

Sur le commerce

Etienne Bonnot de Condillac

Le Commerce et le gouvernement, *Première partie, Chapitre V-VI, 1776.*

Ce qu'on entend par commerce

Nous appelons commerce l'échange qui se fait lorsqu'une personne nous livre une chose pour une autre qu'elle reçoit ; et nous appelons marchandises les choses qu'on offre d'échanger, parce qu'on ne les échange qu'en faisant un marché, ou qu'en s'accordant, après quelques altercations, à donner tant de l'une pour tant de l'autre.

Or nous avons remarqué que deux choses qu'on échange sont réciproquement le prix l'une de l'autre. Elles sont donc tout-à-la-fois, chacune, prix et marchandise ; ou plutôt elles prennent l'un ou l'autre de ces noms, suivant les rapports sous lesquels on les envisage.

Quand la chose est considérée comme prix, celui qui la donne est nommé acheteur : quand elle est considérée comme marchandise, celui qui la livre est nommé vendeur ; et, puisque sous différents rapports elle peut être considérée comme prix et comme marchandise, il s'ensuit que ceux qui font des échanges peuvent être considérés, respectivement l'un à l'autre, chacun comme vendeur et comme acheteur. Lorsque je vous donne un septier de blé pour un tonneau de vin, c'est moi qui achète du vin, c'est vous qui le vendez, et mon septier est le prix de votre tonneau. Lorsque vous me donnez un tonneau de vin pour un septier de blé, c'est vous qui achetez du blé, c'est moi qui le vends, et votre tonneau est le prix de mon septier. Dans tout cela il n'y a jamais que des échanges ; et, de quelque manière qu'on s'exprime, les idées sont toujours les mêmes. Mais les expressions varient, parce que nous sommes obligés de considérer les mêmes choses sous des rapports différents.

Le commerce suppose deux choses ; production surabondante d'un côté, et de l'autre consommation à faire.

Production surabondante, parce que je ne puis échanger que mon surabondant.

Consommation à faire, parce que je ne puis l'échanger qu'avec quelqu'un qui a besoin de le consommer.

Jusqu'à présent notre peuplade n'est composée que de colons, c'est-à-dire, d'hommes qui cultivent la terre. Or ces colons peuvent être considérés comme producteurs et comme consommateurs : comme producteurs, parce que c'est leur travail qui fait produire à la terre toutes sortes de denrées ; comme consommateurs, parce que ce sont eux qui consomment les différentes productions.

D'après les suppositions que nous avons faites, les échanges, jusqu'à présent, se sont immédiatement faits entre les colons ; le commerce s'est donc fait immédiatement entre les producteurs et les consommateurs.

Mais il n'est pas toujours possible aux colons qui viennent au marché de vendre leurs marchandises à un prix avantageux. Ils seront donc quelquefois réduits à les remporter. C'est un inconvénient qu'ils éviteraient s'ils pouvaient les déposer quelque part, et les confier à quelqu'un qui, en leur absence, pût saisir l'occasion de les échanger avec avantage. Dans cette vue, ils en céderaient volontiers une partie.

Ceux qui ont leurs habitations aux environs du marché auront donc un intérêt à retirer les marchandises chez eux. En conséquence, ils bâtiront des magasins où elles pourront être conservées, et ils offriront de les vendre pour le compte des autres, moyennant un profit convenu.

Ces commissionnaires, c'est ainsi qu'on nomme ceux qui se chargent d'une chose pour le compte des autres, sont entre les producteurs et les consommateurs : c'est par eux que se font les échanges, mais ce n'est pas pour eux. Ils y ont seulement un profit, et il leur est dû : car les colons trouvent de l'avantage à échanger leurs productions sans être forcés à commercer immédiatement les uns avec les autres.

Je suppose que celui qui confie un septier de blé, promette d'en donner un boisseau, si on lui procure, en échange, un tonneau de vin ; et que le commissionnaire, à portée de saisir le moment favorable, obtienne, pour ce septier, un tonneau plus dix pintes. Il aura gagné et sur celui qui vend le blé, et sur celui qui l'achète.

D'un côté la peuplade sent le besoin qu'elle a de ces commissionnaires, d'un autre côté il y a de l'avantage à l'être. On peut donc juger qu'il s'en établira, et peut-être trop. Mais, parce que plus il y en aura, moins ils auront de profits, le nombre s'en proportionnera peu-à-peu au besoin de la peuplade.

Un commissionnaire n'est que le dépositaire d'une chose qui n'est pas à lui. Mais, parce qu'il fait des profits, il pourra un jour acheter lui-même les marchandises qu'on lui confiait auparavant. Alors il se les appropriera, il les aura à ses risques et fortunes, et il revendra pour son compte. Voilà ce qu'on nomme marchand.

Avant qu'il y eût des commissionnaires et des marchands, on ne pouvait guères vendre qu'au marché, et le jour seulement où il se tenait : depuis qu'il s'en est établi, on peut vendre tous les jours et partout, et les échanges, devenus plus faciles, en sont plus fréquents.

Les colons ont donc un plus grand nombre de débouchés pour se faire passer, les uns aux autres, leur surabondant ; et la peuplade éprouve tous les jours combien il lui est avantageux d'avoir des commissionnaires et des marchands.

A la vérité ces commissionnaires et ces marchands feront des gains sur elle : mais, par leur entremise, elle en fera elle-même qu'elle n'aurait pas pu faire sans eux. Car tel surabondant,

qui est inutile et sans valeur lorsqu'il ne peut pas être échangé, devient, lorsqu'il peut l'être, utile, et acquiert une valeur.

Ce surabondant, comme je l'ai remarqué, est le seul effet commercable ; car on ne vend que ce dont on peut se passer. Il est vrai que je pourrais absolument vendre une chose dont j'ai besoin ; mais, comme je ne le ferai que pour m'en procurer une dont j'ai un besoin plus grand, il est évident que je la regarde comme inutile pour moi, en comparaison de celle que j'acquiers. Il est vrai encore que je pourrai même vendre le blé nécessaire à ma consommation ; mais je ne le vendrai que parce qu'étant assuré de le remplacer, je trouve un avantage à vendre d'un côté pour racheter de l'autre. En un mot, quelque supposition qu'on fasse, il faut toujours, en remontant de vendeur en vendeur, arriver à un premier qui ne vend et ne peut vendre que son surabondant. Voilà pourquoi je dis que le surabondant est la seule chose qui soit dans le commerce.

Lorsque les colons commercent immédiatement les uns avec les autres, ils échangent leur propre surabondant. Mais lorsque les marchands font eux-mêmes le commerce, est-ce aussi leur surabondant qu'ils échangent ? Et peut-on dire que les marchandises qu'ils ont dans leurs magasins sont surabondantes pour eux ?

Non sans doute : les marchands échangent le surabondant des colons. Ils sont, entre les producteurs et les consommateurs, comme autant de canaux de communication par où le commerce circule ; et, par leur entremise, les colons les plus éloignés les uns des autres communiquent entre eux. Telle est l'utilité du commerce qui se fait par les marchands.

Il y a différentes espèces de commerces, et il est important de ne pas les confondre.

Ou nous échangeons les productions telles que la nature nous les donne, et j'appelle cet échange commerce de productions.

Ou nous échangeons ces productions lorsque nous leur avons fait prendre des formes qui les rendent propres à divers usages, et j'appelle cet échange commerce de manufactures, ou d'ouvrages faits à la main.

Le colon fait un commerce de productions lorsqu'il vend le surabondant de sa récolte ; et les artisans ou manufacturiers font un commerce de manufactures lorsqu'ils vendent les ouvrages qu'ils ont fabriqués.

Mais, lorsque le commerce se fait par l'entremise des marchands, je l'appelle commerce de commission, parce que les marchands s'établissent commissionnaires entre les producteurs d'une part, et les consommateurs de l'autre. Considérés comme marchands, ils ne sont ni colons ni manufacturiers ; ils revendent seulement ce qu'ils ont acheté.

On distingue le marchand détailleur et le marchand en gros, qu'il est aisé de ne pas confondre ; la dénomination seule en fait assez voir la différence. Il n'est pas aussi facile de marquer en quoi diffèrent le marchand trafiquant et le marchand négociant. Tous deux font le commerce de commission ; mais l'usage paraît les confondre.

J'appellerai trafiquant un marchand, lorsque, par une suite d'échanges faits en différents pays, il paraît commercer de tout. Un marchand français, par exemple, est trafiquant, lorsqu'il porte une marchandise en Angleterre ; qu'en Angleterre, où il la laisse, il en prend une autre qu'il porte ailleurs ; et qu'après plusieurs échanges, il revient en France, où il apporte une marchandise étrangère. On conçoit que, sans voyager, il peut faire ce commerce par ses facteurs ou commissionnaires.

Le trafiquant se nomme négociant, lorsqu'ayant fait du commerce une affaire de spéculation, il en observe les branches, il en combine les circonstances, il en calcule les avantages et les inconvénients dans les achats et dans les ventes à faire, et que, par ses correspondances, il paraît disposer des effets commercables de plusieurs nations.

Toutes ces espèces sont comprises sous la dénomination de commerçants. Au reste, comme elles ne diffèrent que du plus au moins, on conçoit qu'il sera souvent impossible de distinguer le marchand du trafiquant, et le trafiquant du négociant. C'est pourquoi on peut souvent employer indifféremment, les uns pour les autres, les mots commerce, trafic, négoce. Il faudra seulement se souvenir que les marchands, de quelque espèce qu'ils soient, ne font que le commerce de commission, commerce que je nommerai quelquefois trafic.

Comment le commerce augmente la masse des richesses

Nous avons vu que le commerce, qui consiste dans l'échange d'une chose pour une autre, se fait principalement par les marchands trafiquants et négociants. Essayons maintenant d'apprécier l'utilité que la société retire de tous ses hommes qui se sont établis commissionnaires entre les producteurs et les consommateurs ; et, à cet effet, observons la source des richesses et le cours qu'elle suit.

Les richesses consistent dans une abondance de choses qui ont une valeur, ou, ce qui revient au même, dans une abondance de choses utiles, parce que nous en avons besoin, ou enfin, ce qui est encore identique, dans une abondance de choses qui servent à notre nourriture, à notre vêtement, à notre logement, à nos commodités, à nos agréments, à nos jouissances, à nos usages, en un mot.

Or c'est la terre seule qui produit toutes ces choses. Elle est donc l'unique source de toutes les richesses.

Naturellement féconde, elle en produit par elle-même, et sans aucun travail de notre part. Les Sauvages, par exemple, subsistent de la fécondité des terres qu'ils ne cultivent pas. Mais il faut à leur consommation une grande étendue de pays. Chaque Sauvage pourra consommer le produit de cent arpents. Encore est-il difficile d'imaginer qu'il puisse toujours trouver l'abondance dans cet espace.

C'est que la terre, abandonnée à sa fécondité naturelle, produit de tout indifféremment. Elle est surtout féconde en choses qui nous sont inutiles, et dont nous ne pouvons faire aucun usage.

Rendons-nous maîtres de sa fécondité, et empêchons certaines productions pour en faciliter d'autres, la terre deviendra fertile. Car si on appelle féconde une terre qui produit beaucoup, et de tout indifféremment, on appelle fertile une terre qui produit beaucoup et à notre choix.

Ce n'est qu'à force d'observations et de travail que nous viendrons à bout d'empêcher certaines productions, et d'en faciliter d'autres. Il faut découvrir comment la terre produit, si nous voulons multiplier exclusivement les choses à notre usage, et extirper toutes les autres.

Le recueil des observations sur cet objet fait la théorie d'une science qu'on nomme agriculture, ou culture des champs, et le travail du colon, qui se conforme journellement à ces observations, fait la pratique de cette science. Je nommerai cette pratique cultivassions.

Le colon multiplie donc les choses qui sont à notre usage, qui ont une valeur, et dont l'abondance fait ce que nous appelons richesses. C'est lui qui fouille la terre, qui ouvre la source, qui la fait jaillir ; c'est à lui que nous devons l'abondance.

Que devons-nous donc aux commerçants ? Si, comme tout le monde le suppose, on échange toujours une production d'une valeur égale contre une autre production d'une valeur égale, on aura beau multiplier les échanges ; il est évident qu'après, comme auparavant, il y aura toujours la même masse de valeurs ou de richesses.

Mais il est faux que, dans les échanges, on donne valeur égale pour valeur égale. Au contraire, chacun des contractants en donne toujours une moindre pour une plus grande. On le reconnaîtrait si on se faisait des idées exactes, et on peut déjà le comprendre d'après ce que j'ai dit.

Une femme de ma connaissance, ayant acheté une terre, comptait l'argent pour la payer, et disait : Cependant on est bienheureux d'avoir une terre pour cela. Il y a, dans cette naïveté, un raisonnement bien juste. On voit qu'elle attachait peu de valeur à l'argent qu'elle conservait dans son coffre ; et que, par conséquent, elle donnait une valeur moindre pour une plus grande. D'un autre côté, celui qui vendait la terre était dans le même cas, et il disait : Je l'ai bien vendue. En effet, il l'avait vendue au denier trente ou trente-cinq. Il comptait donc avoir aussi donné moins pour plus. Voilà où en sont tous ceux qui font des échanges.

En effet, si on échangeait toujours valeur égale pour valeur égale, il n'y aurait de gain à faire pour aucun des contractants. Or tous deux en font, ou en doivent faire. Pourquoi ? C'est que, les choses n'ayant qu'une valeur relative à nos besoins, ce qui est plus pour l'un est moins pour l'autre, et réciproquement.

L'erreur où l'on tombe à ce sujet vient surtout de ce qu'on parle des choses qui sont dans le commerce, comme si elles avoient une valeur absolue, et qu'on juge en conséquence qu'il est de la justice que ceux qui font des échanges se donnent mutuellement valeur égale pour valeur égale. Bien loin de remarquer que deux contractants se donnent l'un à l'autre moins pour plus, on pense, sans trop y réfléchir, que cela ne peut pas être ; et il semble que, pour que l'un donnât toujours moins, il faudrait que l'autre fût assez dupe pour donner toujours plus ; ce qu'on ne peut pas supposer.

Ce ne sont pas les choses nécessaires à notre consommation que nous sommes censés mettre en vente : c'est notre surabondant, comme je l'ai remarqué plusieurs fois. Nous voulons livrer une chose qui nous est inutile, pour nous en procurer une qui nous est nécessaire : nous voulons donner moins pour plus.

Le surabondant des colons, voilà ce qui fournit tout le fonds au commerce. Ce surabondant est richesse tant qu'ils trouvent à l'échanger, parce qu'ils se procurent une chose qui a une valeur pour eux, et qu'ils en livrent une qui a une valeur pour d'autres.

S'ils ne pouvaient point faire d'échanges, leur surabondant leur resterait, et serait pour eux sans valeur. En effet, le blé surabondant que je garde dans mes greniers, sans pouvoir l'échanger, n'est pas plus richesse pour moi que le blé que je n'ai pas encore tiré de la terre. Aussi sèmerai-je moins l'année prochaine, et, pour avoir une moindre récolte, je n'en serai pas plus pauvre. Or les commerçants sont les canaux de communication par où le surabondant s'écoule. Des lieux où il n'a point de valeur, il passe dans les lieux où il en prend une ; et, partout où il se dépose, il devient richesse.

Le commerçant fait donc en quelque sorte de rien quelque chose. Il ne laboure pas ; mais il fait labourer. Il engage le colon à tirer de la terre un surabondant toujours plus grand, et il en fait toujours une richesse nouvelle. Par le concours du colon et du commerçant, l'abondance se répand d'autant plus que les consommations augmentent à proportion des productions, et réciproquement les productions à proportion des consommations.

Une source qui se perd dans des rochers et dans des sables n'est pas une richesse pour moi ; mais elle en devient une si je construis un aqueduc pour la conduire dans mes prairies. Cette source représente les productions surabondantes que nous devons aux colons, et l'aqueduc représente les commerçants.