

La marchandise expliquée à mes enfants

Acheter et vendre sont des actes aujourd'hui extrêmement banals, réalisés quotidiennement par tous les gens, toutes les entreprises et dans tous les pays. Pourtant, des exemples d'autres civilisations nous montrent que cette façon de faire pouvait être peu fréquente ou juste réservée à certains cas. En fait, échanger en achetant ou en vendant nous semble naturel parce que c'est un acte tellement répandu qu'on ne se pose plus de questions à ce sujet. Cependant, en regardant de plus près, il y a plein de choses à découvrir sous ces apparences.

Ce qui s'échange lors d'un achat ou d'une vente, c'est une marchandise. Une marchandise est une chose, un objet ou un service. L'acheteur souhaite l'acquérir sans savoir ou pouvoir la faire lui-même. Le vendeur n'en a pas directement besoin mais il l'a produite dans le seul but de la vendre. Celui qui achète voit donc la marchandise d'un point de vue différent de celui qui vend : celui qui achète la marchandise s'intéresse à l'usage qu'il en aura tandis que celui qui vend s'intéresse au prix qu'il en obtiendra.

Pourtant l'acheteur et le vendeur sont d'accord sur un point : la marchandise a une valeur. C'est sur cette base là qu'ils cherchent à régler leur transaction. Ils sont même d'accord pour dire que toutes les marchandises ont une valeur et que, malgré leurs variétés, on peut les comparer sur ce point. Où trouvent-ils le point commun qui leur permet de comparer toutes les marchandises aussi diverses ? Dans le fait que ces marchandises sont produites par un travail auquel il faut consacrer un certain temps. De la même façon que le vendeur et l'acheteur voient deux aspects différents dans la même marchandise, il y a aussi deux aspects différents, et pourtant inséparables, dans le travail du producteur de marchandises : ce qu'il produit comme objet ou service, et la valeur qu'il peut en tirer.

Le travailleur attache donc à ce qu'il produit quelque chose qui n'existe pas et à laquelle il accorde pourtant une grande importance, bien plus grande qu'au produit en lui-même. Il le fait parce que tous les autres font pareil et que cela lui est donc indispensable pour s'accorder avec eux, même s'il ne s'en rend pas compte. Ce genre de fonctionnement, où quelque chose qui n'existe pas finit par avoir des effets bien réels – et même apparemment naturels et primordiaux – à force de faire « comme si », ressemble beaucoup aux croyances des « sauvages » dans le pouvoir des fétiches.

Emile Kirschey