplus des consommateurs comme équivalant, par exemple, à 10 shillings de revenu de monopole. Qu'il calcule alors le revenu de monopole qu'il

obtiendra en vendant sa marchandise à un prix déterminé et qu'il y ajoute une moitié du surplus des consommateurs qui s'y rapporte : le total des deux peut être appelé le *bénéfice de compromis* (*compromise benefit*) et son but sera de fixer le prix au chiffre avec lequel le bénéfice de compromis sera le plus grand possible <sup>1</sup>.

Les résultats généraux suivants sont susceptibles d'être prouvés exactement; mais si on les considère avec tant soit peu d'attention, ils apparaîtront si manifestement vrais qu'il ne sera guère besoin d'autres preuves. En premier lieu, la quantité que le monopoliste mettra en vente sera plus considérable (et le prix auquel il vendra sera moindre) s'il est tant soit peu désireux de favoriser les intérêts des consommateurs que si son seul but est d'obtenir le revenu de monopole le plus élevé possible ; et, en deuxième lieu, la quantité produite sera d'autant plus grande (et le prix de vente sera d'autant moindre) que le monopoliste aura un plus vif désir de favoriser les intérêts des consommateurs, c'est-à-dire plus sera élevé le pourcentage de la valeur réelle à laquelle il compte le surplus des consommateurs par rapport à son propre revenu <sup>2</sup>.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 8.** - Il n'y a pas encore bien longtemps que l'on prétendait généralement que : - « Un homme d'État anglais, qui se considère comme le ministre de ceux qu'il gouverne, est tenu de faire en sorte de ne pas tourner leurs énergies vers une œuvre qui ne vaut pas la peine qu'elle coûte - ou pour exprimer cette idée dans un langage plus simple - de ne pas les engager dans une entreprise qui ne produise pas un revenu suffisant pour couvrir l'intérêt des dépenses <sup>3</sup>. » Des phrases semblables peuvent souvent n'avoir guère signifié autre chose que ceci, à savoir qu'un avantage que les consommateurs ne consentaient pas à acheter à un prix élevé et sur une vaste échelle, n'a des chances d'exister pour la plus grande partie que dans les conseils spécieux de ceux qui ont quelque intérêt personnel à l'entreprise proposée ; mais, plus souvent sans doute, ces phrases dénotent une tendance à ne pas évaluer à sa juste valeur l'importance de l'intérêt que les consommateurs ont à ce que les prix soient peu élevés, intérêt que nous désignons sous le nom de surplus des consommateurs [Voir la note dans l'encadré ci-dessous : ].

<sup>1</sup> S'il fait son compromis sur cette base que 1 £ de surplus des consommateurs est aussi désirable que n £ de revenu de monopole, n étant une fonction exacte, prenons un point P<sub>6</sub> sur PP<sub>35</sub> de telle sorte que P<sub>3</sub>P<sub>6</sub> = n. P<sub>3</sub>P<sub>5</sub>, ou, ce qui est la même chose, nMP<sub>4</sub>. Alors, OM x MP<sub>6</sub> = OM x MP<sub>3</sub> + n OM x MP<sub>4</sub> ; c'est-à-dire qu'il est égal au revenu de monopole retiré de la vente d'une quantité OM de la marchandise au prix MP<sub>1</sub> + n fois le surplus des consommateurs retiré de cette vente, et il est, par suite, le bénéfice de compromis retiré de cette vente. Le lien de P<sub>6</sub> est notre sixième courbe, QU, que nous pouvons appeler la courbe du bénéfice de compromis. Cette courbe rencontre une des courbes de revenu constant en u<sub>6</sub>, ce qui nous montre que le bénéfice de compromis atteint son maximum lorsqu'une quantité OY est vendue ; ou, ce qui est la même chose, lorsque le prix de vente est fixé au prix de demande pour la quantité OY.

<sup>2</sup> C'est-à-dire premièrement, que OY (fig. 22) est toujours plus grand que OL ; et deuxièmement, que plus n est grand et plus est grand OY (V. note mathématique XXIII).

<sup>3</sup> Ces lignes sont extraites d'un article de fond du Times du 30 juillet 1874 : elles représentent assez bien une partie notable de l'opinion publique.

La figure 23 peut être prise pour représenter le cas d'une entreprise dans l'Inde proposée par le gouvernement. La courbe d'offre est au-dessus de la courbe de demande sur toute sa longueur, nous montrant ainsi que l'entreprise à laquelle elle se rapporte n'est pas rémunératrice, dans ce sens que quel que soit le prix fixé par les producteurs, ils y perdront de l'argent ; leur revenu de monopole sera une quantité négative. Mais QT, la courbe de bénéfice total, s'élève au-dessus de Ox, et elle rencontre une courbe de revenu constant en  $t_5$ .

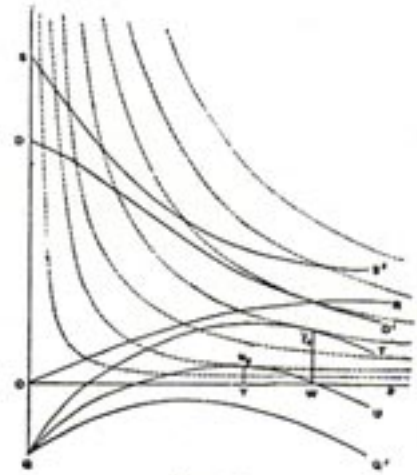


Fig. 23.

Si alors les producteurs mettent en vente une quantité OW (ou, ce qui est la même chose, fixent le prix de demande pour OW), le surplus des consommateurs qui en résultera, si on le prend pour toute sa valeur, l'emportera sur la perte subie dans l'exploitation d'une quantité représentés par  $OW \times Wt_5$ . Mais supposons que, afin de combler le déficit, le Gouvernement doive lever des impôts, et que, en tenant compte de toutes les dépenses indirectes et autres inconvénients, ces impôts coûtent au public deux fois ce qu'ils rapportent au gouvernement, il sera alors nécessaire de compter deux roupies de surplus des consommateurs comme compensation d'une dépense d'une roupie faite par le gouvernement ; et le bénéfice net de l'entreprise sera alors représenté par la courbe de bénéfice de compromis QU, tracée à moitié chemin entre la courbe de revenu (négatif) de monopole QQ' et la courbe de bénéfice total QT. Celle-ci rencontre une courbe de revenu constant en  $u_6$ , nous montrant ainsi que si la quantité OY est mise en vente, ou ce qui revient au même, si le prix est fixé au prix de demande pour OY, il en résultera, pour l'Inde, un bénéfice net représenté par  $OY \times Yu_6$ .

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

relativement à leurs propres affaires, il n'y a pas beaucoup de chances pour que ce même administrateur soit capable de réaliser ses plans en toute liberté. En tous cas, dans un pays démocratique, il n'est pas une seule grande entreprise qui soit certaine d'être soutenue d'une façon suivie, à moins que ses avantages ne puissent être rendus évidents, non seulement pour les quelques-uns qui ont une expérience directe des hautes affaires publiques, mais encore pour le grand nombre qui n'a pas une telle expérience et qui doit se faire une opinion d'après les faits qui lui sont présentés par d'autres.

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

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

Il n'est peut-être pas déraisonnable d'espérer que, avec le temps, la statistique de la consommation sera organisée de façon à fournir des tableaux de demande assez dignes de foi pour représenter, par des diagrammes, que l'on pourra embrasser d'un coup d'œil, les quantités de surplus des consommateurs qui résulteront des différentes méthodes de l'action publique et de l'action privée. Au moyen de l'étude de ces tableaux, l'esprit pourra être graduellement amené à des notions plus justes de l'importance relative des intérêts que présentent pour la communauté les divers systèmes d'entreprises publiques et privées ; et des doctrines mieux assises pourront remplacer les traditions d'une génération précédente, traditions qui eurent peut-être une salutaire

influence en leur temps, mais qui ont découragé l'enthousiasme social en jetant la suspicion sur tous les projets d'entreprises faites par le public dans son propre intérêt, lorsque ces entreprises n'apparaissaient pas comme se soldant par un bénéfice pécuniaire direct.

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

Principes d'économie politique, tome 2 :  
livre V : Théorie de l'équilibre de l'offre et de la demande

## Chapitre quatorze

---

### Résumé de la théorie générale de l'équilibre de l'offre et de la demande

[Retour à la table des matières](#)

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

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

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



Même sur un marché de très courte période tel que celui de la halle au blé d'une ville de province un jour de marché, le « marchandage » peut bien osciller autour d'une position moyenne, que l'on pourrait jusqu'à un certain point désigner sous le nom de prix d'équilibre; mais l'action des spéculateurs, en offrant un prix ou en refusant un autre, dépendra très peu, pour ne pas dire pas du tout, des calculs concernant les coûts de production. Ces spéculateurs considéreront surtout, d'un côté, la demande actuelle et, d'un autre côté, le stock de la marchandise déjà disponible. Il est vrai qu'ils prêteront une certaine attention aux mouvements de production qui seraient tout proches, et qui pourraient déjà se faire pressentir; mais s'il s'agit de marchandises sujettes à détérioration, ils ne considéreront guère que le moment présent. C'est ainsi, par exemple, que le coût de production n'a aucune influence perceptible sur le cours du jour dans un marché de poisson.

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

D'un côté de cette division sont de longues périodes dans lesquelles l'action normale des forces économiques a tout le temps de s'exercer d'une manière plus complète; dans lesquelles, par suite, on peut remédier à une rareté temporaire de travail qualifié, ou de n'importe quel autre agent de production; et dans lesquelles ces économies qui résultent normalement d'une augmentation dans l'étendue de la production - normalement, c'est-à-dire sans le secours de quelque nouvelle invention matérielle - ont tout le temps de se développer. Les dépenses d'une entreprise type, dirigée avec une habileté normale et profitant d'une façon normale des économies internes et externes que procure la production en grand peuvent être prises comme base pour l'estimation des dépenses normales de production; et lorsque la période en question est assez longue pour permettre d'employer des capitaux à créer une nouvelle entreprise qui vienne s'ajouter à l'ancienne et pour lui faire donner tous ses fruits, alors le prix-limite d'offre est celui dont l'attente à la longue suffit juste à pousser les capitalistes à placer leur capital matériel, et les ouvriers de tout ordre à placer leur capital personnel dans cette industrie.

De l'autre côté de cette ligne de séparation se trouvent des périodes assez longues pour permettre aux producteurs d'adapter leur production aux changements qui s'opèrent dans la demande, dans la mesure où cela est possible avec la somme existante: d'habileté professionnelle spécialisée, de capital spécialisé et d'organisation industrielle; mais pas assez longues pour permettre à ces mêmes producteurs d'introduire des changements importants dans l'offre de ces facteurs de production. Pour de semblables périodes, le stock des moyens matériels et personnels de production doit, dans une large mesure, être considéré comme fixé; et l'accroissement limite de l'offre est déterminé par l'idée que les producteurs se font de la quantité de produits qu'il vaut la peine de tirer de ces moyens de production. Si les affaires sont très actives, toutes les énergies sont portées à leur plus haut point, des heures supplémentaires sont faites et alors la limite de la production résulte du manque de force plutôt que du manque de volonté d'aller toujours plus loin et plus vite. Mais si les affaires sont

lentes, tout producteur doit rechercher jusqu'à quelle distance du prix coûtant (prime cost) il vaut pour lui la peine d'accepter de nouveaux ordres. Et, ici, il n'existe point de loi précise, ce qui agit, c'est surtout la crainte de ruiner le marché : et cette crainte agit de différentes façons et avec des forces différentes sur les différents individus et sur les différents groupes industriels. Le principal motif, en effet, de toutes les associations déclarées et de toutes les ententes déguisées et « coutumières » sans forme déterminée, soit parmi les employeurs, soit parmi les employés, c'est le besoin d'empêcher les individus de ruiner le marché commun par des procédés qui peuvent leur rapporter des bénéfices immédiats, mais aux dépens d'une perte totale plus grande pour l'ensemble de la profession.

[Retour à la table des matières](#)

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

La demande composite relative à un objet, résultant de l'emploi de cet objet à différents usages, et l'offre composite relative à un objet qui a diverses sources de production, ne présentent pas une grande difficulté ; en effet, les diverses quantités demandées en vue de différents usages, ou fournies par des sources différentes, peuvent s'ajouter les unes aux autres d'après le système déjà adopté au Livre III pour obtenir les demandes de la classe riche, de la classe moyenne et de la classe pauvre relativement à la même marchandise.

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

[Retour à la table des matières](#)

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

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

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

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

Ainsi, lorsque nous jetons un regard d'ensemble sur la valeur normale, lorsque nous recherchons les causes qui déterminent « à la longue » la valeur normale, lorsque nous relevons les « derniers » effets des causes économiques, alors le revenu qui est retiré du capital sous ces diverses formes rente parmi les sommes qui doivent être payées pour couvrir les dépenses de production de la marchandise en question, et il influe directement sur les décisions des producteurs qui sont à se demander avec hésitation s'ils doivent ou non augmenter leurs moyens de production. Mais, d'un autre côté, lorsque nous considérons les causes qui déterminent les prix normaux pour une période qui est courte relativement au temps nécessaire pour augmenter sérieusement l'approvisionnement de ces moyens de production, alors, l'influence qu'ils exercent sur la valeur est surtout indirecte et elle ressemble plus ou moins à

celle qui est exercée par les libres dons de nature. Plus la période que nous examinons sera courte et plus sera lent le Procès de production de ces moyens de production, et moindre aussi sera le rôle que le revenu tiré d'eux jouera dans l'arrêt ou l'augmentation de l'offre de la marchandise produite par eux et dans la hausse ou la baisse de son prix d'offre.

[Retour à la table des matières](#)

**§ 4.** - Cela nous amène à considérer quelques difficultés d'un caractère plutôt technique et qui se rattachent aux frais-limite de production d'une marchandise qui obéit à la loi du rendement croissant. Ces difficultés naissent de la tentative faite en vue de représenter le prix d'offre comme dépendant de la quantité produite, sans tenir compte de la longueur du temps qui est nécessairement employé par chaque entreprise individuelle pour étendre son organisation interne, et surtout son organisation externe ; par conséquent, ces difficultés ont été surtout visibles dans les discussions mathématiques et semi-mathématiques de la théorie de la valeur. En effet, lorsque des changements dans le prix d'offre et dans la quantité produite sont considérés comme dépendant exclusivement les uns des autres, abstraction faite de tout développement graduel, il paraît raisonnable de prétendre que le prix-limite d'offre pour chaque producteur individuel est constitué par ce qui s'ajoute à l'ensemble de ses dépenses de production en produisant son dernier élément; que ce prix-limite doit vraisemblablement, dans un grand nombre de cas, être abaissé à la suite d'une augmentation de sa production beaucoup plus que ne le sera par la même cause le prix de demande sur le marché général ; et que, par conséquent, la théorie statique de l'équilibre est inapplicable aux marchandises qui obéissent à la loi du rendement croissant.

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

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

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

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

[Retour à la table des matières](#)

**§ 5.** - Un examen tant soit peu attentif des effets d'un impôt, considéré comme un cas spécial de changement dans les conditions générales de l'offre et de la demande, nous fait voir que, lorsqu'il a été tenu le compte qu'il convient des intérêts des consommateurs, il existe, au point de vue abstrait, moins de raisons *prima facie* que les anciens économistes ne le croyaient en faveur de la doctrine de ce qu'on a appelé la « Satisfaction maxima » ; c'est-à-dire en faveur de la doctrine d'après laquelle la libre poursuite par chaque individu de son propre intérêt immédiat conduirait les producteurs à donner à leurs capitaux et à leur travail, et les consommateurs à donner à leurs dépenses la direction la-plus avantageuse au point de vue de l'intérêt général. Au point où nous en sommes de nos recherches, celles-ci se bornant à l'analyse des caractères les plus généraux, nous n'avons pas à nous occuper de la question très importante de savoir jusqu'à quel point, la nature humaine étant ce qu'elle est actuellement, l'action collective a des chances d'être inférieure à l'action individuelle en énergie et en élasticité, en initiative et en netteté de vues et si l'on n'est pas exposé à perdre par suite de la diminution dans l'efficacité productrice plus qu'on ne gagnerait en voulant tenir compte de tous les intérêts affectés par une certaine ligne d'action. Mais, même sans tenir compte des maux qui naissent de l'inégale distribution de la richesse, il existe *prima facie* une raison de croire que la satisfaction totale, loin d'être déjà une satisfaction maxima, pourrait être considérablement accrue par l'action collective pour le développement de la production et de la consommation des objets par rapport auxquels la loi du rendement croissant agit avec une force particulière.

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

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

## Note sur la théorie de la valeur de Ricardo

[Retour à la table des matières](#)

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

Lorsque Ricardo s'adressait à un grand public, il puisait largement dans sa vaste et profonde science des faits de la vie, les faisant servir à d'exemples, de preuves ou de prémisses de sa doctrine ». Mais dans les *Principles of Political Economy*, « les mêmes questions sont traitées en faisant, d'une manière étrange, abstraction de tout rapport avec le monde réel qui l'entourait <sup>1</sup> ». Et il écrivait à Malthus, au mois de mai 1820 (l'année même où Malthus publiait ses *Principles of Political Economy considered with a view to their practical application*) : « Les divergences qui existent entre nous peuvent, en quelque sorte, je crois, être attribuées à ce que vous considérez mon livre comme plus pratique que je n'avais l'intention de le faire. Ce que je me proposais, c'était d'élucider des principes et pour ce faire j'ai imaginé des exemples simplifiés qui puissent faire ressortir l'action de ces principes. » Son ouvrage ne prétend nullement être un traité systématique. Il ne se décida que difficilement à le publier ; et si en l'écrivant il avait en vue certains lecteurs, c'étaient surtout ces hommes d'État et ces hommes d'affaires avec lesquels il était en relation. C'est pourquoi il omit de parti pris bien des choses qui étaient nécessaires pour le complet développement logique de son argumentation, mais que ceux-ci auraient regardées comme évidentes. Et, de plus, comme il le disait à Malthus au mois d'octobre suivant, il n'était « qu'un bien pauvre maître de langage ». Son exposé est aussi confus que sa pensée est profonde ; il emploie des mots dans des sens artificiels qu'il n'explique pas et auxquels il ne se tient pas; d'une hypothèse à l'autre, il change sans en informer son lecteur.

Donc, si nous cherchons à saisir exactement sa pensée, nous devons l'interpréter avec largeur d'esprit, plus largement que lui-même n'interprétait celle d'Adam Smith.

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

Lorsque les termes sont ambigus, nous devons les éclaircir en les rapprochant d'autres passages de ses écrits qui nous indiquent le sens qu'il a désiré que nous leur donnions. Si nous faisons ainsi dans le désir de nous assurer de ce qu'il a voulu dire réellement, nous verrons que ses théories, quoique loin d'être complètes, sont exemptes de beaucoup des erreurs que l'on a coutume de lui attribuer.

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

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

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

En effet, quoiqu'il sût fort bien que les marchandises se répartissent en trois classes, selon qu'elles obéissent à la loi du rendement décroissant, du rendement constant ou du rendement croissant, il pensait cependant qu'il vaut mieux passer sous silence cette distinction dans une théorie de la valeur applicable à toutes les sortes de marchandises. Une marchandise choisie au hasard peut vraisemblablement obéir aussi bien à l'une qu'à l'autre des deux lois, celle du rendement décroissant et celle du rendement croissant, et, par conséquent, il se croyait donc le droit de supposer provisoirement qu'elles obéissent toutes à la loi du rendement constant. Il avait peut-être raison en ceci ; mais il commettait une méprise en ne disant pas explicitement ce qu'il faisait.

Il montre dans la première section de son premier chapitre que, « aux époques primitives de la société », où le capital est à peine connu, et où le travail d'un homme a à peu près le même prix que celui d'un autre homme, il est vrai, généralement parlant, que « la valeur d'une marchandise, ou la quantité d'une autre marchandise, pour laquelle elle est échangée, dépend de la quantité relative de travail nécessaire à

sa production ». C'est-à-dire que, si deux objets sont produits chaque année par le travail de douze hommes et de quatre hommes respectivement, tous ces hommes étant du même niveau, la valeur du premier objet sera trois fois plus élevée que la valeur du second. En effet, s'il faut ajouter, dans le premier cas, 10% pour les bénéfices du capital employé, il sera aussi nécessaire d'ajouter 10 % dans le second cas (Si  $w$  représente le salaire annuel d'un ouvrier de cette classe, les frais de production seront égaux à

$$4 w \frac{110}{100} \text{ et à } 12 w \frac{110}{100} ; \text{ et le rapport est } 4 : 12 \text{ ou } 1 : 3).$$

Mais il montre ensuite que ces suppositions ne sauraient être admises pour les époques avancées de la civilisation et que le rapport entre la valeur et le coût de production est plus complexe que celui qui lui a servi de point de départ; et il s'empresse d'ajouter, dans la Section II, l'idée que « le travail de qualité différente est rémunéré de façon différente ». Si le salaire d'un joaillier est deux fois plus élevé que celui d'un manœuvre, une heure de travail de l'un doit compter pour deux heures de travail de l'autre. S'il se produit un changement dans leurs salaires respectifs, il se produira nécessairement un changement correspondant dans les valeurs relatives des objets fabriqués par eux. Mais au lieu d'analyser, comme le font les économistes de notre époque, les causes qui font (par exemple) que les salaires des joailliers varient d'une génération à l'autre relativement aux salaires des travailleurs ordinaires, il se borne à constater que ces variations ne peuvent pas être très grandes.

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

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

Et enfin, dans la Section V, il résume l'influence que les différentes durées des placements auront, directement ou indirectement, sur les valeurs relatives ; affirmant avec raison que si tous les salaires haussent et baissent en même temps, le changement n'aura aucun effet permanent sur les valeurs relatives des différentes marchandises. Mais, il soutient que si le taux des profits baisse, il fera baisser les valeurs relatives des marchandises dont la production exige un capital placé longtemps avant qu'elles puissent être portées sur le marché. En effet, si dans un cas, le placement moyen est fait pour une année et exige qu'il soit ajouté 10 % au compte des salaires pour les profits; et si, dans un autre cas, le placement est fait pour deux ans et exige qu'il soit ajouté 20 %, il arrivera alors qu'une baisse du profit de un cinquième



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

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

Ce fait et d'autres analogues nous montrent que les réticences de Ricardo proviennent d'une erreur de jugement. Il eût mieux fait de répéter à l'occasion la formule disant que les valeurs de deux marchandises ne doivent, à la longue, être regardées comme étant proportionnelles à la somme de travail nécessaire à leur production qu'à la condition que toutes autres choses soient égales, c'est-à-dire que le travail employé dans les deux cas soit d'égale valeur et, par conséquent, également payé ; que ce travail soit aidé par une somme proportionnelle de capital en tenant compte de la durée du placement et que le taux des profits soit le même. Il n'expose pas clairement, et peut-être parfois ne voit-il pas complètement et clairement, comment, dans le problème de la valeur normale, les divers éléments se gouvernent *mutuellement* et non *successivement* dans une longue série de causes et d'effets. Et il fut plus qu'aucun autre peut-être responsable de la mauvaise habitude qui fait que l'on s'efforce d'exposer de vastes théories économiques au moyen de quelques courts aphorismes <sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Le professeur Ashley, dans une critique suggestive de cette note, qui se trouve dans son étude intitulée « Rehabilitation of Ricardo » *Economic Journal*, vol. I), affirme avec insistance que l'on a cru généralement que Ricardo considérait habituellement le coût de production comme constitué simplement par la quantité de travail et ne celle-ci déterminait la valeur, sauf sous certaines réserves peu importantes, et que cette interprétation de la doctrine de Ricardo est celle qui cadre le mieux avec ses écrits pris dans leur ensemble. On ne saurait contester que cette interprétation a été acceptée par de nombreux et excellents auteurs ; Bans quoi, d'ailleurs, il eût été peu utile de le réhabiliter, c'est-à-dire de vêtir plus complètement ses doctrines un peu trop nues. Mais la question de savoir si l'on peut supposer que Ricardo, par le premier chapitre de son livre, n'a rien voulu dire, pour cette seule raison qu'il n'a pas voulu répéter constamment les règles d'interprétation que ce chapitre contenait, est une de ces questions à laquelle chaque lecteur doit répondre selon son tempérament ; elle ne se prête à aucune solution par voie de démonstration. Ce que nous prétendons ici, ce n'est pas que ses doctrines contenaient une théorie complète de la valeur, mais

[Retour à la table des matières](#)

§ 7. - Peu d'écrivains des temps modernes se sont autant approchés de l'originalité de Ricardo que l'a fait Jevons. Mais il semble avoir jugé Ricardo et Mill un peu trop rigoureusement et leur avoir attribué des doctrines plus étroites et moins scientifiques que celles qu'ils ont émises en réalité. Son désir de faire ressortir un aspect de la valeur auquel ils n'avaient donné qu'un relief insuffisant fat probablement, jusqu'à un certain point, la raison qui lui fit dire : « Une réflexion et une étude patientes m'ont conduit à cette opinion quelque peu nouvelle, que la *valeur dépend entièrement de l'utilité* » (*Theory, p, 1*). Cette formule ne paraît pas être moins exclusive ni moins fragmentaire, tout en étant bien plus erronée que celle à laquelle Ricardo s'est souvent laissé aller avec une négligente brièveté quant au rapport qui existe entre la valeur et le coût de production ; mais Ricardo n'a jamais regardé cette idée que comme une partie d'une théorie plus vaste dont il a essayé d'expliquer le reste.

Jevons continue : « Nous n'avons qu'à exposer avec soin les lois naturelles de variation de l'utilité dans ses rapports avec la quantité de marchandise qui se trouve en notre possession, pour arriver à une théorie satisfaisante de l'échange dont les lois ordinaires de l'offre et de la demande sont une conséquence nécessaire. On constate souvent que le travail détermine la valeur, mais ce n'est que d'une manière indirecte. en faisant varier le degré d'utilité de la marchandise au moyen d'un accroissement ou d'une restriction de l'offre. » Comme nous allons le voir, la dernière de ces deux affirmations avait été émise auparavant, presque sous cette même forme vague et inexacte, par Ricardo et par Mill; mais ni l'un ni l'autre n'aurait accepté la première.

En effet, s'ils considéraient les lois naturelles de variation de l'utilité comme trop évidentes pour exiger une explication détaillée, et s'ils admettaient que le coût de production ne pourrait avoir aucun effet sur la valeur d'échange s'il n'en avait pas sur la quantité que les producteurs mettent en vente, leur théorie implique que ce qui est vrai de l'offre est vrai *mutatis mutandis* de la demande, et que l'utilité d'une marchandise ne peut avoir d'effet sur sa valeur d'échange si elle n'en a pas sur la quantité que les acheteurs enlèvent au marché. Examinons donc la série de causes et d'effets en laquelle Jevons formule sa proposition centrale dans sa seconde édition, et comparons-la avec la conception de Ricardo et de Mill. Il dit (p. 179)

« Le coût de production détermine l'offre.

L'offre détermine le degré final d'utilité.

Le degré final d'utilité détermine la valeur. »

Or, si ces séries de causes et d'effets existaient réellement, il n'y aurait pas grand mal à omettre les chaînons intermédiaires et à dire que le coût de production déter-

---

seulement qu'elles étaient en grande partie vraies dans la mesure de leur portée. Rodbertus et Marx interprétèrent la doctrine de Ricardo en lui faisant dire que l'intérêt ne fait pas partie du coût de production qui gouverne (ou contribue à gouverner) la valeur ; et, en ce qui regarde ce point, le professeur Ashley semble reconnaître l'exactitude de ce que nous prétendons ici lorsqu'il dit (p. 480) qu'il est hors de doute que Ricardo « considérait le paiement de l'intérêt, c'est-à-dire de quelque chose de plus que le simple remboursement du capital, comme une chose qui va de soi ».

mine la valeur. En effet, si A est la cause de B, lequel est la cause de C, lequel est la cause de D, A est la cause de D. Mais, en fait, ces séries n'existent point.

Une objection préliminaire peut être tirée de l'ambiguïté des termes « coût de production » et « offre », ambiguïté que Jevons aurait dû éviter grâce à cet appareil technique de phrases semi-mathématiques qui étaient à sa disposition, mais qui n'étaient pas à la disposition de Ricardo. Une objection plus grave existe contre sa troisième formule. En effet, le prix que les divers acheteurs paieront sur un marché pour un certain objet, est déterminé non seulement par le degré final de son utilité pour chacun d'eux, mais aussi par la somme de pouvoir d'achat dont chacun d'eux dispose. La valeur d'échange d'une chose est la même sur toute l'étendue d'un marché ; mais le degré final d'utilité auquel cet objet correspond n'est pas le même pour deux exemplaires de cet objet. Jevons croyait qu'il se rapprochait davantage des véritables fondements de la valeur d'échange lorsque dans son exposé des causes qui la déterminent il substituait les mots « degré final d'utilité p à la phrase « le prix que les consommateurs veulent tout juste payer », - phrase qui dans le présent ouvrage est condensée dans les mots : « prix-limite de demande ». Lorsque, par exemple, il décrit (21, édition, p. 105), le règlement d'échange entre « un groupe commercial ne possédant que du blé, et un autre ne possédant que de la viande de boucherie », il représente dans un diagramme « une personne » comme acquérant une utilité mesurée par une ligne et perdant une « utilité » mesurée par une autre ligne. Mais ce n'est pas là ce qui se produit en réalité ; un groupe commercial n'est pas « une personne » ; il livre des objets qui représentent un égal pouvoir d'achat pour tous ses membres, mais des utilités très différentes. Il est vrai que Jevons avait lui-même conscience de cela, et son exposé peut être concilié avec les faits existants au moyen d'une série d'interprétations qui, en définitive, substituent « prix de demande » et « prix d'offre » à « utilité » et à « disutilité » ; mais, alors, ainsi modifiée, cette théorie perd beaucoup de sa force agressive contre les anciennes doctrines et si l'on s'en tient pour toutes à une interprétation strictement littérale, l'ancienne façon de parler, sans être rigoureusement exacte, paraît plus près de la vérité que celle que Jevons et quelques-uns de ses disciples se sont efforcés de lui substituer.

Mais la plus grande objection que l'on puisse opposer à l'exposé en forme de sa doctrine centrale, c'est qu'il ne représente pas le prix d'offre, le prix de demande et la quantité produite comme se déterminant mutuellement (sous certaines conditions), mais comme déterminés l'un par l'autre dans une série. C'est comme si, lorsque trois billes A, B et C reposent l'une contre l'autre dans un panier, au lieu de dire que la position des trois billes se détermine mutuellement pour chacune d'elles sous l'action de la pesanteur, il avait dit que A détermine B et que B détermine C. on pourrait cependant dire tout aussi exactement que C détermine B et que B détermine A. Et en réponse à Jevons, une série moins fautive que la sienne pourrait être établie en intervertissant l'ordre, et l'on pourrait dire :

L'Utilité détermine la quantité qui doit être offerte

La quantité qui doit être offerte détermine le coût de production;

Le coût de production détermine la valeur, puisque ce coût détermine le prix d'offre qui est nécessaire pour que les producteurs contiennent leur production.

Revenons donc à la doctrine de Ricardo, qui, quoique peu systématique et prêtant à bien des objections, paraît être plus philosophique dans ses principes et serrer de

plus près les faits réels de la vie. Il dit dans la lettre à Malthus déjà citée : « M. Say ne se fait pas une idée exacte de ce que signifie le mot valeur lorsqu'il conteste que la valeur d'une marchandise soit proportionnelle à son utilité. Cela serait vrai si les acheteurs seuls réglaient la valeur des marchandises ; alors, sans doute, nous pourrions nous attendre à ce que tous les hommes donnassent pour les choses un certain prix proportionnel à l'évaluation qu'ils font de ces objets, mais il me semble que les acheteurs n'interviennent pas en fait le moins du monde pour fixer le prix ; ce prix résulte uniquement de la concurrence des vendeurs ; et les acheteurs voudraient-ils payer un prix plus élevé pour le fer que pour l'or qu'ils ne le pourraient pas, parce que l'offre serait réglée par le coût de production... Vous dites que l'offre et la demande règlent la valeur (sic) ; il me semble que cela ne veut rien dire, et cela pour la raison que j'ai indiquée en commençant cette lettre : c'est l'offre qui règle la valeur, et l'offre est elle-même gouvernée par le coût relatif de production. Par coût de production, en monnaie, on entend la valeur du travail aussi bien que la valeur des profits » (V. pp. 173-176 de l'excellente édition de ces lettres par le Dr Bonar). Il dit encore dans la lettre suivante : « Je ne conteste pas l'influence de la demande sur le prix du blé ou sur le prix de tout autre objet ; mais l'offre suit la demande de très près et bientôt elle prend en main le pouvoir de régler le prix, et dans cette réglementation elle est déterminée par le coût de production. »

Ces lettres, il est vrai, n'étaient pas publiées lorsque Jevons écrivait, mais on rencontre des formules très analogues dans les *Principles* de Ricardo. Mill, lui aussi, lorsqu'il discute la valeur de la monnaie (Livre III, chap. IX, § 3), parle de « la loi de l'offre et de la demande que l'on reconnaît être applicable à toutes les marchandises, et qui, pour la monnaie comme pour la plupart des autres choses, est dominée, mais non annulée, par la loi du coût de production, puisque le coût de production n'aurait aucun effet sur la valeur s'il ne pouvait en avoir aucun sur l'offre. » Et, encore, lorsqu'il résume sa théorie de la valeur (Livre III, chap. XVI, § 1), il dit : « On voit par là que l'offre et la demande gouvernent les fluctuations des prix dans tous les cas, ainsi que les valeurs permanentes de tous les objets dont l'offre est déterminée par tout autre action que celle de la libre concurrence ; mais que, sous le régime de la libre concurrence, les objets sont, en général, échangés les uns contre les autres d'après des valeurs et vendus pour des prix qui procurent des avantages égaux à toutes les classes de producteurs. ce qui ne peut se produire que lorsque les objets sont échangés les uns contre les autres en prenant pour base leur coût de production. » Et, à la page suivante, parlant des marchandises qui ont des coûts de production conjoints, il dit : « Puisque, ici, le coût de production nous fait défaut, nous devons avoir recours à une loi de la valeur antérieure au coût de production et plus fondamentale, la loi de l'offre et de la demande. »

Jevons (p. 215), se rapportant à ce passage, parle de « l'erreur commise par Mill, lorsqu'il croit revenir à une *loi antérieure de la valeur*, la loi de l'offre et de la demande, puisque, en faisant appel au principe du coût de production, il n'a jamais abandonné en rien la loi de l'offre et de la demande. Le coût de production ne constitue qu'une circonstance qui gouverne l'offre et qui influe ainsi indirectement sur les valeurs ».

Cette critique paraît renfermer une vérité importante ; quoique la façon dont est formulée la dernière partie prête à des objections. Si elle avait été exprimée à l'époque de Mill, il l'aurait probablement acceptée ; et il en aurait retranché le mot « antérieur » comme ne rendant pas véritablement son idée. Le « principe du coût de production »

et le principe de « l'utilité finale » constituent indubitablement les parties intégrantes de l'unique loi universelle de l'offre et de la demande ; chacun de ces principes peut être comparé à une des lames d'une paire de ciseaux. Lorsqu'une lame est tenue immobile et que l'autre fonctionne seule, nous pouvons dire avec une brièveté peu exacte que le travail de scission est effectué par la seconde ; mais la formule ne saurait être adoptée catégoriquement ni défendue de propos délibéré <sup>1</sup>.

Peut-être que l'antagonisme existant entre Jevons, d'une part, et Mill et Ricardo, d'autre pari, aurait été moindre s'il n'avait pas pris lui-même l'habitude de traiter les rapports qui n'existent qu'entre le prix et la valeur comme s'ils existaient entre l'utilité et la valeur ; et s'il avait insisté, comme a fait Cournot, et comme on aurait pu croire qu'il le ferait à raison de son usage des formes mathématiques, sur cette symétrie fondamentale des rapports généraux qui relie l'offre et la demande à la valeur, symétrie qui coexiste avec des différences frappantes dans le détail de ces rapports. Nous ne devons, il est vrai, pas oublier que, à l'époque où il écrivait, le côté relatif à la demande dans la théorie de la valeur avait été très négligé ; et qu'il rendit un service éminent en appelant l'attention sur ce point et en le développant. Peu de penseurs ont autant de droits, et à autant de points de vue différents, à notre reconnaissance que Jevons ; mais cela ne doit pas nous conduire à accepter trop précipitamment la critique qu'il fait de ses grands prédécesseurs <sup>2</sup>.

Il nous a paru bon de choisir l'attaque de Jevons pour exposer notre réponse, parce que, en Angleterre, il a toujours attiré plus fortement l'attention que n'importe quel autre. Des attaques quelque peu analogues ont été dirigées par bien d'autres auteurs contre la théorie de Ricardo relative à la valeur. Parmi ces écrivains, on peut mentionner plus spécialement M. Macleod, dont les écrits, avant 1870, ont devancé, tant par la forme que par la substance, un grand nombre des critiques récentes relatives aux doctrines classiques de la valeur par rapport au coût, qui ont été faites par les professeurs Walras et Carl Menger, contemporains de Jevons, comme aussi par les professeurs von Böhm-Bawerk et Wieser venus plus tard.

La négligence de Ricardo, en ce qui concerne l'élément de temps, a été imitée par ses critiques et elle a ainsi été la source d'un double malentendu. En effet, ces critiques essaient de réfuter la théorie touchant les tendances finales, les causes des causes, *causae causantes*, des rapports qui existent entre le coût de production et la valeur, au moyen d'arguments basés sur les causes des changements temporaires et sur les fluctuations de la valeur pendant les courtes périodes. Sans doute presque tout ce qu'ils disent lorsqu'ils expriment leurs propres opinions est vrai dans le sens où ils l'entendent ; certaines parties sont nouvelles et beaucoup de forme meilleure. Mais ils ne paraissent pas réussir à justifier leur prétention d'avoir découvert une nouvelle théorie de la valeur qui contraste nettement avec l'ancienne, ou qui entraîne la destruction de l'ancienne théorie au lieu d'un simple développement et d'une simple extension.

Fin du livre V.

---

<sup>1</sup> Voir liv. V, chap. III, § 7.

<sup>2</sup> Cpr. un article sur la *Theory of Jevons* par l'auteur du présent livre dans *The Academy* (avril, 1, 1872).