

voir, d'une confiscation opérée au détriment des particuliers par leurs protecteurs naturels, d'une mainmise sur des biens que la loi couvre de son égide, implique un mépris profond du droit public. S'il n'y a pas dans cet empiètement une violation positive, flagrante, impudente du statut réel, les mots n'ont plus de sens.

LOUIS WUARIN,

*(La fin prochainement.)*

*Professeur à Genève.*

---

**LES DEUX SENS DE LA VALEUR.**

---

I.

Il est visible que l'économie politique étend chaque jour ses empiètements sur les autres sciences des sociétés, et n'aspire à rien moins qu'à devenir à elle seule ce qu'on pourrait appeler la téléologie sociale toute entière. Songez à ses principales divisions : la production, la répartition, la consommation des richesses ; et examinez-les séparément. Vous verrez qu'au fond toutes trois sont des usurpations : la première sur la politique, la seconde sur le droit, la troisième sur la morale. En ce qui concerne la production, je sais bien que les économistes de l'école libérale préconisent la non intervention de l'État ; mais ce n'en est pas moins parler en homme d'État et poser les règles d'une politique intelligente, que de conseiller à l'État de se retirer quand sa présence est indiscrette et nuit à ses propres fins. Si la politique, cet art supérieur, avait la prétention de devenir une science à son tour, — à l'instar de la pédagogie, cet art modeste, qui s'enfle sous nos yeux en science sublime, — elle consisterait à formuler les causes qui produisent la puissance nationale et les éléments qui la constituent ; mais en un temps où la puissance paraît comprise dans la richesse comme l'espèce dans le genre, il semble que la meilleure voie pour atteindre au maximum de pouvoir, soit de poursuivre le maximum de richesse générale. D'ailleurs, l'individualisme, le libéralisme, semble avoir été moins un caractère constitutionnel qu'un accident passager, et pour ainsi dire, une

maladie infantile de l'économie politique naissante, égarée par l'optimisme leibnizien de l'harmoniste Bastiat et la foi aveugle en la providence, qui rendrait la prévoyance inutile. En grandissant elle démasque ses visées socialistes; elle fait de la politique à propos de tout. Et, de fait, à quoi sert en tout temps le grand ministre, le grand roi, le grand conducteur des peuples, si ce n'est à diriger les forces productrices de la nation dans le sens le plus favorable à l'enrichissement public? De nos jours, le principal producteur de la richesse allemande, n'est-ce pas M. de Bismarck? La mauvaise réglementation ne doit pas faire méconnaître l'utilité, la nécessité de la bonne. Qu'on le veuille ou non, il faut toujours finir par une coordination consciente et systématique, c'est-à-dire politique et gouvernementale essentiellement, des agents producteurs. En effet, toute concurrence aboutit à un monopole plus ou moins déguisé, comme le prouve l'engloutissement graduel des petites industries dans les grandes compagnies, des petits commerces dans les grands magasins. Dans le monde, aussi bien que dans la mer, les baleines avalent les petits poissons et non *vice versa*. Il est vrai que, dans la mer, les petits poissons se multiplient malgré tout pendant que les baleines disparaissent; mais il n'en est point de même dans le monde. — Or, tout monopole, toute concentration du travail en quelques usines géantes, appelle inévitablement l'intervention de l'État et de la législation, à moins que le géant industriel lui-même faisant office d'État dans l'État, n'ait la sagesse de se réglementer législativement comme le ferait une bonne chambre des députés. Ainsi, il est fatal que l'art de diriger la production rentre dans l'art de gouverner.

Quant à la répartition des richesses, il est clair que ce chapitre de l'économie politique est tout simplement la science entière du droit idéal, la formule intégrale de la justice. Ici l'économiste apprend au juriconsulte ce que celui-ci devrait enseigner, à savoir, la raison d'être du droit de propriété, ses restrictions ou ses extensions désirables; l'opportunité d'accorder le droit absolu de tester ou de limiter le droit d'hériter; les avantages ou les inconvénients du droit au travail ou du droit à l'assistance; le choix à faire entre la maxime « à chacun selon ses besoins » et la maxime « à chacun suivant ses œuvres, » etc. Les économistes les plus libéraux font appel ici à l'État, quoique en vérité je n'aperçoive aucune bonne raison de préférer l'État répartiteur à l'État pro-

ducteur, et de ne pas dogmatiser la libre répartition aussi bien que la libre production. — Enfin, tout ce qui a trait à la consommation, chapitre bien écourlé et bien vide, il faut le reconnaître, n'est évidemment qu'une prédication morale, une exhortation puritaine ou prudente à l'épargne, à la sobriété, à la modération dans les désirs.

Ainsi, l'économiste commence par être homme d'État et finit par être juriconsulte et moraliste. Cela veut dire qu'au-dessus de la science économique, assez restreinte en somme, il y a un point de vue économique applicable à toutes les branches de la conduite humaine. — Quel est le caractère distinctif de ce point de vue? Comment convient-il de le rectifier? Quelles en sont les lacunes et quel en est le complément nécessaire? Nous allons essayer de répondre à ces questions.

Le point de vue économique est une manière de concevoir la téléologie sociale, conception qui s'applique à tout, aux opérations militaires et aux fonctionnements administratifs, aux compositions de l'art et aux œuvres de bienfaisance, et qui tend à prévaloir de plus en plus à notre âge d'*imitation-mode*, sauf à pâlir de nouveau plus tard devant la conception juridique et morale suffisamment agrandie quand l'esprit de tradition renaîtra. Disons-nous que le juriconsulte et le moraliste s'occupent surtout des buts de l'homme à coordonner entre eux, tandis que l'économiste s'attache de préférence à l'étude des *moyens*, qu'il nomme valeurs? Cette distinction est assez fondée, mais encore n'y a-t-il là qu'une différence dans le degré d'attention. L'économiste ne se fait pas faute, lui-même, de prescrire tel devoir d'action, de blâmer tel autre mobile de la volonté. Ce qui caractérise bien plutôt sa manière, ce me semble, c'est d'envisager l'activité humaine par son côté *quantitatif* et mesurable, et non, comme le juriconsulte et le moraliste, par ses aspects *qualifiés* et sans commune mesure. Le juriconsulte et le moraliste spécifient comme autant de choses hétérogènes, souvent incommensurables entre elles et régies séparément, les droits qu'ils proclament, — originairement privilèges singuliers, — les devoirs qu'ils formulent, — consécration d'instincts particuliers et de circonstances historiques, — les joies et les avantages qu'ils préconisent, — modalités originales du sentir. Le côté affectif, *sui generis*, des impressions, des volitions, des passions, des plaisirs et des douleurs, leur masque le fond iden-

tique de cet ondolement multicolore; d'où la prédilection des âges de coutume, surtout de coutume primitive, c'est-à-dire de morcellement hétérogène, pour la façon juridique de voir les choses. Mais l'économiste affirme implicitement l'identité fondamentale cachée sous cette luxuriante diversité. Il résume tout dans l'idée de richesse qu'il regarde comme une chose homogène susceptible d'accroissement indéfini et de sommation mathématique. Si cette vue est licite, on comprend sa vogue, sa supériorité scientifique. Mais l'est-elle? Voilà la première question à se poser, et l'économie politique a eu le tort de passer à côté d'elle sans l'apercevoir.

Il s'agit donc de prouver ce que l'économiste affirme. Nous le prouvons en montrant que la richesse est l'incarnation d'une combinaison de désir et de croyance (où le désir joue le rôle principal), et en rappelant cette considération, que toutes nos passions, toutes nos peines et nos plaisirs, toutes nos passions, sont des mouvements simples ou complexes de désirs positifs ou négatifs, comme toutes nos sensations et nos idées sont des extraits de jugements, d'actes de foi; que, soit d'un état à l'autre dans le même individu, soit d'un individu à un autre, croire et désirer ne changent pas de nature, comportent des degrés innombrables d'intensité symétriquement opposables, et peuvent, par suite, se soustraire ou s'additionner légitimement. Par malheur, l'économie politique jusqu'ici n'a pas eu conscience de son véritable point d'appui.

## II.

Les lacunes de l'économie politique sont d'ailleurs profondes et manifestes à notre point de vue, et nous ne nous attarderons pas longtemps à cette critique. Il nous suffira de signaler son oubli du rôle que joue l'imitation dans les faits dont elle s'occupe. Supposez un marché composé d'acheteurs originaux ayant chacun ses goûts spéciaux, ses besoins à part, sa manière personnelle d'évaluer les objets : par exemple un Anglais, un Chinois, un Hindou, un Iroquois, un Arabe, un Grec du temps de Périclès, un Égyptien du temps de Ramsès, etc., réunis ensemble pour échanger leurs produits. L'échange serait encore possible, mais non la valeur au sens économique du mot. Celle-ci réclame comme postulat

une certaine similitude des besoins et des appréciations, que le fonctionnement prolongé de l'imitation a seul pu produire. Ce fait reconnu, qu'en général (non toujours) il y a un seul prix sur un même marché n'est explicable qu'ainsi : c'est le point de départ de Ricardo dans sa théorie de la rente, lanterne excellente, quoique étroite, qui a grand besoin d'être éclairée comme il vient d'être dit. Pourquoi un acheteur très riche, en pays civilisé, trouverait-il fort mauvais qu'on voulût lui faire payer ses fournitures proportionnellement au chiffre de son revenu combiné avec le taux de son désir? Uniquement parce qu'il passe sa vie à se comparer à autrui, à se modeler sur autrui, en achetant ou en vendant, et que cette habitude irrésistible le porte à considérer comme la justice même cette assimilation fort commode assurément dans la pratique, mais non moins certainement injuste et irrationnelle.

La fameuse loi, si creuse et si vague, de l'offre et de la demande, est faussée par l'omission de la même considération capitale. Quand une personne, désirant acheter un objet à tel prix, apprend qu'une autre personne désire acheter ce même objet à un prix égal, aussitôt son désir personnel s'avive au point qu'elle consentirait à l'acquérir à un prix supérieur; et cette autre personne à son tour, si elle vient à le savoir, sent s'accroître son désir et s'élever le prix maximum qu'elle se résignerait à déboursier. Il y a dans cette exacerbation croissante du désir d'achat que la *chaleur des enchères* atteste tous les jours, et aussi bien dans l'exagération du désir de vente en cas inverse mais analogue, un phénomène d'imitation réciproque, alternative et accumulée, que le principe de l'intérêt *individuel*, d'où les économistes prétendent tout faire découler, n'explique pas. Or, cette mutuelle et vive influence des convoitises concurrentes, en désaccord avec le prétendu axiôme économique, est tout ce qu'il y a de vrai au fond de la loi de l'offre et de la demande. — D'ailleurs, ce ne sont pas seulement les désirs d'achat qui rivalisent avec les désirs d'achat, les désirs de vente avec les désirs de vente; on omet de nous dire que les premiers influent sur les seconds et réciproquement. Mais en quel sens? Quand le *demandeur* s'aperçoit que l'*offreur* a un très vif désir de vendre, est-il vrai que son désir d'acheter diminue? Nullement. Son *espérance* d'acheter à un prix plus bas, il est vrai, s'accroît quelquefois par cette révélation; son espérance, c'est-à-

dire le degré de sa *croissance* relativement à cette concession sur le prix. Mais s'il est certain que le prix ne sera pas abaissé, si le prix du magasin est réputé fixe, et ce cas tend à se généraliser, son désir d'acheter sera plutôt avivé sympathiquement qu'amoindri par la manifestation du désir de vendre. La demande ici, — comme tous les commis de magasin le savent bien, — est si peu en raison inverse de l'offre, qu'elle est en raison directe jusqu'à un certain point. Les airs engageants, les excitations à la consommation, les prospectus enfin et les réclames, où s'étale pourtant sans le moindre détour le désir ardent de vendre, sont rarement inefficaces. — Au demeurant, laissons là cette soi-disant loi qu'on ne sait par quel bout prendre, et dont Cournot le premier a fait justice<sup>1</sup>.

Si l'économie politique postule le jeu de l'imitation, elle postule avant tout, par conséquent, l'exercice de l'invention. Chacun des métiers, c'est-à-dire des talents, des habitudes, des désirs de production, chacun des besoins, c'est-à-dire des genres, des habitudes, des désirs de consommation, dont elle étudie l'effet commun sous le nom de richesse, est né d'un trait de génie, antique ou récent. Le besoin de fumer, de boire du thé ou de l'eau-de-vie, de manger du pain, de monter à cheval ou en voitures, et aussi bien l'art de fabriquer le tabac, de cultiver et de faire le thé, de distiller l'eau-de-vie, de labourer le blé, de faire lever la pâte et de la cuire au four, l'industrie de la sellerie, de la carrosserie, ont pour origine la découverte des propriétés du tabac, du thé, de l'alcool, l'invention de la charrue et, en général, de l'agriculture, l'idée de la domestication du cheval et de l'équitation, si merveilleuse, et la conception de la roue, si simple et si féconde ! Les inventions sont de deux sortes. Les unes (littéraires, artistiques, parfois industrielles, culinaires par exemple), introduisent dans l'humanité une combinaison nouvelle de sensations ou d'images, objet bientôt d'un désir spécial. Les dramaturges ont créé le goût du théâtre ; chaque auteur dramatique a créé le goût de son genre propre. Les autres (presque toutes industrielles : métier à tisser, imprimerie, photographie, etc.), par l'abaissement du prix auquel elles permettent d'offrir les objets connus qui satisfont les désirs anciens, mettent ces objets à la portée de beaucoup de gens qui n'auraient

<sup>1</sup> Voir *Principe de la théorie des richesses*, le chapitre intitulé *La loi de la demande*.

jamais songé sans cela à les acquérir. Par suite, elles font naître chez eux les désirs correspondants qui n'existaient pas avant elles. D'une manière ou d'une autre, on le voit, la première cause de tout désir économique, c'est l'invention. Je néglige comme trop élémentaires certains désirs tout à fait primitifs tel que le désir de voir la lumière ou de boire l'eau d'une source. Encore ici ferai-je observer que la direction prise par ces désirs tout physiologiques, c'est-à-dire leur spécification à chaque instant, est déterminée par une influence sociale résoluble en inventions. Les objets que je désire voir en ouvrant les yeux et que je regarde en effet me sont désignés par tous les savants ou tous les artistes dont les idées ont formé mon esprit. Même quand j'ai soif et soif d'eau pure, mon désir de la boire dans un verre et non dans le creux de ma main, est le résultat de bien des inventions, celles des métaux et du verre, du tour, etc.

La richesse n'est pas seulement désir, elle est foi. En effet, l'utilité d'un objet ou d'un service, la richesse qu'il incarne, consiste tantôt à procurer une confiance, une sécurité (c'est l'effet d'une inscription hypothécaire ou d'une vaccination, par exemple) ou une information, une vérité (c'est l'effet d'un livre ou d'une conférence), tantôt de répondre à un désir. Et, même dans ce dernier cas, l'utilité de cet objet ou de ce service dépend : 1° de l'intensité de la croyance avec laquelle on le juge propre à satisfaire un besoin, à réaliser une volonté; 2° de l'intensité du désir dont le besoin en question est la prévision ou dont la volonté en question est l'option réfléchie entre plusieurs autres jugés moindres. Ces deux éléments sont si intimement liés l'un à l'autre dans l'idée d'utilité que l'augmentation de l'un peut compenser la diminution de l'autre. Deux eaux thermales peuvent avoir une utilité égale si l'une est réputée *infailliblement* propre à délivrer d'un mal *léger* tel qu'un mal de gorge, et si l'autre passe, mais non sans contestation, pour avoir quelque efficacité dans les maladies plus graves, telles que la bronchite chronique. Quand on dit que les bénéfices de l'entrepreneur sont en partie un dédommagement des risques qu'il a courus, on reconnaît la légitimité d'une compensation semblable. Le désir plus vif que suscite dans le cœur de l'entrepreneur l'appât d'un bénéfice bien supérieur au salaire de ses ouvriers le console d'être bien moins assuré du succès qu'ils ne le sont de toucher leur paye.

Or, l'invention est mère de la foi aussi bien que du désir. Les découvertes qui consistent à créer des confiances ou des certitudes nouvelles, à augmenter la somme sociale de foi, sont principalement scientifiques, mais n'oublions pas d'y comprendre les idées administratives, législatives, militaires, judiciaires. La découverte des causes, en astronomie, en physique, en chimie, en biologie, a mis successivement fin à nos incertitudes sur elles, et aux terreurs superstitieuses nées de ces doutes. La science ainsi nous a rassurés, contre les éclipses, par exemple, et éclairés en même temps. Ajoutons que le perfectionnement graduel des méthodes d'enseignement a permis de faire descendre à des couches de plus en plus basses et étendues de la société le bénéfice de cette clarté supérieure. — Mais c'est là une production de lumière exclusivement, non de richesses, et l'économie politique n'a pas à s'occuper des progrès de cet ordre. Elle s'intéresse déjà un peu plus aux suivants. Les progrès séculaires de la législation, de l'administration, des armements, de la stratégie, peuvent être considérés comme une série de véritables inventions par lesquelles l'État, grande compagnie d'assurance générale, tantôt crée de nouvelles espèces de garanties précédemment inconnues (par exemple, la presque certitude de n'être pas tué par les voleurs sur les grandes routes où passe la Sainte-Hermandad), les chartes ou les contrats quelconques qui garantissent telle ville, telle classe, telle profession, contre l'arbitraire de telle autre, les garanties individuelles imaginées par nos modernes constituants, tantôt propage et répand sur un nombre plus considérable de citoyens quelques espèces d'assurances déjà octroyées à un petit nombre (par exemple, extension à l'Italie, puis à tout l'Empire romain, du droit de cité romaine, affranchissement des serfs en Russie, nuit du 4 août qui généralise les privilèges devenus liberté, transformation de suffrage restreint en suffrage dit universel). — Enfin, il n'est pas jusqu'aux progrès industriels eux-mêmes qui ne soient producteurs de foi. Le paratonnerre, application industrielle d'une découverte scientifique, est une assurance contre la foudre, assurance à laquelle on ne songeait pas avant Franklin. Les bateaux à vapeur, transporteurs du blé d'un monde à l'autre, sont une assurance contre la famine. Il n'est pas un perfectionnement nouveau dans une fabrication quelconque qui n'augmente la confiance dans la satisfaction du besoin auquel elle correspond.

En un mot, les deux éléments constitutifs de l'utilité, la croyance et le désir sont engendrés ou augmentés à la fois par le génie inventif. La cause première de la richesse donc, c'est l'invention.

Si les économistes avaient eu égard à cette haute source du fleuve fécond dont ils se disent les géographes, ils ne seraient pas tombés dans l'erreur fâcheuse de faire rentrer l'invention dans le travail; et ils se seraient évité bien des perplexités inutiles au sujet de la définition du capital. Les économistes auraient dû prendre la peine de remarquer que le travail est un faisceau d'actions similaires, d'actes répétés à l'exemple, conscient ou inconscient, d'un premier acte qui n'émane nullement du travailleur lui-même, mais d'un inventeur antique ou récent, inconnu ou connu. Le paysan qui laboure, multipliant les sillons parallèles; le vigneron qui soufre sa vigne, répétant ses coups de soufflet; le tisserand qui pousse indéfiniment sa navette; le chauffeur de locomotive qui, dans la gueule enflammée du foyer, lance à temps égaux pelletée de houille sur pelletée de houille; tous, à chaque effort nouveau, ne font qu'imiter quelqu'un, à savoir l'inventeur ou les inventeurs de la charrue, du soufrage de la vigne, de la machine à tisser, de la locomotive... Le travail n'est donc qu'une des branches de l'imitation. Si on avait eu égard à cela, on n'aurait jamais été en danger d'oublier que le corrélatif nécessaire, indispensable, du travail, c'est, non pas précisément le capital, mais l'invention, entendus dans le sens le plus large du mot qui comprend l'ensemble de toutes les initiatives susceptibles de se propager contagieusement. On aurait vu également qu'il n'est pas permis de confondre l'inventeur et le travailleur, bien que l'inventeur travaille beaucoup et que le travailleur parfois invente. On aurait senti la dissemblance profonde entre la folie généreuse du premier et le calcul raisonnable du second, entre la récompense due au premier, non pour prix de ses longs travaux antérieurs à son éclair de génie et comptés pour rien sans cette minute finale, mais pour prix de l'immense joie que sa découverte lui a procurée, et le salaire dû au second proportionnellement à sa peine. On aurait compris, par suite, que l'idée du travail ne saurait se présenter sans son corrélatif, l'idée de l'Invention; qu'il est donc inintelligent et injuste de donner à la valeur pour source principale ou unique le travail, alors qu'il suffit de la découverte d'un meilleur procédé d'éclairage électrique pour faire perdre aux usines à gaz

et au produit de tous leurs travaux la moitié de leur valeur, et de la découverte d'un remède économique contre le phylloxéra pour doubler ou tripler le valeur des terres de vingt départements français.

### III.

En somme, les inventions industrielles déjà lancées constituent les données premières de l'économie politique. Par elles a été *produite* toute la richesse dont cette science s'occupe; aussi, comme les conseils qu'elle donne s'adressent aux travailleurs, non aux inventeurs, et comme les constatations qu'elle fait ont trait aux actes des premiers, non aux intuitions des seconds, on peut dire que ce n'est pas la production mais bien la reproduction des richesses qui est son véritable objet. En d'autres termes, elle étudie purement et simplement, et sans s'en douter, les lois de l'imitation à son point de vue particulier. Et, de fait, sans la propagation des exemples, exemples d'actes producteurs ou de besoins consommateurs, en progression géométrique, de haut en bas, par coutume ou par mode, etc., rien ne s'explique économiquement. Les considérations de ce genre devraient remplir la première partie de l'économie politique. Mais elle se renferme exclusivement dans ce qui devrait être sa seconde partie; je veux dire dans l'étude de la valeur. Arrivons à cette recherche difficile, entrons dans ce labyrinthe obscur, où les principes de la logique telle que nous l'entendons nous serviront de fil conducteur. Nous verrons que les économistes ont eu le tort ici de brouiller ce qui a trait à la téléologie individuelle et ce qui touche à la téléologie sociale<sup>1</sup> et de ne pas distinguer davantage entre le duel téléologique des désirs qui se contrarient et l'accouplement téléologique des désirs qui s'entr'aident.

<sup>1</sup> La téléologie individuelle est si distincte de la téléologie sociale que celle-ci croit souvent aux dépens de celle-là. « Dans une société grossière, dit Stuart Mill, un homme bien doué par la nature peut faire un bien plus grand nombre de choses (qu'un civilisé), il a bien plus de facilités pour approprier les moyens au but; il est plus capable de tirer lui-même et les autres de quelque embarras imprévu que les 99 centièmes de ceux qui ne connaissent que ce que l'on appelle la vie de civilisation. » Mais « à mesure que les hommes perdent les

Le mot richesse ci-dessus a été pris comme synonyme d'utilité. L'objet ou le service utile est celui qui répond à un désir, toujours créé ou spécifié, nous le savons, par une invention. D'ailleurs, que ce désir soit ou non combattu par un autre désir, que l'invention mère de ce désir soit ou non contrariée par une autre invention, cela ne regarde pas la notion d'utilité. Or, quand le désir auquel un objet ou un service répond n'est satisfait que moyennant le sacrifice d'un autre désir, son utilité n'est pas gratuite, elle est coûteuse; cet objet ou ce service *vaut* ce qu'il coûte. Je prétends donc que la valeur, en ce sens, a la signification d'un duel téléologique, comme je vais le montrer. Mais je prétends aussi que ce sens, n'est pas le seul, et qu'il y en a un autre, indiqué par le langage courant, négligé par les économistes. S'il est des désirs qui s'entravent, en effet, il en est qui s'entre-servent; et lorsqu'un désir en se satisfaisant permet d'en satisfaire mieux un autre, l'utilité de l'objet qui répond au premier non seulement ne coûte rien, mais, au contraire, nous *vaut* par surcroît l'utilité d'un autre objet propre à la satisfaction du second. En ce nouveau sens, inverse et complémentaire du premier, valeur signifie union téléologique. Distinguons soigneusement la *valeur-lutte* et la *valeur-aide*, autrement dit le *prix* des choses et leur puissance d'action, l'amoindrissement de leur utilité par le retranchement des autres utilités qu'on lui sacrifie, et l'accroissement de leur utilité par l'addition des autres utilités qu'elle procure.

Tout le progrès économique consiste dans la substitution graduelle du second sens au premier. Est-ce à dire que la civilisation diminue les chocs de désirs? Nullement, elle les multiplie en multipliant les richesses qui font se heurter dans les cœurs autant de convoitises rivales; mais, par les améliorations industrielles et l'abaissement des prix, elle atténue sans cesse ces conflits, et, en même temps, par le nombre des emplois et des débouchés qu'elle ouvre, par les progrès incessants de l'échange, de l'organisation du travail, de l'association consciente ou inconsciente, elle mul-

qualités du sauvage, ils deviennent plus disciplinables, plus capables d'exécuter des plans concertés d'avance et sur lesquels ils n'ont pas été consultés, ou de subordonner leurs caprices individuels à une détermination préconçue et de faire séparément la portion qui leur a été assignée dans un travail combiné. Ce qui caractérise l'homme civilisé, c'est l'association dans le travail, aptitude qui, comme toutes les autres facultés augmente par la pratique. »

tiplie encore plus rapidement les alliances de désirs. Mais nous reviendrons là-dessus.

Remarquons avant tout que, considérée soit comme conflit soit comme concours d'utilités, la valeur peut être entendue dans deux acceptions, l'une psychologique, l'autre économique. Occupons-nous d'abord de la valeur-lutte, de la valeur proprement dite. Pour Robinson qui hésite entre deux biens à sa portée, mais qu'il ne peut atteindre à la fois, entre la capture d'un beau poisson et celle d'un beau lièvre par exemple, l'acquisition de l'un vaut la renonciation à l'autre. S'il hésite entre l'attrait d'un bien et la crainte d'un mal, par exemple entre le plaisir de tuer un tigre et la peur d'être dévoré, le bien lui vaut le danger du mal. Pour passer de ce sens tout individuel de la valeur (de la valeur-lutte) au sens ordinaire, avec lequel l'échange nous a familiarisés, il suffit d'admettre que les deux biens ou le bien et le mal entre lesquels l'hésitation a lieu sont possédés par deux personnes différentes, membres de la même société, sinon du même peuple<sup>1</sup>. Dans ce cas, la convoitise du bien d'autrui ne peut, en général, se satisfaire que par l'échange, ou, ce qui revient au même, par l'achat. Remarquons, cependant, que l'échange a été précédé par la spoliation dont il est la forme réciproque. Avant toute valeur d'échange, le bétail a eu une valeur de spoliation, quand ce butin, conquis sur l'ennemi, coûtait des blessures et des risques de mort. L'idée d'*équivalence* préexistait donc à l'échange, dont le seul mérite a été de la mettre en lumière. L'échange du reste n'est que l'expression commerciale de la division du travail, lisez de l'organisation du travail, c'est-à-dire de l'association implicite ou expresse, inaperçue ou patente; il n'est qu'un procédé ingénieux, très ancien et très vulgarisé, le meilleur à coup sûr maintenant, mais non le seul procédé possible, pour réaliser la répartition des richesses au gré de tous les associés. Il est tel autre procédé qui, se substituant à l'échange, par exemple, la distribution de bons de pain, de viande, de sucre, etc., dans l'État commu-

<sup>1</sup> La différence n'a rien d'essentiel. Voici un jeune romain qui possède à la fois une belle esclave et un beau cheval, mais la passion de l'équitation l'emporte sur l'amour. On peut dire que son cheval lui coûte cher, puisqu'il lui coûte sa maîtresse qu'il délaisse entièrement. Au fond, ce cas diffère-t-il essentiellement de celui où possédant l'esclave mais non le cheval, il aurait vu celui-ci chez un ami, en aurait eu envie et l'aurait échangé contre l'esclave?

niste, retour final à la famille-État primitive, ferait perdre de son importance à la question de savoir si deux produits s'équivalent, et mettrait au premier rang la question de savoir s'ils concourent au but commun, s'ils convergent vers le résultat d'ensemble poursuivi par les divers travailleurs. C'est ainsi que, dans les rangs d'une armée, sorte de phalanstère belliqueux, la question pour chaque soldat ou pour chaque officier n'est pas de recevoir des autres un service précisément égal à celui qu'il leur rend, mais de concourir le mieux possible, inégalement n'importe, à la victoire commune. Pour un parfait fonctionnaire, la grande préoccupation est non de travailler juste autant que ses collègues, mais de remplir l'objet de son administration. — Toutefois, pour être devenue moins usuelle, dans l'hypothèse communiste où nous nous plaçons, l'idée d'équivalence n'aurait point cessé d'exister au fond des esprits (de même que, antérieurement, sous le régime *échangiste*, l'idée d'une certaine convergence, d'une vague coadaptation de toutes les activités à un certain idéal collectif, pour avoir joué un moindre rôle, ne laissait pas de se faire jour); et la preuve en est que le communisme, si nous en jugeons par ses premières étapes socialistes, se signifierait par le développement extraordinaire de la statistique, par l'*évaluation* numérique de plus en plus précise et générale de tous les produits et de tous les services dans l'inventaire de la richesse nationale. Évaluer ainsi toutes choses, c'est leur attribuer une valeur de répartition sinon d'échange, c'est supposer qu'elles ont une commune mesure, qu'elles sont susceptibles d'être équivalentes, égales en valeur les unes aux autres; et cela veut dire, au fond, que les croyances et les désirs inhérents à toutes ces choses sont des quantités.

Dans les théories de la valeur émises jusqu'ici, il est une classe importante de valeurs dont on ne s'est pas occupé le moins du monde, bien qu'elles aient joué et jouent encore en guerre et en pénalité un rôle considérable. Je parle *des équivalences de préjudices*, non moins familières aux esprits, hélas! que les équivalences de services. La valeur de *spoliation* suppose, chez le guerrier ou chez le voleur qui estime ce que peut lui coûter son butin, la pesée intime de l'avantage recherché et du risque couru. D'autre part, quand les guerriers se battent entre eux; et quand la société honnête rend au malfaiteur une partie du mal qu'elle a reçu de lui, on

voit se faire jour, même dans ce dernier cas, à travers les idées plus complexes de justice et d'utilité publique, la notion d'une équivalence des préjudices, sans laquelle on n'expliquerait ni les représailles en temps de guerre, ni les vendettas, ni le Code pénal d'un peuple quelconque. — Qu'on rende raison, si l'on peut, de cette valeur-là par la loi de l'offre et de la demande, ou par la rareté combinée avec l'utilité.

En somme, nous prétendons que tous les problèmes relatifs à la valeur, se ramènent à une équation de désirs et de croyances. Dans la société communiste, ce serait manifeste : pourquoi tel bon de concert y serait-il jugé valoir précisément tel billet de parcours sur une ligne de l'État, ou valoir 2, 3, 4 fois davantage, si ce n'est parce que le désir de ce bon<sup>1</sup> et le désir de ce billet, dans le cœur de ceux qui les éprouveraient à la fois, seraient l'un à l'autre en moyenne comme 1 est à 1 ou à 2, à 3, à 4? Aussi suffirait-il du passage d'une chanteuse en renom ou d'un accident récent de chemin de fer sur la ligne en question, pour faire hausser ou baisser la cote de chacun de ces articles. La clarté du raisonnement ici tient simplement à ce que, par hypothèse, les fortunes des gens seraient égales, c'est-à-dire nulles ou à peu près, et à ce que, par hypothèse aussi, le frottement social des individus aurait émoussé leur originalité au point de rendre à peu près pareille, chez les personnes affectées à la fois de tels et tels désirs différents, l'intensité proportionnelle de ces désirs. Si, dans notre société échangiste, ces deux dernières conditions étaient aussi bien remplies, notre manière de voir s'y appliquerait sans nulle difficulté. Mais les revenus, on le sait, y sont très inégaux et l'inégalité des fantaisies ou des convoitises n'y est guère moindre. De là une double cause de complication qu'explique l'obscurité apparente du sujet. Nous allons essayer d'éclaircir ce point.

Supposons, sur un de nos marchés actuels, que toutes les personnes désireuses d'acquérir un produit aient une fortune égale et que leur désir d'acquérir ce produit ait chez chacune d'elles la même intensité proportionnelle, relativement à celle de leurs autres désirs. Il en résultera que chacune d'elles sera également disposée à payer, s'il le faut, pour se passer ce caprice, la même fraction

<sup>1</sup> J'omets ici pour plus de simplicité l'élément croyance, c'est-à-dire le plus ou moins de confiance dans les avantages de ce bon et de ce billet.

*maxima* de son revenu total, soit par exemple 1,000 fr. Pourquoi? Parce que, entre tous les désirs divers dont la satisfaction pourrait être obtenue au moyen de cette somme, et qui doivent être sacrifiés à l'un d'entre eux par l'emploi de ces 1,000 fr., le plus intense, mais de bien peu, est encore le désir satisfait par le produit en question. Mais si le prix était plus fort, 1,100 fr. par exemple, des désirs plus intenses entreraient en ligne, et l'emporteraient sur celui-ci. Ce prix s'impose donc par suite de la *lutte interne* qui a lieu ainsi dans le cœur de chaque acheteur intentionnel. Dès lors, au point de vue de la fixation du prix, qu'importera le nombre des personnes concurrentes (si du moins chacune d'elles ne consulte que son intérêt et ne subit point l'influence contagieuse, irrationnelle, du désir d'autrui)? Qu'il y en ait cent ou un million, le fabricant, — que nous supposerons jouir d'un monopole, pour simplifier la question, — sera averti, s'il connaît cette situation, d'avoir à coter son produit 1,000 fr., ni plus ni moins. Il produira plus ou moins suivant le nombre des acheteurs prévus, mais le prix ne variera pas.

Sur ces données on peut essayer, comme nous l'avons tenté ailleurs<sup>1</sup>, de fonder une théorie toute psychologique de la valeur, et démontrer que le prix des choses est déterminé non par la concurrence extérieure des acheteurs ou des vendeurs mais par la lutte interne des désirs ou des croyances combinées avec des considérations tirées de l'inégalité des fortunes. Mais, comme nous nous proposons de reprendre et de compléter un jour ces idées, nous ne les reproduisons pas ici.

TARDE.

(A suivre.)

<sup>1</sup> Voir, dans la *Revue philosophique*, 1881, nos articles intitulés *la Psychologie en économie politique*.

# REVUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE.

---

---

## LES DEUX SENS DE LA VALEUR.

(Deuxième article <sup>1</sup>.)

---

### IV.

Dans notre premier article, il n'a été question que de la valeur entendue dans le sens de prix, de coût, de désirs en conflit. Encore n'avons-nous pas nettement marqué la différence qui sépare ici le duel individuel du duel social. Puisque la valeur, pourra-t-on me dire, est toujours le résultat de la concurrence de plusieurs désirs, du sacrifice de quelques-uns et du triomphe de l'un d'entre eux, au for intérieur, comment peut-elle intéresser la téléologie sociale? Je pourrais répondre d'abord que les désirs rencontrés dans le cœur de l'individu s'y trouvent d'habitude, et de plus en plus au cours de la civilisation, par importation du dehors, par suggestion sociale, en sorte que, si l'on considère leurs vraies sources, ces désirs belligérants appartiennent à des individus différents, à savoir à leurs premiers et divers promoteurs. Je pourrais ajouter que les conditions du sacrifice et du triomphe dont il s'agit, c'est-à-dire le prix rendu chaque jour plus uniforme pour tous, ont été réglées par la société ambiante, par les premiers auteurs de ces prix qui ont eu la chance, entre beaucoup d'autres, de se propager dans le public. Ces raisons sont sérieuses, mais elles se réduisent à faire remarquer qu'il y a des interférences d'imitation; elles ne montrent la lutte sociale des désirs qu'à l'état de mélange intime avec leur lutte individuelle. Au contraire, leur combat purement social nous apparaît dans la

<sup>1</sup> *Revue*, Septembre-Octobre.

concurrence que les acheteurs se font entre eux ainsi que les vendeurs. Quand les divers acheteurs veulent acquérir le même objet ou se disputent un nombre d'objets inférieur à leur nombre, leurs désirs sont en opposition d'autant plus vive que leur imitation mutuelle fait croître leur intensité respective. Pour les vendeurs, il en est de même. De là un choc ou un froissement, inévitable dans une certaine mesure, mais non moins fâcheux, et qui, partout où il se produit, se résout toujours de la même manière : par l'immolation de la plupart des rivaux au succès des plus favorisés.

Ainsi, la concurrence des consommateurs et des producteurs est en quelque sorte l'image extérieure de la concurrence interne des désirs de consommation ou de production<sup>1</sup>; et le monopole plus ou moins déguisé, monopole des acheteurs privilégiés ou des vendeurs exclusifs, qui met fin à cette concurrence, fait pendant à la décision volontaire par laquelle chacun de nous, en achetant ou en produisant, tranche ou dénoue ses hésitations. L'analogie se poursuit si l'on observe que le résultat du duel, soit interne, soit externe, est de faire triompher les désirs les plus forts (ou les croyances les plus fortes, ou les combinaisons les plus fortes de désir et de croyance compensés) et d'immoler les plus faibles. Intérieurement, c'est évident; extérieurement, c'est aussi vrai. A fortune égale, ce sont les concurrents les plus désireux d'acquérir l'article disputé, ou les plus convaincus de son utilité, qui enchérissent assez pour l'avoir; et, parmi les producteurs, ce sont les concurrents les plus actifs ou les plus intelligents, les plus entreprenants ou les plus confiants, à chance égale, qui réussissent à s'emparer du marché<sup>2</sup>. Là est l'avantage au point de vue de notre arithmétique morale; mais, au même point de vue, l'avantage est bien plus grand encore, comme nous allons le voir.

<sup>1</sup> Ces derniers (les désirs de production) se combattent aussi individuellement, toutes les fois qu'on hésite entre deux travaux, entre deux talents, entre deux directions de l'activité, dont l'une coûte le retranchement de l'autre. Car ce qu'on appelle le développement d'un homme n'est qu'une série d'avortements souvent douloureux, toujours pénibles.

<sup>2</sup> On pourra dire que notre comparaison pèche en ce que, d'ordinaire, la concurrence interne des désirs s'établit entre désirs d'objets différents, hétérogènes, tandis que la concurrence extérieure, soit entre les producteurs, soit entre les consommateurs, met en conflit des désirs de même nature. Quand j'hésite à acheter une pendule, je songe aux sacrifices d'autres objets que cette dépense m'imposera, à la privation de tel beau livre, de tel tapis, de tel service de

C'est en effet le moment de considérer maintenant la valeur sous son second et meilleur aspect, non plus comme la neutralisation partielle (partielle seulement, par bonheur) d'une utilité par une autre qui lui fait obstacle, mais comme la combinaison de deux utilités qui se fortifient l'une par l'autre. Si la forme économique la plus répandue du duel téléologique est la concurrence, la forme économique la plus répandue de l'union téléologique est l'échange. Quand une dame achète un chapeau chez une modiste, il s'est accompli, nous le savons, dans le cœur de chacune d'elles, une lutte purement psychologique entre le désir d'acheter et le regret de se déposséder du prix, ou entre le désir de vendre et le regret de se déposséder du chapeau, c'est-à-dire entre l'*utilité* d'acheter et l'utilité de ne pas se déposséder du prix, ou entre l'utilité de vendre et l'utilité de ne pas se déposséder du chapeau; et dans chacune d'elles le désir le plus fort, l'utilité la plus grande l'a emporté. Mais, en outre, il s'est établi entre elles, par le fait de leur marché, un accord téléologique social entre le désir que l'une a de vendre et le désir que l'autre a d'acheter; le rapport de ces deux désirs, en effet, est bien celui de moyen à fin, le premier se réalise par le moyen du second et réciproquement. Il est vrai que la convoitise du chapeau, chez la dame, est en opposition avec le regret du chapeau chez la modiste, et aussi bien le désir de toucher l'argent chez celle-ci avec le regret de s'en défaire chez celle-là; ce qui constitue un double désaccord social. Mais il n'y a pas compensation nous le savons, puisque les désirs, les utilités harmoniques sont ici très supérieurs en intensité aux désirs, aux utilités antagonistes. Tel est le bénéfice positif de l'échange au point de vue de la téléologie sociale.

A ce sujet, il y a quelques remarques à faire. D'abord ce bénéfice, etc. Mais quand, cherchant à acquérir cette pendule dans une enchère, j'entre en concurrence avec d'autres personnes, leur désir est semblable au mien. — Toutefois, cette différence n'est qu'apparente. D'une part, quand je me décide à acheter la pendule, ce n'est pas seulement à la possibilité d'acheter le tapis ou le livre que je renonce, c'est encore à la possibilité d'acheter telle ou telle autre pendule plus ou moins pareille qui, dans mon esprit, a rivalisé quelque temps avec la préférée. D'autre part, ce ne sont pas seulement les marchands de pendules qui font concurrence aux marchands de pendules, mais encore les marchands de meubles, les bijoutiers, etc., en un mot les vendeurs d'articles quelconques, propres à détourner sur eux l'or des acheteurs au préjudice des pendules.

fi ce sera d'autant plus grand que l'échange sera plus équitable, c'est-à-dire qu'on se rapprochera davantage de l'idéal du juste prix. La somme des deux désirs harmoniques, en effet, sera d'autant plus élevée et la somme des désirs antagonistes le sera d'autant moins que les coéchangistes trouveront dans leur marché un avantage plus égal ou moins inégal et *vice versa*. Si un fournisseur exploite le besoin personnel ou momentané que j'ai de sa marchandise pour me la faire payer deux ou trois fois plus qu'elle ne vaut pour la moyenne des gens, mon regret de l'argent dont je me déposséderai sera bien plus fort, et la convoitise de cette somme chez le marchand sera plus forte aussi; l'antagonisme sera donc accru; au contraire, mon désir d'acheter sera amoindri; et, si son désir de vendre est augmenté, il n'y aura point compensation, en sorte que le total sera moindre. Voici pourquoi. Il résulte, comme on le sait, d'un théorème de Laplace que, à fortune égale, le plaisir d'un gain ne saurait égaler le chagrin d'une perte équivalente. Cela est clair, s'il s'agit d'une grosse somme, de 20,000 francs par exemple gagnés ou perdus sur une fortune de 40,000 francs. Celui qui perd voit sa fortune réduite de *moitié*; celui qui gagne voit la sienne grossie d'un *tiers* seulement. Or, au degré près, si petite que soit la somme, le même phénomène se produit. Puis, toute diminution des ressources, en revenu ou en capital, est sentie comme la privation de jouissances connues, habituelles et chères, et toute augmentation, comme la perspective de plaisirs indéterminés, nouveaux, ou relativement indifférents. Par suite, il est faux de dire que l'intérêt général n'a rien à voir dans les catastrophes financières des uns compensées par l'enrichissement des autres, et dans la répartition équitable ou léonine des avantages de l'échange dans les affaires de tout genre. La justice en somme est la grande voie séculaire de l'utilité sociale en progrès.

En second lieu, plus le prix des objets s'abaisse, plus le bénéfice téléologique augmente pour la société. Pour deux raisons : premièrement, parce que cet abaissement rend cet article accessible à un plus grand nombre de bourses, et multiplie d'autant les échanges, dont chacun est un *lien social* nouveau; secondement, parce que dans chacun de ces marchés, les désirs antagonistes sont plus faibles qu'ils ne l'étaient auparavant. Il est vrai que l'un des désirs harmoniques, de vendre et d'acheter, a pu diminuer aussi (celui de vendre), mais non l'autre; et il n'y a pas compensation.

Donc, tout ce qui abaisse les prix est un pas nouveau vers l'organisation téléologique des intérêts. Mais qu'est-ce qui abaisse les prix? Toute invention nouvelle qui se propage ou toute propagation nouvelle d'une invention précédente; et toute association nouvelle qui réussit, ou toute extension nouvelle d'une association préexistante, qu'il s'agisse d'une association proprement dite, expresse et réglée, ou de cette association libre, communément nommée division du travail, par laquelle les travailleurs divers semblent s'être entendus pour produire, avec une économie de travail et de frais pour chacun, un ensemble d'articles. Plus ces articles seront nombreux, plus chaque article aura de facilités de s'échanger avantageusement contre les autres, le choix parmi ceux-ci étant plus varié. On reconnaît dans cette remarque la *loi des débouchés* de J.-B. Say. A chaque produit nouveau introduit, par le libre échange ou l'imitation de l'étranger, dans le cercle des anciens produits, ceux-ci reçoivent un surcroît d'utilité due précisément à leur dépréciation partielle. Leur *valeur-coût* a été en raison inverse de leur *valeur-emploi*. Si le progrès de l'industrie permettait de s'éclairer électriquement à un prix presque nul, ce mode d'éclairage deviendrait une richesse comparable aux utilités gratuites fournies par la nature; mais, dépourvu de presque toute valeur vénale, il ne laisserait pas d'avoir une grande valeur d'emploi, et cette valeur s'accroîtrait à mesure qu'on inventerait de nouveaux travaux (photographiques notamment) à exécuter le soir à la lumière, ou de nouveaux spectacles pour la soirée. C'est ainsi que chaque invention nouvelle qui permet d'utiliser à de nouvelles fins l'eau, l'air, les minéraux les plus vulgaires, augmente leur valeur dans le même sens, quoiqu'elle ne leur donne pas un centime de valeur vénale.

J'ai comparé l'invention à l'association. Effectivement, leurs effets sont tout à fait semblables, et, nous n'en serons pas surpris si, poussant à bout l'analyse des deux, nous constatons que la seconde se ramène à la première. Mettons ce point en lumière. Une invention, qu'est-ce? Un croisement heureux d'imitations différentes dans un cerveau, c'est-à-dire une idée ingénieuse consistant à établir un lien de moyen à fin entre deux inventions antérieures, qui, jusqu'alors indépendantes et étrangères l'une à l'autre, circulaient séparément dans le public, mais désormais sauront se présenter liées ensemble et se donner par cette liaison une impul-

sion mutuelle. Par exemple, grâce à l'invention de la machine à vapeur, l'idée antique du piston s'est unie à celle de la vapeur d'eau, non moins ancienne, la fabrication des pistons a reçu un nouvel emploi de la vaporisation de l'eau par la chaleur, et réciproquement. A chaque perfectionnement de la machine à vapeur, à chaque invention additionnelle dont elle s'est enrichie, il en a été de même. L'application de la machine à vapeur à la locomotion par l'invention de la locomotive, a été l'adaptation de l'antique invention des roues et des chars à l'invention plus récente de la machine à vapeur. On a dès lors fabriqué bien plus de voitures parce que les machines à vapeur leur offraient un débouché nouveau, et bien plus de machines à vapeur parce que les voitures leur procuraient un nouveau placement. Ajoutons que la locomotive sans le rail de fer ou d'acier n'aurait pas servi à grand'chose. Il a donc fallu que sur elle s'insérât, par un autre greffage téléologique de même nature, l'idée du rail, invention depuis longtemps connue et exploitée en petit pour la circulation de tombereaux dans certains chantiers. Ce nouvel emploi du rail en a singulièrement, comme on sait, développé la production. — Ce n'est pas tout, la locomotive ainsi complétée, il a fallu inventer aussi le percement des voies ferrées avec leurs viaducs et leurs tunnels, inventions antiques, sans rapport jusque-là avec le transport des voyageurs sur les routes, maintenant adaptées à cet usage; et le système des manœuvres dans les gares : autant d'idées nouvelles, autant d'*insertions* d'anciens procédés sur le groupe de procédés en train de se systématiser... A chaque complication d'une invention quelconque, en somme, on voit se resserrer, s'étendre, se multiplier les liens de solidarité entre les diverses branches de la production, si bien qu'aujourd'hui, pour continuer notre exemple, presque tous les métiers, maçons, forgerons, menuisiers, fondeurs, terrassiers, etc., collaborent, même sans nulle association proprement dite entre eux, à l'œuvre commune d'un chemin de fer à créer ou à entretenir. — Il arrive assez souvent, sans doute, que le perfectionnement apporté par une invention nouvelle est non une complication, mais une simplification relative. N'importe, les éléments dont elle s'est constituée n'en sont pas moins des procédés antérieurement connus, ou antérieurement découverts par l'inventeur; et le fruit de ce mariage téléologique est un agrandissement de l'industrie ainsi simplifiée.

Maintenant, que fait l'association? Exactement la même chose que l'invention. Celle-ci, qu'elle consiste à compliquer ou à simplifier, amène et prépare fatalement celle-là. Si elle consiste à compliquer, c'est clair; et, de fait, dans l'exemple ci-dessus, nous avons passé presque sans nous en apercevoir de l'invention proprement dite à l'association proprement dite, à l'organisation des compagnies de chemins de fer. Si elle consiste à simplifier, par conséquent à abaisser le coût du produit auquel elle s'applique, elle en répand l'usage et le besoin dans des classes ou des pays qui l'ignoraient, elle ajoute ce produit au nombre de ceux qui s'y servent de débouché les uns aux autres, et de la sorte étend cette grande association implicite et anonyme des producteurs qui, à y regarder de près, est une mutuelle utilisation d'industries, d'inventions, jugées à tort indépendantes. — Du reste, l'ingénieuse idée d'associer d'une certaine façon des travailleurs différents dans une usine ou des soldats dans une armée et de coaliser des efforts impropres séparément à atteindre leur but, est assimilable à une invention. Les idées de ce genre sont des inventions assez faciles; ce qu'il y a de difficile, c'est de les réaliser; tandis que, pour les inventions appelées de ce nom, la difficulté est de les concevoir plus encore que de les répandre. Mais théoriquement, cette différence ne compte pas. Le résultat, en tout cas, est le même; c'est le résultat reconnu de la division du travail et de l'échange, notamment du troc international : l'économie du travail. Par l'échange, la consommation de chaque objet passe de quelqu'un qui le désire moins à quelqu'un qui le désire plus, et le progrès de l'échange étend sans cesse cet écart; par la division du travail, la production de chaque objet passe de quelqu'un qui le produisait avec plus de temps et de peine à quelqu'un qui le produit plus vite et moins péniblement, et le progrès de la division du travail ne cesse d'élargir cette différence. Ces deux progrès collaborent donc à la même œuvre d'harmonie, et sont en cela les auxiliaires du génie inventif.

De même que les associations qui poursuivent un même objet tendent à se fondre en une seule ou à se réduire à une seule, par l'effet de la concurrence, les inventions relatives à un même métier tendent également à se synthétiser ou à disparaître devant l'une d'elles; et, cela fait, l'invention triomphante, aussi bien que l'association victorieuse, se montre clairement comme la mutuelle

utilisation des intérêts qu'elle met en jeu. De plus si cet idéal de concentration était complètement réalisé, les diverses inventions et associations ainsi survivantes et conquérantes tendraient à former faisceau par l'échange ou même sans l'échange. Dans l'État communiste, la division du travail, l'association et l'invention, ne laisseraient pas de produire leur bénéfice téléologique dû à l'excès constant des désirs accordés sur les désirs en désaccord. Le bénéfice s'expliquerait ici directement par l'économie de travail, et non plus indirectement par la diminution des prix.

Toute association, soit dit en passant, est une espèce d'invention, par la même raison que toute systématisation philosophique est une espèce de découverte; et toute invention est une association d'inventions précédentes, par la même raison que toute découverte est une systématisation de découvertes antérieures, ou tout au moins d'observations et d'expériences déjà perçues et signalées. Découvrir, n'est-ce pas constater un lien de cause à effet, de signe à chose signifiée, de propriété à substance, mais en tout cas de prédicat à sujet ou de sujet à prédicat<sup>1</sup>, entre deux phénomènes découverts, comme inventer, c'est établir un lien de moyen à fin entre deux actions déjà imaginées?

Au résumé, valeur a deux sens, le sens de prix, qui suppose une lutte de désirs, ajoutons de confiances, et le sens d'emploi, qui suppose un concours de désirs et de confiances. Une chose vaut : 1° ce que coûte son acquisition; 2° ce qu'elle permet d'acquérir si on l'échange, ou ce qu'elle contribue à produire si on la consomme. D'après la loi des débouchés, plus se multiplieront et se diversifieront les autres objets contre lesquels elle pourra être échangée et plus sa valeur dans ce second sens s'accroîtra (en même temps que dans le premier sens, elle diminuera). Complétons cette loi, — puisque l'échange n'est pas l'unique ni la principale nature d'emploi que comporte un objet, — en remarquant, que, plus les diverses espèces de consommation seront solidaires les unes des autres, rattachées les unes aux autres par l'orientation vers une fin commune, et plus la chose consommée (et non plus échangée) aura de valeur, toujours dans la deuxième acception du mot. La denrée la plus vulgaire, le service le plus simple vaut infiniment

<sup>1</sup> C'est-à-dire que l'affirmation d'une de ces choses implique et confirme celle de l'autre.

quand il sert à atteindre un but infiniment désiré. Que ne vaut pas au moment d'une bataille, une ration d'eau-de-vie qui réveille l'ardeur du soldat et décide de la victoire? Par cette considération, se montre à nu la nécessité économique d'un haut degré de moralisation générale. — Nous avons dit, en outre, que, dans le sens de prix, la valeur était ou simplement psychologique, et, dans ce cas, s'exprimait par l'hésitation interne entre deux biens terminée par le sacrifice de l'un d'eux; ou économique, et, dans ce cas, se produisait par la concurrence aboutissant au monopole. Nous pouvons dire aussi bien maintenant que, dans le sens d'emploi, la valeur présente une division pareille. — Psychologiquement, elle se mesure au degré de finalité dans la conduite individuelle; économiquement, au degré de collaboration des activités associées<sup>1</sup>. — Pour l'homme pris à part, en effet, un aliment n'est pas seulement utile à apaiser sa faim, une boisson à calmer sa soif, mais encore à satisfaire tous les besoins de seconde nécessité ou de luxe et à produire toutes les actions, tous les genres de travaux grossiers ou subtils, qui vont se dérouler à la suite de sa soif et de sa faim assouvies. Plus le déroulement de cette série sera long et varié, plus l'enchaînement de ses termes sera rigoureux, plus les désirs ainsi liés et secondés les uns par les autres seront intenses, et plus le moindre morceau de pain vaudra. S'il s'agit d'un homme méthodique et calculé, actif et raffiné, mais froid, toute jouissance, si minime soit-elle, qui a sa place marquée dans la série compliquée et régulière de ses habitudes, équivalant à toutes les autres que son absence troublerait. La chaîne est longue ici, et les anneaux bien rivés; mais, malgré tout, la valeur ainsi produite n'est pas très considérable, vu la faible intensité de tous ces penchants unis. Chez un homme passionné, épris d'une femme ou d'une gloire quelconque, la chaîne est souvent bien plus courte, et la liaison des actes a moins de rigueur apparente ou constante; mais com-

<sup>1</sup> Les économistes qui vantent à la fois, pêle-mêle, la *concurrence* et la *division* du travail sont des hégéliens sans le savoir, qui célèbrent en même temps le *pour* et le *contre*. La concurrence, duel téléologique, c'est l'opposition du travail contre lui-même; la soi-disant division, union téléologique en réalité, c'est la combinaison des travaux entre eux. Sans doute, ces deux opérations sont simultanées, et doivent l'être, comme nous le savons par notre précédent chapitre. Mais l'une doit aller en diminuant sans cesse, ou du moins proportionnellement à l'autre, à la seconde, qui va sans cesse se développant.

bien le désir fixe qui anime toute sa vie a de vigueur, et prête sa force à tous les désirs passagers qu'il aime par son contact! Je ne sais ce qu'à Roméo a coûté son échelle de soie; mais elle lui a valu Juliette. La passion, c'est l'apogée de la finalité individuelle.

Ce qui est vrai de l'individu, l'est des sociétés. Pour atteindre le résultat qu'elles poursuivent depuis des siècles et qu'elles poursuivront bien des siècles encore, pour élever au *maximum* la valeur des choses entendues dans notre second sens, — tout en abaissant au minimum leur valeur-prix, — il ne suffira pas aux nations de l'avenir de compliquer les besoins, de multiplier les échanges, de solidariser même les travaux, et de ressembler à cet automate distingué, à ce mandarin ou à ce banquier de haute race, dont je viens de parler. Vienne un grand vent de passion unanime soulever les cœurs, ce fin tissu d'habitudes entrelacées ou de fantaisies échangées sera déchiré peut-être; mais le mal ne sera pas grand, si l'enthousiasme ardent substitué à cet industrialisme fiévreux est de ceux qui durent, et si son objet n'est pas aussi propre à tromper les espérances qu'à les concentrer. Par malheur, on le cherche, on a de la peine à le trouver, ce pôle vrai et universel des peuples, cet idéal collectif qui, sans être une illusion religieuse et décevante, ni une réalité patriotique et meurtrière, aurait la vertu de dresser et de serrer le faisceau des âmes aussi énergiquement que la religion et la patrie. Les corporations industrielles d'autrefois étaient solides parce qu'elles étaient des confréries; la mutuelle assistance y avait pour principe la coopération en vue du *salut*. Aujourd'hui, les syndicats ouvriers doivent leur force à leurs visées politiques; et ces grands syndicats nationaux qu'on appelle la France ou l'Allemagne, la Russie ou l'Angleterre, doivent leur prospérité à leur passion de prééminence patriotique. Il en sera ainsi aussi longtemps qu'il y aura des nations et des classes rivales; mais après? Quand la prépondérance d'une classe ou d'une nation sera bien établie, qu'est-ce qui restera à vouloir, à espérer, à poursuivre collectivement? Est-ce que la source de l'enthousiasme social alors sera tarie? Est-ce que rien ne paraîtra plus valoir la peine d'être voulu en commun, d'être aimé en masse, et se faudra-t-il réduire à l'émiettement de l'espoir et du désir, voie fatale de la décadence? On hésite à répondre. Et cependant il est certain qu'une société, comme un homme, a besoin par-dessus tout d'un grand amour,

et que, si elle cesse d'aimer quelque chose plus que la vie, sa vie dès lors ne mérite plus d'être vécue.

## V.

Au petit enfant qui apprend à marcher, à parler, la moindre action demande un effort, un acte de volonté expresse; le moindre geste lui est *coûteux*, pénible, parce que les tendances, les désirs de ses nerfs et de ses muscles différents se contrarient au lieu de s'associer. Mais, à mesure que ses nerfs et ses muscles se solidarisent, ce qui était volontaire chez lui devient habituel. Or, cette chute graduelle, infiniment salutaire, de la volonté dans l'habitude, cette transformation de l'activité combattue et consciente en activité secondée et machinale, correspond parfaitement, dans le monde social, au passage continu de la production difficile, éparse et laborieuse, à la production aisée, organisée et presque agréable, du prix à la gratuité. — Mais nous savons aussi qu'à peine devenu habituel, un acte, naguère volontaire, tel que la prononciation des mots, la lecture des lettres ou des notes de musique, l'équitation, etc., cesse d'être un but et n'est plus qu'un simple moyen au service d'un but ultérieur, d'un effort nouveau qui consiste lui-même en un conflit gênant de tendances internes. Il en est de même socialement : les associations, ces sortes d'habitudes sociales, qui ont été précédées de concurrences industrielles, sortes d'efforts sociaux, d'où elles sont sorties, semblent n'avoir d'autre utilité que de servir d'instrument d'action en vue de soutenir quelque concurrence gigantesque d'un nouveau genre, politique ou nationale, électorale ou guerrière; et, en un sens plus général, la richesse devenue presque gratuite ou facile à acquérir, n'est plus poursuivie pour elle-même, mais n'est considérée que comme un moyen de produire quelque autre richesse encore mal aisée et coûteuse. — Je le demande, où serait l'avantage s'il n'y avait pas de fin concevable à cette résurrection de la lutte et de l'effort, toujours supprimés et toujours renaissants? Un grand amour même, après tout, n'est qu'une grande peine, « une grande vanité et un tourment d'esprit » : n'y a-t-il pas d'autre port moins orageux pour la société?

On peut croire que, pour l'humanité comme pour l'homme,

l'âge des passions fortes n'a qu'un temps, et que ce temps a fui. On peut ne pas trop le regretter. La téléologie sociale y perdra sans doute, mais la logique sociale y gagnera et cela vaudra mieux, si l'impossibilité de se passionner désormais rend plus manifeste la nécessité de se rassurer, de s'éclairer, je n'ose dire de s'illusionner encore et de plus belle. L'inutilité démontrée de vouloir davantage ne pourra que redoubler l'avantage de croire et de connaître.

C'est surtout par son côté-croyance que la richesse aspire à se faire regarder et qu'elle continuera à se développer quand son côté-désir pâlera. Et déjà le mouvement est visible. Pourquoi la soif de l'or grandit-elle toujours dans nos sociétés de plus en plus détachées des dogmes religieux? Parce qu'il y a dans l'indétermination même du contenu mystérieux de jouissances que promet la monnaie quelque chose de comparable à l'infinité des espoirs mystiques. La foi à l'or n'est point d'ailleurs la moins trompeuse des croyances. Mais la sécurité justifiée ou décevante qu'elle fait luire est une force vraie. Toutefois, cette foi qu'implique la monnaie comme toute richesse, est une foi bornée et assujettie, subordonnée au désir, puisqu'elle a pour objet la possibilité de sa satisfaction future. La foi que suppose un droit ou un honneur est déjà plus libre : elle a pour objet la possibilité de jugements d'autrui, de croyances aussi, mais de croyances restreintes à certains objets d'une importance toute subjective : votre mérite personnel, l'approbation que comportent vos actions dans les limites de ce qu'on appelle votre droit. La foi ne s'émancipe véritablement que par la culture scientifique. La foi en un théorème a pour objet la possibilité de toutes les certitudes objectives que son application a fait ou fera naître dans mon esprit ou celui des autres hommes.

Avoir de l'argent, c'est être certain d'être servi à l'occasion par autrui, de trouver les gens conformes à vos désirs. Avoir de la considération, jointe à la fierté légitime qu'elle donne, c'est être certain d'être bien jugé à l'occasion par autrui, de trouver les gens conformes, au moins en partie, à votre jugement sur vous-même. Le paiement en honneur, en respect, en déférence, c'est le paiement en opinion et non en service. Mais, bien qu'il pèse infiniment moins que l'autre aux finances d'un État, ce n'est pas à dire qu'il soit plus inépuisable. Le respect une fois tari est la plus irretrouvable des fontaines. Il semble que les sociétés aient le sentiment

de cette vérité, à en juger par la vitalité des institutions honorifiques. De toutes les créations du premier Empire, la seule qui n'ait jamais été sérieusement attaquée, c'est la plus contraire, en apparence au moins, à notre égalitarisme : la Légion d'Honneur. Que nous reste-t-il de l'ancien régime? L'Académie française. — Il est vrai, lorsque la source de l'honneur propre aux temps de coutume dominante, donne des signes d'amoindrissement aux âges de mode, par suite du nivellement et du dénigrement démocratique, on voit par l'effet des mêmes causes, multiplication des rapports et progrès de l'assimilation, grossir et déborder de toutes parts les sources de la célébrité et de la notoriété. S'il y a moins d'honneur, donc, à distribuer, il y a immensément plus de gloire ou de gloire à répartir entre tous les ambitieux qui se disputent cette monnaie neuve, plus noble que l'or après tout. Mais l'abondance de ce minéral spirituel beaucoup trop prompt à l'usure et à la rouille, ne peut, sous tous les rapports, compenser la raréfaction du métal ancien, plus inaltérable à coup sûr et plus résistant. Un grand nombre de services sociaux et des plus essentiels, à commencer par le service de la maternité, de la paternité, de l'éducation des enfants, ne sauraient être rémunérés qu'en respect; et dans une société stable, la plupart des fonctions doivent être recherchées en majeure partie pour l'honneur qui y est attaché. Les États les plus industriels ne font pas exception. Voyez l'Angleterre : combien de fonctions sans parler de la pairie et du mandat législatif, y sont purement honorifiques! Prenez un Anglais quelconque, père de famille : si vous ne songez qu'à ses relations avec les autres peuples, avec ses clients étrangers sur le grand marché du monde, vous le dites plongé dans l'unique préoccupation du *doit* et de l'*avoir*; mais pensez à ses relations avec les autres Anglais, c'est-à-dire avec ses nombreux enfants d'abord, pour lesquels il fait tant de dépenses sans le moindre espoir de remboursement, avec ses pauvres ensuite, avec les innombrables malheureux secourus par les sociétés de bienfaisance dont il fait partie, vous reconnaîtrez qu'il se dépossède de ses biens plus souvent par donation et générosité que par vente et spéculation. Le paiement en argent, je le répète, n'est donc que l'une des formes, et non la plus fréquente ni la meilleure, de la rémunération. Le père est assez dédommagé de ses sacrifices par la reconnaissance respectueuse de ses enfants, comme le vrai savant ou le vrai ma-

gistrat est assez récompensé de ses travaux par l'estime de ses concitoyens. Mais il leur faut ce dédommagement. Si donc (comme il arrive aux âges où l'imitation admirative des contemporains l'emporte sur celle des aïeux), l'irrévérence filiale fait des progrès sensibles, la population, toutes choses égales d'ailleurs, tendra à décliner, ce qui n'est pas le moins important côté ni le moins inaperçu de cette question statistique. Le mal sera plus grand d'ailleurs que ne l'indiqueront les chiffres ; car une société vit de dévouement, le dévouement comme toute autre force a besoin d'exercice pour se développer, et la grande école d'abnégation, l'apprentissage journalier du sacrifice dans un État, c'est une nombreuse famille à diriger. Il n'y a rien de tel pour ouvrir largement le cœur, et, une fois ouvert sur les enfants, il lui en coûte moins de se répandre ailleurs. Quand le cœur se resserre au foyer même, comment serait-il déployé au dehors ? L'on peut constater que les pays de paternité copieuse sont aussi les pays de philanthropie exubérante et de patriotisme fervent.

En tant que propriétaires de vignobles ou de terres à blé, le père, le savant, le magistrat dont j'ai parlé, exigent de ceux à qui ils livrent leur vin ou leur blé autre chose que de la considération, je le sais. Mais cette qualité de propriétaire est-elle le côté dominant de leur personne, au point de vue social ? Assurément non. Il serait, certes, à désirer, que tout pût se payer en sympathie et en égards ; et c'est à cet idéal, non à l'idéal opposé qu'il faut tendre.

Le point de vue économique est donc exclusif et insuffisant ; il demande à être complété par le point de vue éthique ou esthétique auquel nous venons de nous placer. Ajoutons : par le point de vue juridique, qui s'en distingue à peine. Qu'est-ce qu'un droit, et qu'est-ce qui fait qu'un droit, même violé, même dépourvu de sanction et de force, n'est pas un *status vocis* ? Une richesse est un pouvoir sur les actions, sur les désirs d'autrui, alors même que les actions d'autrui ne seraient pas d'accord avec ses jugements d'approbation ou de blâme. Une richesse est une assurance de jouissance légitime ou non ; un droit est une assurance d'approbation efficace ou non. Si les croyances n'étaient pas dans une large mesure indépendantes des désirs, si les convictions du public, avouées ou inavouées, n'étaient pas souvent contraires à ses intérêts, si l'on pouvait croire toujours comme on désirerait croire, cette distinction du droit et de la force, du droit et de la richesse, n'existe-

rait pas, ne se concevrait pas. Là est son origine et sa raison d'être. Et, comme la croyance est supérieure au désir, comme l'intelligence est supérieure à la volonté et continue à se fortifier longtemps encore après que la volonté est entrée en déclin, comme au surplus la connaissance, l'expérience, la science est le terme de l'action, le gain final et suprême de la vie, il importe d'attacher plus d'importance à l'opinion qu'au fait, au droit et à l'honneur qu'à la force et à l'argent, d'apprécier surtout l'enrichissement pour l'élévation aux nouveaux droits et aux nouvelles dignités qu'il procure, non l'accession aux dignités et la conquête des droits pour l'enrichissement qu'elles facilitent.

Grâce au point de vue juridique, les questions téléologiques se traduisent en problèmes logiques, les disputes en discussions, et les conciliations d'intérêts se ramènent à des déductions de principes. Les utilités se transforment en vérités. La clarté y gagne et aussi la profondeur. Le jurisconsulte poursuit un maximum de sécurité et d'équité, c'est-à-dire un ordre qui satisferait la raison et qui impliquerait sinon le maximum de richesse rêvée par l'économiste, au moins le maximum de bonheur conçu par le moraliste.

Tout cela n'est rien, cependant, comparé à cette pleine émancipation de la logique sociale, dégagée de toute téléologie, qui s'opère par l'épanouissement théorique d'une société, soit imbue de dogmes, soit nourrie de sciences qui dogmatisent à leur tour. Bien plus que la reproduction et la distribution des richesses, même envisagées par leur aspect rassurant, honorable et légitime, ce qui préoccupera l'avenir, ce sera la reproduction la plus vaste et la meilleure répartition des lumières, j'entends des hautes, réservées aujourd'hui à une élite, qui demain sera légion. Après cette course effrénée à la fortune, la poursuite de la vérité, espérons-le, aura son tour, elle s'imposera. Car, longtemps après qu'il n'apparaîtra plus dans les airs de nouvelle colonne de feu, de nouvel idéal majeur propre à fasciner les volontés, il se découvrira dans le ciel des esprits, par le perfectionnement du télescope mental, de nouvelles étoiles polaires, propres à orienter les intelligences.

Sera-ce tout? Non. Le monde byzantin a fini par l'absorption de la téléologie dans la logique sociale, de l'utilité dans la vérité sociale, sous la forme religieuse; et, quoique très supérieur à son renom et même à son destin, il est loin d'avoir comblé les vœux

de l'histoire. C'est que la logique comme la téléologie, la raison comme la finalité, soit sociales d'ailleurs, soit individuelles, sont subordonnées à quelque chose qu'elles semblent combattre et qu'en fait elles secondent, à quelque chose qui n'est ni croyance ni désir mais que toute croyance et tout désir suppose et que tout exercice du jugement et de la volonté raffine, déploie, diversifie, — à l'élément sensitif pur, à la nuance unique et fuyante, appelée impression intime ou couleur historique, qui éclot, comme la plus inutile des fleurs, du milieu des utilités et des principes en gestation laborieuse, et qui n'en est pas moins leur dernière explication. Si l'Univers, en effet, est fait de répétitions et de similitudes, à quoi bon ses monotonies et ses harmonies, si ce n'est à ce luxe inépuisable de différences qui éclatent partout et toujours et sans lesquelles sa régularité stérile ne serait qu'un sénile ressassement? Le jeu monotone de la génération, sans les variations individuelles des êtres vivants; le jeu monotone de l'ondulation aérienne ou éthérée, moléculaire ou stellaire, sans les diversités de tout genre, météorologiques, astronomiques, géographiques, chimiques; le jeu monotone de l'imitation, dans la civilisation même la plus noble et la plus rationnelle, sans les originalités artistiques, sans les nouveautés historiques de chaque heure et de chaque lieu; que vaudrait tout cela? Mes organes, mes fonctions, mon type spécifique tiré à milliards d'exemplaires avant moi, sont pour moi, pour mon apparition, et non moi pour leur incarnation; et de même, mon gouvernement, mes lois, ma civilisation, sont choses que je m'approprie comme être social pour déployer socialement mon individualité native, unique, *sui generis*, et qui n'ont pas le droit de m'assujettir au delà du point où elles cessent de me servir ainsi. D'où une raison de penser que, malgré le déluge socialiste qui se prépare, le libéralisme individualiste ne saurait périr et renaîtra finalement sous des formes plus hautes. Les quantités sont pour la qualité; l'harmonie est pour la différence; l'éternel est pour l'instantané; et non *vice versa*. La réalité, c'est ce qui n'est qu'une fois et qu'un instant. Voilà pourquoi l'art, disons-le enfin, a, du moins par sa floraison finale, une place tout à fait à part dans la vie des sociétés.

TARDE.