

en travail de l'activité qualifiée de l'entrepreneur une augmentation représentant le profit.

Ricardo a tort en principe, lorsqu'il fait provenir dans tous les cas la valeur d'échange de l'économie capitaliste du dédommagement dû au producteur pour sa dépense en travail personnel, mais il a raison lorsqu'il nie que la rente foncière puisse en plus du profit causer un enchérissement du prix.

α) Dans l'économie pure.

La théorie de la valeur en travail.

Avant l'accumulation, c'est-à-dire dans l'économie pure, le producteur ajoute uniquement à son prix coûtant le salaire de sa qualification personnelle sans gain de monopole, abstraction faite des quelques cas inoffensifs du monopole personnel que nous avons exposés plus haut. La valeur d'échange est ici purement et simplement la somme des gains pour tout le travail consacré au produit. Car le prix coûtant des valeurs d'acquisition (biens et services d'acquisition) employées pour la « préparation » définitive coïncide également avec leur valeur de travail et entre dans la valeur d'échange du produit terminé exclusivement comme valeur de travail, sans le moindre profit ou le moindre prélèvement sur le salaire. *La valeur d'échange est donc uniquement la valeur de travail : ce sont des dépenses égales d'énergie qui sont échangées.*

β) Dans l'économie politique.

La théorie de la valeur en coûts.

Dans l'économie politique, par contre, le producteur ajoute à son prix coûtant et à son salaire d'entrepreneur le profit

de son capital. Et le prix coûtant des biens d'acquisition employés pour la préparation contient également, outre la valeur en travail du salaire de l'entrepreneur, la même majoration, le profit, et entre par suite dans la valeur d'échange du produit terminé comme valeur en coûts et non comme valeur en travail. *La valeur d'échange est donc ici une valeur en coûts.*

b) La valeur relative des objets de valeur d'ordre supérieur.

1. *La formation de la valeur d'échange.*

Les marchés des positions de force.

La valeur des positions sociales de force s'établit au cours du processus de la concurrence sur le marché des positions de force, lequel avec le marché des objets de valeur d'ordre inférieur constitue le marché général. De même que celui-ci se divise en marché des services et marché des biens, lesquels à leur tour se composent d'innombrables marchés partiels de marchandises particulières, le marché des positions de force se subdivise en *marché des terrains* et en *marché des capitaux*. Sur celui-là on échange les terrains ruraux et urbains avec tous les « droits » qui sont inhérents à la propriété foncière ; sur celui-ci les capitaux et tous les droits et relations qui ne rentrent pas dans les attributs de la propriété foncière, par exemple les brevets, fonds de commerce, etc.

Ici aussi, l'échange peut avoir lieu sous les deux formes contractuelles de la vente et de la location et nous avons, par suite, à distinguer dans chaque division un *marché de vente* et un *marché de location*.

Le marché de location de la propriété foncière se divise en marché de location des maisons d'habitation urbaines, le *marché des logements*, et en marché de location des terrains ruraux, le *marché des fermages*. Le marché de location du ca-

pital est le marché des valeurs rapportant des intérêts fixes ; il se divise en *marché de l'argent*, sur lequel sont négociés les emprunts à courte échéance et en *marché des emprunts à longue échéance*, ce dernier se subdivisant à son tour en *marché des hypothèques*, rurales et urbaines, lesquelles sont généralement considérées comme capital et *marché des emprunts*, sur lequel sont négociés les obligations, actions de priorité et actions privilégiées des sociétés d'exploitation minière, des compagnies de chemin de fer, etc, et les emprunts des administrations publiques.

Le marché d'achat de la propriété foncière est divisé en marché des terrains ruraux et marché des terrains urbains avec les droits s'y rattachant. Le marché d'achat du capital est le marché des « papiers » ne rapportant pas d'intérêts fixes (papiers à dividendes) : actions, parts de mine, participations à des sociétés de toute sorte et à tels droits et relations qui ne sont pas liés à la propriété foncière.

Sur chacun de ces marchés sont produites des « marchandises » appartenant aux espèces les plus diverses : ces marchandises constituent en même temps qu'une offre une demande d'autres « marchandises ». Et, de plus, ces marchés se trouvent constamment en communication entre eux et avec les marchés des objets de valeur d'ordre inférieur. Les biens, biens d'acquisition, d'administration et d'utilisation, notamment l'argent, plus rarement les services sont échangés contre des positions de force et les positions de force sont aussi échangées entre elles : créances à brève échéance contre créances à longue échéance, titres de rente contre actions, terrains contre capitaux de toute espèce.

La valeur de toutes les positions de force s'établit dans ce mouvement d'échange au cours du processus de la concurrence, suivant les lois que nous connaissons selon la rareté économique relative de chaque produit. Les choses se passent ici exactement comme sur le marché des ser-

vices et des biens : un besoin collectif déterminé réclame satisfaction et suscite une offre correspondante.

2. *L'équilibre de la concurrence.*

La capitalisation.

Nous avons à un instant donné dans une société capitaliste une certaine quantité de positions de force de diverses sortes qui sont « produites » afin d'être échangées sur le marché contre d'autres objets de valeur. Négligeons provisoirement le fait qu'une partie de cette demande effective s'étend aussi à des objets de valeur d'ordre inférieur et considérons le marché partiel des positions de force comme s'il était isolé.

a) *Sur le marché partiel des positions de force supposé isolé.*

Le taux relatif de la capitalisation.

Les « différentes marchandises » s'échangeront ici, sur chaque marché réel, selon leur rareté économique momentanée et sur l'ensemble des marchés reliés dans le temps et dans l'espace, selon leur rareté économique permanente. Là le *prix* est le lieu de pression moyenne temporaire, ici la *valeur d'échange* est l'axe des oscillations du prix, l'endroit de pression moyenne permanente.

La valeur d'échange d'une position de force exprimée en argent doit évidemment être un multiple de son rendement, de son gain de monopole également exprimé en argent. Le processus de l'évaluation par la concurrence s'appelle ici *capitalisation*, et l'on nomme le rendement la *base* et le multiplicateur le *taux* de la capitalisation.

Les placements plus avantageux étant, en raison de leur « utilité » plus grande, plus recherchés que les placements

moins avantageux, l'équilibre de la concurrence ne peut exister que lorsque le rapport des valeurs est tel que *le taux de capitalisation est en raison inverse des désavantages du placement*. Plus les désavantages sont faibles, plus le multiplicateur, le « *taux relatif de la capitalisation* », comme nous le désignerons désormais, est grand ; plus les désavantages sont grands et plus ce taux est faible.

C'est une formule nouvelle et plus générale d'un rapport déjà connu. Nous avons constaté précédemment que là où la relation de monopole n'intervient pas, les profits de capitaux en argent égaux sont proportionnels à leur distance naturelle déterminée par le désavantage du placement : nous reconnaissons maintenant que la valeur, non seulement des capitaux, mais de toutes les positions de force, correspond à l'avantage du placement, une position de force plus sûre, plus agréable, plus riche en conjonctures favorables, plus considérée, a, à rapport égal, un prix plus élevé qu'une position moins sûre, moins agréable, moins riche en conjonctures favorables et moins considérée.

C'est pour cette raison que les emprunts des Etats solvables et des autres administrations publiques ont, à rapport égal, une valeur (c'est-à-dire un *cours*) supérieure à celle des Etats banqueroutiers ; que les hypothèques et les valeurs de tout repos ont une valeur, un cours supérieur à celui des actions et parts de mines rapportant des intérêts moyens égaux, que ces dernières ont à leur tour plus de valeur que la créance d'un particulier criblé de dettes ou les parts d'entreprises mal famées ou périlleuses, comme la traite des nègres, par exemple. La propriété foncière qui présente une grande sécurité, beaucoup d'agrément (résidence à la campagne) et confère généralement une certaine considération se maintient pour toutes ces raisons à un prix plus élevé qu'un capital du même rapport : c'est le cas surtout dans les Etats où la classe du « *landed interest* » jouit de la plus haute considération sociale. Lorsque nos agrariens se

plaignent et non sans raison du faible rapport de l'agriculture, ils oublient qu'ils en sont les premiers responsables, car ils ont amoncelé sur cette position de force tant de privilèges et d'avantages sociaux qu'elle en a acquis une rareté économique relativement élevée et un prix correspondant. Nous avons déjà constaté que l'agriculture en tant que branche de la production n'a pas de plus grand ennemi que l'agriculture en tant que propriété.

Une autre circonstance vient faire monter encore la valeur de la propriété foncière ; comme dans toutes les sociétés capitalistes l'on peut avec une grande probabilité compter sur un accroissement de rapport considérable dans un court délai, non seulement le rapport présent est capitalisé très haut mais on capitalise aussi une partie du rapport futur : la valeur actuelle est augmentée, dans la vente, d'une « *part de spéculation* ». Cette part atteint son maximum dans la propriété urbaine, mais elle peut également atteindre un chiffre très élevé dans la propriété rurale, surtout lorsque des acheteurs puissants, poussés par des motifs non économiques, apparaissent sur le marché : c'est le cas dans le duché de Posen et dans la Prusse orientale, où en 20 ans l'Etat prussien, grâce aux millions qu'il distribue en crédits de colonisation, a fait doubler le prix des terrains ; et c'est le cas en Palestine, où les organisations israélites notamment ont provoqué le même résultat.

β) Sur le marché général de tous les objets de valeur.

Examinons maintenant comment s'accomplit l'évaluation des positions de force sur le marché général, lorsque ce ne sont plus seulement des objets de valeur d'ordre supérieur qui sont échangés entre eux, mais lorsque ceux-ci sont échangés aussi contre des objets de valeur d'ordre inférieur.

Il est manifeste que le *taux relatif de capitalisation* n'est

pas affecté par cette participation des objets de valeur d'ordre inférieur à la concurrence. Il y a seulement dans l'ensemble un moins grand nombre de positions de force échangées entr'elles que lorsque leur négociation a lieu sur un marché entièrement isolé. Mais leur distance naturelle, déterminée par l'avantage relatif des placements, demeure la même pour celles qui se trouvent échangées et il en est de même par suite de leur valeur relative et de leur cours.

Par contre, cette participation à la concurrence des objets de valeur d'ordre inférieur permet de déterminer les deux facteurs qui constituent la valeur des positions de force, la base et le taux absolu de la capitalisation.

aa) La valeur du rapport.

La base de la capitalisation.

La valeur du rapport d'une position de force quelconque résulte de notre « formule générale de la distribution ». La base de la pyramide des différents revenus tirés de la « plus-value », tant de la rente foncière que du profit, est le gain d'un capital se trouvant sous le régime de libre concurrence, c'est-à-dire dont les produits ne sont ni préparés ni échangés sous une relation de monopole ; ou encore, considéré du point de vue de l'économie personnelle, le profit d'un capitaliste qui ne dispose ni d'un monopole de production ni d'un monopole d'échange.

1. 1. *Avec la libre concurrence.*

Un capitaliste de ce genre est le producteur agricole « final » du produit « final » établi sur le terrain « final ». Un certain fonds de biens d'acquisition ayant une certaine valeur totale exprimée en argent est engagé sur ce terrain. Ce fonds rapporte une certaine somme de produits agricoles. Une part déterminée de ce rendement échoit au revenu de

travail des ouvriers et employés dépendants d'une part, et au « salaire d'entrepreneur » du chef de l'exploitation d'autre part : tout ce qui reste, ces prélèvements faits, constitue le profit. L'entrepreneur reçoit en échange de ces produits soit d'autres objets de valeur d'ordre inférieur, biens et services, soit des objets de valeur d'ordre supérieur, capital ou propriété foncière : il est entièrement indifférent pour le résultat final qu'il convertisse d'abord en argent son excédent de produits ou qu'il le troque directement contre les objets de valeur dont il a besoin. La valeur relative de son excédent, de son « produit net », au sens que les physiocrates prêtent à ce terme, se trouve par rapport aux autres objets de valeur dans un rapport déterminé par leur rareté économique relative. La quantité de drap, par exemple, qu'il peut acheter avec son blé dépend du rapport des valeurs entre le blé et le drap auquel viennent s'ajouter les services de transport nécessaires pour amener au marché le blé du cultivateur et amener le drap du marché au preneur. Le fait que ces valeurs sont mesurées par l'étalon monétaire n'a aucune influence sur le résultat final.

Ce profit du capital (capital au sens de l'économie nationale) placé sur le terrain final, détermine, c'est-à-dire mesure, comme nous l'avons vu, le profit de tous les autres capitaux (au sens de l'économie nationale) « selon les désavantages naturels des placements », tant que la préparation et l'échange ont lieu sous le régime de la libre concurrence. Ceci s'applique à tout *capital productif* « normal » — c'est-à-dire aux capitaux produisant avec un fonds moyen (pour l'époque) de biens d'acquisition — de même qu'au *capital fiduciaire*.

aa) Du capital productif normal.

Un capital normal de cette sorte ne peut obtenir de façon permanente et en moyenne un revenu plus élevé qu'un

autre capital analogue, pas plus dans le commerce que dans l'industrie ou l'agriculture. La concurrence équilibre les profits proportionnellement aux désavantages relatifs des placements. C'est d'après cette loi que se trouve fixé, par exemple (et ce cas est devenu fort important pour la théorie), le profit d'un fermier capitaliste.

Le fermage comprend ici le *profit* pour les améliorations apportées à la propriété : bâtiments, drainage, amendements du sol, etc. (le fermier doit généralement acheter et payer comptant le mobilier) et la rente foncière pure et simple, qui, selon les lois que nous connaissons, se compose des gains provenant des deux monopoles de production : du monopole de préparation et du monopole de transport, c'est-à-dire de la rente différentielle par unité de superficie multipliée par le nombre des unités possédées. Le propriétaire ne peut pas tirer plus du fermier (il s'agit uniquement ici « d'economical men »), car le fermier capitaliste peut obtenir le taux moyen de profit pour sa fortune en argent et en biens de valeur marchande en la plaçant dans l'industrie ou le commerce. Et, d'autre part, le fermier ne peut pas obtenir des conditions plus avantageuses, parce que la concurrence des autres capitalistes fait hausser le prix de l'offre.

Il ne reste donc au fermier capitaliste, abstraction faite de son revenu de travail (son salaire d'entrepreneur) et des primes d'assurance, etc., que le gain de monopole de classe au prorata du capital qu'il possède en propre. Son capital lui rapporte le profit moyen déterminé par la concurrence de tous les capitalistes, rien de plus, rien de moins : le reste revient au propriétaire du sol.

Ceci s'applique à tous les capitaux productifs normaux et nous savons de plus que le profit se calcule d'après la valeur marchande de chaque fonds de biens-outils auquel sont occupés des ouvriers libres. Les différents biens outils rapportent à valeurs égales, lorsque les avantages du pla-

cement sont les mêmes, un gain égal. Si l'on déduit de ce gain le salaire de l'entrepreneur et la prime compensant les désavantages quant à la sûreté du placement et à la considération sociale qu'il procure, il reste ici aussi le gain du monopole de classe pur et simple, le tribut de monopole prélevé sur les ouvriers libres et *non seulement sur les ouvriers occupés dans l'entreprise, mais sur tous les ouvriers appartenant au même cercle économique, tribut établi au prorata de la valeur en argent du bien-outil productif engagé dans l'entreprise*. Ceci ressort clairement de la figure 4 (page 106) : après que la part du salaire a été déduite du produit total, il reste la totalité de la plus-value. La propriété foncière prélève d'abord sa part, en vertu de ses monopoles de production, de préparation et de transport ; le reste est le profit. C'est ce profit que se partagent maintenant, tant que des monopoles d'échange et de production ne modifient pas le mode de répartition, *tous les capitalistes proportionnellement à la valeur en argent du capital placé par eux, mais non pas proportionnellement au nombre d'ouvriers qu'ils occupent*. S'il était possible qu'un seul ouvrier fût occupé à une entreprise matérielle ayant une valeur marchande d'un milliard, son employeur n'en toucherait pas moins, étant donné un taux de profit de 10 0/0, cent millions de plus-value comme participation au gain de monopole total de sa classe, réalisé sur la totalité des ouvriers. Et parmi ces derniers également, aucun ne peut céder un tribut de monopole plus élevé que celui de ses camarades d'égale qualification : c'est la concurrence qui établit, là aussi, le taux du salaire de monopole.

ββ) Du capital fiduciaire.

Le capital fiduciaire réclame et obtient, lui aussi, en moyenne et à la longue le même taux de profit, lorsqu'au-

cun monopole personnel n'est en jeu. Lorsqu'il y a un monopole, comme, par exemple, dans l'usure, le prix de location dépasse le prix naturel et devient un prix de monopole. Dans tous les autres cas, le capitaliste n'a que son profit « naturel », correspondant aux inconvénients relatifs du placement, prélevé indirectement, ainsi que nous l'avons exposé, sur la classe ouvrière dans sa totalité.

Une question se pose ici : Si le crédit productif réclame le taux intégral du profit, quelle raison peut pousser l'entrepreneur à avoir recours à ce crédit ? Quel avantage offre-t-il, qui soit capable de tenter l'« economical man » ?

Il se présente tout d'abord nombre de cas où l'entreprise primitive est trop peu importante pour permettre à l'entrepreneur d'utiliser pleinement sa force de travail qualifiée. Le crédit, en lui facilitant l'acquisition de nouveaux moyens de production, lui permet de toucher son plein salaire d'entrepreneur, tel qu'il pourrait l'obtenir s'il sacrifiait son indépendance et entrait en qualité de directeur salarié dans une entreprise plus importante.

Mais avant tout, le capital fiduciaire assure à l'entrepreneur le double monopole de production dont jouit tout « capital productif au-dessus de la moyenne », c'est-à-dire par rapport à ses concurrents la disposition d'un fonds plus important de moyens de production plus perfectionnés.

2. 2. *Sous la relation de monopole.*

Aussitôt que la préparation bénéficie d'un monopole de production ou l'échange d'un monopole d'échange, les mêmes capitaux donnent, les avantages du placement restant les mêmes, un rapport dépassant d'une quantité strictement déterminée le rapport des capitaux normaux. Celui qui possède un monopole de production gagne sur le prix naturel des sommes qui échappent aux concurrents, parce qu'il réalise des épargnes dont le montant

peut être calculé exactement, à la fois sur les trois éléments qui composent le « taux naturel des frais » ; et de même le monopole d'échange peut extorquer aux contractants sur la valeur naturelle un gain de monopole qu'on peut déterminer exactement. On voit donc que le rendement d'une position de force quelconque : propriété foncière ou capital, peut être déterminé avec une exactitude mathématique.

αα) Sous le monopole de production.

aaa) D'un capital productif au-dessus de la normale.

Nous avons dit que la libre disposition d'un « capital productif au-dessus de la normale » assure au producteur un monopole combiné de production vis-à-vis de ses concurrents ; en effet, la coopération ne se développe pas seulement dans la société économique dans son ensemble, mais aussi dans chaque exploitation isolée, d'après le nombre d'ouvriers pouvant y être occupés. La division du travail technique et l'association augmentent la productivité de chacune des forces de travail. Ceci signifie que l'entreprise plus importante a, toutes choses égales, vis-à-vis de l'entreprise plus modeste, tout d'abord le monopole de production de la préparation : chacune des marchandises coûte moins en salaires et en matières auxiliaires ; de plus, la matière première comme la matière auxiliaire achetées en gros coûtent moins, parce que le vendeur a de son côté moins de salaires et de frais généraux à payer, et que le transport en gros revient moins cher. A ceci vient s'ajouter encore un monopole de transport, l'expédition des produits fabriqués pouvant se faire à meilleur compte en gros qu'en détail et enfin un monopole de débouchés, la part de frais généraux ajoutée au prix de chaque produit étant très minime. Or, comme les ouvriers

sont limités à leur « salaire naturel », la plus-value réalisée sur eux croît plus rapidement encore que la somme de biens d'acquisition et le nombre d'ouvriers : elle augmente suivant une progression géométrique, pendant que ces derniers croissent suivant une progression arithmétique.

Ces bénéfices provenant du monopole de production qui confèrent à celui qui en jouit une avance matérielle, la concurrence des autres capitalistes ne peut pas plus les lui arracher que les bénéfices provenant du monopole d'échange (brevets, etc.) ; et, par conséquent, le capitaliste-créancier ne peut pas les lui enlever non plus. D'où l'avantage pour un entrepreneur d'acquiescer à crédit de nouveaux biens-outils.

Nous aurons à examiner de plus près encore la concurrence dans la société capitaliste entre les entrepreneurs industriels. Ce que tout le monde en sait suffit à faire comprendre que chaque entrepreneur qui ne se trouve pas en possession d'un capital productif au-dessus de la normale est poussé à se le procurer dans le plus bref délai par voie d'emprunt. Son concurrent favorisé par le monopole de production essayera, en effet, de le mettre hors de combat par la vente au rabais, car il peut se maintenir à des prix qui affectent gravement les gains du capitaliste plus faible quand ils ne le ruinent pas entièrement. Ce n'est donc pas pour jouir d'un avantage que le capitaliste est contraint d'augmenter sans cesse son bien d'acquisition et de le perfectionner quand il est « vieilli », c'est pour éviter le danger qui le menace, pour échapper à la ruine.

Mentionnons encore pour ne rien oublier que la possession d'une vieille maison de commerce renommée ayant une clientèle assurée confère, pour un certain temps, aux vieilles entreprises un gain de monopole provenant d'un monopole de vente, parce qu'elles peuvent maintenir le même chiffre d'affaires avec des frais relativement moindres (réclame, voyageurs de commerce, etc.). C'est pour

cette raison aussi que des entreprises en vogue peuvent vendre à un prix supérieur au prix naturel, c'est-à-dire augmenter encore leur rapport grâce à un monopole d'échange. Il s'agit ici généralement de producteurs de ces biens d'utilisation de la classe supérieure dans lesquels la *mode* joue un grand rôle : vêtements, chapeaux de dames, parures, mobiliers, équipages, automobiles. On paie le renom du fournisseur souvent fort cher. La « qualité » imaginaire joue un très grand rôle dans de tels cas.

bbb) De la propriété foncière.

Ainsi que nous l'avons constaté, chaque propriété foncière appartenant à une classe de rapport supérieure confère à son propriétaire un gain de monopole provenant d'un monopole de préparation, lorsque c'est la fertilité qui est supérieure à celle du terrain final, et d'un monopole de transport, lorsque c'est la situation du terrain qui est plus avantageuse ; souvent aussi le gain de monopole peut dériver de ces deux causes à la fois. Ces gains reviennent sous forme de rente foncière au propriétaire : l'entrepreneur agricole ne peut pas plus les enlever de façon permanente au propriétaire que ce dernier ne peut lui enlever une partie de son profit. Cette rente foncière représente, dans un état social caractérisé par le monopole de classe, la base de capitalisation du sol *sans amélioration*. Le prix d'un terrain *aménagé* est augmenté naturellement de la valeur actuelle des améliorations et du mobilier.

La base de capitalisation pour une propriété foncière exploitée par le propriétaire lui-même est établie évidemment de la même manière : le propriétaire est considéré ici comme son propre fermier. Il doit prélever sur son revenu net son salaire d'entrepreneur et le profit de son capital, plus les primes d'assurances, etc. : ce qui reste alors est uniquement la rente foncière et forme la base sur laquelle il

calcule la capitalisation du sol non aménagé, lorsqu'il veut vendre le terrain, ou évaluer la valeur commerciale, la « valeur courante » de sa fortune de rapport.

ββ) *Sous le monopole d'échange.*

aaa) *Du capital productif privilégié.*

Tout comme le monopole de production, le monopole d'échange peut assurer au possesseur d'une position de force des gains de monopole qui élèvent le rapport de son capital au-dessus du profit normal.

Dans cette classe se rangent les monopoles d'échange « naturels » attachés à une propriété foncière d'une qualité rare : tel est le gain considérable sur les vins de marque, etc.

Mais ce sont surtout les monopoles personnels légaux qui jouent ici un grand rôle : monopole de droit public des brevets, privilèges de commerce, etc., monopole de droit privé, depuis les ententes commerciales jusqu'aux trusts. Le rapport provenant des gains sur le prix du produit dépasse ici le profit de capitaux normaux de la même importance, dans une proportion qui peut être déterminée par une formule générale.

hbb) *Du capital usuraire.*

C'est également ce qui a lieu lorsque plusieurs usuriers sont en concurrence, comme dans les crises épidémiques d'usure qui frappent certaines régions agricoles. Quelque élevé que soit le taux d'intérêt, il est cependant proportionnel au désavantage et aux risques du placement. Il peut se présenter, il est vrai, des cas où, par nécessité (l'urgence du besoin d'échange de la part de l'exploité) ou par insouciance (il s'agit alors d'un acte anti-économique), l'emprunteur traite avec un usurier *unique* ou une union ; ou la concurrence n'a pas lieu, parce que des raisons non-éco-

nomiques de discrétion sont estimées plus haut qu'un taux d'intérêt moins élevé, — mais il s'agit alors d'exceptions, de singularités qui ne sont plus du domaine de la science.

Nous écrivions à la fin du chapitre VIII : « Le *grand problème de la distribution des biens*, le problème par excellence de l'économie a été à peine effleuré. Tout ce que nous savons jusqu'à présent, c'est que lorsque la relation du monopole de classe existe, la rente foncière et le profit sont non seulement possibles, mais vraisemblables et peut-être même inévitables. Mais nous ignorons s'ils n'ont pas encore d'autres origines. Nous ne pourrions juger si notre formule contient toute la vérité que lorsque nous en aurons déduit sans hypothèses auxiliaires et en concordance avec les faits le montant, les parts du produit collectif qui reviennent à la rente foncière, au profit et au salaire. »

Après les constatations que nous avons faites au cours des deux derniers chapitres, nous pouvons considérer le problème de la distribution comme entièrement résolu.

bb) *La valeur des positions de force.*

Le taux absolu de la capitalisation.

Le taux de la capitalisation et par là la valeur des positions de force est déterminé exactement, tout comme sa base, par la participation des objets de valeur d'ordre inférieur à la concurrence de tous les objets de valeur sur l'ensemble des marchés.

Nous connaissons déjà les raisons pour lesquelles une position de force est évaluée moins haut qu'une autre de rapport égal. Nous connaissons le taux relatif, mais nous n'avons pas encore le taux absolu de la capitalisation. Nous entendons par taux absolu le multiplicateur qui détermine la valeur d'une position de force dont le rapport et les

avantages relatifs de placement sont donnés à un instant donné dans une société donnée. Prenons un exemple : nous nous sommes demandé jusqu'ici pourquoi la valeur des consolidés prussiens était à celle de certaines obligations russes de rapport égal comme 27 est à 18, parexemple, et à la valeur de traites usuraires de rapport égal comme 27 est à 5. Nous nous demandons maintenant pourquoi un 3 0/0 consolidé prussien, d'une valeur nominale de 1.000 marks, rapportant par conséquent 30 marks d'intérêt annuel, n'est coté à la bourse que M. 820, de sorte que le multiplicateur, le taux de capitalisation est environ 27. Ou encore, en d'autres termes, nous avons cherché dans le chapitre précédent la valeur d'une position de force par rapport à d'autres d'un rendement égal, nous cherchons maintenant *sa valeur par rapport à son propre rendement*.

Cette valeur est déterminée par la rareté économique des objets de valeur d'ordre inférieur par rapport aux positions de force, par le rapport entre l'offre de positions de force contre des objets de valeur d'ordre inférieur et l'offre d'objets de valeur d'ordre inférieur contre des positions de force.

Les positions de force sont offertes en échange d'objets de valeur d'ordre inférieur tant dans des buts de consommation que pour la production sur le marché du prêt et l'achat de propriétés foncières et de capitaux.

Les propriétaires qui échangent leurs positions de force dans des *buts de consommation*, c'est-à-dire contre des biens et des services d'utilisation, sont tout d'abord les prodiges : un dissipateur gaspille sa fortune en débauches et en dépenses fastueuses ; un amant échange les services de sa maîtresse contre un domaine ou une hypothèque ; puis nous pouvons faire entrer ici en ligne de compte telles personnes qui, pour des motifs rationnels bien que non-économiques, sont amenées à dépenser plus que leurs revenus, à entamer leur capital : par exemple, un jeune homme qui veut

terminer son instruction professionnelle, un ami qui aide son ami dans le besoin, un philanthrope qui fonde une institution de bienfaisance, etc. Ce sont surtout enfin les administrations publiques qui, sous forme d'emprunts, offrent des portions de leur monopole politique sur les citoyens, afin d'obtenir en échange les valeurs d'utilisation d'ordre inférieur qu'elles ne peuvent se procurer par voie d'impôt.

Les propriétaires qui échangent leurs positions de force en vue de la *production* contre des biens et des services d'acquisition, sont principalement les entrepreneurs dans l'agriculture, le commerce et l'industrie, y compris les administrations publiques en tant qu'elles exploitent des entreprises lucratives. Ces dernières paient l'argent, les machines, les matières premières et les matières auxiliaires dont elles ont besoin avec les emprunts qu'elles « produisent » sur le marché de location du capital ; les entrepreneurs privés paient sur ce même marché avec des obligations, des actions de priorité, etc., et sur le marché d'achat avec des parts de leur entreprise : actions, etc. Il s'agit ici de biens, mais l'on échange aussi des positions de force contre des services : lorsqu'une entreprise achète les services d'un homme éminent en lui donnant quelques actions, celui-ci échange des services contre une part de capital.

Le cas est le même lorsqu'un fonctionnaire fait porter ses appointements, lorsqu'un agent fait porter sa commission au crédit de son compte de banque : ils échangent directement des services contre une portion de capital, une assignation sur la banque.

A cette offre collective de positions de force correspond une demande collective qui, de son côté, offre en échange les objets de valeur d'ordre inférieur demandés. Il ne peut être question ici que de ce que l'ancienne théorie désignait par « *épargne sociale* », la partie du revenu des personnes économiques que celles-ci ne consomment pas immédiate-

ment, qu'elles mettent de côté. Comme nous le savons, il ne s'agit aucunement ici d'« épargne » au sens strict du mot, c'est-à-dire de parties non employées du revenu *net*, mais surtout d'amortissements et de réserves pour l'usure et la dépréciation du bien outil, pour le vieillissement des machines humaines et techniques et pour les cas de nécessité et les conjonctures malheureuses ; bref ce sont des méthodes de prévoyance dont l'emploi s'impose à l'« economical man ». Si, pour nous conformer à l'usage, nous nommons *épargne* cette somme totale déduite sur le revenu tant brut que net, y compris par conséquent l'épargne proprement dite, l'épargne collective représentera l'ensemble de ces objets de valeur d'ordre inférieur, dont une partie seulement est offerte contre des positions de force.

Cette épargne n'a nullement besoin, en effet, de recourir uniquement à ce moyen. Elle peut aussi, pour remplir ses fins, avoir recours à la thésaurisation, c'est-à-dire acquérir par l'échange et administrer des biens de haute valeur ne se détériorant pas aisément : métaux précieux monnayés ou non, bijoux et autres objets précieux, par exemple, des trésors artistiques. C'est ainsi qu'agit de nos jours encore l'avare monomane, l'homme soupçonneux à l'excès, ou celui qui est dépourvu de toute éducation économique ; mais même un riche banquier libéral et hardi ne placera pas aujourd'hui encore son épargne exclusivement en positions de force, mais il acquerra en outre un trésor quelconque sous forme de collections précieuses, d'une galerie de tableaux, de médailles, etc., tous objets qui, dans son estimation, ne peuvent en aucun cas perdre de leur valeur. Jadis cette constitution de trésors était d'un usage courant : Frédéric Guillaume I convertissait ses épargnes en argent monnayé et en argenterie et le trésor de guerre allemand dans le Julius-Turm, à Spandau, est un trésor anachronique du même genre. Mais à mesure que la coopération se perfectionne et que des pratiques plus rationnelles ont triomphé, ces cou-

tumes deviennent tous les jours plus rares ; une proportion croissante et aujourd'hui presque la totalité de l'épargne collective demande comme réserves non plus des trésors mais des positions de force : terrains et capitaux.

Nous avons donc un rapport déterminé entre l'offre et la demande, une certaine « rareté économique » des positions de force, de laquelle résulte, selon les lois de la concurrence que nous connaissons, leur prix, c'est-à-dire leur valeur par rapport aux objets de valeur d'ordre inférieur, comme le point d'équilibre où coïncident exactement l'offre effective et la demande effective.

Des deux côtés du marché, un prix inférieur élimine des quantités partielles de l'offre et attire vers la demande des quantités nouvelles.

Du côté des objets de valeur d'ordre inférieur l'offre augmente lorsque le prix réclamé par les positions de force baisse, ou, ce qui revient au même, lorsque leur rapport augmente. (Si je peux acheter des consolidés prussiens à 82, j'ai un intérêt nominal de 3 0/0, mais je touche effectivement presque 3, 2/3 0/0). Parmi ces biens offerts rentrent aussi les marchandises en magasin, car leur prix, exprimé en positions de force, s'élève, et l'on s'empresse par suite de les « produire », c'est-à-dire de les apporter sur le marché : on vide les magasins et on presse la production. Mais l'offre concerne surtout un objet de valeur d'ordre inférieur déterminé, particulièrement recherché comme moyen d'échange, l'argent. Lorsque le taux de l'intérêt monte, il sort des bas de laine, des tiroirs et des tirelires : les membres de la société ayant une bonne éducation économique réduisent leur réserve de poche au strict minimum et acquièrent avec l'argent épargné les capitaux offerts par une banque à laquelle ils confient leur avoir comptant contre intérêts. En somme, pendant de telles périodes, la société tout entière réduit à son minimum ce que l'on pourrait nommer sa « réserve de poche en grand », l'argent en circulation, parce que

chacun préfère payer avec des chèques et des traites, lorsque la banque lui paie pour son argent comptant de gros intérêts.

Au point de vue de l'économie mondiale le marché des positions de force ne peut pas être alimenté en argent par d'autres sources. Mais pour ce qui concerne l'économie nationale, un marché partiel peut parfois recevoir de l'argent de l'étranger. Lorsque le taux de l'intérêt est en hausse dans un pays, les placements à l'étranger sont retirés, des effets de toute sorte sont vendus à l'étranger et les espèces sont attirées dans le pays au moyen d'emprunts, par exemple, de lettres de change.

Du côté des positions de force, si le prix offert en échange est trop bas, les demandes partielles les moins pressantes, même de ceux qui vendent dans un but de *consommation*, se trouvent éliminées. L'État prussien hésiterait fort longtemps et essaierait tous les moyens en son pouvoir avant d'émettre un emprunt de 6 0/0 au cours de 48, ainsi que dut le faire jadis la Turquie.

Et par-dessus tout, lorsque les propriétaires de biens et de services offrent un prix trop bas, ce sont les propriétaires qui veulent échanger leurs positions de force contre des *capitaux productifs* qui se retirent du marché. Ceux-ci ne se procurent en effet des valeurs d'acquisition que tant qu'ils réalisent par là un gain en argent ou en valeur marchande : c'est là une limite que l'on peut déterminer exactement. En effet, dans cet échange de positions de force contre des objets de valeur d'ordre inférieur, la valeur et la contre-valeur possèdent chacune une valeur marchande qui lui est propre, *déterminée pour chacune différemment*. Lorsque le fonds de valeurs d'acquisition demandé a moins de valeur que les positions de force offertes en échange, le propriétaire de ces dernières renonce à l'échange. Et, au contraire, c'est le propriétaire des valeurs d'acquisition qui renonce à l'échange, lorsque ces dernières ont plus de valeur que les positions de force offertes en retour.

En d'autres termes : *la valeur d'échange du capital au sens de l'économie sociale, c'est-à-dire d'un fonds de biens d'acquisition, et la valeur de capitalisation d'un capital normal au sens de l'économie privée pouvant être échangé contre le premier doivent coïncider à la longue et en moyenne* ; la concurrence ne peut s'arrêter tant que cet équilibre n'est pas atteint.

S'il arrivait qu'un trop grand bien social d'acquisition, c'est-à-dire un trop grand capital social fût placé dans des entreprises, son produit total en objets de valeur d'ordre inférieur dépasserait le besoin total ; le prix de ces objets de valeur baisserait en même temps que diminuerait la base de la capitalisation, le rapport du capital productif, de sorte qu'avec un taux demeurant égal la valeur du capital privé qu'elle représente tomberait au-dessous de la valeur d'échange des biens d'acquisition. La demande exercée par les fonds cherchant placement se retire alors du marché des biens d'acquisition et notamment de celui des biens-outils et se porte vers le marché des emprunts. Ce fait a une double conséquence : d'abord une baisse du prix des biens-outils, puis une hausse du taux de capitalisation ; d'un côté, en effet, la demande diminue pendant qu'elle s'élève de l'autre, de sorte que le cours des obligations rapportant un intérêt fixe s'élève pendant que le taux de l'intérêt baisse. Par suite, les placements sur des biens productifs deviennent de nouveau avantageux ; pour la même somme, en effet, on peut en acquérir davantage ou la même quantité coûte moins et rapporte autant de revenu que le capital de prêt dont le rapport a baissé entre temps. Si, au contraire, il existait un bien social d'acquisition trop faible, son produit s'élèverait au-dessus de sa valeur naturelle, pendant que le montant capitalisé du capital privé créé de cette sorte s'élèverait au-dessus de la valeur des biens d'acquisition. Dans ce cas la demande baisserait sur le marché des prêts et le taux de capitalisation baisserait, il se forme-

rait de nouveaux « capitaux sociaux », jusqu'à ce que leur valeur coïncide avec celle des *capitaux privés*. Alors et alors seulement la lutte de la concurrence peut cesser.

Nous avons ainsi relevé entre les deux espèces de « capital » un rapport quantitatif qui a forcément échappé jusqu'ici aux théoriciens soit qu'ils ne les aient pas distinguées suffisamment, soit même qu'ils les aient confondues complètement.

II. La valeur absolue.

Les derniers chapitres ont résolu le problème de la valeur relative. Si nous passons maintenant à la théorie de la valeur absolue, nous n'avons à examiner que les objets de valeur d'ordre inférieur. La valeur des positions de force est en effet, ainsi que nous l'avons exposé, une valeur dérivée de ces derniers : le taux comme la base de la capitalisation dépendent exclusivement de la valeur des biens et des services, c'est donc à ceux-ci que nous revenons maintenant.

Le résultat que nous avons tiré de notre étude ne peut nous satisfaire entièrement. Nous avons obtenu pour les deux différentes économies possibles deux formules différentes de la valeur : la valeur d'échange que paie le consommateur d'un produit est dans l'économie pure la valeur en travail pure et simple, et dans l'économie politique la valeur en coût. Il doit exister une formule plus générale embrassant les deux cas : c'est cette formule qu'il s'agit de trouver.

Si nous examinons attentivement la question, nous découvrons que les deux formules ne donnent que les éléments de la valeur *payés par l'acheteur*. Or ceci n'est qu'un côté de l'opération. Nous devons également apprendre à connaître les éléments de la valeur *cédés par le vendeur*. Il faut trouver la formule englobant les deux côtés de la question, la formule qui détermine la valeur indépendamment de la sensation subjective que le producteur a du coût.

C'est ainsi que nous trouverons fort probablement la solution de cette antinomie.

Il s'agit donc de déterminer la « valeur absolue » des produits. Ce terme se trouve déjà chez Ricardo, qui comprend par là la valeur des marchandises « *chacune pour soi* ». C'est le dernier grand problème de la théorie de la valeur. Posons-le avec toute l'exactitude désirable.

Nous avons vu jusqu'ici dans la valeur le centre d'oscillation du prix-courant et dans le rapport des valeurs le centre d'oscillation du rapport des prix.

Il est évident que cette explication est insuffisante. Nous ignorons la cause qui fixe la valeur des produits et par suite le revenu justement à ce point donné. Orientons-nous sur notre exemple du pendule oscillant autour de son axe comme le prix autour de la valeur d'échange d'une marchandise : notre connaissance du phénomène est incomplète tant qu'elle se borne à la simple constatation que la position de repos du pendule coïncide avec l'axe d'oscillation ; elle ne devient parfaite que lorsque nous avons reconnu que cette position d'équilibre est déterminée par la pesanteur. C'est le point de l'espace placé verticalement au-dessous du point de suspension et à une distance de celui-ci égale à la longueur du pendule.

Nous sommes forcés d'admettre que la valeur d'échange est aussi un point sur la ligne des prix déterminé par des forces indépendantes de la concurrence. Nous ne devons pas nous laisser induire en erreur par notre *calcul*, selon lequel le point d'équilibre nous est apparu comme le centre des oscillations : au point de vue de la *causalité* le rapport est naturellement renversé. Le point d'équilibre au contraire exerce une attraction *positive* en vertu de ses propres lois ; il est la *cause* par laquelle dès que la « perturbation » existe, l'oscillation se produit d'après le mode que nous avons observé ; c'est pour cette raison qu'un certain maximum ne peut être dépassé et que, s'il ne se

produit pas de nouvelle perturbation, l'amplitude des oscillations va en diminuant jusqu'à ce que l'immobilité soit atteinte, exactement au point d'équilibre.

Où se trouve ce point objectif de la valeur de « chaque produit pour soi » ? Par quoi est déterminée sa valeur objective absolue, sa valeur « interne », sa valeur « immanente » ?

Si nous allons au fond du problème, nous voyons que les hommes n'échangent entre eux, à strictement parler, que des dépenses d'énergie. L'objet naturel n'a en soi aucune valeur, il n'acquiert de valeur que par le travail humain. Par conséquent, que les producteurs échangent des services ou des biens, ils n'échangent toujours que des dépenses d'énergie.

C'est pourquoi une théorie qui examine la valeur d'échange inter-personnellement, tant du point de vue du consommateur que du point de vue du producteur, n'est et ne peut être qu'une *théorie de la valeur en travail*. C'est ce qu'a reconnu très nettement Ricardo en échafaudant sa théorie de la composition de la valeur. Elle devait être en même temps une théorie objective de la valeur, déterminant la valeur absolue. Et ce n'était pas seulement chez lui l'effet d'un besoin théorique, logique, mais aussi dans une mesure tout au moins aussi large l'effet de l'intérêt de classe, du besoin psychologique : car la justice sociale, le « système naturel », ne peut exister que lorsque *ce sont des dépenses d'énergie objectivement égales qui sont échangées avec les produits*. Et il s'agissait pour lui de prouver que la société bourgeoise satisfait à ces conditions.

C'est ainsi que s'est posée à Ricardo, c'est ainsi que se pose à tous ceux qui ont étudié le problème de la valeur dans toute sa profondeur, la question de la *valeur du travail*.

a) La valeur du travail.

1. *La loi d'airain des salaires.*

Afin de déterminer la valeur du « travail » Ricardo l'a rangé dans la catégorie des « marchandises reproductibles à volonté », dont la valeur de préparation fixe le « prix naturel », c'est-à-dire dans ce cas le « salaire naturel ». Ainsi a pris naissance la loi dite « loi d'airain des salaires », le cri de guerre par lequel Ferdinand Lassalle, au cours de sa géniale campagne, entraîna le prolétariat exaspéré. Et c'était effectivement la doctrine de l'économie bourgeoise, de la « dismal science », bien que sous une forme un peu plus modérée que celle que lui prêta Lassalle : elle faisait tendre le salaire non pas absolument au minimum *physiologique* de subsistance mais au minimum *social* du « standard of life » accoutumé. Cette atténuation n'était guère d'ailleurs que la manifestation d'une conscience peu tranquille ; la loi de la population de Malthus a effectivement comme résultat, selon la logique stricte, la fixation du salaire au minimum physiologique.

Selon cette loi, la « tendance » de la population est de croître toujours au delà de la quantité de nourriture disponible, de dépasser sa « marge de subsistance ». Arrive-t-il qu'il y ait sur le marché trop peu de « travail » par rapport à la demande, ce travail obtient un *prix-courant* supérieur à sa « valeur naturelle ». Ceci pousse les producteurs à une production plus grande : les ouvriers se marient plus tôt, ont et élèvent plus d'enfants parce qu'il en meurt un moins grand nombre ; par suite, le *prix* du travail, dans l'ensemble des marchés du travail reliés dans le temps, retombe de nouveau à sa *valeur* naturelle, autrement dit au coût de sa préparation. Lorsqu'au contraire le prix-courant du « travail » baisse par suite d'une demande plus forte, l'offre

est restreinte par des mariages plus tardifs, une plus grande « circonspection » dans la procréation et une mortalité infantile plus élevée, jusqu'à ce que la valeur d'échange soit de nouveau atteinte.

On le voit, le travail est traité ici tout à fait comme une « marchandise reproductible à volonté ». Les dépenses en nourriture nécessaires à la préparation du travail forment son coût naturel socialement indispensable et constituent par conséquent sa valeur d'échange.

De cette conception résulte avec une entière logique le remède préconisé par Malthus pour combattre la maladie sociale. Lorsque le prix naturel d'un produit est trop bas, les producteurs doivent restreindre leur production en conséquence. Donc : « moral restreint » et mariages tardifs. Alors il vient moins de « produits », c'est-à-dire de prolétaires sur le marché et leur « prix naturel », le salaire, s'élève.

Nous n'avons pas encore à *qualifier* ici, mais seulement à rechercher et à constater. Autrement nous pourrions dire que cette théorie pousse le cynisme à l'extrême. Elle range l'homme libre au même niveau que les machines inanimées, que la chose vivante, esclave ou bête de somme. Pour le *propriétaire* en effet de la machine ou de la bête de somme, seul le prix de revient de l'énergie obtenue entre en ligne de compte : le prix d'achat, l'entretien de l'énergie et le combustible, c'est-à-dire, pour la bête, la nourriture et l'amortissement correspondant à la dépréciation de l'animal par le travail. Il est tout à fait caractéristique pour cette théorie qu'elle applique le même calcul à l'ouvrier libre : c'est là que se reflète le véritable esclavage dans lequel étaient tenus les ouvriers dans les débuts du capitalisme. Avec cette différence pourtant que la situation des esclaves, au point de vue purement économique, était beaucoup meilleure que celle des ouvriers libres de cette époque : les capitalistes, en effet, calculaient comme les

propriétaires d'esclaves à une époque où ceux-ci ne coûtaient presque rien et où, par conséquent, le taux d'amortissement était très bas et la période d'amortissement très courte. De là l'exploitation éhontée qui caractérise cette époque affreuse : l'ouvrier esclave ne coûtait rien à son employeur qui l'« amortissait » sans que son capital s'en ressentit ; car mieux placé encore que le propriétaire d'esclaves, il n'était responsable ni de la vie, ni de la santé, ni de la famille de ses travailleurs.

C'est aussi à cette période d'esclavage capitaliste où l'homme est considéré comme un étalon pour la reproduction que remonte l'idée monstrueuse que l'ouvrier entre en considération pour l'économie de marché plus comme producteur d'*enfants* que comme producteur de services. C'est là surtout que l'ambiguïté du mot « produire » a causé les plus graves erreurs : il est pris dans cette théorie dans le sens de procréation sexuelle. S'il avait toujours été employé dans son sens véritable, le seul admissible économiquement, celui « d'apporter sur le marché », l'économiste bourgeois le plus enragé eût reculé d'horreur devant cette idée que le prolétaire dût *apporter sur le marché* les enfants qu'il a engendrés.

Mais laissons provisoirement ces considérations morales. Elles ne sont pas nécessaires pour prouver que la loi d'airain des salaires est entièrement fautive.

Elle ne résiste même pas devant la *question de fait*, elle n'est pas en état d'expliquer ce qu'elle veut expliquer. Pour produire une force de travail il faut au moins une quinzaine d'années et pour produire une force de travail *en pleine vigueur* il faut un minimum de 18 à 20 ans. L'« adaptation » au prix-courant ne peut donc être effectuée en ce qui concerne la marchandise « travail » aussi rapidement que pour les autres marchandises reproductibles à volonté, — il est donc impossible d'expliquer par la concurrence les mouvements du salaire que l'on observe

dans la réalité et qui ont lieu dans des périodes beaucoup plus courtes : les crises se succèdent ordinairement tous les 10 ou 12 ans.

Quoi qu'il en soit, avec un peu de complaisance, il serait possible d'étendre les faits sur le lit de Procuste de la théorie. Le seul point qui importe est que la loi d'airain des salaires a été prouvée entièrement fautive au point de vue théorique. Elle est tout simplement l'application d'une loi relative aux marchandises reproductibles à volonté à un domaine qui doit demeurer hors de sa juridiction.

Cette confusion a été causée elle aussi par une « équivoque » qui, cette fois, porte sur le mot « travail ».

Deux concepts tout à fait distincts ont été confondus, celui de la dépense de travail, ici en particulier du *service* et celui de la *puissance de travail*. Nous savons en quoi elles diffèrent : la dépense de travail produite directement comme service, indirectement comme bien, est le produit de la *puissance de travail*.

Les classiques en ne distinguant pas entre ces deux concepts ont vu dans les frais d'entretien de la puissance de travail, c'est-à-dire la nourriture, la cause qui détermine la valeur d'échange des services. Rien de plus faux !

La valeur d'échange des services, comme celle de tout autre produit, se compose de deux éléments que nous connaissons : d'abord le coût de la « préparation » pour le marché et ensuite le *gain* pour l'énergie corporelle appliquée au produit.

Dans l'économie bourgeoise ce second facteur disparaît entièrement : la valeur d'échange du « travail » est déterminée selon elle par *un seul* élément, le coût.

Mais au lieu du coût économique de la *dépense de travail*, lequel ne comprend partout que les dépenses *matérielles* en produits étrangers que le producteur achète en vue de la préparation de son produit, c'est subitement le coût physiologique de la *puissance de travail* qui apparaît ici,

un coût qui n'est classé nulle part ailleurs sous cette rubrique et dont la compensation est toujours et partout le gain.

Au lieu des dépenses matérielles que doit effectuer le producteur de services en frais de transport, d'outillage, d'habillement de travail afin de produire son produit, le service, nous trouvons subitement comme coût les dépenses matérielles en nourriture, habillement, logement qui concernent non le produit mais la force de production, la puissance de travail.

Ce n'est donc que par un subterfuge grossier, au moyen d'une déformation évidente de la vérité que l'on a pu appliquer aux services le schéma de la formation de la valeur d'échange des biens reproductibles à volonté.

La question doit être formulée différemment : quelle est la valeur du travail après déduction du coût de « préparation » de son *produit*, bien ou service ?

2. La valeur d'acquisition du travail.

La question de la valeur du travail ne peut pas se poser dans l'économie personnelle isolée ou supposée isolée. L'objet de valeur introduit par le travail ou l'échange dans l'économie personnelle représente pour son acquéreur le montant de sa dépense. Il ne tient pas compte de la valeur de son travail. Cette question ne peut s'élever que dans l'économie interpersonnelle, lorsqu'un producteur doit comparer son labeur avec celui de l'autre producteur, son contractant.

Mais, afin de mieux nous rendre compte du problème, supposons qu'un Robinson, qui est en même temps un savant économiste, se pose à ses moments perdus la question fort vaine il est vrai : quelle peut bien être exactement la valeur de mon travail ?

Il pourra arriver au résultat suivant. « La formule indis-

cutable de la valeur d'un produit quelconque est l'équation :

Valeur du produit = la dépense d'énergie que l'on y a employée, c'est-à-dire le travail.

Je puis intervertir l'ordre des membres. J'obtiens alors : *valeur du travail = le produit procuré par ce travail.*

Par conséquent la valeur de mon travail est égale à son rapport ».

Et Robinson, fort satisfait, se rappellera que ce résultat correspond exactement avec la doctrine de son maître vénéré, Adam Smith, qui proclame en toutes lettres : « le salaire naturel de l'ouvrier est son produit », car le salaire naturel n'est autre que la valeur du travail qui a été appliqué au produit.

La valeur du travail est par conséquent dans l'économie personnelle la quantité de moyens de satisfaction *que ce travail procure au travailleur*. La valeur du travail est la valeur de son acquisition, sa *valeur d'acquisition*.

Le produit aussi, ainsi que nous l'avons démontré, a une valeur égale à sa « valeur d'acquisition » dans l'économie personnelle ; mais nous avons compris par là quelque chose de différent, le travail dépensé *pour son acquisition*.

Nous devons bien nous garder ici d'employer un mot à double entente, si nous voulons éviter de graves erreurs. Pouvons-nous identifier la valeur d'acquisition *active* du travail avec la valeur d'acquisition *passive* du produit ?

Non seulement nous le pouvons, mais encore nous le devons ; ces deux valeurs sont égales et, bien plus encore, elles sont *identiques*. Nous avons déjà fait remarquer que le concept « valeur d'acquisition » a une double face. Du côté travail il signifie : dépense, charge ; du côté produit : résultat, jouissance. Ce concept a toujours un côté actif et un côté passif selon qu'il se rapporte au travail ou à son produit.

Ceci apparaît plus clairement aux stades inférieurs de la vie. Là, le travail en vue de l'acquisition de la nourriture et la consommation de la nourriture en vue de l'acqui-

tion de l'énergie constituent un mouvement circulaire qui remplit l'existence entière. La nourriture a toujours la valeur d'acquisition passive de l'énergie dépensée pour l'obtenir et la valeur d'acquisition active d'une quantité égale d'énergie nouvelle procurée par sa consommation ; et de même, le travail a toujours en même temps la valeur d'acquisition passive de la nourriture consommée pour son remplacement et la valeur d'acquisition active de la nouvelle substance énergifère qu'il a procurée.

Lorsque, avec l'intelligence croissante et l'outillage plus parfait, l'actif, c'est-à-dire la quantité d'énergie libérée, augmente, ce qui a lieu dans une mesure croissant avec le degré de coopération atteint, cet équivalent *biologique* n'existe plus, il est remplacé par un équivalent *sociologique*, c'est-à-dire *économique*. A l'unique besoin, de nourriture viennent constamment s'ajouter de nouveaux besoins, qui tous trouvent satisfaction. Et ici aussi la valeur d'acquisition a toujours un côté actif et un côté passif.

Dans l'économie personnelle isolée, la valeur du *travail* est une valeur d'acquisition active en ce qu'elle procure des moyens de satisfaction et une valeur d'acquisition passive en ce que les moyens acquis procurent au travailleur la satisfaction de ses besoins ; et la valeur du *produit* est en même temps une valeur d'acquisition passive parce qu'il représente une certaine quantité de travail et une valeur d'acquisition active parce qu'il procure de nouveau l'énergie, c'est-à-dire qu'il remplace l'énergie manquante.

Le travail et son produit conservent dans l'économie de marché ce double caractère ; il y est même encore plus apparent.

Le *travail* a ici en effet pour celui qui le vend (comme bien ou comme service) une valeur d'acquisition active en ce qu'il procure des produits étrangers pour l'économie personnelle ; et il a une valeur d'acquisition passive pour l'acheteur, car celui-ci reporte sur le travail la valeur passive du produit

qu'il donne en échange. Et vice versa. Et le *produit* a de même pour celui qui le vend une valeur d'acquisition passive parce que son travail d'acquisition est incorporé en lui et une valeur d'acquisition active parce qu'il lui procure le produit étranger. Et vice versa.

Nous pouvons donc sans hésiter appliquer le terme « valeur d'acquisition » au travail comme au produit. Loin d'être un terme ambigu, il ne fait que présenter le double aspect qu'ont les concepts économiques les plus importants. Le travail et le produit sont tous deux des cas particuliers du principe qui gouverne l'économie tout entière : ils sont toujours alternativement peine et plaisir, moyen et effet, toujours ils représentent tour à tour le moindre moyen en vue du plus grand effet.

On peut même jusqu'à un certain point comparer le rapport existant dans l'économie de marché entre le travail, le produit, et le résultat de l'échange avec le rapport existant entre une source d'énergie électrique, un accumulateur et une installation électrique distribuant l'énergie, la lumière ou la chaleur. L'accumulateur (le produit) est passivement chargé d'énergie provenant de la source (le porteur de l'énergie) et la distribue activement en quantités nécessaires à la satisfaction d'un besoin d'énergie, de lumière ou de chaleur du propriétaire de la source électrique même ou d'un tiers qui lui a acheté le produit. Poursuivant la comparaison, nous supposons qu'une dynamo soit actionnée avec cet accumulateur, et engendre ainsi une nouvelle énergie : c'est l'image de celui qui achète un « service » avec son produit ; ou bien on peut charger un second accumulateur avec le premier : c'est l'image de celui qui achète avec son produit un produit étranger.

La comparaison est utilisable, mais *omne exemplum claudicat*

En effet, l'accumulateur distribue, abstraction faite des pertes inévitables, exactement autant d'énergie qu'il en a

reçu. Il s'agit donc ici d'une équivalence *mathématique*. Il ne peut exister dans l'économie qu'une équivalence *économique*.

Nous exposerons immédiatement ce que nous entendons par là. Notons tout d'abord que presque tous les économistes qui ont spécialement étudié la théorie de la valeur ont échoué, autant que je puis en juger, parce qu'ils ont cherché à établir dans l'économie l'équivalence mathématique. Ils ont supposé que des *dépenses de travail égales* se trouvent échangées dans les produits (égales après la réduction des différentes qualifications à un dénominateur commun). Et c'est là une grave erreur méthodologique.

Nous ne nous trouvons pas dans le domaine de la mécanique mais dans celui de l'économique. Et nous avons affaire ici à un phénomène particulier de l'énergie économique que nous devons mesurer avec une mesure adéquate. De même que l'on ne peut pas se servir de centimètres pour mesurer et comparer l'énergie mécanique ou thermique ou de degrés centigrades pour mesurer la longueur, on ne peut employer pour mesurer l'énergie économique les calories ou les kilogrammètres consommés ou produits dans le travail. Il faut la mesurer avec sa propre mesure, la *valeur*.

Et l'on obtient alors immédiatement le résultat suivant : dans les produits s'échangent non pas des quantités égales de *dépenses de travail* mais des quantités égales de *valeur de travail*, de *valeur d'acquisition du travail*.

Dans chaque économie imaginable, primitive ou développée, pure ou politique, la valeur d'acquisition active du travail est égale à sa valeur d'acquisition passive : l'acheteur peut acquérir le produit (bien ou service) contre autant de moyens de satisfaction que le vendeur peut s'en procurer au moyen du travail incorporé dans son produit.

Quelle quantité de moyens de satisfaction le travailleur peut-il se procurer par son travail ?

Dans *toutes* les économies sans exception, ceci dépend tout d'abord de la qualification personnelle. Plus celle-ci s'écarte de la moyenne, plus la quantité de moyens que le travailleur pourra acquérir avec son produit variera également par rapport à la moyenne et le prix de ce produit variera pour l'acheteur dans la même proportion.

Ceci dépend ensuite de l'état *économique* de la société. Selon la « loi d'acquisition des richesses », le résultat en moyens de satisfaction d'un certain travail est d'autant plus élevé *en moyenne* que la division et l'association du travail sont plus développées.

Mais le résultat *effectif* obtenu par chaque individu à un stade donné de l'évolution économique dépend d'un troisième facteur, l'état *politique* de la société et la place qu'y occupe cet individu. Le problème se pose alors différemment. Quel gain le travail est-il *autorisé* à acquérir ? Il peut acquérir exactement autant de gain qu'il est *autorisé* à le faire, ni plus ni moins — et c'est là ce que « vaut » le travail, c'est le prix auquel un tiers peut en acquérir le produit.

Tout ceci se trouve déjà dans Adam Smith à la même place que les citations précédentes :

« Le produit du travail constitue la récompense naturelle ou le salaire du travail.

« Dans cet état primitif précédant l'appropriation de la terre et l'accumulation du capital, le produit entier du travail appartenait au travailleur. Il n'avait ni propriétaire ni patron avec lequel il dût partager.

« Si cet état de choses s'était maintenu, les salaires eussent augmenté en même temps que les forces productives progressaient grâce à la division du travail. Tous les objets seraient devenus de moins en moins coûteux, car leur production aurait exigé une somme de travail toujours plus faible ; et comme dans cet état de choses les marchandises produites par une égale somme de travail au-

« raient été échangées entre elles, elles auraient été acquises « également au prix d'une somme de travail moindre ».

C'est bien là tout ce que nous avons affirmé : le « produit intégral du travail » pour le produit « service » et l'« équivalence objective » pour le produit « bien » dans l'économie pure : augmentation du résultat moyen avec la coopération, et conditions politiques déterminant le « salaire de monopole » et le profit dans l'économie politique.

Le monopole de classe agit sur le sort de l'ouvrier comme s'il était transporté dans un climat beaucoup moins favorable, sur un sol beaucoup plus aride, à une époque où la coopération est moins développée. Tous les moyens d'acquisition de quelque importance lui étant enlevés, il ne peut acquérir qu'autant que lui rapporterait le travail appliqué aux objets naturels qui n'ont pas été appropriés, parce que leur monopole n'assure aucun bénéfice, par exemple le terrain situé au delà de la périphérie économique, les fruits et baies sauvages (et ces derniers mêmes sont accaparés de nos jours par le monopole foncier dans les contrées civilisées, car on peut encore tirer un léger profit de leur vente), les chiffons et autres déchets. L'ouvrier dans ce régime social ne *doit* ni ne *peut* acquérir plus que ne peut lui procurer son travail appliqué à ces moyens gratuits d'acquisition ; tente-t-il d'avoir davantage, il tombe sous le coup de la loi : car partout il se heurte à un droit de propriété garanti par l'Etat. C'est par ces bornes qu'est fixée la valeur d'acquisition active de son travail et aussi, par conséquent, sa valeur d'acquisition passive pour l'acheteur de son produit.

Mais au contraire, le monopole de classe agit sur les membres de la classe dirigeante comme s'ils étaient transportés dans un climat merveilleux, sur un sol d'une fertilité inouïe, à une époque où la coopération sociale aurait atteint un si miraculeux degré de perfection que le résultat moyen de tout travail représenterait le revenu des riches d'aujourd'hui.

d'hui. Leur travail leur procure à eux aussi autant qu'il est *autorisé* à le faire : ils sont *autorisés*, de par le droit de propriété garanti par l'Etat, à « acquérir » outre la valeur d'acquisition de leur travail qualifié le gain de monopole perçu sur tout travail de la classe inférieure. C'est là la valeur d'acquisition active de leur travail et sa valeur d'acquisition passive pour l'acheteur de leurs produits.

Nous avons résolu ici la dernière difficulté du problème de la valeur : la formule générale est trouvée.

Du point de vue du producteur la valeur de chacun de ses produits se compose de *coûts* : de la valeur d'acquisition passive des produits étrangers (services et biens) achetés en vue de la production, c'est-à-dire de la « valeur de coût », et de la valeur d'acquisition active de son propre travail : notons bien qu'il s'agit de la *valeur* et non de la *quantité* de ce travail.

Mais si on se place à un point de vue supérieur, la valeur de chaque produit se compose uniquement de *valeur en travail* ; en effet, la valeur en coût se résoud aussi en valeur en travail.

Et ce sont des valeurs en travail et des valeurs en coût égales qui s'échangent, des valeurs d'acquisition actives et passives égales.

Nous comprendrons ceci plus aisément si nous prenons pour désigner l'unité de valeur un terme spécial, ainsi que l'a fait la théorie de l'électricité pour désigner l'unité d'énergie électrique. Nous nommerons cette unité « val » (valor). Nous pouvons dire alors que dans toute économie le travail d'un producteur ajoute à son produit d'autant plus de « vals » que ce travail est plus hautement qualifié.

Dans l'économie pure toutes les forces de travail de qualification égale ajoutent à leurs produits durant une période de temps égale et pour une application égale une même quantité de « vals ».

Dans l'économie politique des forces de travail de qua-

lification égale mais occupant des situations différentes vis-à-vis du monopole de classe ajoutent à leurs produits, durant une période égale et pour une application égale, des quantités de « vals » fort différentes.

Or, comme les produits s'échangent selon leur teneur en vals, ils s'échangent dans l'économie pure proportionnellement aux dépenses d'énergie qu'ils ont coûtées, celles-ci engendrant une égale quantité de vals, et *dans l'économie politique en proportion inverse de la valeur en travail des dépenses d'énergie*. Si l'heure de travail d'un capitaliste engendre 100 vals et l'heure de travail d'un ouvrier 1 val, le produit (c'est-à-dire la valeur ajoutée au produit) de 100 heures de travail d'un ouvrier s'échange contre le produit d'une heure de travail d'un capitaliste.

La quantité de vals que le travail des membres de la classe supérieure ajoute à leurs produits est déterminée par la qualification de leur travail, et, précisons bien, par la rareté économique de leurs aptitudes naturelles d'une part et *par la rareté économique de leur « outillage professionnel »* d'autre part.

Si l'on élimine de cette somme totale de vals la part du travail qualifié de l'entrepreneur, part que l'on peut déterminer exactement dans l'économie stationnaire et au moins approximativement dans l'économie réelle, le reste, c'est-à-dire le profit constitue la rémunération de la qualification *sociale* plus ou moins rare de l'entrepreneur, la rémunération pour son outillage constitué par un fonds de biens d'acquisition reproductibles à volonté ayant une rareté économique donnée et se trouvant en quantité donnée. Plus ce « capital » est considérable et plus sa qualification est rare et la valeur de son « travail » élevée.

Et lorsque le propriétaire d'un terrain de rapport élevé touche en outre de cette « plus-value » qui revient à toute sa classe une *rente foncière*, c'est-à-dire un gain provenant du monopole de production réalisé sur les autres ca-

pitalistes, cette rente est aussi la rémunération de sa qualification sociale plus rare encore, de son outillage constitué ici par un fonds de biens d'acquisition non-reproductibles à volonté qui ont acquis par l'« occupation » une rareté économique.

b) La valeur sociale objective absolue.

La valeur est par conséquent dans l'économie de marché, la *valeur objective d'acquisition* ; elle est identique à la valeur objective absolue de l'économie personnelle. Il ne peut en être autrement : l'économie de marché n'est en effet qu'un mécanisme servant exclusivement aux fins de l'économie personnelle et mù exclusivement par celle-ci.

La valeur d'acquisition de l'économie personnelle, déterminée plus exactement, rentre évidemment sous forme de valeur d'acquisition *sociale* dans l'économie de marché.

1. Le coût social final.

C'est la seconde détermination plus exacte de la valeur économique. Nous avons trouvé d'abord que cette valeur était égale au coût occasionné par *chaque* acquisition en particulier : telle est encore au stade le plus élevé de l'économie de marché la valeur d'un objet acquis pour la première fois. Plus tard, lorsque certains objets font partie du stock d'objets nécessaires à la satisfaction du besoin total ordinaire de la personne économique, nous trouvons que leur valeur est déterminée par leur *coût final moyen pour la personne économique*. Et dès qu'il s'agit d'objets qui font partie d'un besoin collectif *social* habituel, leur valeur est déterminée plus exactement encore comme *coût social final moyen*. C'est là le centre objectif autour duquel oscillent les prix, le centre qui existe avant la concurrence et n'en dé-

pend pas, le lieu économique qui exerce une attraction *positive*, la « valeur en soi », la « valeur immanente ».

Cette valeur d'acquisition a elle aussi, au point de vue interpersonnel, un double aspect.

Elle est, d'un côté, le coût que doit céder le *dernier acheteur* (acheteur final) afin d'acquérir l'unité du produit qui couvre sa dernière demande partielle (demande finale) effective. *C'est le coût final pour l'unité finale*. Nous savons que le jeu de la concurrence ne peut atteindre son point d'équilibre que lorsque cette unité finale est acquise : ce n'est qu'alors que la « tâche » de la production imposée à l'économie de marché est remplie ; le prix-courant du produit se maintient au-dessus de sa valeur d'échange jusqu'à ce que l'unité finale de la demande finale effective soit acquise.

Mais la valeur d'acquisition du produit est, vue de l'autre côté, le coût qu'occasionne au *dernier vendeur* (le producteur final) la *production* de l'unité finale. *C'est aussi le coût final pour l'unité finale*. Ce coût se compose de la valeur d'acquisition du coût de revient et de la valeur d'acquisition de la dépense d'énergie, c'est-à-dire du gain revenant au producteur final proportionnellement à sa qualification et à sa situation sociale.

La contre-valeur que l'acheteur final cède de son côté au producteur final se compose exactement de la même manière. Dans cet échange la valeur d'acquisition de l'un devient toujours la valeur d'acquisition de l'autre. En d'autres termes *les produits s'échangent selon leur valeur finale d'acquisition*. *La valeur d'échange se trouve au niveau de la valeur d'acquisition sociale finale*.

Maintenant la valeur d'échange se trouve, d'autre part, au point de rareté économique relative, c'est-à-dire au point où, dans l'économie stationnaire, l'offre et la demande se balancent exactement, l'acheteur final obtenant au prix coûtant final le produit final que le producteur final a pro-

duit au coût final. La rareté économique doit par conséquent être fonction de la valeur d'acquisition sociale.

Et c'est bien ce qu'elle est en effet.

La valeur d'acquisition pour le producteur final détermine la *valeur d'échange* de l'unité de marchandise. De là dépend la demande quant à la *quantité*. Il est acquis autant d'unités qu'il y a à ce prix d'acheteurs exerçant une demande effective de ces unités. Par suite, dans une économie stationnaire donnée, une demande exactement déterminée correspond toujours à une offre exactement déterminée, ce qui est l'indice d'un degré exactement déterminé de la rareté économique.

Dans l'économie réelle, le prix oscille autour de cette valeur immanente absolue : lorsqu'une demande effective est non-satisfaite, l'on produit davantage aussi longtemps que le prix se maintient au-dessus de la valeur ; lorsque le prix obtenu par le producteur final ne lui restitue pas sa valeur d'acquisition, il est produit une moindre quantité aussi longtemps que le prix se maintient au-dessous de la valeur. La lutte de la concurrence ne peut s'immobiliser *que lorsque les valeurs d'échange de tous les produits se trouvent dans le même rapport que les valeurs d'acquisition de tous les producteurs.*

2. *La formule objective de la valeur. La « résistance d'acquisition ».*

La formule de la valeur que nous avons obtenue est universelle. Elle s'applique à tous les cas de la formation de la valeur à toutes les périodes de l'évolution de toutes les sociétés. Cependant elle contient encore quelques imperfections.

D'abord elle contient encore un élément subjectif, celui du « coût » en tant qu'il est une sensation de peine, la conscience d'une dépense d'énergie.

Et puis elle a encore besoin d'un corollaire pour expliquer les inégalités de revenus provenant de qualifications différentes.

Ces deux défauts se trouvent évités dans la formule générale de la valeur qui va suivre : *La mesure de la valeur est la grandeur des résistances d'acquisition (à surmonter ou déjà surmontées).*

Tout d'abord nous reconnaissons à première vue que la mesure de la valeur sociale ne peut se déterminer que d'après la grandeur des résistances s'opposant à l'acquisition effectuée par une qualification moyenne. Force et résistance sont en physique des concepts identiques. Il est évident qu'une force supérieure surmonte une résistance donnée plus aisément qu'une force inférieure et de là découle directement le résultat plus ou moins parfait de leur effort.

Et enfin nous avons là une formule qui ramène entièrement la valeur à des causes *objectives*. Elle remonte à la cause première, à la résistance qu'opposent les choses à leur acquisition par l'homme.

Le mot « résistance » défini correctement a la même signification que « coût ». Les coûts d'acquisitions sont d'autant plus élevés que la résistance est considérable, qu'il s'agisse de dépense directe d'énergie corporelle ou de dépense indirecte pour des biens acquis auparavant. Les coûts haussent et baissent exactement dans la même proportion que les résistances augmentent et diminuent. Les résistances objectives sont la cause du coût objectif et celui-ci est la cause de la sensation subjective du coût qui, en se reflétant sur le bien acquis devient une sensation de valeur. Les résistances objectives d'acquisition sont par conséquent la cause première de la valeur.

Déjà Carey et Dühring ont reconnu que l'on pouvait ramener à cette formule plus générale les deux espèces de valeur que l'ancienne économie considérait comme

essentiellement différentes, la valeur des biens *reproductibles à volonté* d'une part et la valeur des biens de monopole, *non reproductibles à volonté*, d'autre part.

La première, la *valeur dite naturelle* des biens, est uniquement déterminée par les résistances matérielles, naturelles, s'opposant à leur « préparation » : cette préparation comprend l'acquisition des matières premières, des matières auxiliaires et des instruments — y compris chaque fois le transport de tous ces biens complémentaires — la préparation des biens d'utilisation au moyen des biens-outils et leur transport sur le marché et enfin les résistances que doit surmonter l'administration intermédiaire afin de conserver ces biens en bon état. Nous savons déjà que la valeur d'un bien est augmentée régulièrement des frais nécessaires pour surmonter les résistances naturelles du transport, aussi bien les résistances actives qu'opposent les biens eux-mêmes que les résistances passives qu'opposent les moyens de transport, voies et agents de transport, à la production sur le dernier marché. Une tonne de blé récoltée au Colorado y a une valeur égale à celle d'une tonne de blé à Londres, moins tous les frais de transport du Colorado jusqu'à Londres ; et sa valeur à Londres baisse d'une quantité égale à l'épargne qui peut résulter d'une diminution des résistances de transport. Cette diminution peut être réalisée sur les résistances actives du transport, parce qu'on a appris à charger le blé en vrac au lieu de le mettre en sacs, ou sur les résistances passives, soit que les chemins de fer se substituent partout aux mauvaises routes ou que les bateaux de bois de 1.000 à 2.000 tonnes disparaissent devant les bateaux de fer jaugeant 12.000 tonnes qui, avec des frais égaux, transportent avec moins de risques des quantités de marchandises plus considérables.

Cette valeur naturelle est évidemment d'autant plus élevée que la « rareté naturelle » des objets, c'est-à-dire la résistance relative qu'ils opposent à l'acquisition est plus

considérable. C'est pourquoi l'or est beaucoup plus cher que le fer et le radium beaucoup plus cher que l'or, et c'est pourquoi aussi les « biens libres » n'ont absolument aucune valeur, parce qu'ils n'ont aucune rareté, qu'ils n'opposent aucune résistance à l'acquisition.

La formule s'applique également aux monopoles naturels. Leur valeur est déterminée exclusivement par la résistance que le propriétaire du bien rare oppose à l'acquisition de ce bien par l'économie personnelle de l'amateur. Cette résistance seule est la cause de la valeur de monopole et aussi du « prix d'amateur ». Nous trouvons souvent exprimée l'opinion que le désir et la fortune de l'amateur agissent aussi comme causes de ces prix parfois fantastiques. Il n'en est rien. Tous deux sont la *condition* de la valeur, mais non sa *cause*. S'il ne se trouve pas d'amateur désireux et capable de payer le prix que le propriétaire, d'après sa propre évaluation, a fixé pour l'objet et qu'il est décidé à obtenir, et que ce propriétaire puisse attendre, la valeur ne se réalise pas immédiatement, voilà tout.

Tout ce qui a été dit du monopole naturel *s'applique également au monopole légal et au monopole politico-économique*. La valeur d'un produit soumis à un monopole est également déterminée par les résistances s'opposant à l'acquisition. C'est ce que personne ne semble avoir vu jusqu'ici, à l'exception de Dühring, qui lui-même n'en a qu'une idée très vague.

Ceci s'applique tout d'abord aux résistances politiques de *transport*. Ces résistances opposées (interposées) à la préparation par le monopole de classe de droit public de l'administration de l'Etat comme les droits de douane, par exemple, augmentent la valeur des biens tout comme une détérioration, une diminution de la sécurité des chemins, de la rapidité ou de la puissance des moyens de transport.

Et enfin ceci s'applique avant tout et sans réserves aux

résistances qu'oppose le monopole de classe de droit privé de la propriété d'usurpation à l'acquisition de biens par la classe ouvrière :

Attendu que l'ouvrier doit surmonter ces résistances par la remise d'une partie du produit intégral de son travail, la valeur d'acquisition de la force de travail est dans l'économie politique diminuée de ce montant et cela aussi bien pour l'employé lui-même qui est contraint de la céder au-dessous de sa « valeur naturelle » que pour l'employeur qui peut se la procurer au-dessous de cette même valeur.

Notre formule, d'après laquelle la valeur de tous les objets de valeur est fixée uniquement par les résistances d'acquisition à surmonter, s'applique donc à tous les cas existants.

CHAPITRE XII

LA RÉGULATION SPONTANÉE DE L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ EN VOIE DE CROISSANCE

L'économie de marché supposée stationnaire que nous avons étudiée dans le chapitre précédent se présente, ramenée à sa plus simple expression, comme un *circuit fermé*, dans lequel la concurrence et le prix-courant se règlent mutuellement. Le rapport donné de l'offre et de la demande d'une marchandise en détermine le prix sur un marché donné, et ce prix détermine à son tour le rapport de l'offre et de la demande ultérieures au moyen de l'attraction et de la répulsion des forces de travail et des biens-outils dans les différentes branches de la production.

Ce même processus règle l'économie de marché réelle *en voie de croissance* dans toutes ses fonctions.

Il règle tout d'abord la *production*, répartissant les forces productives existantes selon leur qualité et leur quantité entre les différentes branches de l'acquisition collective, de façon à satisfaire aussi parfaitement que possible la demande collective effective. Cela signifie, comme nous le savons, que le « doit » de chaque personne économique isolée doit être couvert exactement selon l'échelle des valeurs de son besoin total, dans les limites tracées par son pouvoir d'acquisition, par son pouvoir d'achat, son « avoir ».

C'est ce qui a lieu en effet ; lorsqu'une branche quelconque de la production est insuffisamment occupée, une certaine

quantité de besoins correspondants demeure non satisfaite et le prix de ces produits s'élève en même temps que leur utilité finale ; lorsque, au contraire, une branche de la production prend une extension exagérée, le prix de ses produits baisse, et avec la contre-valeur obtenue en échange, les producteurs ne peuvent couvrir leur échelle de besoins de façon aussi complète que peuvent le faire, dans les mêmes conditions, les autres producteurs ayant des dépenses égales. Les producteurs sont ainsi attirés ou repoussés, c'est-à-dire répartis de telle façon que les différentes branches de la production correspondent exactement au besoin collectif, à la demande collective effective.

Par cette répartition des forces productives, le processus régularise aussi en même temps la *distribution* du produit total : à la longue et en moyenne, tous les prix des marchandises se trouvent au lieu économique de pression moyenne, au point où tous les producteurs travaillant dans les mêmes conditions économiques, avec une dépense égale d'énergie également qualifiée, jouissent du même revenu, et où, par suite, tous les revenus sont proportionnels à la qualification, à l'application et à la position par rapport au monopole.

Nous avons déjà observé tous ces faits dans l'économie de marché stationnaire. Dans l'économie de marché réelle d'une société économique en voie de croissance, ayant un chiffre, une densité de population et un degré de coopération croissants, il vient s'y ajouter encore un facteur nouveau : *tous les membres de cette société jouissent de façon égale des avantages de la productivité croissante*, autant que le permettent les monopoles existants.

J'ai appelé ce processus régulateur : la « *régulation spontanée de l'économie de marché* ».

Il s'agit bien, en effet, d'un *mécanisme* qui se règle spontanément, automatiquement, dans un but déterminé.

Examinons sur deux exemples, l'un physique et l'autre

physiologique, ce genre de mécanismes et leur fonction.

L'exemple le plus simple et le plus connu est la régulation spontanée d'une machine à vapeur par la force centrifuge au moyen d'un « régulateur ». Le régulateur est un appareil muni de boules qui se meut avec l'arbre de la machine. Lorsque, pour une raison quelconque, la machine fonctionne trop rapidement, les boules se soulèvent par la force centrifuge. Par suite, la vapeur est admise en moins grande quantité dans les pistons, la machine ralentit sa marche, les boules s'abaissent de nouveau et ne laissent pénétrer qu'autant de vapeur qu'il est nécessaire pour la marche normale.

Comme exemple de régulation automatique d'une fonction *organique* nous prendrons la respiration. Il s'agit à chaque inspiration de débarrasser le sang de l'acide carbonique formé au cours du processus d'assimilation et de l'approvisionner d'une nouvelle quantité d'oxygène. Afin d'arriver à ce résultat, le mécanisme des muscles respiratoires est accouplé de la façon la plus adéquate au chimisme du sang par l'entremise du système nerveux. Plus l'acide carbonique s'accumule dans le sang, c'est-à-dire, plus la « tension de l'acide carbonique » augmente et plus l'excitation motrice agit fortement sur les muscles respiratoires, et, par suite, plus l'absorption d'oxygène est rapide et efficace.

Un mécanisme semblable règle aussi l'économie de marché et remplit automatiquement les fonctions qui lui incombent : la répartition exacte des forces de travail entre les différentes branches de la production, et la distribution des objets de valeur entre les différentes économies personnelles. La connexion de tous les marchés de toutes les marchandises dans le temps et dans l'espace constitue l'automatisme de l'économie de marché. La concurrence est la force motrice de tout le mécanisme, et elle agit en même temps sur le régulateur, le rapport général des valeurs, de

telle sorte que la force motrice se trouve répartie équitablement sur toutes les parties de la machine. Elle est en quelque sorte le tiroir qui règle, selon les besoins, l'admission de la vapeur aux différents pistons.

Il faut que nous connaissions les points les plus importants de ce mécanisme avant de pouvoir étudier le problème que doit résoudre la société économique en voie de croissance au moyen de son économie de marché, et la façon dont elle le résout.

A. Le rapport général des valeurs.

I. Dans l'économie stationnaire.

La « distance économique ».

Le problème qui se pose ici est la formation du rapport général des valeurs dans le temps.

Nous avons déjà exposé ses principaux caractères dans l'*économie stationnaire*, sa formation dans le processus de la concurrence, son état d'équilibre dans la valeur d'échange, la détermination plus exacte de ses éléments dans la valeur relative et sa cause dernière dans la valeur absolue. Il nous reste encore quelques traits à y ajouter.

Nous avons toujours jusqu'ici considéré le marché comme quelque chose d'homogène. Nous savons cependant qu'il consiste en une quantité de marchés particuliers (marché au sens vulgaire d'endroits où se rencontrent le vendeur et l'acheteur), de marchés locaux, reliés l'un à l'autre dans le temps et dans l'espace par le mécanisme de la concurrence.

La séparation dans le temps ne nous importe pas tant que nous nous en tenons à l'hypothèse de l'économie stationnaire. Là, en effet, à chaque endroit donné, la valeur totale d'acquisition d'une marchandise est supposée rester la même en tout temps.

Par contre, la séparation dans l'espace des marchés locaux particuliers occasionne aussi dans la société stationnaire des différences dans les frais d'acquisition en raison des résistances variables que le transport doit surmonter pour amener les marchandises de l'endroit de leur préparation aux différents marchés locaux. Plus la résistance opposée par le transport, c'est-à-dire, toutes choses égales, plus la distance est grande et plus la valeur totale qui est exprimée par le prix de la marchandise sera élevée. Le prix du blé à Berlin est égal au prix naturel du blé au Colorado, augmenté du frêt et du droit d'entrée. Le moissonneur slave que nous employons en Allemagne nous coûte le prix naturel de son salaire en Ruthénie plus la commission de l'agent pourvoyeur, les frais de voyage, de vaccination, etc.

Il est donc inexact de dire que toutes les unités du même produit ont la même valeur sur le marché. Il serait plus juste de dire que la valeur de chaque produit augmente avec la « distance économique » qu'il doit franchir.

On entend par « distance économique » non pas la distance pure et simple, l'éloignement dans l'espace, mais les difficultés de transport exprimées par la quantité d'unités de temps et d'argent nécessaires pour les surmonter, en minutes et centimes, ou en jours et francs. Comme pour l'« economical man », le temps est de l'argent, chaque heure devant lui rapporter un certain revenu, ces deux espèces de choses peuvent aisément être ramenées à un dénominateur commun.

Prenons, par exemple, deux producteurs de la même marchandise; l'un habite à 50 kilomètres du marché, l'autre à 15 seulement, mais le second se trouve à l'intérieur des terres, loin de toute chaussée, de tout fleuve ou chemin de fer, pendant que le premier habite à proximité d'un canal ou d'une station de chemin de fer ou des deux à la fois; la distance *économique* séparant du marché le