

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE
publiée sous la direction de Alfred Bonnet

L'ÉCONOMIE PURE

ET

L'ÉCONOMIE POLITIQUE

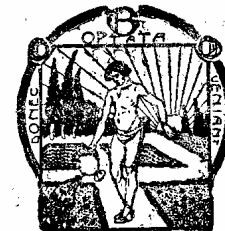
PAR
Franz OPPENHEIMER

PRIVAT DOCENT A L'UNIVERSITÉ DE BERLIN

TRADUIT PAR
M. W. HORN et H. STELZ

AVEC UNE PRÉFACE
DE
CHARLES GIDE
Professeur à la Faculté de Droit de l'Université de Paris

TOME SECOND



PARIS (5^e)

M. GIARD & É. BRIÈRE

LIBRAIRES-ÉDITEURS

16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER

1914

DEUXIÈME PARTIE

Economique nationale.

L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ

CHAPITRE XI

LA MESURE DE L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ

La Valeur.

INTRODUCTION

Les problèmes de l'économie de marché.

L'économie de marché est l'ensemble de toutes les relations économiques entre les différentes personnes économiques d'une société économique développée. Elle est l'économie sociale interpersonnelle. Nous savons déjà à quel principe elle doit son origine et son existence ! Elle est le « moindre moyen » des personnes économiques pour atteindre les fins de leur économie personnelle ; elle leur assure tous les avantages de la division et de l'association du travail.

Pour remplir cette destination l'économie de marché doit résoudre certains problèmes qui sont, sur une plus grande échelle, absolument analogues à ceux de l'économie personnelle. Orientons-nous une fois de plus sur le microcosme avant d'examiner le macrocosme.

La tâche de l'économie personnelle consiste, comme nous le savons, à satisfaire le « besoin total » personnel aussi parfaitement que possible en acquérant et en administrant économiquement une « demande totale », c'est-à-dire un

stock de biens que le « besoin total » exige pour sa satisfaction, c'est-à-dire la somme de valeurs (biens et services) que la personne économique se propose d'utiliser pendant un espace de temps déterminé par l'étendue de la prévision consciente. Ce stock est limité quant à sa *quantité* par le pouvoir d'acquisition dont dispose la personne économique et fixé quant à sa *composition*, c'est-à-dire quant à l'espèce et la quantité de chaque valeur prise séparément, de chaque bien particulier, par l'échelle combinée des valeurs que se crée chaque personne en amalgamant les valeurs subjective et objective.

La tâche de l'économie de marché consiste également à satisfaire le besoin collectif aussi parfaitement que possible en acquérant et en administrant la « *demande collective* », c'est-à-dire un stock de biens correspondant au besoin collectif avec le moins de dépenses possible, de telle sorte que son utilisation procure le maximum d'effet quant à la satisfaction du besoin.

Ce stock collectif n'est pas la somme de tous les stocks personnels : l'individu satisfait toujours une partie de son besoin directement, c'est-à-dire sans l'aide de l'économie sociale, par son propre travail d'acquisition et d'administration. Les proportions dans lesquelles il le fait sont déterminées par le degré de son « autarchie relative », qui peut presque aller de l'infini au zéro. Le farmer du « wild west », qui ne peut se procurer que rarement des munitions par la vente de peaux de castor, mais prépare et administre lui-même tous les autres biens d'utilisation, ne couvre qu'une partie insignifiante de son besoin total au moyen de l'économie de marché ; le célibataire vivant à l'hôtel, qui brosse à peine son chapeau lui-même et administre personnellement une boîte de cigares tout au plus, ne couvre qu'une partie insignifiante de son besoin total par le travail direct.

Afin d'avoir une expression concise, nous nommerons cette partie de la demande totale que chaque personne re-

quiert par l'économie de marché, sa « demande sur le marché ». La demande collective est par conséquent la somme de toutes les demandes sur le marché.

La demande collective est définie aussi avec une grande précision, aussi bien quant à son étendue que quant à son espèce ; c'est une quantité déterminée de valeurs. Car chaque demande isolée est elle-même fixée exactement quant à son étendue et à sa composition.

Quant à son étendue : nous savons en effet que la personne économique dépendante, de même que la personne supposée isolée, ne peut étendre le « doit » de la satisfaction de ses besoins au delà des limites que lui fixe son « avoir » en moyens d'acquisition. Le « besoin » de vêtements convenables n'était guère moins fort chez Robinson pendant sa phase primitive de collectionneur que pendant sa phase finale d'agriculteur-artisan. Mais il ne pouvait satisfaire ce besoin tant que son pouvoir d'acquisition ne s'était pas accru. De même une personne économique dépendante en pleine civilisation a beau éprouver le besoin pressant de posséder une automobile ou un yacht à vapeur, elle ne peut le satisfaire que si son pouvoir d'acquisition est égal au besoin, c'est-à-dire si les valeurs qu'elle possède en énergie qualifiée ou en biens acquis antérieurement sont reconnus comme des contre-valeurs suffisantes par le possesseur des moyens de satisfaction qu'elle souhaite d'obtenir.

Ainsi que je l'ai déjà exposé, cette constatation délimite exactement dans la sphère sans bornes du « besoin » au sens le plus large du mot, c'est-à-dire dans la sphère des *désirs* illimités, un territoire étroit, le territoire de la demande *effective, économiquement réalisable*, c'est-à-dire des biens qui peuvent être réellement acquis avec le pouvoir d'acquisition disponible.

C'est uniquement par cette demande effective, économiquement réalisable de l'individu, que l'économie de marché peut être mise en mouvement. C'est elle uniquement que

l'économie de marché doit chercher à satisfaire. Ce n'est pas le désir, ce n'est même pas, hélas ! la nécessité pressante qui sont le moteur et le régulateur de l'économie de marché, c'est uniquement cette demande effective. Son pouvoir est déterminé exactement par la quantité plus ou moins considérable de biens que possède le « demandeur », et qui sont acceptés comme contre-valeurs.

La *composition* de la demande collective à l'intérieur de ce cadre est déterminée également par son caractère de somme de toutes les demandes personnelles. Chaque demande effective personnelle se compose en effet de quantités données de biens donnés. C'est bien l'échelle de valeur subjective des besoins qui fixe les quantités de ces biens, mais nous savons aussi que jusqu'aux degrés les plus bas de l'échelle, c'est-à-dire pour une très grande partie de la demande totale, le choix échappe à la subjectivité arbitraire et est déterminé d'une part par la nécessité physiologique et les exigences sociales, et, d'autre part, par la valeur d'acquisition des biens.

Afin d'acquiescer cette demande collective selon la quantité et le contenu fixés par le besoin collectif effectif, la société économique se pose le même problème que la personne supposée isolée : *elle doit répartir selon les exigences du besoin collectif sur les branches particulières de la production les forces et les biens d'acquisition disponibles.*

C'est là le premier problème de l'économie de marché, celui de la *production*.

A cette tâche vient s'en ajouter une seconde inconnue à la personne isolée : celle d'amener maintenant les valeurs ainsi acquiesces aux différentes personnes dans la mesure exacte correspondant à leur demande effective.

Ce second problème est celui de la *distribution*.

Lorsque l'une de ces deux tâches n'est pas parfaitement remplie la société souffre.

Si les forces productives ne sont pas réparties de manière

à correspondre à l'importance des besoins collectifs, ceux-ci ne se trouvent pas couverts. Quelques valeurs sont acquiesces en trop grandes quantités, d'autres en trop faibles quantités ; quelques besoins ne se trouvent pas couverts d'une façon qui corresponde à leur importance.

Si toutes les valeurs sont bien réparties sur les branches de la production, de façon à satisfaire la demande collective, mais que leur répartition entre les différentes personnes ne corresponde pas à leur demande individuelle, nous nous trouvons exactement dans le même cas.

Dans une économie sociale *élémentaire*, qui n'est pas encore agglomérée autour d'un marché, les deux problèmes sont relativement faciles à résoudre.

Alors, en effet, la demande collective est faible et facile à embrasser et à évaluer. La disposition des forces et des moyens d'acquisition disponibles est fixée par une volonté unique, que ce soit la volonté organisée d'une société coopérative se régissant parlementairement (dans le « *Palawer* ») ou au moyen de fonctionnaires (« *Häuptling* », chef) ou encore la volonté individuelle d'un maître, d'un patriarche, par exemple, qui seul dispose et traite pour la société tout entière. La répartition des valeurs acquiesces a lieu alors selon un mode déterminé, que ce soit le mode coopératif-communiste de l'association libre, ou le mode autoritaire fixant arbitrairement la part des esclaves et des serfs.

Dans la société économique agglomérée autour d'un marché, les choses sont loin d'être aussi simples. Elle comprend tout d'abord une grande quantité de personnes économiques : la demande collective est beaucoup plus élevée quant à l'extension et l'intensité et se compose d'une plus grande variété de biens, parmi lesquels les valeurs d'acquisition (biens-outils et biens d'échange) tiennent une place considérable. La disposition est, par suite, beaucoup plus difficile, et en même temps la volonté unique et absolue qui

pourrait se charger de la disposition des forces et des moyens pour l'acquisition et la répartition des biens fait entièrement défaut. Rien n'existe qu'une légion de volontés personnelles, dont chacune poursuit exclusivement ses propres buts, sans souci du prochain qu'elle traite sans égards, avec animosité même, dès que surgit un conflit.

Et pourtant l'acquisition et la répartition s'accomplissent généralement, dans l'économie de marché et même dans les circonstances anormales, plus parfaitement encore que dans la société économique élémentaire ; et dans des conditions normales, il y a une adaptation si exacte au besoin collectif qu'elle semble véritablement avoir été inventée par la sagesse suprême et exécutée par la volonté la plus absolue.

L'échelle, la mesure dont se sert dans ce but l'économie de marché est la *valeur d'échange* : elle se forme au cours du processus de la *concurrence*.

A. La formation de la valeur par la concurrence.

Les lois de la production.

Selon notre hypothèse, la société économique ne se compose que d'« economical men » mûs exclusivement par des motifs économiques et qui non seulement *connaissent* leur intérêt, mais encore *veulent* le poursuivre aussi loin qu'ils le *peuvent*.

Chaque personne économique agit selon le principe du moindre effort. Elle veut atteindre le maximum d'effet avec le minimum de dépense. Appliqué au mouvement d'échange, ce principe signifie que chacune des parties veut donner aussi peu que possible de ses propres marchandises et recevoir en échange la plus grande quantité possible des marchandises des autres. (Par « marchandise » ou

« produit » nous entendons, selon nos conventions, tous les biens qu'une personne *apporte au marché* : services, biens ou « positions de force »). Chacun veut obtenir pour sa marchandise un prix aussi élevé que possible et ne payer pour la contre-valeur qu'un prix aussi bas que possible.

Tous ayant les mêmes fins, une lutte pour le prix doit évidemment s'engager entr'eux. Cette lutte est la *concurrence*. Elle est la lutte pour la « *relation de prix* ».

Nous comprenons par là le rapport d'après lequel deux marchandises sont échangées sur un marché quelconque. La quantité d'une marchandise donnée qui est échangée contre une quantité d'une autre marchandise donnée est appelée son prix. Un prix est toujours une équation : x unités de mesure de drap = y unités de mesure de fer ; ou y unités de mesure de fer = x unités de mesure de drap ; x drap = y fer, y fer = x drap. Si le prix de 100 kilog. de fer = 1 mètre de drap, 1 kilog. de fer vaut 1/100 de mètre de drap.

Au sens étroit du mot, on comprend par « prix » le *prix en argent*, le prix d'une marchandise, du fer par exemple, ou d'une certaine espèce de service pendant un temps déterminé, exprimé en un certain poids de métal précieux, ou dans l'économie monétaire, en un nombre fixé de pièces monnayées ou de leur équivalent.

La relation de prix des marchandises n'est pas affectée par l'intervention de l'argent dans l'acte d'échange. Les marchandises ne sont que mesurées par la mesure-argent, leur relation de prix n'en est pas modifiée dans son essence, elle n'est que *fixée plus exactement*. Ici, où nous étudions principalement l'économie de marché développée, nous pouvons donc prendre sans crainte le prix en argent des marchandises comme expression de leur relation de prix. Le métal précieux est lui aussi, ne l'oublions pas, une marchandise, et sa relation de prix vis-à-vis de toutes les autres mar-

chandises est dominée par les mêmes lois que la relation de prix des autres marchandises entr'elles.

La lutte de la concurrence concerne donc cette relation de prix.

Partout où luttent des forces antagonistes, il existe un point d'équilibre, c'est-à-dire un point où ces forces se balancent mutuellement, où la force active est immobilisée, devient une énergie latente. Lorsque, par exemple, nous chargeons un ressort d'acier d'un certain poids, les deux forces en présence se neutralisent à un point donné. Il doit exister de même, pour le jeu des forces de la concurrence, un certain état d'équilibre.

Comme nous n'avons affaire qu'à des « *economical men* » chez lesquels l'habileté en affaires, la tenacité, etc., sont supposées égales, ce point d'équilibre doit se trouver là où tous les avantages sont balancés aussi parfaitement qu'il est possible d'y parvenir au moyen de la concurrence. En d'autres termes : *la lutte de la concurrence tend à l'égalisation des revenus*. « Si dans la même contrée, dit A. Smith, une occupation quelconque était beaucoup plus, ou beaucoup moins avantageuse que les autres, un si grand nombre d'individus y affluerait dans le premier cas, ou s'en retirerait dans le second, que *ses avantages seraient bientôt ramenés au même niveau que ceux des autres occupations* ».

Il précise aussitôt ce principe indiscutable, qui renferme en germe la théorie complète de la concurrence, par les phrases suivantes : « C'est ce qui se produirait du moins dans une société dans laquelle les choses peuvent suivre leur cours en liberté, où règne une liberté absolue et où chacun est entièrement libre de choisir la profession qui lui agrée et d'en changer aussi souvent qu'il lui plaît. Chacun serait amené alors par son propre intérêt à choisir l'occupation avantageuse et à éviter l'occupation désavantageuse ».

Comme nous voyons, le vieux maître a indiqué ici certaines conditions sous lesquelles la concurrence ne peut accomplir l'égalisation des revenus, justement parce qu'elle n'est pas « libre ». Le fait est absolument évident et n'a besoin d'aucune explication supplémentaire : là où la concurrence n'est pas libre, c'est-à-dire dans le langage de l'économie : *là où des relations de monopole quelconques, légales ou naturelles, interviennent, l'égalisation ne peut être atteinte*.

Là où n'intervient aucune relation de monopole, la libre concurrence entre « *economical men* » doit effectivement égaliser les revenus à la longue et en moyenne *proportionnellement à la qualification relative de la force de travail*. La concurrence, en effet, ne peut pas plus aplanir les différences de revenu résultant des diversités de talent, qu'elle ne peut aplanir les différences établies par les relations de monopole ; elle ne peut obtenir un revenu égal que pour des dépenses égales de forces également qualifiées et cette dépense comprend aussi bien la durée dans le temps (extension) que la tension relative de l'énergie pendant des espaces de temps donnés (intensité).

Smith énumère ensuite les conditions dans lesquelles, avec une concurrence entièrement libre, des *différences* de revenus de travail peuvent néanmoins se produire. En élargissant un peu l'acception du concept, il est possible de les faire toutes remonter à des différences de qualification.

Tel est donc l'état d'équilibre vers lequel tend la concurrence : *égalité de tous les revenus, autant que le permettent les relations de monopole, et dans les limites de la qualification personnelle*.

Or, tous les revenus de toutes les personnes économiques unies par le marché découlent exclusivement des gains, des « *bénéfices* » qu'elles réalisent dans la vente de leurs produits, c'est-à-dire de la différence entre leur prix coûtant (prix de revient de la préparation) et le prix de vente du produit.

Par conséquent, la concurrence pour la relation de prix ne peut s'immobiliser qu'au point où tous les prix se trouvent dans une relation telle que tous les producteurs tirent de leurs bénéfices le revenu qui correspond à leur qualification personnelle et à leur position par rapport à une relation de monopole (avantageuse ou désavantageuse). C'est là en quelque sorte le « lieu économique de pression moyenne » pour tous les « producteurs », c'est-à-dire pour toutes les personnes économiques prenant part au mouvement du marché. Nous nommerons la relation de valeur de toutes les marchandises à ce moment donné, la *relation générale des valeurs*, et le prix de chaque marchandise dans cet état d'équilibre du marché, exprimé en une autre marchandise, par exemple en argent, sa *valeur d'échange*.

On peut dire alors que la lutte pour les *revenus* se manifeste sur le marché sous la forme de la lutte des *prix*, et que le lieu de pression moyenne est atteint lorsque le prix de toutes les marchandises considérées dans la relation générale des valeurs et de chaque marchandise, considérée isolément, correspond à sa valeur d'échange.

I. Le processus de la concurrence.

Le prix courant.

Dans l'économie réelle, cet état ne peut exister que rarement et pour un temps très court. Ordinairement les *prix-courants* des marchandises, c'est-à-dire leur prix exprimé en unités d'une autre marchandise, par exemple en argent, s'écartent plus ou moins de leur valeur d'échange et par suite la *relation générale des prix* s'écarte dans la même proportion de la relation générale des valeurs. Mais la concurrence doit toujours tendre à atteindre cet état d'équilibre : le prix courant tend constamment vers la valeur d'échange, il oscille autour d'elle comme un pendule au-

tour de son point d'équilibre : plus l'écart est grand, et plus la tendance à s'en rapprocher est forte.

Ce qui fait loi pour le prix d'une marchandise en particulier s'applique aussi à la totalité de tous les prix des marchandises, à la relation générale des prix.

La relation générale des prix sur un marché supposé isolé est le point où, à un moment donné, tous les intérêts jouant l'un contre l'autre trouvent un équilibre en rapport avec leur force et leur direction à ce moment précis. Elle est le lieu économique de pression moyenne *temporaire*, l'équilibre *instable* du marché, et elle tend dans le processus de la concurrence vers le lieu de pression moyenne *permanente*, vers l'équilibre *stable*.

a) Le prix courant de la marchandise supposée isolée.

1. Sur le marché supposé isolé.

Étudions tout d'abord le processus sur un « marché » local supposé isolé, — le mot « marché » désignant ici dans son sens le plus étroit *une localité spécialement affectée au mouvement d'échange*, — soit sur un marché hebdomadaire, ou une « foire », soit sous les arcades ou dans les boutiques ou bazars entourant la place du marché d'une ville du moyen âge ou d'une cité orientale.

Il y a ici un certain nombre d'échangistes, marchands et chaland, de « mercatores », rassemblés en vue d'exécuter le « mercatus » (d'où viennent les mots : Markt, marché). Chacun d'eux a préparé une certaine quantité de valeurs, qui s'appellent ici « produits » ou « marchandises » ; nous avons convenu de désigner cette préparation dans l'économie nationale par « production » (action d'apporter au marché), afin d'avoir un terme général embrassant tout ce qui est « préparé pour le marché ». Chacun des « pro-

ducteurs » « approvisionne le marché » avec ses « produits ».

Ces marchandises doivent trouver acheteur, doivent être « écoulées », « vendues », converties en argent.

Qui sont ces « preneurs » ? Des personnes qui ont « produit », apporté d'autres marchandises, que ce soient des marchandises en général, ou une marchandise particulièrement désirée, qui est la « monnaie », la marchandise-argent, par exemple le bétail, les coquillages (cauris), le métal monnayé, la monnaie fiduciaire (monnaie de crédit). Chaque marchand veut échanger ces marchandises contre la sienne et veut les échanger de plus selon le principe du moindre moyen en vue du plus grand effet pour la satisfaction personnelle de son propre besoin.

Nous savons exactement ce que ceci signifie. Il doit se procurer par la vente de ses produits une certaine quantité d'autres marchandises, marchandises destinées à l'acquisition, l'administration ou l'utilisation, dans la mesure fixée par l'« échelle des valeurs du besoin », c'est-à-dire dans un ordre donné des quantités données de chacune des marchandises : tout d'abord les marchandises indispensables à l'existence, puis les autres marchandises nécessaires, celles prescrites par la coutume et enfin les objets de luxe. Nous savons de plus que cette échelle des valeurs a sur l'homme une autorité absolue, qu'il *doit* se procurer une partie considérable des marchandises désignées par elle, et qu'une partie insignifiante seulement est abandonnée à sa préférence personnelle, à son arbitraire.

Toutes ces marchandises que le producteur individuel veut acquérir sur le marché sont appelées sa *demande* (en anglais : demand) ; et les marchandises qu'il est prêt à donner en échange, sa production par conséquent, sont appelées son *offre* (en anglais : supply). Comme nous le voyons il s'agit ici d'une demande « effective », « réelle » : le souhait le plus intense, le besoin le plus pressant d'un chaland qui

n'a aucune contre-valeur à offrir n'est pas une demande économique et ne peut trouver de satisfaction dans le mouvement du marché.

En général le producteur ayant une certaine expérience prévoit une certaine relation de prix entre son propre produit et les produits étrangers. En d'autres termes, il compte obtenir un certain prix de... pour son propre produit et payer un autre prix de... pour les produits étrangers. Nous savons sur quoi repose cette relation de prix : c'est celle qui garantit aux forces également qualifiées, ayant la même situation sociale, un revenu égal. Ici où il ne s'agit pas encore de valeur d'échange mais seulement de prix courant, nous pouvons nous contenter d'observer que l'on compte en général sur une certaine relation moyenne des prix basée sur l'expérience.

Le producteur trouve-t-il effectivement cette relation sur le marché, il peut couvrir son « doit » jusqu'au degré prévu. Trouve-t-il un « marché favorable » il peut couvrir quelques degrés supplémentaires, qui seraient restés vides autrement ; trouve-t-il un « marché défavorable », il doit laisser vides quelques degrés généralement couverts.

Trouver un marché favorable signifie : ou obtenir pour son propre produit un prix supérieur au prix prévu, ou acquérir les produits étrangers en totalité ou en partie à un prix inférieur au prix prévu — ou encore ces deux conditions réunies, ce qui constitue l'état du marché le plus favorable. Et inversement, trouver un marché défavorable signifie : ou obtenir pour son propre produit un prix inférieur au prix attendu, ou être obligé de payer pour la totalité ou pour une partie des produits étrangers un prix supérieur au prix prévu — ou encore les deux conditions réunies, ce qui constitue la conjoncture la plus défavorable.

Prenons un exemple. Un paysan qui porte au marché plusieurs charretées de blé doit acquérir une série de marchandises dans un ordre donné : tout d'abord un couple

de robustes bœufs de labour, puis une charrue, puis une étagère pour meubler son habitation et enfin peut-être une écharpe pour sa fiancée. S'il a de la chance, c'est-à-dire s'il trouve un marché favorable, il pourra se procurer le tout et il lui restera assez d'argent pour visiter la ménagerie et offrir quelques petits verres aux camarades. Mais s'il n'a pas de chance, c'est-à-dire s'il trouve un marché défavorable, il devra laisser non satisfaits les besoins de moindre utilité finale situés au bas de l'échelle des valeurs. C'est du moins ce que fera l'« economical man » qui connaît son avantage et agit en conséquence : et c'est toujours de cette figure abstraite que nous partons dans l'économie sociale. Nous n'ignorons pas que l'homme empirique rapporte parfois au lieu des bœufs de labour dont il avait besoin un mal aux cheveux absolument superflu, mais le fait ne nous intéresse aucunement puisqu'il est anti-économique. Nous nous occupons exclusivement des actes économiques.

Quelles sont les circonstances qui font que le vendeur trouve un bon ou un mauvais marché, c'est-à-dire qu'il puisse couvrir une partie plus ou moins grande de son échelle des valeurs ?

Supposons pour simplifier que chaque vendeur n'ait produit qu'une unique marchandise, par exemple du blé, ou un travail non-qualifié, etc. La « faveur du marché » dépend alors seulement du rapport existant entre l'offre collective et la demande collective de cette marchandise.

Nous comprenons provisoirement par offre collective l'offre totale de tous les producteurs de la marchandise en question et par demande collective la demande totale de tous les autres chalands du marché, c'est-à-dire la quantité totale de marchandises qu'ils doivent avoir pour couvrir leur demande relative à la marchandise en question. Cette définition générale suffit pour le moment.

L'offre dépasse-t-elle la demande, le prix courant de la marchandise sera bas ; cela signifie qu'elle ne procurera à son

vendeur qu'une contre-valeur relativement minime en autres marchandises. La cause en est dans la concurrence des vendeurs.

Chacun d'eux, en effet, a tout d'abord un très fort intérêt à écouler au moins une partie de sa production et ensuite à trouver vendeur, si possible, pour la totalité de cette production.

S'il ne place rien, comme il n'a apporté sur le marché que cette unique marchandise, il n'a aucun moyen de satisfaire ses propres besoins ; il devra alors laisser sans satisfaction les besoins les plus pressants mêmes, ceux qui sont au sommet de l'échelle d'importance, ce qui est pour lui souvent impossible et presque toujours grave. S'il s'agit de besoins d'absolue nécessité, il doit, comme vendeur, se débarrasser à tout prix d'une partie au moins de sa production, accepter ce qu'on lui en offre, afin de ne pas être entièrement ruiné : c'est en général la situation où se trouvent les « ouvriers libres » qui n'ont que leurs services à offrir.

Mais même si le vendeur n'est que rarement contraint sous peine de ruine de se débarrasser à tout prix de sa marchandise, le principe du moindre effort lui ordonne pourtant d'accepter un prix relativement minime pour son stock de marchandises plutôt que de renoncer à en vendre une partie. Car il n'aspire pas au plus grand *profit particulier*, c'est-à-dire au plus grand profit sur l'unité de marchandise, mais au plus grand *profit total*, c'est-à-dire au profit sur la somme des unités vendues. Et ce profit total peut être plus grand s'il se défait de tout son stock à un prix inférieur que s'il n'en vend qu'une partie à un prix plus élevé.

Ses « frais généraux » sont les mêmes ou presque les mêmes, qu'il vende la totalité de son stock ou seulement une faible partie ; et comme il doit répartir ces frais sur la partie vendue, une simple opération arithmétique lui prouve que jusqu'à un certain minimum de prix, il agit plus avantageu-

sement en vendant à bon marché qu'en ne vendant pas du tout. En effet, un prix même très bas pour tout le stock peut lui laisser encore un faible bénéfice, pendant qu'un prix même élevé pour une petite partie de ce stock peut lui laisser un déficit, s'il doit déduire du prix de vente tous les frais généraux.

Ajoutons à cela que les marchandises non vendues occasionnent toujours de nouvelles dépenses, non seulement des frais généraux d'administration jusqu'à l'époque du prochain marché, mais souvent aussi une dépense immédiate en frais de transport. Plutôt que de retransporter le blé au village distant de quelques kilomètres, plutôt que de rempaqueter le drap, de le rapporter au magasin et de le porter sur un nouveau marché, le paysan ou le marchand préfère vendre à bas prix, et l'« economical man », spéculant et comptant exactement, agit toujours ainsi lorsque son calcul lui démontre comme probable que le bénéfice réalisé entre le prix de préparation majoré de nouveaux frais et le prix de vente sur le nouveau marché sera plus faible, ou même peut-être la perte plus grande, que le bénéfice réalisé ou la perte subie sur le marché actuel. Il s'ensuit que le vendeur laissera sa marchandise à un prix d'autant plus bas que le prochain marché est plus éloigné dans l'espace ou dans le temps : car les frais d'administration ou de transport qu'il devra ajouter au prix actuel de préparation seront alors d'autant plus élevés. Il s'ensuit de plus que les marchandises moins faciles à transporter doivent être écoulées sur un marché défavorable à des prix beaucoup plus bas que les marchandises aisément transportables. Le paysan peut retransporter sa charretée de blé plus facilement que son hectolitre de lait : car le lait sera fort probablement tourné avant d'arriver. Ceci s'applique principalement aux marchandises présentant des résistances relatives de transport différentes ; un orfèvre auquel l'emmagasinage et le transport de sa marchandise ne causent relativement que peu de frais, peut plus facilement

attendre un marché favorable qu'un marchand de fer qui devra ajouter au prix actuel de préparation d'énormes frais de transport. Et le marchand de fer est à son tour plus favorablement placé que le marchand de chevaux qui doit non seulement garder sa marchandise jusqu'au prochain marché mais encore la nourrir et la soigner.

Inversement, lorsque la demande dépasse l'offre, le prix doit monter parce que les acheteurs se font concurrence mutuellement, cette concurrence étant alors le moindre moyen en vue du plus grand résultat possible dans ces circonstances défavorables.

Lorsque la demande l'emporte sur l'offre, les marchandises subissant la plus forte hausse sont celles qui doivent satisfaire un besoin de première nécessité, comme le blé notamment ; et le prix de cette marchandise sera d'autant plus élevé que le besoin sera plus pressant, c'est-à-dire que l'acheteur moyen sera plus « affamé » et le prochain marché plus éloigné, dans l'espace ou dans le temps. L'Anglais Gregor King a tenté de donner une forme mathématique à ce rapport. La « Kings' rule » (appelée aussi King's law), a passé longtemps pour irréfutable, mais elle est reconnue maintenant comme inexacte. Elle énonçait dans sa forme la plus rigide que « la progression arithmétique de l'offre correspond à la progression géométrique du prix ». La formule renferme néanmoins cela de juste que le prix du blé s'élève plus rapidement que la demande. De là viennent les énormes « prix de famine » payés parfois pour les vivres dans les localités séparées des autres marchés par de grandes résistances de transport, notamment dans les villes assiégées ou pendant les années de disette dans les districts ne possédant que de mauvais moyens de communication. C'est pour cette raison que les années de disette étaient si fréquentes jadis dans l'Europe occidentale : les petites sociétés économiques « isolées » n'étaient pas encore intégrées l'une avec l'autre, et les résistances de transport trop

grandes empêchaient la compensation des récoltes entre les différents districts. C'est ce qui a lieu de nos jours encore en Russie et dans l'Inde : dans certains gouvernements la famine décime la population, pendant que d'autres gouvernements exportent les excédents d'une riche récolte sur le marché mondial avec lequel ils sont déjà reliés par de bonnes voies de communication.

Ce sont des conditions analogues qui causent le prix exagéré et, dans les conditions actuelles, constamment croissant, des appartements dans les grandes villes.

Plus une marchandise est placée bas sur l'échelle subjective des valeurs, moins son prix peut être augmenté par de telles causes. Les marchandises de luxe ne peuvent obtenir des prix relativement élevés dans les cas de faible approvisionnement du marché que lorsqu'elles satisfont la « nécessité » pour ainsi dire d'une classe fortunée ; ceci s'applique notamment à certains articles subordonnés à la mode, en particulier à la toilette féminine : c'est un fait avéré que pour nombre de femmes, un chapeau ou une robe à la dernière mode est le plus urgent des besoins.

Mais de toute façon, le prix courant d'une marchandise s'élève plus ou moins lorsque la demande l'emporte sur l'offre et il tombe lorsque l'offre l'emporte sur la demande.

Si nous réunissons les deux cas dans une formule générale, nous dirons que la relation de prix dépend essentiellement de l'*urgence relative du besoin d'échange* ; et nous avons vu que celle-ci dépend à son tour du désir personnel qu'éprouve le co-échangiste pour la contre-valeur, de l'état du marché et de la nature même de la marchandise.

Du désir personnel qu'éprouve le co-échangiste pour la contre-valeur : l'échange est d'autant plus urgent pour lui que son besoin de la valeur en question est plus grand et que celle-ci est plus haut placée sur l'échelle de valeur des besoins.

De l'état du marché : l'échange est d'autant plus urgent

pour une personne économique que l'espèce de marchandise qu'elle apporte sur le marché est plus offerte, que l'offre de l'espèce de marchandise qu'elle désire en échange est plus basse et que le prochain marché sur lequel elle pourra réaliser un plus grand profit, en tenant compte de tous les frais d'administration et de transport, est plus éloigné dans le temps et dans l'espace.

De la nature même de la marchandise : l'échange est d'autant plus urgent que la marchandise occasionne plus de dépenses actives et passives de transport et d'administration.

Mais plus l'échange est urgent, plus l'échangiste est contraint de le conclure à des conditions défavorables, c'est-à-dire d'accepter une contre-valeur plus minimale ; le prix de vente de sa marchandise est d'autant plus bas, le prix d'achat de la contre-valeur est d'autant plus élevé.

Les vieux classiques dans leurs études sur la théorie du prix ne sont pas parvenus jusqu'à ces lois générales du mouvement d'échange. Ils n'ont pris en considération que le rapport de l'offre et de la demande et l'urgence du besoin concernant les moyens de satisfaction les plus importants.

Pourtant on peut par déduction se rapprocher beaucoup plus du prix courant réel, ainsi que Stuart Mill par exemple y est parvenu, si l'on formule les concepts « offre » et « demande » plus exactement qu'on ne l'a fait en général jusqu'ici.

Nous commençons par la définition de l'offre. Il ne convient pas de considérer comme provision existante la somme totale de toutes les unités de la marchandise en question apportées au marché par tous les producteurs. Seule l'*« offre effective »* entre en question, et celle-ci varie chaque instant avec la contre-valeur offerte et varie de plus en proportion directe ; plus la contre-valeur offerte est minimale, plus la quantité de la valeur offerte sera également minimale : car les chances de faire une meilleure affaire sur le prochain marché augmentent en proportion. Mais

plus la contre-valeur offerte est élevée, plus grande également est la quantité offerte, car les chances de faire une meilleure affaire sur le prochain marché (prochain dans l'espace ou dans le temps) diminuent en proportion.

Il en est de même de la demande collective de la marchandise en question. Nous avons désigné par demande collective la somme de tous les besoins individuels concernant une marchandise, en tant qu'ils sont *demande « effective »*, c'est-à-dire qu'ils peuvent être procurés par des contre-valeurs ne dépassant pas le cadre de l'« avoir ». Cette quantité *varie* elle aussi *avec le prix de la marchandise*, mais en proportion inverse. Plus la contre-valeur demandée est élevée, plus la demande effective diminue ; car dans ces conditions un nombre croissant d'acheteurs se voit dans l'impossibilité de couvrir les degrés inférieurs de l'échelle des besoins, et plus le prix demandé est bas, plus la demande effective augmente, car il se trouve un nombre croissant d'acheteurs dont les besoins partiels peuvent alors être satisfaits.

Grâce à ces considérations, l'interprétation trop schématique et plutôt rudimentaire de l'ancienne théorie se trouve incomparablement perfectionnée. La théorie classique voyait dans l'offre et la demande des grandeurs fixes, dont le rapport déterminait le prix. C'était juste, mais insuffisant ; nous avons découvert l'existence d'une relation inverse ; le prix détermine à son tour la grandeur de l'offre et de la demande et leur rapport entre elles. Nous sommes donc en présence ici d'une relation réciproque, d'un processus circulaire.

Le prix courant sur un marché donné se fixe d'après ce processus comme suit.

Nous avons deux points extrêmes où la différence entre l'offre effective et la demande effective est la plus grande. L'un est le prix maximum exigé par le vendeur pour lequel la vente présente le moins d'urgence ; au pôle opposé se

trouve le prix minimum offert par l'acheteur pour lequel l'achat présente le moins d'urgence. Pour le prix maximum demandé, l'offre dépasse la demande de la quantité la plus grande possible ; alors, en effet, l'offre effective embrasse toutes les marchandises se trouvant sur le marché, pendant qu'à ce prix maximum il est possible qu'il n'entre en considération comme demandeur aucun acheteur, ou seulement les acheteurs dont le besoin est le plus pressant.

D'autre part, au prix minimum offert, la demande dépasse l'offre du montant maximum ; la demande effective embrasse ici en effet tous les besoins partiels, même les moins pressants, de tous les acheteurs, pendant qu'il peut arriver qu'il n'y ait à ce prix aucun vendeur ou seulement les vendeurs dont le besoin partiel de la contre-valeur est le plus pressant.

Plus le prix offert ou le prix demandé s'éloigne de ces points extrêmes, plus la différence diminue entre la quantité offerte et la quantité demandée. Ceci s'applique au prix demandé comme au prix offert. A mesure que le prix demandé baisse, l'offre diminue, parce que de nouvelles quantités partielles de l'offre la moins pressante se trouvent constamment éliminées, pendant que la demande augmente en proportion de nouvelles quantités partielles correspondant à un besoin moins urgent qui viennent constamment s'y ajouter. Et le même rapprochement des deux grandeurs s'effectue de l'autre côté : à mesure que le prix offert s'élève, la demande diminue, les quantités partielles de la demande la moins urgente se trouvant éliminées, et l'offre s'élève parce que les quantités partielles de moindre urgence viennent s'y ajouter.

La différence entre la demande effective et l'offre effective diminue ainsi à mesure que le prix s'éloigne de l'un des points extrêmes. A un certain moment la différence sera nulle, l'offre et la demande se balanceront exactement. C'est le moment où l'acheteur et le vendeur tombent d'accord.

Jusqu'à ce moment ils ont marchandé, chacun « y mettant du sien », mais maintenant ils ont trouvé le point d'indifférence, le point neutre du prix courant réel.

Il doit se trouver à cette place exacte, ni plus haut, ni plus bas. S'il était plus haut, une certaine quantité de la marchandise ne serait pas vendue, bien que le vendeur puisse encore le faire avec profit ou, ce qui revient au même, avec une perte moindre s'il la cède à un prix inférieur. Et si le prix tombait plus bas, certains besoins partiels demeureraient non-satisfaits, bien qu'il se trouve sur le marché des consommateurs prêts à payer plus que ce prix. Ces intérêts agissent sur la concurrence de telle sorte que le prix courant se trouve au point exact auquel toute l'offre effective peut être écoulee, et toute la demande effective couverte.

Les théoriciens de l'utilité finale expliquent la formation du prix courant d'une autre manière. D'après eux, le prix d'une marchandise donnée est déterminé par l'utilité finale pour l'« acheteur final ». L'acheteur final est l'acheteur dont la demande effective a été la moins pressante et, précisons bien encore, sa demande de la dernière unité de la marchandise en question qu'il veut se procurer et qu'il peut se procurer dans les limites de son « avoir ». La contre-valeur qu'il donne pour cette unité finale, contre-valeur qui représente pour lui subjectivement une moindre utilité finale, détermine le prix de toutes les unités. Il ne peut être plus élevé, car alors certaines unités resteraient pour compte au vendeur, les acheteurs estimant plus haut leurs valeurs finales ; et il ne peut être plus bas ; car alors la demande plus effective, c'est-à-dire plus apte ou plus disposée à acheter, resterait en partie non satisfaite pendant que la demande moins effective serait en partie couverte.

Entre parenthèse, l'école de l'utilité finale appelle parfois aussi l'acheteur final (Grenzkäufer) le dernier acheteur (der letzte Käufer). Il sied de n'employer ce terme qu'avec

circonspection, car nous l'avons déjà pris pour un autre concept, pour désigner le consommateur effectif, qui enlève définitivement la marchandise du marché pour son utilisation personnelle, afin de le distinguer du vendeur qui ne l'enlève que temporairement du marché pour s'en servir comme bien d'acquisition. Le consommateur effectif comme le revendeur peuvent également figurer comme « acheteur final ».

Cette déduction de l'école de l'utilité finale est correcte. Le prix courant est déterminé en effet par l'utilité finale pour l'acheteur final.

Nous avons affaire ici à l'un des cas permettant l'application de la théorie de l'utilité finale. Partout où une certaine provision doit être délivrée sans égards à son coût d'acquisition, l'utilité finale détermine, comme nous l'avons vu, la valeur et le prix. Et c'est le cas ici. En effet, sur un marché donné à un prix donné la décision du vendeur n'est pas influencée par l'évaluation de ce que lui coûte sa marchandise, mais par l'opération très différente de la *spéculation* : « est-il préférable de la vendre ou de la porter sur un autre marché ? ». A chaque prix donné, il existe par conséquent un certain « stock » qui doit être vendu à tout prix.

Néanmoins la théorie de l'utilité finale ne donne avec ses déductions qu'une partie, et non la plus importante, de la vérité. En effet, s'il est exact que l'utilité finale de l'acheteur final détermine le prix, il reste encore à découvrir quel est le mécanisme qui entre tous les acheteurs présents désigne justement celui-là comme « acheteur final ». Nous venons d'exposer ce mécanisme : celui dont l'évaluation subjective se trouve par hasard au point où l'offre effective coïncide avec la demande effective est « l'acheteur final ». Dans l'exposé de l'école de l'utilité finale ce personnage apparaît comme le héros actif du marché, l'intéressé dont l'évaluation a *voix décisive* ; en réalité, il joue un rôle pres-

qu'uniquement passif : la décision est due à des facteurs objectifs, sur lesquels ses évaluations subjectives n'ont qu'une influence insignifiante. Il détermine le prix à peu près comme les poids de 100 kilos mis dans la balance déterminent le poids d'une bête de boucherie : comme *mesure* mais non comme *cause*. Il nous montre le *montant* du prix atteint et non, ce qui nous intéresserait bien davantage, *pourquoi* c'est justement ce chiffre qui est atteint.

Nous avons ici une fois de plus une petite équivoque venant d'un mot à double entente. « Déterminer » signifie 1^o *causer* et 2^o *mesurer*. Nous voulons savoir ce qui « détermine » le prix quant à sa cause, — les partisans de l'utilité finale nous disent ce qui le détermine quant à la mesure et croient avoir résolu le problème qu'ils n'ont fait que tourner.

Il se présente parfois, il est vrai, certains cas où les deux significations du mot « déterminer » coïncident accidentellement. Nous supposerons, par exemple, que dans un désert quelconque, loin de tout marché, un marchand presque affamé mais possédant de précieuses marchandises rencontre un homme qui a *un seul* pain à vendre. Il donnera tous ses trésors s'il le faut pour acquérir ce pain dont la valeur finale subjective est supérieure pour lui à tout le reste. Si nous avons deux affamés et seulement un pain, la demande la plus grande l'emporte, l'utilité finale pour l'individu ayant le plus grand pouvoir d'acquisition détermine le prix, celle de l'autre ne peut plus être satisfaite dans les limites de son « avoir », parce que la contre-valeur qu'il peut offrir est inférieure à la valeur finale qu'a acquis le pain par suite de la demande urgente du plus riche. — Si nous n'avons qu'un seul affamé mais deux vendeurs ayant chacun un pain, le prix réalisé dépend tout d'abord d'une circonstance secondaire : un pain sera-t-il suffisant pour permettre à l'acheteur d'atteindre le prochain marché ou l'oasis la plus rapprochée ? Si ce n'est pas le cas, il doit acheter les deux pains. Le prix est de nouveau toute sa richesse,

mais le prix de l'unité est tombé de moitié. Par contre, s'il peut atteindre l'oasis avec l'aide d'un seul pain, la valeur des deux unités descend au niveau de l'utilité finale que possède la deuxième, et l'acheteur ne paiera pas davantage, à moins que les deux propriétaires des pains ne se coalisent contre lui, c'est-à-dire forment une unique personne économique, mettant fin ainsi à la concurrence. Mais nous pouvons écarter ici cette éventualité, comme nous n'analysons pas des faits réels, mais voulons simplement étudier sur les circonstances fictives les plus simples la formation du prix par la concurrence. L'acheteur n'aura donc à payer que l'utilité finale qu'a pour lui la deuxième unité, c'est-à-dire ne donnera en échange aucun bien qu'il évalue plus haut que le deuxième pain ; et c'est à ce prix seulement que les deux vendeurs céderont leur provision.

Nous pouvons encore varier les conditions du problème en supposant que pour une raison quelconque le possesseur du pain lui aussi désire pour satisfaire un besoin urgent la contre-valeur. Il peut être sans armes, fuyant devant un ennemi et rencontrer notre marchand qui possède des armes superflues. Alors l'utilité finale que le fugitif attache à l'arme sera égale à l'utilité finale que le marchand attache au pain et ils échangeront avec joie leurs possessions. Et si un tel fugitif survient pendant que le marchand débat avec le premier possesseur de pain le prix du pain sauveur, ce prix qui tendait à cet instant même vers le maximum, vers toute sa richesse, tombe immédiatement à la contre-valeur d'une arme, et le marchand ne paiera pas davantage.

Dans tous ces exemples, non seulement l'utilité finale de l'acheteur *mesure* l'élévation du prix, mais elle en est encore la *cause*. Mais sur un marché fréquenté, où de nombreuses marchandises luttent pour leur prix, le prix est uniquement déterminé, c'est-à-dire *causé* par la relation objective existant entre l'offre effective et la demande effective,

et l'utilité finale de l'acheteur final n'en est que la *mesure*.

Remarquons encore en terminant cette étude du marché pris isolément, que l'offre totale collective de toutes les marchandises est évidemment identique à la demande totale collective de toutes les marchandises. Chaque offre personnelle de marchandises est en effet une demande d'autres marchandises ; chacun s'efforce de vendre tout son stock afin d'acquérir les contre-valeurs.

C'est donc presque une tautologie ou du moins une proposition analytique que de dire qu'une marchandise ne peut hausser de prix que lorsqu'une autre baisse. Le prix n'est jamais autre chose qu'une quantité déterminée de marchandises exprimée en une quantité déterminée d'autres marchandises, par exemple, des métaux précieux, du drap ou du travail. Dire qu'une marchandise renchérit, c'est dire qu'elle est échangée contre une plus grande quantité d'une autre marchandise, ce qui signifie que cette autre marchandise a baissé de prix.

De toutes ces relations, une seule est importante pour l'économique : lorsque les marchandises dont l'importance est capitale se vendent à un prix minime, il reste pour les marchandises de moindre importance un besoin effectif plus grand, c'est-à-dire une demande effective, un « pouvoir d'acquisition » disponible. Si, au contraire, le prix du blé est haut et le prix du labour est bas, la vente d'articles de luxe et aussi des marchandises de moindre importance en pâtit. Sans doute les vendeurs de ces marchandises de haute importance remportent un bénéfice, mais leur nombre est insignifiant comparé à celui des consommateurs.

C'est avec cet argument que les adversaires des taxes sur les blés ont tenté d'enrôler dans leur parti la classe paysanne allemande, lors des dernières délibérations sur les tarifs douaniers. Le paysan, le petit agriculteur, disaient-ils, est principalement producteur de bestiaux et de pro-

duits de laiterie. Ce sont des biens placés plus bas que le blé sur l'échelle personnelle subjective des valeurs. Par suite, si l'on renchérit artificiellement le blé au profit des grands agriculteurs, il ne restera que peu de pouvoir d'achat disponible pour les produits des paysans.

2. *Dans l'ensemble des marchés reliés entre eux.*

Cet argument nous amène à l'examen du phénomène qui seul peut mettre entièrement en lumière le mécanisme de la formation du prix ; je veux parler des *relations entre les marchés*. Nous avons déjà effleuré cette question plusieurs fois, lorsque nous avons montré combien les décisions des contractants sont influencées par l'éloignement, dans l'espace ou dans le temps, du prochain marché.

La possibilité d'offrir ou de demander de nouveau sur un autre marché local ou sur le même marché à un autre moment une marchandise déjà produite limite le minimum de prix que le vendeur accepte et le maximum de prix que l'acheteur accorde.

Mais les relations entre les marchés agissent beaucoup plus fortement sur la formation du prix et la composition des marchés particuliers, *en ce qu'elles règlent l'importance de la production elle-même*.

Nous avons jusqu'ici accepté comme donné le rapport existant sur notre marché isolé entre l'offre et la demande d'une certaine marchandise sans nous demander comment ce rapport s'effectue. Or, c'est là le point important.

Ce rapport, en effet, n'est déterminé qu'en des cas tout à fait exceptionnels par ce qu'on nomme le hasard. Et, dans ces cas mêmes, seulement lorsqu'un nouveau marché s'ouvre pour une marchandise nouvelle, et seulement pour aussi longtemps qu'un vendeur conserve le monopole de ce marché, en gardant le secret, ou en se faisant délivrer un monopole légal. La tribu de nègres infestée de rats et

de souris qui acheta à prix d'or le chat de Whittington était un marché de ce genre pour les chats : mais à peine cette circonstance fut-elle connue, que des chargements de chats furent expédiés vers cette terre miraculeuse et les marchands se firent une concurrence si acharnée que la vente leur permit à peine de rentrer dans leurs frais.

La concurrence règle partout pareillement à la longue la « production » moyenne, c'est-à-dire l'approvisionnement du marché avec les différentes marchandises et par là aussi la relation entre l'offre et la demande de chaque marchandise isolée et par suite son prix courant.

α) Relations dans l'espace.

Examinons d'abord les relations dans l'espace.

Le producteur qui veut écouler une quantité donnée de sa marchandise a le choix en général entre plusieurs marchés locaux. Compte-t-il obtenir le même prix sur chacun d'eux, il choisit le marché le plus facile à atteindre, c'est-à-dire offrant la moindre résistance au transport, le marché le plus proche, toutes conditions égales d'ailleurs. Pense-t-il obtenir des prix différents, il choisit le marché promettant la plus grande marge entre le prix coûtant et le prix de vente.

Cette supputation peut se baser sur l'expérience ; il a acquis, à ses dépens ou à son avantage, la connaissance qu'un certain marché a un besoin collectif, grand ou petit, de sa marchandise ; ou encore, il a été avisé indirectement d'une situation du marché favorable ou défavorable pour lui, d'une « conjoncture » heureuse ou néfaste ; ou enfin, se basant sur des faits qu'il connaît, il « spéculé » sur une hausse ou une baisse future.

De toute façon, il décide d'après ces conjectures quel marché il visitera : il évite le marché défavorable et recherche le marché avantageux. Nous avons ici, par

exemple, la principale cause de l'exode de la population ouvrière rurale : elle cherche le marché des services le plus favorable lorsqu'elle émigre dans les villes ou au delà des mers. Nous avons ici encore la cause de tous les mouvements de la Bourse : le capital abandonne les marchés particuliers d'une « valeur », c'est-à-dire d'une participation à une entreprise ou à un emprunt, ou d'un produit, c'est-à-dire d'une marchandise « en Bourse » dont le prix doit tomber selon probabilité, et recherche les marchés des valeurs dont on espère une hausse de prix.

Ici, le principe du moindre effort en vue du plus grand effet gouverne seul : « Les hommes (et les marchandises réparties et administrées par les hommes dans leur intérêt) se portent du lieu de plus haute pression vers le lieu de moindre pression en suivant la ligne de moindre résistance ». C'est ainsi que j'ai formulé la *loi du courant* (Gesetz der Strömung) qui n'est autre que l'ancienne loi de l'intérêt personnel économique.

Cette affluence des personnes économiques isolées vers l'endroit de *moindre pression* se traduit dès lors pour la collectivité de la société économique tout entière par un *nivellement de la pression temporaire moyenne*, c'est-à-dire l'établissement d'un prix moyen pour la marchandise en question.

Tous les intéressés étant poussés par les mêmes mobiles aux mêmes actes, l'offre et la demande se balancent de façon fort exacte sur tous les marchés locaux simultanés d'un marché de marchandises, de sorte que le bénéfice des vendeurs se tient partout au même niveau. Les marchés locaux étant moins favorables sont faiblement fréquentés, les plus avantageux le sont davantage ; il s'ensuit que, dans le premier cas, la demande l'emporte et le prix s'élève, dans le second l'offre l'emporte et le prix tombe.

3) Relations dans le temps.

Les *relations dans le temps* des différents marchés locaux d'un marché de marchandises intégré ont une importance beaucoup plus grande encore que les relations dans l'espace.

Les relations dans l'espace ne balancent que les bénéfices entre les vendeurs de la *même* marchandise : tous obtiennent environ le même bénéfice ou supportent la même perte. Mais elle ne balance pas le bénéfice entre les vendeurs de *différentes* marchandises. Elle ne peut empêcher que, par exemple, tous les vendeurs de blé trouvent sur tous les marchés simultanés des prix particulièrement élevés, pendant qu'au contraire, tous les vendeurs de drap trouvent sur tous ces marchés des prix particulièrement bas.

Ce nivellement des prix sur le marché général, en tant qu'ensemble de tous les marchés particuliers de marchandises, s'accomplit par les relations de tous les marchés *dans le temps*.

Jusqu'à présent, nous avons toujours examiné les spéculations du vendeur au moment où il a déjà apporté au marché une provision de marchandises *déjà acquises*, ou bien où il se dispose à l'apporter sur un des marchés voisins.

Une spéculation du vendeur beaucoup plus importante est celle décidant non pas sur quel marché il doit apporter les marchandises, mais *quelles marchandises il doit apporter sur le marché*. En d'autres termes, quelles marchandises il doit préparer, ou acheter s'il est marchand, afin de les « produire ». Les expériences résultant des marchés précédents ont une influence prépondérante sur sa décision.

Une marchandise quelconque a-t-elle réalisé un prix élevé, non seulement sur un marché local isolé mais sur

tous les marchés simultanés, les producteurs auront soin d'en approvisionner plus amplement les marchés les plus rapprochés quant au temps ; pour cela ils en prépareront ou en achèteront davantage. Et, au contraire, si la marchandise n'a obtenu qu'un prix inférieur, ils s'empresseront d'en envoyer une moindre quantité sur ces marchés, ils en prépareront et en achèteront moins.

Ceci s'applique à toutes les « marchandises » : services, biens et positions de force, avant tout aux biens et aux positions de force, car l'égalisation des prix pour les *services* s'accomplit principalement par les relations des marchés *dans l'espace*, leurs producteurs cherchant le marché le plus favorable. Principalement mais non exclusivement. Elle s'accomplit aussi, en outre, dans le temps, soit par une adaptation *rapide* aux conditions du marché, adaptation par laquelle les producteurs adultes passent d'une profession défavorable à une profession plus favorable, généralement de même espèce, soit par une *lente* adaptation, par laquelle la génération grandissante évite dans le choix d'une profession les emplois défavorables et choisit les plus avantageux. Lorsque l'on publie des brochures dissuadant du choix d'une certaine profession ou en conseillant une autre (« Quel métier doit apprendre notre fils ? » etc.), c'est dans le but avoué d'amener une telle adaptation : il convient de « préparer » moins ou plus de telle « marchandise-service ».

Ce processus tend donc à un état stationnaire dans lequel tous les bénéfices de tous les producteurs sont égalisés autant qu'il est possible d'y arriver au moyen de la concurrence.

b) Le prix courant de la totalité des marchandises.

Le lieu économique de pression moyenne.

Nous sommes maintenant parvenus à un point où il n'est plus possible d'observer une marchandise isolée. Nous avons

découvert en effet une relation entre les prix moyens de toutes les marchandises : tous tendent vers les points où tous les « bénéfices » de tous les concurrents sont égalisés dans la mesure possible à la concurrence.

Le mot « bénéfice » a ici non pas une autre signification mais une autre extension. Il est synonyme de *revenu*.

En effet, dans le mouvement du marché, tout revenu se compose des bénéfices que la personne économique réalise pendant un temps donné sur le prix de ses marchandises. C'est le bénéfice sur l'unité de marchandise (c'est-à-dire son prix, déduction faite du prix-coûtant et des frais) multiplié par le chiffre des unités vendues pendant ce temps donné. Si, par exemple, un apprenti-cordonnier est occupé sept heures par jour et reçoit un salaire de 60 pfennig par heure, il a, déduction faite de 20 pfennig de frais pour la « préparation » de son produit, des courses (frais de tramway), un revenu journalier de 4 marks, soit 24 marks par semaine ; et, en admettant qu'il travaille 300 jours par an, 1.200 marks de revenu annuel. C'est également le revenu d'un maître cordonnier gagnant en moyenne 12 marks par paire de souliers, s'il en vend 100 paires par an.

Le marché tend donc, dans le processus de la concurrence, vers le point d'équilibre stable, le « lieu économique de moyenne pression permanente », où les prix de toutes les marchandises sont à leur valeur d'échange, c'est-à-dire où règne la relation générale des valeurs dans laquelle tous les producteurs ont exactement le revenu déterminé d'une part par leur qualification personnelle et, d'autre part, par leur position sociale (favorable ou défavorable) par rapport aux relations de monopole.

Mais en même temps la concurrence, en s'exerçant sur l'ensemble des marchés reliés dans le temps et dans l'espace, attire les individus vers les professions avantageuses, les éloigne des professions non avantageuses et répartit ainsi

les forces de travail et les biens d'acquisition disponibles dans la société économique entre les différentes branches de la préparation, de telle sorte que l'offre collective corresponde exactement à la demande collective.

Autrement dit, la concurrence non seulement égalise le revenu autant qu'il lui est possible de le faire mais **elle résout en même temps le problème de la production.**

II. L'équilibre de la concurrence.

La valeur d'échange

Nous avons vu que le processus de la concurrence établit à la longue et en moyenne un état d'équilibre stable du marché, le rapport des valeurs d'échange étant tel que tous les producteurs se trouvent sur le lieu économique de pression moyenne, tous les revenus étant égalisés autant que le permettent la qualification de chaque individu et sa position par rapport aux relations de monopole.

Nous avons à rechercher maintenant *quel* est le rapport dans lequel se trouvent les valeurs d'échange ?

On peut exprimer en chiffres le rapport général des valeurs, en exprimant une certaine quantité d'une certaine marchandise en quantités déterminées de toutes les autres marchandises : 1 kg. d'or = v mètres de drap = x tonnes de fer = y travail annuel de manœuvres = z esclaves, etc. Ce rapport ne peut être accidentel. Par quoi est-il fixé ?

Entendons-nous bien : nous ne parlons pas encore ici de la cause dernière de la différence de valeur existant *avant* la concurrence, nous ne parlons pas de la valeur « intérieure » ou « absolue » des marchandises qui se manifeste dans la concurrence. Nous demandons à présent seulement pour-quoi *dans* le processus de la concurrence un kg. d'or par exemple réalise un prix dix mille fois plus élevé qu'un kg. de fer ; ou pourquoi le prix du travail annuel d'un directeur

de banque est mille fois plus élevé que celui du travail annuel d'un journalier.

a) L' « économie stationnaire ».

Nous ferons abstraction au cours de cette étude des oscillations du prix courant autour de la valeur d'échange et nous ne nous occuperons que de cette dernière. Nous employons l'hypothèse généralement en faveur chez les classiques d'une *économie stationnaire*, d'une économie dont sont exclues toutes les perturbations et dans laquelle tous les prix de toutes les marchandises sont « stationnaires » et tous les revenus égalisés dans la mesure du possible.

Une économie de ce genre est impossible en fait. C'est une construction abstraite absolument irréaliste. Dans une économie existante et même dans une société supposée exempte des perturbations apportées par le moyen politique, des désordres de toute sorte sont inévitables. La terre ne rapporte pas exactement tous les ans la même quantité de subsistances ; par là déjà des déplacements dans le rapport des valeurs se produisent. Et enfin nous ne pouvons que difficilement nous représenter une société économique normale sans une augmentation de la population. Or, là où la population augmente, le degré de différenciation et d'intégration augmente également et toutes les relations de prix se modifient en conséquence. Ces raisons, avec beaucoup d'autres encore non mentionnées ici, font que dans une économie sociale réelle, le prix-courant d'une marchandise ne peut coïncider qu'accidentellement et pour un temps très court avec son prix moyen. La règle est, au contraire, qu'ils divergent assez fortement.

Néanmoins, ce procédé des classiques consistant à baser toutes les recherches sur le prix-moyen sur la construction hypothétique d'une économie stationnaire, ne présente aucun inconvénient au point de vue méthodologique. Nous

l'emploierons aussi dans notre étude, sans toutefois perdre de vue que l'expérimentation a lieu dans le vide pour ainsi dire.

Pour quelle raison, dans une économie stationnaire donnée, toutes les valeurs d'échange se trouvent-elles donc justement dans un rapport déterminé ?

b) La « rareté économique ».

Attendu que l'unique force mettant la concurrence en mouvement est le rapport entre l'offre et la demande ; et attendu que chaque prix, que ce soit le « prix-courant » accidentel de la marchandise isolée ou la valeur d'échange moyenne de toutes les marchandises, est toujours fixé exclusivement par ce rapport objectif, — qui se présente subjectivement aux producteurs comme une « urgence relative du besoin d'échange », — le rapport des valeurs d'échange ne peut, lui aussi, être déterminé que par cette force, que par le rapport entre l'offre et la demande.

Le rapport de deux valeurs d'échange est donc le rapport de deux rapports. Il est le rapport dans lequel se trouvent, dans l'économie stationnaire, deux rapports différents d'offre et de demande. La formule se pose comme suit : $\frac{o}{d} : \frac{o'}{d'}$. Prenons un exemple : un quintal de fer a une valeur d'échange de deux marks, un quintal d'or une valeur d'échange de dix mille marks. Le problème du rapport des valeurs entre l'or et le fer peut donc être exprimé comme suit : pourquoi l'offre de fer est-elle à ce point supérieure à l'offre d'or par rapport à la demande ? ou pourquoi la demande de fer est-elle à ce point inférieure à la demande d'or par rapport à l'offre ?

Afin d'avoir un terme commode et en même temps objectif, nous désignerons par *rareté économique* le rapport stationnaire de l'offre et de la demande. Nous obtenons

alors la formule suivante : le rapport des valeurs d'échange dépend uniquement de la rareté économique relative des marchandises (biens, services et positions de force).

De la rareté *économique*. Non pas de la rareté *naturelle*, qui est trop souvent confondue avec elle. La rareté naturelle est souvent mais non toujours la *condition* de la rareté économique : mais elle n'en est jamais la cause et peut encore moins être considérée comme étant identique avec elle. Entre la rareté économique et la rareté naturelle il existe à peu près la même relation qu'entre la « valeur d'usage » et la valeur économique ; d'une part, nous avons une catégorie concernant les sciences naturelles et, d'autre part, une catégorie économique ; c'est pourquoi elles peuvent bien coïncider temporairement, mais jamais de façon permanente.

Il est évident qu'elles doivent coïncider fréquemment, la rareté naturelle agissant des deux côtés sur le rapport de l'offre et la demande que nous avons désigné par le terme de rareté économique. Plus une marchandise est rare et plus il est difficile de l'apporter sur le marché, de la « produire » autrement qu'en quantité minime ; et d'autre part, plus une marchandise est rare, plus elle est recherchée, d'abord parce que l'homme est le plus curieux de tous les animaux et ensuite parce que la possession d'objets rares et par suite coûteux dénote la richesse du possesseur et satisfait l'instinct si puissant de distinction sociale.

Néanmoins un simple coup d'œil montre que les deux espèces de rareté ne marchent de pair qu'accidentellement. Une « rareté » naturelle quasi absolue peut avoir une valeur nulle, un objet absolument commun peut avoir une haute valeur. Et ce qui s'applique aux points extrêmes de l'échelle s'applique aussi évidemment à tous les degrés intermédiaires.

Lorsque, par exemple, sur un point quelconque du globe, il existe un bien qui est tout à fait unique dans son genre,

mais qui n'est recherché de personne, son prix est égal à zéro. Beaucoup le rechercheraient, il est vrai, s'il était connu, car il y a généralement, pour ces raretés naturelles absolues, une demande importante de la part des collectionneurs et elles acquièrent par là une rareté économique considérable et un prix élevé. Mais le fait demeure néanmoins que c'est seulement la rareté économique et non la rareté naturelle qui détermine le prix.

Cette loi se montre avec une clarté évidente, lorsque l'on étudie la valeur d'échange de l'une des « productions » les plus rares qui soient au monde, les créations du génie artistique ou scientifique. La rareté naturelle et la rareté économique sont clairement séparées ici : nous savons, en effet, que les pionniers de l'art et de la science n'ont obtenu de tout temps qu'une rémunération fort minime pour leur travail, car il ne s'élève une forte demande effective pour leurs produits que lorsque toute la société, après mille résistances, s'est décidée enfin à se risquer sur la voie ouverte par eux. Et alors ils sont depuis longtemps morts et enterrés.

A l'autre extrémité de l'échelle de rareté naturelle se trouvent les objets extrêmement communs dans la nature, les « biens libres ». Comme dans les conditions normales, personne n'exerce de demande économique effective à leur égard, c'est-à-dire comme personne n'est prêt à donner en échange des objets de valeur, ils n'ont également aucune valeur économique et leur prix est nul. Néanmoins sous certaines conditions, un bien naturellement libre et extrêmement commun, comme le sol, peut acquérir par suite de l'accaparement une valeur économique permanente et reçoit alors aussi une valeur d'échange.

La rareté naturelle agit donc seulement sur un côté du rapport entre l'offre et la demande que nous avons nommé valeur économique : sur le *côté de l'offre*. Ce sont les forces agissant de façon permanente du *côté de la demande* qui

seules peuvent donner à un objet d'une rareté naturelle déterminée sa valeur d'échange fixe.

Ces forces, il est vrai, se dérobent à la fixation scientifique par l'économique, du moins lorsqu'il s'agit de biens d'ordre inférieur (on peut les déterminer plus exactement par les positions de force). Les motifs pour lesquels un homme s'empare d'un « moyen non gratuit » ne concernent pas l'économique.

L'économique doit accepter comme donné le fait qu'il existe pour les objets de valeur d'ordre inférieur d'une certaine rareté matérielle une certaine demande qui détermine un certain degré de rareté économique relative. *Pourquoi, pour quels motifs*, cette demande a-t-elle lieu ? C'est une question qui ne la concerne nullement.

Pour ce qui touche les services d'une certaine qualification, par exemple, elle n'a pas à demander comment il se fait qu'il y ait toujours une demande pour les services de « bravi » ou de prostituées. Ceci est du ressort de l'éthique et de la psychologie sociale, qui ont à décider si la demande de tels services peut être justifiée devant le tribunal de la raison et de la morale. Et de même, les motifs occasionnant la demande de biens d'une certaine qualité ne nous regardent en rien. La raison, par exemple, pour laquelle une mondaine préfère satisfaire son besoin de parure avec des diamants plutôt qu'avec du strass, que le bijoutier peut seul distinguer des premiers, lui est indifférente : il nous suffit de savoir qu'elle *attribue* aux diamants une « qualité » supérieure, c'est-à-dire, selon notre définition, la capacité de satisfaire, outre un besoin d'une certaine utilité finale, celui de la parure, un besoin de moindre utilité finale, celui de la distinction sociale. Les esthéticiens peuvent se creuser la tête pour décider si les diamants sont vraiment plus beaux que le strass ; et, pour revenir à notre ancien exemple, les physiologistes peuvent discuter à perte de vue sur la question de savoir si vraiment le caviar est

« meilleur » que le pain noir et le lard. Pour nous, un seul fait est intéressant : c'est qu'il existe des êtres humains préférant le caviar et les diamants et que ces êtres peuvent exercer une demande effective de ces objets auxquels ils attribuent une qualité supérieure.

Si la direction et la force des facteurs agissant sur la rareté économique du côté de la demande se dérobent à l'observation économique, les facteurs agissant sur le côté de l'offre se prêtent à une détermination plus exacte.

La rareté économique peut être la conséquence de conditions *naturelles* ou de conditions *légales*.

1. *La rareté économique résultant de conditions naturelles.*

La rareté économique d'un produit peut provenir de deux causes très distinctes : 1° de la rareté d'un *objet naturel matériel*, et 2° de la rareté d'une *qualification personnelle*.

a) *D'un objet naturel.*

Parmi les objets naturels, il nous faut encore distinguer entre ceux dont l'offre peut être augmentée à volonté en cas de demande croissante, c'est-à-dire de hausse de prix, et ceux dont l'offre ne peut être augmentée même dans le cas de demande croissante. Nous nommerons les premiers biens « productibles » ou plutôt « reproductibles à volonté » et les seconds « biens-monopoles ».

aa) *Des biens « reproductibles à volonté ».*

La rareté économique des objets naturels reproductibles à volonté est proportionnée à la *quantité* de travail nécessaire pour amener l'unité sur le marché. L'unité obtient un prix d'autant plus élevé que cette somme de travail est

plus considérable. En effet, les producteurs d'une même qualification devant réaliser un même revenu pour un même espace de temps, leur gain sur une quantité donnée du produit plus rare doit être proportionnellement plus élevé que le gain sur la même quantité du produit moins rare. C'est pour cette raison que la valeur d'échange des diamants est incomparablement supérieure à celle du charbon de terre, son plus proche parent chimique : un gramme de diamant apporté sur le marché coûte autant de travail de qualification égale que la production d'une tonne de charbon, par exemple. Aussi le processus de la concurrence ne s'arrête-t-il que lorsque le prix du diamant se trouve avec le prix du charbon dans un rapport tel que les deux producteurs jouissent (toutes choses égales) du même revenu.

bb) Des biens-monopoles naturels.

Les biens-monopoles, comme, par exemple, le vin de Johannisberg ou un tableau de Raphaël, ont une rareté naturelle extrême. Leur quantité ne peut être accrue par aucun moyen, ni à aucun prix. Leur possesseur occupe donc une position de monopoleur vis-à-vis des acheteurs, la concurrence ne pouvant intervenir pour faire augmenter l'offre. La rareté économique relative de ces biens est par suite considérable : et leur valeur d'échange se maintient à un niveau conférant au monopoleur pour un travail de qualification égale un revenu supérieur à celui de l'acheteur.

β) De la puissance de travail.

La qualification.

Une puissance de travail au-dessus de la moyenne n'a pas par elle-même une rareté économique, car elle n'est pas directement un objet d'échange. Par contre, ses *produits* (biens et services) ont une rareté économique qui, étant

donné une demande égale, correspond exactement à la rareté naturelle relative de la puissance de travail. On nomme cette rareté naturelle la *qualification*, et l'on désigne par *qualité* la rareté économique des produits.

La qualification est quelque chose de relatif. C'est la capacité que possède une personne économique d'apporter sur le marché des produits (biens ou services) qui obtiennent par rapport aux produits d'autres personnes un prix moyen supérieur ou inférieur.

On distingue selon la qualification du travail des *classes professionnelles* de producteurs et aussi à l'intérieur de ces classes les individus eux-mêmes.

On distingue, ainsi que nous l'avons déjà exposé, des classes de producteurs non-qualifiés, qualifiés et hautement qualifiés. Par ouvriers *non-qualifiés*, on comprend tous ceux qui ne peuvent apporter sur le marché que des services qui n'exigent qu'une intelligence moyenne non exercée : ce sont les journaliers, les manœuvres, etc. Par ouvriers *qualifiés*, on désigne les artisans et les ouvriers d'art ayant fait un certain apprentissage ; sont *hautement qualifiés* les producteurs des classes supérieures ayant une éducation et des talents particuliers.

A l'intérieur des différentes classes il y a de nouveau des concurrents de *qualification supérieure* ou *inférieure*.

Les qualités *physiques* constituant une qualification supérieure sont : une force musculaire au-dessus de la moyenne, une habileté, une finesse des sens, une beauté exceptionnelles, un organe d'une perfection rare, l'organe vocal par exemple. Un forgeron qui peut travailler avec le plus lourd marteau, un tisserand qui peut faire manœuvrer un plus grand nombre de métiers, un expert qui peut percevoir des différences très minimes de couleur (par exemple, dans l'achat de l'indigo) ou de goût (dans le commerce des vins), une prostituée d'une beauté remarquable, possèdent une qualification supérieure. Je choisis à dessein

ce dernier exemple, d'abord afin de rappeler que l'économie ne s'occupe pas seulement de biens matériels ni de « biens véritables » mais de tous les objets non-gratuits qui, dans l'opinion subjective de l'intéressé, possèdent l'utilité de satisfaire un de ses besoins ; et ensuite afin de nous préserver d'une erreur commune qui consiste à n'attribuer une rareté économique et une valeur qu'à l'énergie corporelle qui accomplit un « travail » au sens strict du mot, un *travail créant des biens*. Il n'en est rien : un laquais engagé dans le but unique de parader dans sa livrée exécute un « service » qui est estimé d'autant plus précieux que sa qualification pour ce service (c'est-à-dire dans ce cas particulier une belle prestance et une belle mine) est supérieure à celle de ses concurrents.

Les *qualités intellectuelles* généralement demandées sont aussi d'autant plus hautement qualifiées qu'elles sont plus rares. Il serait superflu d'en énumérer des exemples. Plus un homme se distingue par ses dons intellectuels entre ses concurrents, plus rare et plus haute est sa qualification.

Il en est de même des rares qualités de la *volonté*.

On peut en quelque sorte classer dans cette catégorie le cas où des personnes économiques ayant la même force corporelle, la même intelligence et la même instruction professionnelle, travaillent avec des degrés divers de tension d'esprit, se manifestant dans la durée ou dans l'intensité du travail. L'application et l'attention sont en effet des qualités éminentes de la volonté.

Une autre qualité remarquable de la volonté est le *courage*. Les hommes d'un courage peu commun ont été regardés de tous temps comme les mieux qualifiés pour le métier des armes ; mais cette qualité a aussi son importance en temps de paix. Un jeune négociant qui ne craint pas de fonder une succursale dans un pays où règne la fièvre jaune ou le choléra a une qualification relativement rare. Rappe-

lons ici les professionnels du sport, notamment de nos jours les aviateurs, les artistes de cirque, les explorateurs des régions polaires, etc.

Cette qualification ne s'applique pas seulement au courage honorable mais aussi à la variété de courage considérée dans une certaine société comme déshonorable. Quiconque a le courage de braver les lois en risquant l'échafaud et le bague ou de braver l'opinion publique en risquant le mépris public ou le déshonneur possède par cela même une qualification particulièrement rare.

Enfin la qualification dépend encore de l'*outillage professionnel*. Nous comprenons par là d'abord l'*instruction* professionnelle qui développe au plus haut degré les qualités existantes du corps, de l'intelligence et de la volonté, puis l'*outillage* au sens matériel avec les biens-outils nécessaires à l'exercice de la profession. Plus l'outillage entier est coûteux ou long à obtenir, plus la puissance de travail est rare, c'est-à-dire hautement qualifiée.

Les revenus des forces de travail particulières, c'est-à-dire leurs « gains » pendant une certaine période, s'échelonnent selon le degré de leur rareté relative. Plus la qualification est supérieure, plus élevé est aussi le « gain » sur l'unité de son produit.

Il en est de même pour tous les produits de haute qualification, pour les services comme pour les biens.

Le travail est-il produit directement sur le marché comme « service », la qualification supérieure reçoit son gain supérieur directement comme *salaire* , honoraires, etc. Ce sont les émoluments d'un Caruso, d'une Duse, d'un chirurgien renommé, d'un prédicateur à la mode, d'un chef-ingénieur ou d'un directeur de banque, d'un maître au jeu d'échecs. Et il en est de même pour toutes les qualifications, même pour les qualifications « immorales » ou criminelles. Les gains des agents provocateurs, des usuriers et des prostituées seraient plus minimes si le discrédit attaché à ces

professions ne limitait pas la concurrence. A l'autre extrémité se trouve la « charge honorifique » non rémunérée, mais ardemment recherchée en raison de la distinction sociale qu'elle confère, et les fonctions à peine rémunérées des hauts fonctionnaires. Cette dernière institution, il est vrai, est le plus souvent un artifice des classes supérieures pour réserver en fait à leurs membres les postes administratifs particulièrement importants, ces situations ne pouvant être briguées que par ceux qui tirent sans travail un revenu du monopole de leur classe. On peut également ranger sous cette rubrique la solde infime que touchaient les officiers de Frédéric le Grand, qui tous appartenaient à l'aristocratie territoriale.

Lorsque le travail est produit sous la forme d'un « bien » proprement dit, la qualification supérieure perçoit son bénéfice dans le *prix* qui est proportionné au degré de rareté de ce bien. Car le produit qui ne peut être préparé que par une force de travail hautement qualifiée a une rareté considérable tout comme un objet naturellement rare. Le fer est par lui-même un bien ayant un degré de rareté infime ; lorsque travaillé par Peter Vischer, le fameux artiste de la Renaissance allemande, il revêt la forme d'une grille, il obtient sur le marché une rareté égale à la rareté de qualification du maître. La toile, les pinceaux et les couleurs sont des objets de valeur fort modeste, mais un tableau peint de la main de Böcklin acquiert la rareté qui correspond à la qualification extraordinaire du grand peintre. Il est à noter, de plus, que les objets naturels d'une grande rareté, lorsqu'ils doivent être travaillés, ne sont évidemment confiés le plus souvent qu'à des ouvriers de haute qualification (d'où le nom d'ébéniste en usage pour un menuisier d'art). On ne peut confier en effet des matériaux précieux à des mains inexercées.

La rareté naturelle de l'objet matériel d'une part, la qualification personnelle de l'ouvrier d'autre part agissent ainsi

doublement du *côté de l'offre* sur ce rapport d'échange que nous avons désigné par « rareté économique ».

2. *La rareté économique résultant de conditions légales.*

De même que la rareté naturelle, la rareté légale agit du côté de l'offre sur le rapport d'échange. Il s'agit toujours ici d'obtenir une rareté économique plus grande que celle qui découle de la rareté naturelle de l'objet naturel et de la qualification des forces de travail participant à sa préparation. Ce résultat ne peut être obtenu, la demande restant la même, que par la limitation de la concurrence : les biens qui sont par nature « reproductibles à volonté » deviennent ainsi des « valeurs de monopole ».

Cette limitation peut avoir lieu aussi bien par l'intervention du droit public que par celle du droit privé.

a) *Résultant d'un monopole de droit public.*

Récapitulons brièvement : sont monopoles de droit public les monopoles appartenant à une personne économique en vertu d'une « concession conférée par la souveraineté de l'Etat ». Sous cette rubrique se rangent les nombreux privilèges féodaux de l'Etat précapitaliste concernant la production de biens et de services : droits corporatifs, moulins, pressoirs banaux, droit d'escorte, etc. Dans l'Etat constitutionnel moderne, nous avons les brevets d'invention, les droits d'auteur, les privilèges des compagnies commerciales (compagnie des Indes orientales, compagnie du Congo), etc., et les administrations monopolisées par les corps publics pour la préparation de biens et services de toute sorte : monopole des chemins de fer, des postes et télégraphes, du tabac et du sel, monopole pour la vente des spiritueux, régies communales pour l'eau et le gaz, l'électricité, les tramways, les abattoirs, les halles, etc. Dans tous

ces exemples la concurrence est supprimée légalement, de façon permanente ou pour une période déterminée.

3) Résultant d'un monopole de droit privé.

Des monopoles analogues peuvent prendre naissance par la voie de contrats juridiques privés, lorsque la totalité ou la majorité des producteurs d'une certaine marchandise s'engagent à limiter volontairement la concurrence et par suite la production, afin d'augmenter la rareté économique de leur produit et d'obtenir un prix supérieur à celui qui découle de sa rareté naturelle. Ces conventions peuvent concerner la production de biens ou de services. Lorsqu'ils partent du côté capitaliste, ces unions se nomment « ententes commerciales », « syndicats », « cartels », « rings » ou « trusts ». Le sens de ces termes désignant des phénomènes modernes du capitalisme n'est pas encore absolument fixé ; en tout cas le trust représente le lien le plus puissant qui enchaîne complètement l'indépendance des contractants. Ils sont absorbés par le trust qui, au terme de son développement, est la fusion de plusieurs personnes économiques en une personne collective.

Ces unions capitalistes tendant à la « monopolisation du marché » concernent toujours la production des biens, c'est-à-dire aussi bien la préparation : unions de fabricants (syndicats de demi-pâte à papier, de la potasse, du fer et des fils d'archal), le trust américain du sucre, le trust de la viande, le trust du pétrole, que la vente de ces produits (syndicats commerciaux). Elles exercent en général un « contrôle » permanent du marché ; néanmoins les ententes temporaires de peu de durée sont assez fréquentes : ce sont les « corners », dont le but est de monopoliser une marchandise cotée à la Bourse, c'est-à-dire de l'accaparer afin d'amener brusquement une hausse formidable de sa rareté économique. Le spéculateur achète discrètement tout le « stock apparent »

et conclut en même temps avec d'autres boursiers des contrats par lesquels ils s'engagent à lui livrer à un certain prix et à une date fixée une quantité donnée de la même marchandise. Lorsque les fournisseurs veulent « se couvrir », ils s'aperçoivent que cette marchandise ne se trouve pas sur le marché : la demande pressante provoque une hausse de prix vertigineuse et ils doivent se racheter s'ils le peuvent en payant la « différence ». Ces « corners » de « produits » (blé, cuivre) et de « valeurs » des bourses d'effets publics sont le moyen favori des milliardaires, notamment ceux de Wallstreet pour dévaliser la Bourse tout entière dans les trop célèbres « journées noires ». Ils sont d'ailleurs aussi vieux que le capitalisme même : la première période du capitalisme allemand, pendant le xvi^e siècle, a connu déjà des « corners » du cuivre, du poivre, du mercure, etc., et même de l'argent.

Lorsqu'une marchandise est monopolisée, les monopoles pour limiter la concurrence, — non plus des vendeurs cette fois mais des produits entr'eux, — ont parfois recours à un autre moyen : la destruction ou la mise à l'écart d'une partie du stock existant. La première méthode a été fréquemment employée par la Compagnie des Indes, qui détruisait ainsi une partie des énormes quantités d'épices que lui livraient les Hindous et les Javanais exploités jusqu'au sang, et l'on dit même qu'elle a été encore une fois utilisée au xix^e siècle par le gouvernement grec qui détruisit ainsi une partie de la récolte des raisins de Corinthe (Effertz nomme ce procédé de « destruction rentable » le « dardanariat », une expression que je n'ai rencontrée nulle part ailleurs et qui est tirée d'un exemple antique). La compagnie de diamants sud-africaine met en réserve, paraît-il, une partie de sa production, de manière à maintenir la valeur d'échange des pierres précieuses au-dessus de celle qui correspond à leur rareté naturelle, qui a beaucoup diminué.

Du côté de la *classe ouvrière*, le syndicat représente une union analogue, dont le but est de contrôler et de monopole-

liser le marché des services correspondant à sa spécialité afin de limiter également la concurrence entre les membres de la même profession et de maintenir le salaire au-dessus du prix déterminé par sa rareté naturelle. Ils s'efforcent d'atteindre ces résultats dans certains cas au moyen de règlements très stricts concernant l'admission de nouveaux « concurrents », fixant par exemple la durée de l'apprentissage et les autres conditions d'admission des apprentis (les sept années d'apprentissage obligatoire de quelques anciennes trade-unions anglaises sont un vestige de l'époque où les corporations possédaient un véritable monopole de droit public). En général pourtant, et c'est là le type des syndicats *modernes*, ils agissent surtout sur la rareté économique des services qu'ils élèvent en abaissant d'abord l'« urgence du besoin d'échange » du côté des ouvriers par l'assurance contre le chômage, et ensuite en s'efforçant de diminuer l'offre par des secours de voyage et d'émigration. Les deux méthodes réunies atteignent leur plus haut degré d'efficacité dans la *grève* organisée, dans laquelle les ouvriers se retirent en masse du marché des services, soutenus par les moyens qu'a recueillis le syndicat.

De l'autre côté, les coalitions d'entrepreneurs s'efforcent de diminuer la rareté économique des services au moyen du lock-out, réduisant d'une part la demande à zéro et amenant, d'autre part, à son maximum l'« urgence du besoin d'échange » du côté des ouvriers en obligeant *tous* les ouvriers d'une branche industrielle et parfois même aussi d'autres branches à avoir recours aux caisses des syndicats.

Le but que visent les entrepreneurs en provoquant ces luttes aiguës et ces crises, ils le poursuivent également de façon permanente pour ainsi dire au moyen de conventions privées. Ce but est toujours le même : détruire les organisations des ouvriers, rétablir la libre concurrence entr'eux et réduire par là le salaire à son « taux naturel ». Des con-

trats privés de cette espèce sont conclus ou entre les entrepreneurs ou entre ceux-ci et les ouvriers.

Dans la première catégorie nous avons le système si décrié de la « liste noire », les livrets et certificats munis de certains signes secrets et surtout l'engagement pris par tout un groupe de capitalistes de n'embaucher les ouvriers que par l'entremise d'un *bureau de placement* déterminé, dirigé exclusivement par leurs créatures. On « exécute » ainsi les syndiqués et surtout les « meneurs » connus et ce système, lorsqu'il triomphe, a pour résultat de détruire l'organisation, de briser le monopole privé du syndicat et de réduire le salaire au tarif « naturel » en vigueur lorsque l'urgence du besoin d'échange des ouvriers ne se trouve pas diminuée.

La deuxième catégorie concerne les contrats entre les entrepreneurs et les ouvriers, ces derniers s'engageant à ne pas faire partie d'un syndicat ou, s'ils en sont déjà membres, à donner leur démission. Cette contrainte morale est fortifiée souvent encore par les soi-disant « organisations de bienfaisance », les institutions patronales des grandes entreprises : maisons ouvrières, caisses de vieillesse, pensions, etc. Quiconque se syndique est immédiatement mis à pied, doit évacuer sa maison dans un délai de quelques jours souvent, et perd dans tous les cas les sommes péniblement gagnées et souvent assez importantes qu'il a dans les caisses des institutions patronales.

Ces « organisations de bienfaisance » avec leur tendance à restreindre la liberté de domicile des ouvriers en les liant à l'entreprise par des intérêts matériels nous amène à une deuxième institution dont le but est de ramener le salaire *au-dessous* de son tarif « naturel », en limitant la liberté de domicile par un contrat qui engage les ouvriers à ne pas entrer, pendant une période donnée, au service d'un concurrent. C'est la trop tameuse « clause de concurrence », qui très souvent, en ce qui concerne les employés d'ordre supérieur, doit être ratifiée par un engagement *d'honneur* :

un abus de force inouï. Ces contrats ajoutent au monopole de classe dont jouissent déjà les possédants vis-à-vis des ouvriers, un « monopole supplémentaire » de droit privé — et la destruction de ce « monopole » est une des tâches principales des syndicats.

Il nous reste enfin à mentionner les conventions unissant les capitalistes et leur personnel ouvrier, les « alliances » modernes. Les entrepreneurs s'engagent à n'embaucher que des ouvriers syndiqués et à payer les « fair wages », les salaires raisonnables au tarif convenu ; de leur côté les ouvriers s'engagent à ne pas accepter d'emploi chez les « concurrents au rabais », les « fabricants de camelote à bon marché » et garantissent ainsi de leur côté aux capitalistes des « fair prices ». Il se forme ici un monopole, peut-être fort bienfaisant, aux dépens des consommateurs.

Jusqu'à quel point toutes ces unions peuvent-elles arriver à obtenir et à maintenir le monopole du marché ? Cela dépend de plusieurs circonstances.

Le succès dépend avant tout du nombre et du pouvoir des « outsiders ». Lorsque ceux-ci peuvent augmenter assez rapidement leur production, les membres de l'alliance en subissent les conséquences. Ces derniers, en effet, reçoivent bien également pendant quelque temps un prix plus élevé pour l'unité de marchandise, mais leur profit total est néanmoins considérablement réduit, car ils vendent d'autant moins que les outsiders vendent davantage ; et ils se préparent eux-mêmes à *la longue* des concurrents redoutables qui, avec des débouchés plus étendus, profitent des prix plus élevés. Aussi un trust ou un syndicat sont-ils à peine possibles dans les professions ayant de nombreux producteurs indépendants de biens ou de services : on ne peut pas supposer un trust mondial du blé et il n'a jamais été possible à l'époque contemporaine de maintenir de façon durable un syndicat de travailleurs non qualifiés. Le nombre des outsiders est trop considérable.

Le nombre des « outsiders » est à son tour étroitement lié à la nature du produit. Plus sa rareté naturelle est grande, moins il y aura de producteurs et par conséquent d'outsiders possibles. Les produits tels que le blé ou les services non-qualifiés sont trop communs pour pouvoir être monopolisés. Néanmoins il est possible de monopoliser même des objets naturels de rareté naturelle minime, lorsque ces objets ont une grande rareté *géographique*, c'est-à-dire lorsqu'ils ne se trouvent qu'en des endroits de la planète relativement peu nombreux, alors même qu'ils se trouvent en grande masse à ces endroits. J'ai déjà nommé un objet naturel possédant cette rareté géographique en même temps qu'une grande rareté naturelle : le diamant ; il est un autre bien ayant une certaine rareté géographique, bien qu'il soit très abondant, c'est le pétrole ; si les nappes de pétrole avaient été plus nombreuses, le Rockefeller-trust n'eût jamais essayé de les placer toutes sous son contrôle.

Une autre condition est également étroitement liée à la nature du produit : la possibilité, dès qu'il a atteint un certain prix, de provoquer la concurrence de produits différents. Le prix du pétrole ne peut en général être maintenu au-dessus du niveau de l'alcool ou du gaz : à partir d'un certain prix les succédanés entrent en concurrence.

Enfin la possibilité de contrôler le marché dépend avant tout de la position qu'occupe l'aspirant monopoleur vis-à-vis du monopole de classe de l'administration publique ; l'Etat mettra-t-il dans la balance le poids de son pouvoir pour ou contre lui ? Sans les droits élevés de protection par lesquels l'Etat écarte les concurrents étrangers, la majorité des monopoles capitalistes seraient inoffensifs sinon impossibles ; si l'Etat autrichien n'était pas intervenu, Rockefeller eût englouti récemment toute l'industrie galicienne du pétrole ; et l'Etat prussien se dispose en ce moment à ruiner par des droits d'entrée l'influence des capitalistes américains sur la production allemande de la potasse. Sans la protec-

tion que la police et l'armée permanente garantissent aux capitalistes en chicanant et en persécutant les unions ouvrières, les syndicats pourraient maintenir beaucoup plus efficacement sous leur contrôle le marché des services.

*
**

La rareté économique dépend donc de toutes ces conditions.

Comme nous l'avons vu, c'est uniquement de cette rareté économique que dépend le rapport des valeurs d'échange. Nous avons maintenant obtenu les matériaux qui vont nous permettre de résoudre notre problème, la détermination *quantitative* de ce rapport.

Nous avons reconnu l'existence de deux classes de valeurs d'échange, une classe concernant les produits *dont les producteurs se trouvent en libre concurrence*, et une autre comprenant les produits *pour lesquels il existe entre les producteurs une relation de monopole*.

c) Valeur « naturelle » et valeur de « monopole ».

Les classiques, qui ont fait de cette antithèse le centre même de leur théorie, appellent la « valeur d'échange » des produits de la première catégorie leur prix ou leur valeur « naturelle » et celle des produits de la seconde le prix ou la valeur « de monopole ».

La *valeur naturelle* des produits (biens et services) est le prix moyen qui se forme par la concurrence entièrement libre, c'est-à-dire là où tous les membres de la société économique qui « veulent » participer à la production parce que le prix les attire, le « peuvent » également, y sont autorisés.

Les produits à la production desquels tous les membres de la société économique *ne peuvent pas* participer, même

s'ils le « veulent », ont une *valeur de monopole*. Ce sont les produits pour la préparation desquels la concurrence est restreinte, soit parce que les concurrents ne « peuvent » pas y prendre part : c'est le monopole naturel, soit parce que la participation leur est interdite : c'est le monopole légal.

Partout où existe un monopole *naturel* concernant un objet matériel de rareté *absolue* et où, par suite, la concurrence d'autres personnes économiques que le ou les possesseurs est exclue pour des raisons naturelles, la rareté économique peut, par suite de l'importance de la demande, monter bien au-dessus de la rareté naturelle. De là provient par exemple le prix exagéré de certaines marques de vin.

Là où existe un monopole *légal*, par exemple un brevet d'invention, le monopoleur peut, en limitant arbitrairement sa production, c'est-à-dire en diminuant l'*offre*, faire monter la rareté économique bien au delà de la rareté naturelle donnée par la matière même et la qualification de sa force de travail. Il provoque par là une rareté économique artificielle du produit, correspondant au degré de limitation qu'il peut imposer, et il réalise, par suite, un prix déterminé par cette rareté.

Le prix naturel est fixé à l'intérieur de la même classe sociale uniquement d'après la qualification des producteurs. Comment est déterminé le prix de monopole ?

Evidemment aussi d'après la qualification des producteurs mais non plus *exclusivement* d'après elle. Le détenteur du monopole reçoit un surplus, celui qui en pâtit paie ce surplus et a une perte sur son revenu : c'est le gain de monopole. *Quel est le taux du gain de monopole ?*

Nous arriverons à le déterminer par notre formule générale du prix-courant qui naturellement fait loi aussi pour le prix courant de l'économie stationnaire, pour la valeur d'échange.

Toute personne en concurrence avec un monopoleur se trouve exactement dans la situation d'un acheteur sur un marché supposé isolé qui a produit une marchandise dont il existe une offre superflue et qui désire acheter une marchandise dont il n'existe qu'une offre insuffisante. De tels acheteurs sont contraints, comme nous l'avons vu, d'accepter un prix inférieur et de payer un prix supérieur ; il existe entre les co-échangistes, sur un marché supposé isolé, une espèce de relation de monopole dans laquelle le producteur de la marchandise relativement rare (par rapport à la demande) tient le rôle de monopoleur et touche le gain de monopole.

Sous le régime de libre concurrence, où les marchés sont reliés entre eux dans le temps et dans l'espace, cette relation n'est que de courte durée et dans le cours normal des choses, elle doit se renverser et se trouver compensée à la longue. Mais lorsque la concurrence ne peut contrebalancer la rareté relative de la valeur de monopole parce que cette valeur repose sur un monopole permanent, naturel ou légal, il existe une relation permanente de monopole dans laquelle, selon l'expression de Ricardo, « la concurrence est toujours du côté des acheteurs », et la valeur d'échange se trouve constamment au-dessus de la valeur naturelle.

D'après cela, le taux du gain de monopole est fixé de la façon la plus simple. *Le point auquel l'offre effective et la demande effective coïncident exactement représente la valeur de la marchandise de monopole comme celle de toute autre marchandise.*

Les mobiles du monopoleur ne diffèrent pas de ceux de chaque autre vendeur ; il aspire au plus grand profit total. Ce profit total est, comme nous l'avons exposé, le profit sur l'unité de marchandise multiplié par le chiffre des unités vendues. Or, l'un des facteurs de ce produit, le profit sur l'unité augmente en raison directe du prix, mais l'autre

facteur, le nombre des unités vendues, augmente en raison inverse du prix : en effet, la demande effective est d'autant plus faible que le prix est plus élevé et d'autant plus élevée que le prix est bas. Il existe un point où le profit total est maximum et ce maximum est la valeur d'échange aussi bien pour la marchandise de monopole que pour l'autre — seulement, alors que cette dernière se trouve au niveau de sa valeur naturelle, pour la première la valeur d'échange dépasse la valeur naturelle.

Lorsqu'un seul monopoleur détient la marchandise de monopole, sa tâche consiste à trouver et à atteindre ce maximum par le calcul ou par des expériences répétées. Y a-t-il plusieurs monopoleurs, ce maximum est atteint à la longue pour le prix moyen par la concurrence qu'ils se font entre eux.

Il n'est question ici évidemment que de monopoleurs détenant des monopoles naturels ou des monopoles de droit public, et non de monopoleurs possédant, en vertu d'un contrat privé, un monopole légal. Ces derniers en effet ne se font pas de concurrence : le contrat privé a justement pour but la limitation ou la suppression de la libre concurrence. Leur association constitue par conséquent une unique personne économique collective et agit comme un monopoleur individuel.

Ces dernières considérations, bien que constituant un lieu commun, n'en sont pas moins importantes. En effet, l'opinion très largement répandue est que, lorsqu'il y a plusieurs monopoleurs, un prix de monopole ne peut prendre naissance que lorsque ces monopoleurs conviennent par contrat de limiter ou de supprimer la concurrence entre eux. *Cette opinion est erronée.* Elle n'est exacte que pour un seul cas : le prix de monopole *de droit privé de marchandises reproductibles à volonté* ne peut en effet être obtenu que par la limitation de la concurrence ; mais elle est entièrement fautive appliquée aux monopoles *de droit pu-*

blic d'une part et aux monopoles *naturels* d'autre part. Même avec une pleine liberté de concurrence entre plusieurs monopoleurs, le prix moyen, la valeur d'échange de la marchandise de monopole est toujours au-dessus du prix naturel. Il en est ainsi des monopoles naturels : le vignoble qui donne le vin de Johannisberg aurait beau appartenir à 50 propriétaires différents n'ayant pas d'entente entre eux, la valeur du produit ne s'en maintiendrait pas moins au-dessus du prix naturel. Et il en est de même de tous les monopoles de droit public, lorsque plusieurs producteurs privilégiés se font concurrence sur un marché dont tous les autres individus sont exclus : les maîtres des corporations d'un canton se faisaient concurrence *entr'eux* en pleine liberté et pourtant la valeur d'échange de leurs produits était au-dessus du prix naturel. *L'exemple le plus important d'un tel monopole légal auquel participent de nombreux intéressés est le droit de propriété foncière de nos codes civils : une énorme quantité de monopoleurs se font concurrence entr'eux et pourtant chaque parcelle de terrain obtient un prix de monopole de beaucoup supérieur à sa valeur naturelle.*

Nulle part ici, en effet, la force ne peut intervenir qui, pour toutes les marchandises non-monopolisées, fixe le prix à la valeur naturelle sur l'ensemble des marchés reliés entr'eux dans le temps et dans l'espace : la concurrence d'un *nombre illimité d'outsiders* attirés par le gain élevé sur un ou plusieurs marchés. Cette concurrence *illimitée* est exclue par l'idée même de monopole : là où elle est possible, il n'existe pas de monopole. La concurrence *limitée* entre plusieurs monopoleurs laisse subsister le gain de monopole.

« La valeur de monopole ne dépend donc pas d'un principe spécial, elle est une simple variété de la loi générale de l'offre et la demande » (Stuart Mill, livre III, ch. II, § 5).

Evidemment, là où il ne se produit aucune concurrence du côté de l'offre, pas même dans la spéculation intérieure de l'*unique* monopoleur, spéculation dans laquelle, pour ainsi dire, les diverses unités du produit se font mutuellement concurrence, le gain de monopole ne peut être déterminé, même par la formule la plus vague. C'est le cas pour un produit tout à fait exceptionnel. Un tel produit reçoit un *prix d'amateur*, un « pretium affectionis », qui dépend uniquement de l'évaluation d'utilité finale de la plus riche des personnes qui se font concurrence pour l'achat. Lorsqu'un Titien se vend aujourd'hui un million de marks, lorsque Caruso reçoit plusieurs billets de mille pour un morceau, ce sont de purs prix d'amateur que la science ne peut plus fixer, car il s'agit ici de cas isolés, dont la science fait abstraction. Nous remarquerons seulement que ces prix d'amateur ne peuvent atteindre une telle élévation que dans une société dans laquelle la répartition du produit total social est très inégale. Seule la concurrence des multimillionnaires modernes renchérissant l'un sur l'autre pour l'acquisition d'un objet d'art de grande rareté pousse les prix à cette hauteur fabuleuse : dans une société où existerait une répartition équitable des revenus, ils seraient vraisemblablement beaucoup plus bas, puisque généralement les personnes collectives de droit public seules, les États, communes, etc., pourraient se présenter comme concurrents. Et il est hors de doute que les prix de certains biens-monopoles naturels, par exemple les marques de vins renommés, dépasseraient le prix naturel beaucoup moins qu'ils ne le font à l'époque présente, où leur possession satisfait le besoin si puissant de distinction sociale d'une classe extrêmement riche, c'est-à-dire un besoin placé beaucoup plus bas sur l'échelle d'importance des besoins que la satisfaction du goût. Ces choses sont recherchées *parce qu'elles sont chères*, et le deviennent par là toujours davantage.

Telles sont les diverses conditions de la rareté économique, laquelle à son tour est la cause unique qui détermine la valeur d'échange.

C'est d'après cette formule que se détermine la valeur des deux éléments qui constituent la valeur d'échange d'un produit donné, le prix coûtant et le gain du producteur.

Car la valeur des objets de valeur, biens et services, que le producteur doit *acheter* en vue de la préparation est déterminée par leur rareté économique : c'est le prix coûtant.

Et le prix auquel il devra *vendre* le produit est également déterminé par cette rareté économique : la différence est son gain.

Examinons maintenant séparément l'importance de ces facteurs et comment ils se réunissent pour constituer la valeur d'échange.

B. La valeur : Les lois de la distribution.

I. La valeur relative.

Tout ce qui précède s'applique à tous les objets de valeur amenés sous forme de produits sur un marché : services, biens et positions de force.

Nous examinerons séparément les services et les biens, c'est-à-dire les objets de valeur d'ordre inférieur d'une part et les positions de force (droits et relations), les objets de valeur d'ordre supérieur d'autre part. La valeur de cette dernière classe n'est, comme nous l'avons vu, que la valeur « capitalisée » des objets de valeur d'ordre inférieur que les positions de force rapportent à leur possesseur, c'est-à-dire la valeur capitalisée de son « gain de monopole ». Ces objets de valeur n'ont donc qu'une valeur dérivée, c'est pourquoi nous examinerons d'abord la valeur « autogène » des services et des biens pour établir ensuite le « taux de la capitalisation ».

a) La valeur relative des objets de valeur d'ordre inférieur.

Services et biens.

1. Les éléments de la valeur.

Le prix moyen fixé au bout d'un certain temps par la concurrence, c'est-à-dire la valeur d'échange (ou encore dans l'économie stationnaire qui sert de base à notre étude, le prix pur et simple) doit restituer au producteur deux dépenses bien distinctes : 1° son « coût de revient » matériel en biens d'acquisition, en argent par exemple, c'est-à-dire le « prix de revient » de sa préparation, y compris ses frais, etc. ; et 2° le « gain » calculé sur sa dépense d'énergie par unité de marchandise, de telle sorte que son revenu se trouve au point de pression économique moyenne, correspondant à sa qualification personnelle et à sa situation par rapport au monopole de classe économique. Tant que ce rapport général des valeurs n'est pas atteint, la lutte de la concurrence ne peut s'arrêter.

Ces deux facteurs représentent, comme nous l'avons établi, des choses entièrement différentes : le premier, les frais matériels provenant d'objets de valeur *achetés*, le deuxième représente la valeur de l'objet de valeur *vendu* avec les premiers, c'est-à-dire la force de travail personnelle du producteur en tant qu'elle est « cristallisée », objectivée dans le produit.

α) Le coût de revient.

Le premier élément de la valeur d'un produit quelconque (service ou bien) ne compense donc que les dépenses matérielles du producteur pour les valeurs d'acquisition qui ont dû être employées à la préparation du produit.

aa) *Des producteurs de services.*

Le producteur de services ne reçoit en dehors de son gain que l'indemnisation des dépenses qu'il doit faire pour apporter sur le marché ses produits, les services. C'est d'abord la dépense du transport pour le parcours de distances trop grandes pour pouvoir être franchies à pied en temps ordinaire. L'ouvrier habitant la banlieue ne peut accepter de travail dans la cité que lorsque le salaire offert comprend, outre le salaire qu'il peut obtenir à l'endroit qu'il habite, les frais de voyage. De même, le salaire d'ouvriers devant rester longtemps loin de leur domicile doit comprendre, outre leur coût de revient, les frais de transport indispensables : quiconque par exemple veut embaucher des ouvriers étrangers doit leur payer, outre le salaire normal de leur pays d'origine, tous les frais de voyage aller et retour, plus les frais de visite médicale, de vaccination, etc. Nous verrons plus loin que ces frais de transport ont une influence considérable sur le salaire *local*.

De plus, le producteur de services doit être remboursé de toutes les dépenses matérielles par lesquelles il contribue à la production du service. On range sous cette rubrique l'outillage personnel de l'ouvrier, dont le prix d'achat et l'amortissement sont compris dans le salaire, et les vêtements portés *seulement* pendant le service, par exemple les cirages des marins et des pêcheurs. Les producteurs indépendants de services doivent recevoir, outre le gain correspondant à leur force de travail généralement qualifiée, un dédommagement pour les frais généraux qu'exige leur profession : location du bureau, son chauffage, éclairage et entretien, assurance contre l'incendie et le vol, etc., contributions et patentes, appointements des employés, parfois des frais de voyage, d'annonces, amortissements et réserves, etc., etc.

bb) *Des producteurs de biens.*

Tous ces « frais généraux » doivent aussi être restitués au producteur de biens ; il faut y ajouter les frais matériels qu'implique l'acquisition des instruments, matières premières et matières auxiliaires nécessaires à la fabrication et le transport sur le marché, la rémunération des services des employés, dépendants ou indépendants, relatifs à l'acquisition et à l'administration intermédiaire : salaires et appointements, provisions et commissions, etc.

Notons à ce propos que la somme qu'un producteur quelconque peut consacrer aux frais généraux et particuliers, est, elle aussi, fixée exactement par la concurrence. Quiconque dépense plus que ses concurrents, voit diminuer son gain et avec justice, car ce surplus de dépenses même prouve sa moindre qualification : se tire-t-il d'affaire avec moins de dépenses, il touche le gain plus élevé d'une force qualifiée. Un menuisier qui ne prend pas soin de ses outils gagne un salaire inférieur à celui de son concurrent plus soigneux dont le travail a la même qualification ; et une banque peut être dirigée sous tous les autres points de vue aussi bien qu'une autre : si son compte de frais généraux est plus élevé, elle ne rapporte à son propriétaire, toutes choses restant égales, qu'un dividende moindre. C'est là une des raisons pour lesquelles les exploitations publiques rapportent moins en général que les exploitations privées ; les frais généraux y sont plus élevés pour deux raisons : 1° des fonctionnaires touchant des émoluments fixes ne travaillent pas à beaucoup près aussi bien que des particuliers intéressés à l'entreprise, le budget des salaires est donc plus lourd ; et 2° pour les mêmes causes, la dépense matérielle est plus considérable, car le matériel et le mobilier sont moins épargnés, c'est-à-dire sont administrés avec moins de soin. Pour la même raison la petite exploitation rurale du

paysan rapporte, toutes proportions gardées, beaucoup plus que la grande exploitation agricole du grand propriétaire foncier, un fait qui en dépit de certains avantages importants dont jouit ce dernier se confirme toujours davantage à mesure que le paysan devient plus intelligent et que la qualité de l'ouvrier agricole diminue en moyenne, par suite de l'émigration des meilleurs éléments.

Il existe donc pour tous les biens et les services produits, selon l'espèce et l'étendue de l'entreprise, un certain coût de revient de l'unité de marchandise, fixé par la concurrence, et que nous désignerons en gardant notre terminologie générale par *taux naturel des frais*. C'est le premier élément de la valeur d'échange. Le second est constitué par le gain du producteur.

β) Le gain.

Nous avons pu jusqu'ici développer les lois de la valeur d'échange pour l'ensemble des produits d'ordre inférieur; après avoir satisfait au besoin de généralisation, il nous reste à entrer dans le détail des choses.

Le terme générique « produit » ou « marchandise » d'ordre inférieur comprenant les deux classes des services et des biens désigne une catégorie bien caractérisée. Il s'agit de certaines dépenses d'une énergie d'une qualification donnée apportées sur le marché : les hommes n'échangent au fond que des dépenses de cette sorte, soit directement comme services, soit indirectement comme énergie objectivée, « cristallisée » dans les biens.

Mais si les caractères du genre s'appliquent également aux deux classes qui le composent, celles-ci n'en sont pas moins caractérisées par des traits distincts dont l'étude particulière sera l'objet des chapitres suivants.

Nous examinerons séparément aussi dans chaque classe la valeur d'échange des produits soumis à la libre concurren-

rence et celle des produits soumis à une relation de monopole; ce dernier point fera l'objet d'une nouvelle subdivision.

Enfin il peut exister aussi dans l'économie pure des relations de monopole d'ordre naturel (vins de marque) et même légal (brevets par lesquels les fédérations libres de l'avenir continueront à encourager l'esprit d'invention).

C'est pourquoi nous aurons à examiner séparément encore une fois dans chaque subdivision la valeur d'échange dans l'économie pure et dans l'économie politique.

aa) *Le gain dans les services.*

Le salaire.

1. 1. *Lorsque la libre concurrence règne sur le marché des services.*

Le « salaire naturel ».

La valeur naturelle des services, c'est-à-dire leur valeur d'échange par rapport aux autres services, lorsque la libre concurrence règne sur le marché, se nomme le *salaire naturel*. Il dépend exclusivement de la rareté économique du produit, laquelle ne dépend à son tour que de la qualification de la force de travail. *Le salaire naturel est donc déterminé par la rareté économique des conditions préliminaires indispensables à l'accomplissement d'un certain service.*

Dans chaque économie stationnaire, tous les salaires au sens le plus large du mot, c'est-à-dire tous les revenus payés pour tous les services, y compris ceux de la plus haute qualification, s'étagent en une pyramide dont la base est formée par le niveau du salaire de la classe la plus nombreuse, qui

est aussi celle qui possède la qualification la moins rare économiquement. Sur cette base s'élèvent, en couches superposées toujours plus étroites, à une distance toujours plus grande de la base, les niveaux des salaires des professions de mieux en mieux qualifiées. Enfin le salaire de la plus haute qualification, des génies techniques, commerciaux, scientifiques ou administratifs qui sont l'objet d'une forte demande, occupe le sommet de la pyramide.

Notre image est exacte, si l'on n'envisage que les qualifications *normales*, les personnes saines de corps, d'intelligence et de volonté. Mais si nous voulons y faire entrer aussi les « anormaux » (auxquels appartiennent aussi les nouveaux émigrés non qualifiés qui ne connaissent pas encore la langue et les coutumes de leur nouvelle patrie), nous emploierons l'image de deux pyramides accolées par la base, la hauteur de la pyramide inférieure étant beaucoup plus petite que celle de la pyramide supérieure. Le niveau du salaire de la plus faible qualification normale devient la base commune sur laquelle s'élève d'une part la pyramide que nous avons édifiée plus haut et, d'autre part, selon le degré d'infériorité moyenne, la pyramide renversée, dont le faite représente le niveau de salaire zéro, c'est-à-dire celui des infirmes, des malades, des idiots, etc. Ces couches successives sont d'autant plus bas au-dessous du niveau du paupérisme que la couche normale de moindre rareté économique se rapproche davantage de ce dernier. Cette pyramide inférieure est le « cinquième état » de l'échelle de Booth.

Lorsque nous parlerons désormais de « salaire », nous aurons devant les yeux non un « salaire moyen », mais ce système de pyramides qui, grâce au processus de la concurrence, tend constamment, dans la dynamique de l'économie réelle, vers cet état de fixité dans lequel tous les niveaux des salaires se trouvent entr'eux à leur *distance naturelle*. Car chaque changement dans un niveau réagit im-

médiatement sur les autres niveaux. A mesure que le salaire d'un niveau s'élève ou s'abaisse, un afflux venant des professions voisines ou un reflux vers celles-ci amènent une adaptation *rapide*, ou bien la génération suivante par le choix de la profession la plus avantageuse, accomplit une adaptation *lente*.

Cet échelonnement des salaires se présente ainsi dans toute économie imaginable n'ayant pas entièrement extirpé la concurrence, — et une telle économie serait irréalisable ; il manquerait à une économie sans concurrence la mesure même de la production et de la distribution, la *valeur*, laquelle ne peut se développer que par le jeu de la concurrence. Aussi la dernière tentative qu'entreprend récemment Kautsky (*Die soziale Revolution, 1907*) de construire théoriquement une économie sans marché, a-t-elle eu un complet insuccès : la lutte pour la concurrence et l'échelonnement des salaires d'après la rareté économique de la qualification, expulsés en principe par la porte, rentrent en tapinois par la fenêtre. Il est regrettable de voir des intelligences du rang de Kautsky et, à côté de lui, Heinrich Dietzel, dans sa *Sozialökonomik* et Anton Menger dans sa *Neue Staatslehre*, gaspiller leur sagacité dans ces vaines tentatives, essayant d'élaborer à force de subtilités l'organisation de cet homunculus non-viable.

L'inégalité des salaires subsistera encore dans l'économie « pure » des temps futurs — fort heureusement. Car le problème social ne consiste pas dans le fait que l'un possède plus que l'autre, mais dans celui, plus grave, que l'un *exploite* l'autre. Egaliser mathématiquement tous les salaires serait éterniser cette exploitation : ce seraient alors les moins qualifiés qui exploiteraient les autres. Tel a été le cas dans toutes les colonisations *communistes* que nous connaissons, où le produit total était distribué, non d'après le travail accompli, mais ou selon les besoins ou mécaniquement en parts égales. Partout s'affirme la vérité du fait

constaté par un membre d'une colonie communiste en faillite des Etats-Unis : « nous avons une quantité de philosophes, mais personne ne voulait biner les pommes de terre ».

La qualification supérieure cesserait très rapidement dans ces circonstances de créer des produits de qualité supérieure ; dans ce cas, en effet, l'aiguillon de l'intérêt personnel légitime qui seul pousse l'homme à accomplir les travaux les plus difficiles fait complètement défaut. Les partisans de l'« Etat futur » collectiviste ne sont pas de grands psychologues, lorsqu'ils croient pouvoir remplacer cet aiguillon par l'ambition du citoyen : dans une société où le travail de qualification supérieure ne rapporte ni de plus grandes jouissances matérielles, ni une considération sociale plus élevée, les ambitieux ont, pour atteindre leur but, un moyen plus commode que le dur labeur : ils préféreront la tribune de l'orateur. Une société collectiviste multipliera les Cléons, elle portera au sommet les beaux parleurs, les « têtes chaudes au cœur froid » de Nietzsche, alors que dans l'économie pure comme partout dans les colonies *coopératives* nous verrons « the brains to the front ».

La libre concurrence est pour les collectivistes la « bête malfaisante », comme l'Etat l'est pour les anarchistes. Les uns et les autres sont dans l'erreur : ce n'est pas l'Etat organe de l'intérêt commun, qui est l'ennemi, mais l'Etat organe de l'intérêt de classe ; et ce n'est pas la concurrence en soi qui est l'ennemie, mais la concurrence dans les conditions du monopole de classe, la concurrence en vigueur dans l'économie politique. Dans leur essence, délivrés des conditions historiques datant de l'époque barbare, de l'âge ingrat de l'humanité, tous deux, l'Etat comme la concurrence, représentent une condition indispensable de la société et de son développement vers des degrés toujours plus élevés.

αα) Dans l'économie pure.

Le « produit intégral du travail ».

L'économie pure de l'avenir ne se distinguera donc pas de notre économie politique par le nivellement de toutes les inégalités des revenus du travail, mais par le fait qu'il n'existera aucun autre revenu que le revenu du travail, à l'exception peut-être de quelques vestiges de rente foncière qui seront trop insignifiants, s'ils subsistent, pour créer le moins du monde des classes sociales. Dans l'économie pure du moyen âge, à l'exception de la « rente seigneuriale », qui peut être considérée comme un impôt et qui perdait toujours plus de son importance, il n'existait de même effectivement aucun autre revenu que le revenu du travail.

La pyramide des salaires de l'économie pure se distinguera principalement de notre pyramide actuelle en ce que certaines « qualifications », aujourd'hui relativement rares, ne rencontreront plus qu'une demande très faible ou même aucune demande et n'auront plus, par suite, qu'une rareté économique et une valeur relative des plus minimales. Les services pour lesquels le snob blasé ou le millionnaire vicieux offre de hauts paiements, deviendront très rares : dans une société où personne ne peut plus acheter d'hommes et où personne n'a plus besoin de se vendre, la demande effective concernant les laquais, les prostituées, les agents provocateurs et autres professionnels de ce genre baissera plus fortement encore que leur offre, et la valeur de leur qualification particulière tombera de façon considérable.

En général, la pyramide des salaires s'échelonnait donc selon la rareté économique de la qualification utile à la communauté ; et, de plus, la pyramide des anormaux sera beaucoup plus minime et plus basse par rapport à la pyramide supérieure, aucune relation de monopole n'imposant

à la race les déplorables conditions hygiéniques qui prennent racine dans le paupérisme et la dégradation sociale. Et la pointe extrême même de la pyramide inférieure sera encore au-dessus du niveau du paupérisme, la société étant assez riche pour donner à l'individu ce qu'il n'arrive pas à se procurer par son propre travail.

Quel que soit le niveau du salaire de chaque couche isolée, la valeur de son espèce particulière de services, le salaire doit, dans tous les cas, coïncider dans l'économie pure sous le régime de libre concurrence avec ce que nous nommerons, selon la formule consacrée, le « *produit intégral du travail* ». Sous ce régime, en effet, le produit du travail n'est rogné par aucune retenue au profit d'un monopoleur.

Et, de plus, le niveau normal de moindre rareté économique est constitué ici par le revenu d'un paysan cultivateur de force corporelle, d'intelligence et de volonté moyennes, d'un paysan établi sur un terrain de superficie suffisante et non-hypothéqué, qu'il cultive par les méthodes et avec les instruments en usage à son époque. Dans l'économie pure, en effet, où l'accaparement du sol par le monopole de classe n'existe pas, le sol est un « bien libre » ; chacun peut en prendre autant qu'il en veut et qu'il peut en cultiver : mais justement pour cette raison, personne ne peut prêter sur ce gage, car un bien libre est sans valeur et ce qui n'a pas de valeur ne peut constituer un gage.

Au-dessus de ce niveau normal, les niveaux de salaire s'échelonnent sur la pyramide selon leur « distance naturelle ». Et chaque niveau de salaire représente toujours au bout d'un certain temps dans l'économie pure le « produit intégral » du travail : car chaque déplacement dans la distance naturelle provoque immédiatement l'intervention de la concurrence, qui la rétablit de nouveau.

Cette règle ne souffre aucune exception, même dans le cas possible où quelqu'un louerait un bien-outil appartenant à un tiers en s'engageant à céder au propriétaire

une certaine partie du supplément d'acquisition, pendant toute la durée de la location. Dans ce cas, en effet, le résultat du travail est porté au-dessus de la moyenne par un outillage qui, dans les conditions existantes, est au-dessus de la moyenne : et la valeur du labeur accompli se trouve également augmentée (le rabet de Bastiat).

C'est dans ce sens qu'Adam Smith commence le huitième chapitre « du salaire » du premier livre de sa *Richesse des Nations* par la phrase suivante : « Le produit du travail constitue la récompense naturelle ou le salaire du travail. Dans l'état de choses primitif précédant l'appropriation de la terre et l'accumulation du capital, le produit entier du travail appartient au travailleur. Il n'a ni propriétaire ni patron pour partager avec lui. »

ββ) *Dans l'économie politique.*

Le salaire de monopole de l'économie capitaliste.

Smith ajoute un peu plus loin : « Mais cet état de choses primitif dans lequel le travailleur jouissait du produit intégral de son labeur ne pouvait durer après l'introduction de l'appropriation de la terre et de l'accumulation du capital. Il avait pris fin bien avant que n'aient eu lieu les perfectionnements les plus considérables dans les forces productrices du travail et il serait vain de rechercher quels auraient pu être ses effets sur le salaire du travail ».

Nous connaissons la raison pour laquelle Smith trouvait inutile de poursuivre davantage cette idée. Il était aveuglé par l'« a b c enfantin de l'accumulation primitive » et considérait que l'« occupation de la totalité du sol » avec sa conséquence, la formation d'une classe d'ouvriers qui ne possède rien, était la suite inévitable d'une colonisation purement économique.

Nous nous sommes mis en garde contre une telle suppo-

sition; mais nous savons aussi que ses conclusions sont inattaquables : aussitôt que l'entière occupation est donnée, soit par la colonisation économique, soit par l'accaparement juridique, « le produit intégral du travail ne peut plus appartenir à l'ouvrier ». Il doit partager avec le propriétaire et l'employeur, il doit leur céder, contraint par le monopole de classe, le gain de monopole : rente foncière ou profit du capital.

Ce qui lui reste est le « *salaires de monopole* ».

Le salaire de monopole est le « produit intégral du travail » duquel on a déduit le gain de monopole.

Le gain de monopole est déterminé, d'après notre formule générale, par « l'urgence relative du besoin d'échange », si l'on observe le jeu des forces subjectivement du côté du contractant, et selon la « rareté économique relative », si on le considère objectivement du côté du marché. Le salaire est exclusivement déterminé, lorsque la libre concurrence règne sur le marché des services, par le rapport entre l'offre et la demande.

Les monopoleurs de la propriété foncière et les monopoleurs de la propriété du capital exercent une concurrence réciproque pour l'acquisition des services offerts sur le marché. De l'autre côté, les ouvriers « libres » se font également concurrence pour obtenir les salaires offerts sur le marché. Le salaire se trouve au point où coïncident l'offre et la demande : et c'est toujours un « salaire de monopole », c'est-à-dire un salaire diminué d'une *retenue*, le gain de monopole.

En effet, l'accaparement du sol par un monopole de classe de droit privé (la propriété d'usurpation) confère au terrain une rareté économique artificielle, même sans entente entre les propriétaires. Chacun d'eux recherche un profit total maximum : celui-ci serait nul s'il ne payait pas des ouvriers et serait encore nul s'il payait à tous les ouvriers le produit intégral de leur travail. Le profit maximum se

trouve donc à un point quelconque entre ces deux extrêmes et la concurrence détermine le salaire d'une part et le gain de monopole d'autre part.

La classe ouvrière dans son ensemble est donc contrainte de céder à la classe des possesseurs de moyens de production dans son ensemble une part ainsi déterminée du produit total de son travail. Ce qui reste après cette déduction est partagé entre les ouvriers, selon leur qualification, selon la « rareté des conditions préliminaires ». C'est ce que l'on appelle dans la société capitaliste le *salaires naturel*, c'est-à-dire le salaire résultant de la libre concurrence sur le marché des services.

Mais le niveau normal de moindre rareté se trouve ici beaucoup plus bas que dans l'économie pure. Il est déterminé par le revenu de l'*ouvrier rural* normal, la victime directe de l'ancien monopole féodal du sol. Car l'immigration dans les districts industriels qui se produit dans la même mesure que s'élèvent les niveaux supérieurs, ramène constamment tous les niveaux à leur distance naturelle. Et c'est aussi dans la même mesure que, par suite de circonstances plus favorables, ce niveau normal de la classe ouvrière rurale s'élève, que s'élèvent aussi tous les niveaux supérieurs.

C'est heureusement toujours le cas lorsqu'existe la libre concurrence sur le marché des services, c'est-à-dire lorsque la liberté de domicile existe, l'immigration dans les villes augmentant la rareté économique des ouvriers ruraux — et c'est pourquoi nous voyons en effet tous les salaires s'élever autour de nous.

2. 2. *Lorsque la relation de monopole règne sur le marché des services.*

αα) Dans l'économie pure.

Le salaire du monopoleur.

Ainsi que nous l'avons exposé, il peut se présenter également dans l'économie pure des cas où un producteur de services possède un monopole, la concurrence étant incapable d'intervenir.

On peut même prévoir la possibilité de certains monopoles légaux. Si, par exemple, la fédération libre concède à un vétéran le droit exclusif de montrer une curiosité quelconque, un musée, et de percevoir pour cela un certain droit d'entrée, son revenu peut atteindre par là un taux supérieur au profit intégral de sa force de travail amoindrie. De même une communauté pourrait une fois pour toutes réserver certaines fonctions avantageuses aux descendants d'un homme particulièrement vénéré, de son prophète peut-être. Tout ceci serait absolument sans danger pour l'économie sociale, aussi inoffensif qu'une dotation ou une pension payée sur les fonds publics. Ce serait un impôt, c'est-à-dire un prélèvement sur le revenu des particuliers en vue de réaliser des buts d'utilité publique. Ces dépenses dérangerait l'équilibre social dans ces conditions aussi peu que le font les dépenses publiques dans des buts de luxe.

D'autres monopoles *permanents* d'un producteur de services ne sont pas possibles dans l'économie pure ; il ne pourra y avoir que des monopoles passagers de fort courte durée, dont le gain est une extorsion pure et simple ou du moins s'en rapproche beaucoup. Lorsque l'unique pilote disponible exige du capitaine d'un bateau en péril un prix fort supérieur à celui qui correspond à la qualification de son grand courage, il extorque un prix de monopole. Mais

ce cas, comme tous les autres faits analogues, reste en dehors du cadre de notre étude, parce qu'ils n'exercent d'influence que sur le prix d'un service accidentel et non sur la valeur d'échange du service, sur son prix moyen.

ββ) Dans l'économie politique.

Le salaire de monopole.

aaa) De l'économie précapitaliste.

Avant l'obtention de la liberté de domicile, la concurrence sur le marché des services est plus ou moins restreinte. Le salaire de monopole se détermine alors d'après le degré de restriction.

Au cours de l'évolution historique, la liberté de domicile a été le plus fortement restreinte dans l'économie esclavagiste de l'antiquité et des colonies de planteurs des temps modernes d'une part et dans la grande exploitation féodale d'autre part. Là l'ouvrier était ou entièrement une « chose », un « objet », un « bien », ou tout au moins il était attaché à la glèbe, privé de toute liberté de domicile.

Dans ces circonstances, il ressemble à l'acheteur placé vis-à-vis d'un unique monopoleur détenant son indispensable moyen d'existence. Le « salaire », c'est-à-dire la rétribution du service non-libre peut alors, si des motifs extra-économiques ne disposent pas les « maîtres » plus favorablement, être abaissé jusqu'au-dessous du minimum physiologique, c'est-à-dire au-dessous de la somme nécessaire pour maintenir l'équilibre de la substance et de l'énergie du corps et permettre la procréation d'autant d'enfants qu'il est nécessaire pour la conservation de la race.

Dans l'économie esclavagiste capitaliste notamment, en d'autres termes dans l'économie sociale basée sur le travail des esclaves et parvenue à la phase monétaire, c'est-à-dire

vendant sur le marché le produit des esclaves, il arrive fréquemment qu'un calcul d'économie privée commercialement irréprochable amène, dans certaines circonstances, à « amortir », au sens strict du mot, un esclave en le nourrissant insuffisamment et en l'obligeant à travailler jusqu'à ce que la mort s'ensuive. C'est le cas surtout lorsque, par suite d'abondants arrivages, le marché regorge de bétail humain, dont le prix est par conséquent très bas. Lorsque le prix est élevé, au contraire, l'intérêt du maître ordonne de bien nourrir l'esclave, afin qu'il puisse employer son énergie le plus long temps possible. On évalue ici la valeur d'usage et la détérioration tout comme pour un cheval de trait ou une machine. Ce calcul inhumain se retrouve dans l'économie moderne des Etats américains du Sud.

De tels exemples nous sont également fournis par l'économie féodale capitaliste fondée sur le servage dans les centres agricoles de l'Europe orientale. Si la nourriture des travailleurs tombe rarement au-dessous du minimum indispensable, elle est trop souvent au-dessous du minimum permettant la reproduction de la race. Hansson rapporte par exemple à propos du Schleswig-Holstein que la population servage présentait, avec une très faible fécondité, une énorme mortalité infantile. « Ainsi le servage provoquait justement ce qu'il était supposé éviter, une pénurie de forces de travail. »

Néanmoins ici où l'importation du bétail humain fraîchement capturé est impossible, on ne pouvait impunément rester longtemps au-dessous de ce minimum, parce que le seigneur féodal eût, lui aussi, souffert de ce manque de bras.

Dans tous les cas que nous avons cités se manifeste la loi de la valeur d'échange que nous connaissons : le maximum du profit total détermine toujours la valeur, qui dépend toujours, même ici où il s'agit de travail non libre, de la rareté économique relative.

Remarquons d'ailleurs que l'économie esclavagiste capi-

taliste de l'antiquité, comme l'économie du servage, ont été amenées vers le système du travail libre beaucoup moins pour des motifs idéalistes de droit naturel, comme on le croit généralement, que parce que les monopoleurs eux-mêmes reconnurent que le maximum du profit total était beaucoup plus élevé dans l'économie de libre concurrence que dans l'économie non libre. Dès que le territoire de chasse méditerranéen eût été entièrement épuisé, la rareté économique et, par suite, le prix des esclaves dans l'économie esclavagiste de l'antiquité s'éleva à une hauteur qui rendit indispensable l'administration soigneuse de cette propriété, c'est-à-dire un salaire permettant la reproduction. L'esclave devint ainsi dans les villas des grands propriétaires le *mancipium casatum*, le serf marié travaillant son propre champ. Et dans l'économie de servage la qualification des serfs, notamment leur *volonté* de travail, leur application tomba si bas que leur « salaire », si parcimonieusement mesuré qu'il fût, représentait souvent et au delà le « produit intégral de leur travail », surtout si l'on pense que le seigneur avait la charge de leur subsistance pendant leur vie entière. Dans les deux cas le monopole s'est supprimé de lui-même : l'homme, quoi qu'on fasse, n'est pas une bête de somme. Quelques tentatives isolées montrèrent que le labeur de travailleurs libres rapportait nu maximum de profit total beaucoup plus élevé et l'émancipation fut ainsi accomplie graduellement et avec les petits profits de rigueur, bien entendu. C'est là le secret des lois Stein-Hardenberg entr'autres.

Dès que, dans l'économie politique précapitaliste, il existe de petits cercles économiques où joue la libre concurrence, le salaire des concurrents s'échelonne là naturellement selon la rareté de leur qualification. Nous trouvons alors autant de pyramides différentes que de cercles de trafic et dans chacune d'elles la qualification locale la moins rare forme la base d'après laquelle sont déterminés tous les

salaires supérieurs. Dans les villes, les non-qualifiés représentent ce niveau normal, le point zéro de l'échelle. Puisque la concurrence ne peut intervenir, leur niveau de salaire ne dépend pas directement du salaire du travailleur rural asservi. (Il existe néanmoins le plus souvent un rapport indirect : le pouvoir d'acquisition très minime de la population rurale doit se répercuter fortement d'après la « loi d'acquisition » sur le revenu des producteurs urbains, lorsque l'exportation en grand n'existe pas).

bbb) De la période de transition.

(Des débuts de l'ère capitaliste).

Cette considération permet d'expliquer de la façon la plus simple les graves phénomènes de paupérisme qu'a provoqués le capitalisme à ses débuts dans la classe ouvrière et notamment en Grande-Bretagne. Nous prouverons que ce n'est pas la concurrence en soi, mais seulement la concurrence dans l'économie politique où existe le monopole de classe qui a en effet, pour *certaines parties* de la classe ouvrière, des conséquences néfastes. La concurrence et le libéralisme tant diffamé qui la déchaîna sont au contraire des forces bienfaites, qui ont déjà adouci considérablement la détresse des masses créée par la politique féodale de violence et je suis convaincu qu'elles arriveront avant longtemps à faire disparaître entièrement cette misère.

Ceci paraît paradoxal au plus haut degré. Et pourtant nous reconnaitrons de suite que c'est la vérité même, si nous nous rappelons seulement ce qui a été dit des rapports des différentes classes de salaire. Nous avons vu que, par la libre concurrence entre les ouvriers, il se produit un processus d'égalisation, de compensation, de telle sorte que le salaire des classes supérieures se trouve diminué, alors que

celui des classes inférieures se trouve augmenté. Appliquons cette règle générale aux conditions particulières des débuts du capitalisme en Grande-Bretagne. Nous avons dans les villes, à l'époque précapitaliste, une classe d'artisans gagnant une modeste existence. L'industrie se développe lentement, d'autant plus lentement qu'elle se sent plus entravée et retenue par les chaînes du système féodal, et après des luttes aussi longues qu'acharnées le libéralisme parvient enfin à détruire la forteresse de l'adversaire. La liberté de domicile est conquise avec maint autre droit. Le mouvement migratoire commence, faible d'abord, puis de plus en plus important, à mesure que les industries citadines créent de nouveaux emplois. La concurrence acharnée fait tomber à vue d'œil les salaires et les revenus de travail des anciens artisans et ouvriers citadins et toutes les portes de l'enfer semblent s'être subitement ouvertes. Aux yeux des premiers observateurs, les Malthus, les Ricardo et leurs contemporains socialistes, ces effroyables phénomènes apparaissent comme quelque chose de nouveau, d'entièrement inconnu, comme un monstre hideux surgissant subitement des centres industriels. Et aujourd'hui encore presque tous les économistes partagent cette vieille illusion. Car c'était bien une illusion. Toute cette misère inouïe, toute cette détresse sordide, cet épouvantable avilissement des masses populaires n'étaient pas le moins du monde quelque chose de nouveau, mais un fait aussi vieux que la civilisation elle-même ; et ces phénomènes n'avaient pas *pris naissance* subitement dans les villes, ils n'avaient fait *qu'apparaître* subitement sur la scène des villes après avoir toujours été aux époques précédentes pressés et refoulés à un endroit que les regards des économistes citadins n'avaient jamais effleuré.

Cette place c'étaient les campagnes. Là, sur les domaines des grands seigneurs féodaux, dans les taudis des serfs, loin des lieux sur lesquels les regards des premiers obser-

vateurs de l'existence économique s'étaient fixés comme hypnotisés, la misère humaine avait dépassé depuis longtemps tout ce qu'on peut imaginer, allant jusqu'à détruire totalement la force reproductrice de la race. Rappelons-nous les descriptions que nous donne La Bruyère des paysans français de l'époque précapitaliste, celles que Gray fit des Irlandais, E. M. Arndt des Allemands et Kropotkine des Russes, représentons-nous ces bêtes à forme humaine terrées dans des cavernes, vivant de pain noir et fouillant le champ de leur seigneur, rappelons-nous ces « bêtes à forme humaine » dont parle Taine, ces paysans velus de l'Auvergne qui descendirent des montagnes où étaient leurs repaires, altérés de sang, affolés par le besoin, véritables loups affamés.

Avant que la Révolution ne leur eût accordé la liberté de domicile, ces esclaves de la terre avaient mené leur misérable existence, loin de toute civilisation, sans le moindre rapport avec le reste du monde. Nul ne s'occupait d'eux, nul ne connaissait leur souffrance accumulée en silence pendant de longs siècles. Lorsque le rempart les isolant du reste du monde fut brisé par la révolution urbaine, lorsque la liberté de domicile fut conquise, cette détresse inouïe accumulée au cours des siècles se déversa soudain sur les villes et leurs habitants consternés. Alors, il est vrai, la concurrence de ces êtres misérables, avilis au dernier degré par une oppression séculaire, fit tomber soudain les salaires des anciens ouvriers des villes : jusqu'à cette époque ils avaient vécu dans des maisons assez confortables, ils durent se contenter désormais des taudis auxquels leurs concurrents étaient habitués dès leur naissance ; ils avaient vécu de pain blanc et de viande, ils durent, comme l'avaient toujours fait les nouveaux venus, se nourrir de pain bis et de pommes de terre : et la chute fut terrible. Mais l'on ne doit pas oublier, comme le font trop d'historiens, que le même processus qui précipita dans la plus noire misère

des milliers et des milliers d'êtres humains délivra de cette même misère un nombre non moins grand. Car pour ces serfs féodaux échappés de leur cachot, la misère de Manchester et de Londres était déjà un progrès.

Bref, ce qui a été toujours considéré jusqu'ici comme n'ayant apporté au monde que détresse et dénûment a été en réalité un processus de *compensation*, établissant subitement une communication entre deux classes de la population séparées jusque-là par un rempart infranchissable, l'une occupant un niveau relativement élevé, l'autre un niveau extrêmement bas. On n'en a vu toujours jusqu'ici que l'une des faces, l'abaissement de la classe supérieure, mais on ne peut le juger de façon impartiale que si l'on regarde aussi l'autre côté de la médaille : l'élévation de la classe inférieure. Si, pour les citadins, ce processus de compensation fut un désastre, il fut un bienfait pour les émigrants. Il se manifesta tout d'abord avec une violence inouïe jusqu'à ce que l'excédent des masses prolétariennes refoulées sur les domaines seigneuriaux se fût écoulé. Alors, sous l'influence de la libre concurrence et grâce au manque de bras aggravé de plus en plus par l'émigration, la hausse des salaires des ouvriers ruraux commença, provoquant régulièrement aussi la hausse des salaires de l'ouvrier citadin. Il est impossible de prévoir la fin de ce processus. Les salaires doivent continuer à s'élever constamment, d'abord par suite de l'augmentation des frais de transport nécessaires pour amener des ouvriers étrangers et ensuite, espérons-le, par un bouleversement prochain des conditions de la propriété dans les territoires de plus haute pression sociale à l'extrême Est européen. Et ce dernier coup qui brisera enfin entièrement les chaînes de l'humanité émancipée sera également frappé par le libéralisme tant décrié et calomnié, le libéralisme, l'adversaire et le vainqueur de l'Etat féodal.

Il n'y a donc pas de doute possible quant à la parfaite

innocence de la concurrence. Dès les premiers jours de son action, elle a élevé dans une mesure constamment croissante le *salaire moyen* du travail humain : ce n'est pas sa faute s'il fut au commencement de beaucoup inférieur au revenu dont avait joui auparavant la classe ouvrière des villes, et si celle-ci pendant de longues années dut se débattre dans une profonde misère jusqu'à ce que la libre concurrence eût réussi à élever le niveau moyen des salaires au point où se trouvait, avant le processus de compensation, le salaire des citoyens. Afin d'effectuer la libération de l'humanité entière, le libéralisme a dû tout d'abord délivrer les esclaves dégradés de la grande propriété foncière. L'ouvrier urbain de cette époque paya les pots cassés. Ce fut sans aucun doute un malheur pour lui. Mais qu'importe la souffrance d'une génération quand il s'agit du progrès d'un peuple entier ? Une génération est comme le feuillage sur l'arbre de l'humanité : le printemps l'apporte, l'automne le détruit ; qu'importe qu'un orage estival fasse tomber prématurément une partie des feuilles et des branches, pourvu que l'arbre même, le principe de vie, l'éternel renovateur soit délivré par l'orage des ennemis acharnés qui menacent sa moëlle.

3.3. *La banqueroute de l'ancienne théorie des salaires.*

L'importance de cette théorie des salaires qui déduit de la façon la plus simple tous les faits de toutes les économies politiques connues n'apparaît nettement que lorsqu'on examine les autres théories qui, toutes, se trouvent dans la situation la plus critique.

On ne peut même plus parler d'une « théorie des salaires ». *La science moderne n'a plus de théorie des salaires*, depuis qu'elle a été contrainte d'abandonner celle des classiques. Et elle est absolument incapable de résoudre

le problème le plus urgent de l'époque actuelle, lequel est conçu en ces termes : comment peut-on expliquer le fait que les salaires industriels aient de façon permanente et en dépit de tous les reculs aux époques de crise une tendance à la hausse, bien que l'offre sur le marché du travail soit généralement supérieure à la demande, abstraction faite de périodes accidentelles de hausse exagérée ?

La force de travail est une « marchandise », et, comme telle, son prix est déterminé par le rapport de l'offre et de la demande. C'est là un fait que personne ne tente de contester. Et pourtant ce prix s'élève constamment avec une sur-offre constante de la marchandise ! Voilà qui est déconcertant ! Toute la théorie de la concurrence tremble sur ses bases.

Chevallier, s'appuyant peut-être sur les théories de Carey-Bastiat, prétend que le salaire s'élève avec la productivité du travail. Examinée d'un peu plus près, son assertion n'est autre chose que l'énoncé assez prétentieux d'une particularité que présente le développement de l'industrie contemporaine. Il semble ignorer l'existence de périodes de productivité croissante pendant lesquelles les salaires baissent pourtant d'une façon constante — je cite ici pour mémoire le développement de l'Allemagne vers 1450 et les débuts de l'époque capitaliste en Grande-Bretagne — et surtout il n'explique pas comment, par le mécanisme de la concurrence, peut s'effectuer le parallélisme : productivité-salaire.

Les économistes allemands, en tant qu'ils ne se contentent pas des paralogismes malthusiens, se retranchent derrière cette assertion qu'il n'existe pas de niveau unitaire des salaires, mais d'innombrables classes de salaires entièrement différentes les unes des autres, ayant chacune son propre marché du travail, ses prétentions et ses usages traditionnels ; que, par conséquent, la recherche d'une théorie « du » salaire est vaine, « le » salaire comme tel n'existant pas.

J'ai appelé cette retraite dans une polémique contre Ed. Bernstein « un aveu d'impuissance de l'économique vulgaire la plus décadente ».

L'existence de différentes classes de salaires est une de ces « découvertes », que ni Smith, ni Ricardo, ni Marx ne pouvaient ne pas avoir faites. C'est même Smith qui a le plus heureusement développé en détail les conditions qui amènent la différenciation des classes de salaires : difficulté, dangers, longueur de l'apprentissage, etc. Mais leur intelligence était trop lucide pour leur permettre de perdre de vue l'unité qui demeure en dépit de ces différences.

Nous venons d'examiner ce qu'est le « salaire » au sens de ces économistes, dans l'économique *statique*, la pyramide des niveaux de salaire, dont la « distance naturelle » de la base découle de la rareté économique relative des conditions préliminaires ; — et dans l'économique *dynamique* la tendance permanente à rétablir cette distance lorsqu'un désordre s'est produit à un endroit quelconque, la concurrence ramenant chaque service à sa valeur « naturelle » au moyen de l'adaptation *rapide* par le *changement* de profession ou de l'adaptation *lente* par le *choix* de la profession.

Ce niveau moyen de toutes les classes de salaires dans leur éloignement naturel l'une de l'autre, cette connexion organique, élastique, et cependant étroite, voilà bien ce que les grands théoriciens A. Smith, Ricardo et Marx ont considéré comme « le » niveau du salaire. Lorsqu'ils parlent de la hausse ou de la baisse du salaire, c'est la hausse et la baisse de cette pyramide des niveaux qu'ils ont devant les yeux ; de même qu'ils parlent de hausse et de baisse du profit, bien que n'ignorant en aucune façon qu'il existe des « niveaux » ou des « classes de profit » fort diverses, selon les risques, la facilité, l'honorabilité d'une entreprise, etc.

On s'est longtemps consolé de cet échec en faisant obser-

ver que tout au moins le salaire réel de la classe urbaine inférieure, celui des « non-qualifiés » ne s'élève pas. Pour cette classe, selon von Schönberg, par exemple, la « loi d'airain des salaires » conserve son autorité. Mais, pour les classes supérieures, la « rareté relative » s'accroît et avec elle le salaire.

Cette consolation a été de courte durée. Il est maintenant hors de doute qu'en Grande-Bretagne le salaire réel des non-qualifiés se trouve aussi en hausse et cela dans une proportion non négligeable : les enquêtes de Giffen le prouvent de façon irréfutable. Et il est également difficile de le nier en ce qui concerne l'Allemagne. Les travailleurs urbains non-qualifiés se dérobent à leur tour à la loi d'airain des salaires !

Leur salaire s'élève, et néanmoins il y a sur-offre sur le marché du travail ?

C'était bien la banqueroute de cette théorie du salaire. Le problème est insoluble pour l'industriocentrisme. Pour la conception « géocentrique », il n'offre pas la moindre difficulté.

La classe inférieure des salaires, la plus nombreuse et la plus défavorablement placée, celle dont la concurrence entrave le plus fortement le progrès de toutes les autres classes n'est pas constituée par les « non-qualifiés » de l'industrie, mais, dans toute société ayant la liberté de domicile, elle est formée exclusivement par les ouvriers ruraux.

Or, le marché du travail rural, loin d'être encombré, manque de bras. Grâce à l'émigration en masse, la demande de services non seulement n'est pas supérieure à l'offre, mais encore demeure non-satisfaite dans une très grande proportion, à mesure que la culture intensive capitaliste se répand davantage. C'est pourquoi, sur ce marché partiel, le prix de la marchandise-travail augmente, doit augmenter constamment ; c'est pourquoi aussi le salaire des ouvriers

non-qualifiés des villes s'élève en dépit de la loi d'airain des salaires, et de même le salaire des ouvriers qualifiés en dépit de l'offre surabondante de travail sur leurs marchés partiels. La base de la pyramide de salaires s'élève et avec elle tous les étages supérieurs.

C'est là le mot de l'énigme. Celui qui se guide difficilement parmi les formules abstraites peut se représenter la marche des choses de la manière suivante : l'industrie a besoin d'un renfort constant de forces de travail rurales parce qu'elle manque de « bras ». Elle doit, par conséquent, offrir aux prolétaires campagnards un revenu dépassant suffisamment leur niveau ordinaire de salaire pour les décider à abandonner leur domicile : l'industrie doit lutter ici aussi, ne l'oublions pas, contre la concurrence des colonies. Le salaire des ouvriers ruraux atteint par suite un niveau supérieur : l'offre baisse en effet sur ce marché partiel en même temps que l'émigration augmente et les propriétaires territoriaux sont contraints d'accorder des salaires plus élevés. L'industrie doit renchérir de nouveau sur ce niveau des salaires ruraux quand elle a besoin de bras et le salaire moyen de toutes les classes, qui n'en conservent pas moins leur distance « naturelle », s'élève ainsi lentement, dans les villes comme dans les campagnes.

Nous avons là un premier exemple de ce que peut accomplir la théorie géocentrique.

bb) Le gain sur les biens.

1. 1. *Lorsque la libre concurrence règne sur le marché des biens.*

La « valeur naturelle ».

On nomme « biens reproductibles à volonté » les biens dans l'échange desquels n'intervient aucune relation de mono-

pole. Ce sont les biens qui peuvent être préparés, c'est-à-dire « produits » dans la quantité qu'il « plaît » au marché de demander effectivement, et qu'il « plaît » aux producteurs de préparer. Cette définition exclut le monopole naturel tout comme le monopole légal : en effet, les biens dont la propriété représente un monopole naturel parce qu'ils ne se trouvent ou ne peuvent être reproduits qu'en quantité strictement limitée, ne sont pas « reproductibles à volonté » : tels sont, par exemple, un tableau de Velasquez ou le vin de Johannisberg, produit par des vignobles d'une superficie limitée, dont la récolte ne peut dépasser, par conséquent, un maximum déterminé. Et cette définition exclut également le monopole légal : les biens dont la préparation est réservée *en vertu d'une concession publique* à un ou à plusieurs monopoleurs, ne peuvent donc pas être reproduits par les membres non-autorisés de la société économique, quelle que soit l'attraction exercée par le gain de monopole. Quant au contrat de monopole de droit privé, son but est justement d'empêcher la concurrence.

Par contre, tous les biens à la production desquels tous les membres de la société économique peuvent participer, sont autorisés à participer sans aucune entrave naturelle ou légale, tant que le prix leur fait paraître cette participation désirable, sont des « biens reproductibles à volonté » et sont amenés par la concurrence à leur « valeur naturelle », c'est-à-dire au prix moyen auquel leurs producteurs réalisent avec la même application de la même énergie et le même labeur un gain qui n'est ni supérieur ni inférieur au gain réalisé par tous les autres producteurs de tous les autres biens reproductibles à volonté. Leur valeur d'échange dans l'économie stationnaire est égale à cette valeur naturelle.

Il est, de plus, absolument indifférent que les biens aient une rareté naturelle plus ou moins grande et, par suite, une valeur d'échange plus ou moins considérable. Le ra-

dium a une valeur fabuleuse : pourtant, il ne confère pas à ses producteurs un gain au-dessus de la moyenne. En effet, la concurrence entre les producteurs de radium et les producteurs de fer ou de charbon ne peut cesser que lorsque les deux valeurs d'échange se trouvent dans un rapport tel qu'elles assurent aux deux producteurs un gain égal, ou plutôt proportionnel à leur qualification relative. Il va de soi qu'un chimiste au courant des manipulations délicates de la préparation du radium mérite un revenu de travail supérieur à celui de l'ouvrier non-qualifié qui extrait le minerai de fer de la mine. Mais cette différence de revenu résulte non du prix du produit, mais du prix de la force de travail. Une preuve de ce que nous avançons est que l'ingénieur des mines participant à la préparation du fer est payé beaucoup plus que le garçon de laboratoire participant à la préparation du radium.

αα) *Dans l'économie pure.*

L'équivalence objective.

Dans l'économie *pure* stationnaire, toutes les valeurs d'échange de tous les biens reproductibles à volonté se trouvent au point d'*équivalence objective absolue*.

Ici, en effet, ainsi que nous l'avons vu, tous les revenus de travail de toutes les forces de qualification égale sont égaux. Le producteur réalise son revenu de travail sous forme de gain sur le prix des biens qu'il vend pendant une période donnée. En d'autres termes, il gagne sur chaque unité de marchandise une part correspondante de ce revenu : ce « profit partiel » augmenté de ses frais en biens et en services d'acquisition et d'administration constitue la valeur d'échange de l'unité de marchandise.

Dans l'économie personnelle, nous avons été arrêtés dans nos recherches sur la valeur par l'équivalence subjective des marchandises échangées. Nous avons dit alors : « Les

dépenses d'énergie de différents ouvriers n'ont aucune mesure commune, parce que l'énergie elle-même est de qualité différente : comment peut-on comparer le travail facile et le travail difficile, le travail qualifié et le travail non-qualifié, le travail agricole et le travail industriel ? »

Nous venons d'exposer le processus social que nous n'avions fait qu'ébaucher alors, le processus qui « derrière le dos des producteurs » résout le problème, insoluble pour l'économie personnelle, qui consiste à trouver une commune mesure pour des dépenses inégales d'énergie également qualifiée et pour des dépenses égales d'énergie inégalement qualifiée. C'est le processus social de la concurrence qui, dans le mouvement d'échange, *partout où la relation de monopole n'intervient pas*, effectue l'équivalence objective entre les différents produits en réduisant toutes les dépenses de travail à leur dénominateur commun.

Cette équivalence objective absolue existe dans l'économie pure dans *tout* acte d'échange, y compris l'échange de services contre des biens.

ββ) *Dans l'économie politique.*

Le profit.

Dans l'économie politique, l'équivalence entre les dépenses de travail échangées n'existe, lorsque la relation de monopole n'intervient pas, que dans les actes d'échange *conclus par des membres de la même classe sociale*.

Entre les membres de classes sociales différentes cette équivalence n'existe pas.

Il n'existe pas davantage d'équivalence entre les membres appartenant aux différents partis qui constituent la classe dirigeante : le parti qui détient momentanément le gouvernement, « landed » ou « moneyed interest », exploite le monopole de classe de l'administration publique et l'exploite en gé-

néral avec plein succès dans le but d'augmenter le revenu de ses propres membres aux dépens des autres, modifiant à son propre avantage la méthode de distribution de la « plus-value totale » que doit céder la classe inférieure. Tel est, par exemple, l'effet des droits agraires et des réductions de taxe.

Mais c'est surtout entre les dépenses de travail des classes supérieure et inférieure que l'équivalence n'existe pas.

Ceci est vrai aussi pour l'échange sur le marché des biens. Toutes les branches de l'industrie auxquelles un membre de la classe inférieure peut se livrer, pour lesquelles il possède les « conditions préliminaires indispensables », lui rapporteront seulement le revenu de sa classe proportionnellement à sa qualification, qu'il produise des biens ou des services. Un chiffonnier, par exemple, est producteur indépendant de « biens », mais il ne peut pas néanmoins arriver à un revenu supérieur à celui des employés de sa classe, parce que la concurrence rétablit constamment entr'eux la « distance naturelle ».

De tels cas sont rares d'ailleurs, car pour la plupart des productions indépendantes de biens, des « conditions préliminaires » sont requises, dont le producteur de la classe inférieure ne dispose pas : la possession de « *moyens de production* » en quantité suffisante, c'est-à-dire, considéré du point de vue de l'économie personnelle, de *biens d'acquisition*. La définition même l'implique : quiconque dispose d'une quantité suffisante de biens d'acquisition n'appartient pas à la classe inférieure. C'est pourquoi les ouvriers « libres », c'est-à-dire dépourvus de biens d'acquisition, sont contraints dans la plupart des cas de produire non des biens mais des services : c'est pourquoi aussi la non-équivalence entre les dépenses de travail échangées se fait surtout sentir de façon prépondérante dans l'échange de services contre des biens, c'est-à-dire contre un salaire. L'ouvrier reçoit le « produit intégral de son travail », duquel on a dé-

duit le gain de monopole touché par son employeur de la classe supérieure. Nous avons suffisamment examiné ce point.

Mais à l'intérieur même de la classe des employeurs, tant que n'intervient pas la relation de monopole, il existe, dans tous les actes d'échange, une équivalence parfaite entre les produits échangés : la concurrence entr'eux égalise les profits, de même que la concurrence entre les ouvriers égalise les salaires.

Cette loi a besoin de deux explications complémentaires.

1° La somme qu'un « capitaliste », — c'est-à-dire un producteur de la classe supérieure ne se trouvant sous aucune relation de monopole dans le mouvement d'échange, — inscrit comme « bénéfice net » comprend deux éléments distincts que la science doit séparer strictement : le salaire de son énergie qualifiée et le gain ou profit. La première partie, le « *salaire de l'entrepreneur* », a dans l'économie stationnaire la valeur qui découle de la rareté économique de ses « services » et doit être déduite du bénéfice net lorsqu'on veut calculer le profit. Le profit est le bénéfice net diminué des appointements que l'entrepreneur devrait payer à une force également qualifiée.

Il est assez courant à l'heure actuelle de justifier tout le gain de l'entrepreneur en le présentant comme le salaire d'un travail qualifié. Il suffira pour nous garder de cette erreur absurde de jeter le moindre coup d'œil sur l'intérêt des obligations, des hypothèques, sur la rente de l'État et les dividendes d'actions ; mais nous aurons soin, d'autre part, de séparer nettement dans notre étude le profit proprement dit du capital du salaire de l'entrepreneur.

2° Le profit est compensé, « égalisé » de la même façon que l'est le « salaire », c'est-à-dire qu'il y a un certain nombre de niveaux de profit, qui sont maintenus par la concurrence à la « distance naturelle » déterminée par les « *désavantages relatifs du placement* », tout comme les distances séparant

les différents niveaux des salaires sont déterminées par la rareté relative des conditions préliminaires.

Moins un placement est sûr et plus son profit est élevé : c'est une « prime d'assurance », dont le taux est proportionnel à l'importance des risques. Il en est de même des placements conférant au producteur une situation sociale inférieure : c'est pourquoi le profit d'un capital mis dans un domaine agricole ou un fidéicomis est moindre que le profit d'un capital industriel qui doit rapporter en outre une grosse prime d'assurance ; et à l'intérieur de ce dernier groupe le profit d'un prêteur sur gages ou du propriétaire d'une maison de tolérance est proportionnellement plus élevé que celui d'un armateur ou d'un fabricant de canons. Les chances plus ou moins grandes de gains supplémentaires agissent de la même manière sur le profit. Tous ces facteurs peuvent s'allier selon les combinaisons les plus diverses, mais les profits s'échelonnent toujours selon la « distance naturelle » déterminée par les désavantages relatifs du placement : la concurrence n'a pas de repos tant que ce rapport n'est pas établi.

Notre loi n'est donc exacte que si l'on tient compte de ces deux définitions complémentaires ; alors seulement on peut déclarer qu'à l'intérieur de la classe des capitalistes la pleine équivalence des produits échangés « tend » à s'établir, qu'elle existe par conséquent dans l'économie stationnaire, lorsque la relation de monopole n'intervient pas.

La formule « équivalence des produits échangés » reçoit ici une nouvelle signification.

Elle a signifié jusqu'ici : égalité des revenus pour les mêmes forces de travail dans la même situation sociale (et revenus proportionnels à la qualification pour des forces de travail inégales dans la même situation sociale). Elle signifie maintenant : *égalité du profit pour des capitaux égaux* (et profit proportionnel aux désavantages des placements pour des capitaux égaux ; désormais, nous passe-

rons toujours sous silence ce corollaire de la loi d'équivalence). La lutte de la concurrence n'a de répit que cette compensation soit établie.

En d'autres termes : tous les capitaux rapportent le même « taux de profit ». Mille livres rapportent dans tous les placements le même profit de cent livres, par exemple. Ceci veut dire que le placement d'un million de livres rapporte au capitaliste mille fois plus de profit que le placement de mille livres.

Ce *profit total* ne peut être réalisé que par la vente des produits amenés sur le marché, c'est-à-dire en général des biens. (Ce sont quelquefois aussi des services : les directeurs de théâtre, par exemple, achètent et vendent des services.) *Le profit par unité* est donc le profit total divisé par la somme des unités, par le « chiffre de la productivité », comme nous le nommerons. Et ce chiffre dépend : 1° de la nature de la marchandise : on peut fabriquer annuellement, avec un même capital, plus de paires de souliers que d'automobiles ou de yachts à vapeur, et 2° des conditions de l'entreprise. La productivité du capitaliste est d'autant plus grande, et son profit par unité d'autant plus faible qu'il fait circuler son capital plus rapidement, qu'il l'utilise à un plus grand nombre de reprises dans un même espace de temps.

C'est vers ce rapport des valeurs, d'après lequel toutes les marchandises rapportent à leurs vendeurs un profit par unité, assurant à des capitaux égaux un profit égal, que tend, dans l'économie capitaliste réelle, le prix courant de toutes les marchandises qui ne dépendent pas d'une relation de monopole. C'est pour les capitalistes le point d'équivalence objective, et c'est pourquoi il correspond à la valeur d'échange de chaque marchandise, à la « valeur naturelle ».

2. 2. *Lorsque le monopole règne sur le marché des biens.*

Lorsque la relation de monopole intervient dans le mou-

vement des biens, la valeur d'échange des biens de monopole se trouve, par rapport aux biens qui ne jouissent pas d'un monopole, au-dessus du « prix naturel » de la libre concurrence, lequel est alors augmenté du gain de monopole dont l'importance est déterminée par les lois que nous avons étudiées. *Le gain de monopole sur les biens est une augmentation sur le prix naturel comme le gain de monopole sur les services est une retenue sur le salaire naturel de l'économie pure, sur le « produit intégral du travail ».*

Il existe, comme nous l'avons maintes fois répété, des monopoles naturels et des monopoles légaux. L'économie bourgeoise a fait rentrer dans la première catégorie le plus grand nombre possible de ces phénomènes, afin de légitimer les revenus seigneuriaux de la rente foncière et du profit en les présentant comme des gains « naturels », c'est-à-dire à la fois nécessaires et équitables, selon le droit naturel. Mais un examen un peu attentif montre de suite que les soi-disant « monopoles naturels » ou bien sont des phénomènes d'un ordre tout à fait différent ou des cas accidentels et isolés. — Quant aux autres, ce ne sont pas des monopoles naturels mais des monopoles *légaux* et particuliers à l'économie politique.

Il est absurde de ranger parmi les monopoles naturels certains phénomènes qui n'ont rien à voir avec le droit privé, mais dont l'étude est du ressort de la géographie commerciale ; la désignation courante de « monopoles naturels » a ici un sens tout différent. C'est ainsi, par exemple, que l'Irlande possède, grâce à sa position insulaire, le « monopole naturel » d'une atmosphère extrêmement humide. On peut, par suite, filer en Irlande des fils beaucoup plus fins qu'il n'est possible de le faire ailleurs sans recourir à des procédés artificiels fort coûteux pour suppléer à l'humidité atmosphérique absente. C'est un fait très intéressant au point de vue technique, mais tout à fait

indifférent au point de vue économique ; en effet, comme personne n'est en état d' « accaparer » l'atmosphère irlandaise, et par suite d'en tirer un gain de monopole, la concurrence se charge de maintenir les profits des fileurs irlandais à leur taux naturel. On pourrait tout aussi bien dire que les tropiques possèdent vis-à-vis des zones tempérées le monopole de la culture du caoutchouc.

Une autre partie des cas classés parfois parmi les monopoles ne sont que des salaires pour un travail hautement qualifié : tels sont par exemple les soi-disant gains de monopole que rapportent aux médecins, avocats, négociants, etc., la possession d'une vieille clientèle, du moins dans tous les cas où l'*emplacement* ne joue pas de rôle décisif. Nous reviendrons sur ce sujet.

Le monopole d'un secret commercial ou d'un secret de fabrication forme la transition menant aux monopoles accidentels ; la haute qualification technique ou commerciale peut encore parfois jouer ici un certain rôle ; mais la découverte du marché de chats par le jeune Whittington a été un simple hasard. Or, pour le hasard, comme pour toutes les choses exceptionnelles, la science ne peut trouver de lois. Qu'un amateur achète pour quelques francs à un marchand de bric-à-brac un Titien authentique ou un Amati, qu'il recède ensuite pour un prix fabuleux à un collectionneur, ce sont là des faits du même ordre que la trouvaille accidentelle d'un Kohinor ou d'un Cullinan par un simple promeneur. Il ne peut exister ici le moindre rapport entre les choses échangées.

Quant à ce qui reste encore après cela des cas qualifiés généralement de « monopoles naturels », un examen attentif démontre qu'ils sont tous liés à une *propriété foncière*.

Nous trouvons tout d'abord parmi eux l'exemple classique par excellence d'un bien de monopole, les marques de vins renommés. Puis vient le « monopole naturel » du

cèdre de Floride, qui est supposé livrer le seul bois utilisable pour la fabrication des crayons. Sous cette rubrique se rangent également les nombreuses « clientèles » qui ne résultent pas d'une qualification personnelle supérieure mais d'un *emplacement* favorable : la situation sur une grande voie de circulation ou à un carrefour, sur le col d'une montagne, à un endroit de débordement où la circulation par terre cède la place à la circulation par eau, au croisement de deux grandes routes, au centre d'une ville populeuse. Mais pourquoi de nombreux concurrents ne s'installent-ils pas à côté du propriétaire de cette maison favorisée jusqu'à ce que ses avantages se trouvent réduits au niveau moyen ? Parce que le monopole de la propriété foncière leur interdit de s'établir à cette place. Ainsi le trust des hôteliers de Bad Gastein a pu longtemps empêcher l'installation de nouveaux hôtels parce qu'il possédait tous les terrains favorables.

Lorsque le possesseur d'un établissement particulièrement bien situé n'est pas lui-même propriétaire mais seulement locataire, la concurrence des autres capitalistes permet également au propriétaire de lui enlever la totalité du gain de monopole : il ne lui laisse que son « salaire d'entrepreneur » et le profit du capital placé dans l'entreprise.

Mais la propriété foncière est appelée par une école importante de l'économie un « monopole naturel » et son gain la rente foncière, un « gain de monopole naturel » ; et selon cette école, dans toute organisation imaginable de l'économie humaine et alors même que tout serait établi selon le « droit naturel », ces monopoles doivent inévitablement causer des inégalités de revenus et de fortunes amenant la formation de classes sociales.

Selon cette théorie à laquelle David Ricardo apporta le dernier perfectionnement, la rente foncière prit naissance comme « rente différentielle » provenant des différences

naturelles de rendements entre les terrains de qualité différente.

Cela signifie qu'il existe des différences « naturelles » dans la qualité du sol, c'est-à-dire dans la fertilité naturelle, et dans sa situation.

Or, comme toutes choses égales, c'est-à-dire avec l'application du même travail et des mêmes biens d'acquisition sur une unité donnée de superficie, le rendement net du sol de fertilité supérieure est plus grand que celui du sol de moindre fertilité, il se produit des différences de rendement en faveur des meilleurs terrains : c'est, dans notre terminologie, un gain de monopole provenant de la première catégorie des monopoles de production, du monopole de préparation.

De même, il se produit des différences de rendement résultant de différences dans la situation des terrains, les terres les plus rapprochées du marché possédant un avantage sur les plus éloignées. L'acheteur de la ville est forcé en effet de payer à l'agriculteur le plus éloigné du marché, dont les produits sont encore indispensables à son approvisionnement, outre son coût de revient les frais de transport jusqu'au marché ; l'agriculteur plus rapproché qui reçoit pour ses produits le même prix-courant épargne ces frais de transport, ce qui augmente son rendement net dans la même proportion que s'il cultivait un terrain de qualité supérieure ; c'est le gain de monopole provenant de la seconde catégorie des monopoles de production, du monopole de transport.

C'est de ces avantages « naturels » de « rendement » (nous résumons ainsi les deux cas) que prend naissance, selon Ricardo, la rente foncière. L'avantage de production des terrains de rapport supérieur revient au propriétaire du sol, ni l'ouvrier salarié ni le fermier capitaliste n'étant en mesure de s'en emparer de façon permanente. En effet, l'ouvrier est réduit par suite de la concurrence sur le marché du travail au taux moyen du salaire, le fermier par

suite de la concurrence sur le marché des capitaux au taux moyen du profit : si le rendement du terrain de rapport minimum est l'équivalent du salaire et du profit, il doit donc rester pour les terrains de rapport supérieur un surplus qui revient sous forme de rente au propriétaire. La rente est « la part du produit de la terre qui est payée au propriétaire foncier pour l'utilisation des forces naturelles et indestructibles du sol ».

Les propriétaires des terrains de rapport supérieur ont donc un « monopole naturel » qui leur assure, relativement aux propriétaires de terrains de moindre rapport, un gain supplémentaire. C'est dans ce sens que Ricardo écrit : « Je considère toujours la rente comme le résultat d'un monopole partiel ».

Or, si cette déduction de la rente foncière est correcte, elle doit également se manifester au même degré dans l'économie pure.

Nous savons déjà que la théorie de la rente de Ricardo ne rend pas compte de toute la vérité. Elle repose sur l'« a b c enfantin de l'accumulation primitive », sur l'a b c enfantin de l'occupation économique de la totalité du sol. La rente foncière ne peut pas être exclusivement un gain résultant du monopole naturel (la propriété de terrains de rapport supérieur), car nous savons qu'elle est *pour une part importante* un gain provenant d'un monopole de classe de droit privé (la propriété privée de tous les terrains de toutes les qualités). Cette dernière partie tout au moins doit son origine à l'*accaparement* du sol par la propriété d'usurpation *primaire*, la grande propriété foncière : c'est seulement grâce à ce fait que la propriété foncière de moindre étendue et la petite propriété sont devenues un monopole juridique, une propriété d'usurpation *secondaire*, ont acquis une valeur, en acquérant une rareté économique et rapportent également un gain de monopole arraché aux ouvriers par la relation du monopole de classe.

Cette partie de la rente foncière, le gain de monopole provenant du monopole de classe, ne peut dans l'économie pure échoir aux propriétaires, car l'économie pure est précisément l'organisation économique dans laquelle l'« accaparement » est rendu impossible, de sorte que le sol cultivable et les terrains de construction sont des biens libres, qui ne peuvent pas plus acquérir de valeur ou de rareté économique que l'air respirable.

Par contre, le reste de la rente foncière prélevée dans l'économie capitaliste, la seconde partie provenant du « monopole naturel de production » (terrains d'un rapport supérieur), pourrait se maintenir dans l'économie pure et provoquer des différences de revenus et de fortunes susceptibles même à la longue de permettre la formation de classes sociales.

Il est hors de doute que toute réforme sociale imaginable laissera subsister les deux différences « naturelles » de revenu, le monopole de préparation et le monopole de transport : la technique aussi perfectionnée qu'elle soit ne pourra jamais transformer la nature chimique du sol à un tel degré que les mêmes dépenses de capital et de travail produisent partout des rendements égaux — et il est impossible à la population d'une société économique supérieure d'être si également distribuée sur la superficie du sol qu'aucune différence dans l'emplacement des terrains ne puisse plus influencer le rendement net.

Ce problème doit être examiné très sérieusement, car il s'agit là de l'unique « monopole naturel » qui, dans l'économie pure, pourrait troubler sérieusement et de façon permanente l'« harmonie de tous les intérêts ». Quant aux autres monopoles naturels et au monopole légal des brevets d'invention, etc., il est superflu de s'en occuper. Si l'on persiste à les qualifier de monopoles, ce qui me paraît peu fondé, ce sont en tout cas des monopoles tout à fait inoffensifs.

22) Dans l'économie pure.

La « dimension naturelle » de la propriété rurale.

La théorie de la rente différentielle de Ricardo montre très exactement comment la rente dans son ensemble se répartit entre les différents *hectares* selon la qualité. Pour la science agronomique cela présente un certain intérêt ; en est-il de même pour l'économique ? L'économique ne s'intéresse-t-elle pas plutôt à la répartition du revenu provenant de la rente différentielle entre les *individus* ?

Le revenu en rente foncière d'une personne économique dépend bien, il est vrai, de la somme de rente foncière que rapporte chaque hectare de sa propriété, mais il n'en dépend pas *uniquement* ; il est proportionnel aussi au nombre d'hectares possédés. La rente foncière en tant que revenu est le produit de la multiplication de ces *deux* facteurs.

Or, lorsque l'harmonie sociale exige du rendement d'une propriété foncière pour des forces également qualifiées un même revenu et lorsque l'un des facteurs, le rapport de l'hectare, varie par suite de causes naturelles, l'égalité des revenus peut néanmoins exister si l'autre facteur, aussi pour des causes naturelles, varie proportionnellement *en raison inverse*. Si le propriétaire du terrain de rapport inférieur en possède d'autant plus, le propriétaire de terrain de rapport supérieur d'autant moins, leur revenu sera égal.

C'est vers cet état de choses, vers l'établissement de ce que j'ai nommé la *dimension naturelle* de la propriété rurale, que « tend » inévitablement l'évolution sociale dans toute économie pure.

Aux débuts de toute colonisation sur un sol vierge, la superficie de chaque propriété doit correspondre à la « dimension naturelle » ; elle est moins grande lorsque le terrain

est fertile, plus grande lorsque il est aride. Car le sol n'a ici aucune rareté et, par suite, aucune valeur : chacun en prend selon ses besoins. La réalité historique correspond exactement à cette déduction : d'après de Laveleye « l'ancienne propriété germanique était d'autant plus grande que la terre était moins fertile, chaque part devant suffire aux besoins d'une famille. Ainsi dans la région du Rhin et de la Lahn elle était de 30 morgen (le morgen = 25 ares), aux environs de Trèves de 15, dans l'Odenwald de 40, et dans l'Eifel de 160 morgen. »

Lorsque, dès l'origine, les propriétés sont mesurées de telle sorte que les différences naturelles de la qualité du sol se trouvent ainsi compensées, le *partage des terres entre les héritiers* suffit au cours de l'évolution à compenser également les différences de rapport résultant des facilités d'accès, etc. Dès qu'un marché prend naissance, les terrains placés le plus favorablement sont divisés et redivisés *naturaliter* entre les héritiers jusqu'à ce que la « dimension naturelle » correspondant à cette situation soit de nouveau rétablie, pendant que les terrains moins bien placés deviennent la propriété d'un seul héritier, car les co-héritiers ont à leur disposition, à la périphérie du cercle économique, tout un stock de sol non-utilisé, dont ils peuvent prendre selon leurs besoins.

Et alors même que l'in vraisemblable se réaliserait, et qu'il n'y eût pendant plusieurs générations qu'un unique héritier pour un domaine, dans ce cas même il ne retirerait tout au plus qu'un avantage insignifiant de son domaine relativement grand ou dont la situation est devenue entre temps plus favorable grâce aux facilités des communications. En effet, ou bien il exploitera seul tout son bien, selon une méthode de culture tout à fait primitive dans une région occupée depuis longtemps par des viticulteurs et des maraichers — ou bien il devra laisser en friche la plus grande partie de son champ — ou bien encore il devra

embaucher des ouvriers. Mais ceux-ci, dans notre hypothèse, reçoivent comme salaire le produit intégral du travail d'un cultivateur indépendant de la périphérie ; notre propriétaire ne peut donc leur extorquer une plus-value, car étant donné l'absence d'une relation de monopole entre les classes ils ne sont nullement contraints d'entrer à son service.

Ce n'est donc que de *façon passagère*, pour un espace de temps plus ou moins long, qu'un propriétaire foncier peut, sous ces conditions, toucher un revenu un peu plus élevé, un vestige de rente foncière. Mais ceci trouble l'harmonie sociale aussi peu que le font les avantages passagers dont tel ou tel producteur de biens ou de services peut jouir également dans l'économie réelle. Ce n'est que dans la construction idéale de l'économie stationnaire que tous les revenus sont égaux ; dans l'économie réelle ils *tendent* seulement à l'égalisation et c'est le cas aussi pour la dimension de la propriété rurale. De façon permanente le producteur agricole obtient en moyenne, à qualification et à application égales, les mêmes rendements nets, même sur le terrain où poussent les vignobles produisant le Johannisberg, et alors même que le prix de cette marque célèbre se maintiendrait, là aussi, aussi haut que dans notre économie capitaliste.

Et que deviennent dans l'économie pure les énormes gains de monopole provenant de propriétés foncières urbaines particulièrement bien situées ? Nous savons que ces gains sont scandaleux de l'avis même des défenseurs de notre système actuel. Tous les économistes sérieux, des historiens comme Bücher ou des socialistes de la chaire comme Wagner, sont partisans de réformer la propriété foncière, tout au moins la propriété foncière urbaine. N'avons-nous pas affaire ici à un monopole naturel indestructible ? Le Strand à Londres, l'Avenue de l'Opéra à Paris, auront-ils dans l'économie pure une « rareté économique » et une valeur moindres qu'ils n'ont aujourd'hui ?

La réponse ne peut être qu'affirmative. Les loyers élevés ne se trouvent que dans les grandes villes et les grandes villes sont des phénomènes caractéristiques de l'économie *politique* : dans l'économie pure elles sont inimaginables, du moins sous leur aspect actuel. Avec leur agitation continue et leur laideur, avec leurs déplorables conditions d'hygiène et leur immoralité, elles constituent de véritables symptômes de l'état morbide de la société.

Les grandes villes ne peuvent se former que grâce à l'émigration en masse de la population rurale et cette condition ne se produit que là où la totalité du sol est accaparée. Alors les enfants du prolétariat rural ne trouvant pas de place sur le sol natal recherchent le marché le plus favorable des services, le monopole de classe ne leur permettant pas de produire des biens. Dans l'économie pure du moyen âge il n'y avait pas de grandes villes. A l'époque de sa plus haute puissance, de sa plus grande prospérité, Nuremberg comptait à peine 20.000 habitants. Le besoin de produits industriels se satisfait ici selon un type entièrement différent : les villages se développent, se transforment en petites villes. C'est par centaines qu'elles prirent naissance au XIII^e siècle, en Allemagne, durant la période d'économie pure du moyen âge.

Néanmoins il est possible que dans une économie pure de l'avenir, par suite de la densité plus considérable de la population et du niveau supérieur de la coopération, de grandes villes puissent se maintenir et même grandir. Seulement elles auront alors un caractère entièrement différent. Aujourd'hui l'accaparement du sol exercé par les propriétaires de la périphérie refoule les masses humaines sur une superficie absolument limitée : dans l'économie pure ceci sera tout à fait impossible. Lorsque le sol cultivable n'a aucune valeur, le terrain à bâtir ne peut à plus forte raison en acquérir. Une famille doit avoir 30 « morgen » de terre cultivable pour pouvoir exister, mais dans la cité-

jardin la plus prodigue de l'avenir, il ne lui faudra pour élever sa demeure qu'un demi-morgen. Si l'économie pure de l'avenir doit posséder des grandes villes, ce seront d'énormes cités-jardins groupées autour d'une cité centrale. Le terrain ne peut, sous ces conditions, rapporter une rente permanente.

Mais dans la cité proprement dite? Mais au coin de la Leipzigerstrasse et de la Friedrichstrasse?

N'oublions pas tout d'abord que la haute rente différentielle des emplacements particulièrement avantageux, de même que la haute rente des champs particulièrement fertiles, n'est qu'un supplément ajouté à la rente provenant du monopole général. Au pis-aller la *différence* demeurerait aussi élevée, mais la *partie principale*, l'excédent de revenu provenant du monopole de classe serait supprimé; et, de même que pour les terrains agricoles, le gain résultant du monopole de production subsisterait seul.

Mais même ce gain, si l'on y regarde bien, doit perdre beaucoup de son importance. Qui est-ce qui paie les loyers onéreux de la cité? Les gros négociants qui peuvent entretenir un nombreux personnel d'employés et d'ouvriers, l'importance du trafic leur permettant d'écouler beaucoup d'unités de marchandise. Ils réalisent sur chacun de ces employés le gain du monopole social, le prélèvement sur le produit intégral du travail. Cette somme est si élevée qu'elle leur permet de payer un loyer énorme et de couvrir néanmoins avec leur recette totale leur propre salaire d'entrepreneur et le profit des gros capitaux engagés dans l'entreprise. Le reste est pris par le propriétaire foncier.

Mais dans l'économie pure, chaque employé reçoit le produit intégral de son travail sans aucune déduction; l'entrepreneur ne touche donc que son propre salaire d'entrepreneur et l'« economical man » n'en cèdera pas un centime. Vient-il plus de clients, il doit aussi travailler davantage, garder un stock plus considérable, c'est-à-dire dé-

bourser un plus grand capital et courir de plus grands risques, et en considération de ces faits il réclame et reçoit aussi en moyenne et de façon permanente un revenu de travail plus élevé. Si tant est qu'une rente foncière *permanente* puisse être prélevée ici, ce qui est douteux, il ne s'agira que de bribes ne portant pas atteinte à l'harmonie sociale. Et ces bribes mêmes disparaîtront forcément au cours des générations, puisque l'héritier qui prendra la succession devra indemniser ses frères et sœurs: l'égalité des revenus sera, en somme, beaucoup moins affectée par ce facteur que par les différences résultant de la qualification relative.

Ce qui est et sera possible en toutes circonstances est un *prix d'amateur* obtenu par un terrain qui, par sa situation, tente particulièrement un riche acheteur, par exemple une villa par sa situation pittoresque au bord d'un lac ou près d'une forêt, une maison de rapport à proximité d'une grande gare. Si le propriétaire vend ce terrain il gagnera sur le prix, s'il le loue il gagnera sur la location. N'est-ce pas là toucher une rente?

Sans doute, ces sommes supplémentaires représentent une rente foncière. Mais cette rente se classe ici sous la rubrique du *pretium affectionis*; c'est un de ces cas qui peuvent toujours se présenter pour chaque propriété, quelle qu'elle soit. Quiconque hérite d'un portrait de famille peint par Dürer ou l'achète pour quelques francs chez un marchand de bric-à-brac réalise aussi en le revendant un prix d'amateur; et s'il possède un merveilleux Amati, il peut le louer fort cher à des artistes ou à de riches dilettantes.

Quoi qu'il en soit, tous les cas de cette sorte concernant la vente ou la location de la *propriété foncière* peuvent être qualifiés de gain de rente foncière; mais il convient de se rendre compte que de tels cas accidentels et inoffensifs, de tels gains inespérés tirés d'un *monopole personnel* par

quelques individus isolés doivent être jugés de façon tout autre que l'exploitation de la communauté par le *monopole de classe* des détenteurs de la rente foncière. Cette exploitation seule est le problème d'économie sociale qui nous intéresse.

Dans l'économie pure, par conséquent, la propriété foncière ne peut causer aucune différence durable de revenu, de fortune et de situation sociale.

ββ) *Dans l'économie politique.*

La rente foncière.

Dans l'économie politique, par contre, la propriété foncière amène inévitablement une différenciation toujours plus grande des revenus, des fortunes et des classes. Dès que la répartition de la propriété foncière par le moyen politique existe, c'est à peine si la tendance vers la dimension naturelle de la propriété rurale peut s'ébaucher ; alors les grandes villes se forment inévitablement, telles que nous les connaissons, ces villes dans lesquelles la population parquée sur un espace beaucoup trop étroit doit payer tribut aux monopoleurs, tout le terrain jusqu'au delà même de la périphérie étant accaparé par la spéculation. C'est alors que les gros entrepreneurs offrent pour des emplacements favorables des sommes fabuleuses, qu'ils paient avec la plus-value extorquée à leurs employés et ouvriers. La rente différentielle tout entière revient au propriétaire : le produit de la rente revenant à l'unité de superficie multipliée par le nombre d'unités possédées.

Le propriétaire conserve aussi cette rente différentielle dans la concurrence avec les membres de sa classe, les autres propriétaires fonciers et les capitalistes, lesquels ne peuvent la lui enlever. Il occupe vis-à-vis d'eux une position de monopoleur et reçoit un gain de monopole corres-

pondant au rendement et à l'étendue du terrain lui appartenant.

C'est par là aussi que se distingue de tous les autres le monopole de production provenant de la rente différentielle : il n'est ni un prélèvement sur le salaire naturel, sur le produit intégral du travail aux dépens du producteur, ni une majoration du prix naturel des produits du sol aux dépens du consommateur, mais un gain supplémentaire sur le prix naturel par rapport aux concurrents. La propriété d'un terrain de haut rapport confère le droit et le pouvoir de prendre sur la totalité de la plus-value sociale que la classe inférieure tout entière paie à la classe supérieure tout entière une part plus grande. Le capitaliste n'ayant que son capital touche son profit au prorata de ce capital, de même que le propriétaire du sol de moindre rapport, du « sol final ». Tous les autres propriétaires fonciers obtiennent un surplus correspondant à la superficie et à la classe de rapport de leur propriété : la rente foncière différentielle.

Nous étudierons tout ceci de façon plus complète un peu plus loin. Afin de rendre seulement l'exposition plus claire, nous pouvons revenir à notre image de la tribu de Bédouins : le surplus de gain provenant de la rente foncière est le « préciput » que touchent le général et les capitaines sur la vente de l'eau ; le profit est la part égale revenant à tous, soldats et officiers.

On peut représenter graphiquement les parts respectives du travail, du capital et de la rente foncière.

Divisons tous les terrains d'un territoire donné en un certain nombre de classes déterminées par la qualité naturelle ou par les facilités de communication à une époque donnée et représentons-les par une courbe dont les abscisses indiquent le nombre de kilomètres carrés appartenant à chaque classe et les ordonnées le rapport de chaque classe. Nous inscrivons de plus le terrain de plus haut rapport

comme endroit de moindre pression économique (c'est-à-dire de plus grand avantage économique) au point zéro des ordonnées et le « terrain final » de moindre rapport comme endroit de plus haute pression économique à l'autre extrémité des ordonnées. Nous obtenons la figure suivante :

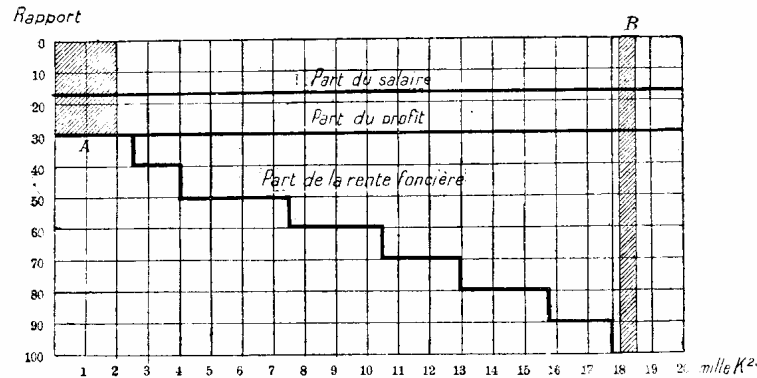


Fig. 1. — Schema de la distribution et en particulier des différences de la rente foncière dans l'économie politique.

Cette courbe signifie qu'il existe une superficie totale de 20.000 kilomètres carrés. Sur ce nombre il y a un terrain cultivé de la classe supérieure ayant un rendement net de 100, environ 2.000 kilomètres carrés, puis un nombre égal de kilomètres carrés pour le terrain de la deuxième classe donnant un rendement net de 90 et ainsi de suite. Le terrain final, avec le rendement minimum actuel de 30, embrasse ici environ 2.500 kilomètres carrés.

Tous les revenus de tous les membres de chaque société se disposent maintenant sur cette échelle, au cours de la lutte pour la concurrence, de façon à se maintenir en équilibre. On peut représenter ceci graphiquement par une couche couvrant tous les degrés et terminée au sommet par une ligne horizontale semblable à un lac qui cache sous sa surface unie tous les accidents de terrain de son lit.

Le meilleur terrain a un rendement *par kilomètre carré* de beaucoup supérieur à celui du terrain le plus mauvais :

les terrains s'échelonnent entre ces deux extrêmes proportionnellement à leur rapport. Le rendement net total du produit agricole de chaque personne économique intéressée est le rectangle dont la base est formée par le nombre d'hectares qu'elle possède et la hauteur par l'ordonnée de sa classe de rapport. Traçons deux de ces rectangles :

A possède sur le plus mauvais terrain 2 kilomètres carrés, B sur le meilleur terrain 1/2 kilomètre carré. Leur rendement est proportionnel à la superficie du rectangle. A avec le rendement net 30 a : $2 \times 30 = 60$; B avec le rendement net 100 a : $100 : 1/2 = 50$ unités monétaires de revenu. Le rendement du terrain inférieur est par conséquent plus grand que celui du meilleur terrain.

Dans l'économie politique capitaliste les trois sortes de revenus se partagent de la manière suivante :

Une ligne parallèle à la surface sépare la portion du salaire. La position exacte de cette ligne peut être située ou plus haut, ce qui diminue la totalité du salaire, ou plus bas, ce qui l'augmente, dépend du degré de rareté économique du service d'une part et du sol d'autre part.

Une seconde ligne parallèle à la première limite par en bas la part du *profit*. Cette ligne se trouve exactement à la hauteur du rapport du « terrain final ».

Ce qui reste au-dessous de cette ligne est la part de la *rente foncière*, la rente différentielle.

Nous voyons que le terrain final ne rapporte pas de rente foncière à son propriétaire, mais lui assure la totalité du profit et cela proportionnellement au nombre d'hectares qu'il possède. Et nous constatons en outre que les meilleures classes de terrains rapportent à leurs propriétaires, toujours proportionnellement à l'étendue de leurs domaines, d'autant plus de rente foncière que la qualité du sol est meilleure.

Dans l'économie pure, la division horizontale disparaît puisque le salaire du travail est le *seul* revenu. Et tous les

rectangles qui représentent ici le revenu du travail ont une superficie égale. Plus la hauteur du rapport sur le terrain fertile est grande, plus la superficie est petite et vice-versa. La propriété rurale a sur le terrain ayant un rendement net de 100 par hectare la superficie naturelle d'un demi-hectare, pendant qu'elle a sur le terrain ayant un rendement net de 50 par hectare, la superficie de un hectare.

Traçons ces rectangles :

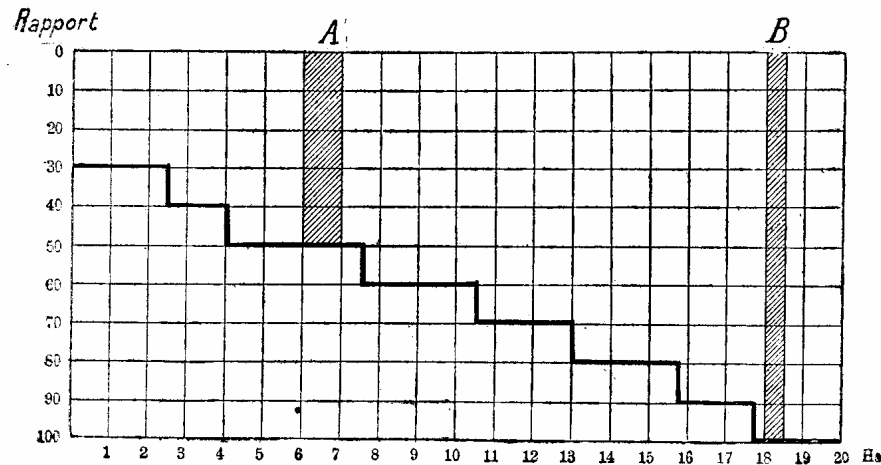


Fig. 2. — La « dimension naturelle de la propriété rurale » dans l'économie pure.

En dépit des qualités différentes du terrain les deux revenus sont égaux.

*
* *

Les lois du prix et de la valeur d'échange que nous avons exposées ici s'appliquent également aux deux sortes de contrats d'échange possibles, à la *vente* et au *louage*. Le prix de location est fixé aussi par la concurrence, de telle sorte que le producteur de biens de location (les services n'entrent pas en considération ici comme ils sont seulement vendus) reçoive la compensation de son « taux naturel de frais », plus le gain proportionnel à sa qualification indi-

viduelle et découlant de sa position vis-à-vis de la relation de monopole.

Il ne reste plus rien à faire observer sur ce point. Dans le chapitre suivant traitant de la valeur relative des objets de valeur d'ordre supérieur, nous étudierons en détail le cas le plus important de louage dans la société capitaliste, celui du « capital » : ce sont toujours les mêmes lois qui gouvernent, mais appliquées à des conditions déterminées elles peuvent être formulées encore plus exactement.

γ) La formule générale de la distribution.

Les recherches de détail que nous venons de faire vont nous permettre d'établir maintenant la formule générale de la distribution sociale.

Une société économique donnée avec un chiffre et une densité de population donnés *a*, à une époque donnée, un degré de coopération et par suite une productivité donnée, qui lui permet une certaine production totale de valeurs d'ordre inférieur. Cette production totale se répartit comme suit entre les trois catégories de revenus :

Premièrement : le *salairé* est fixé selon notre formule générale. Sa base est formée par le revenu du « coolie final », c'est-à-dire du coolie des « territoires où règne le maximum de pression sociale ». Nous désignons par là ces territoires autochtones de la propriété d'usurpation primaire, de la grande propriété foncière féodale-capitaliste qui viennent seulement d'être touchés par la demande de services effectuée par les marchés de services situés plus à proximité du centre. Ici, où l'émigration n'a pas encore éclairci les rangs des ouvriers ruraux, des « coolies », et élevé leur salaire, le monopole de classe est encore tout puissant et le salaire se rapproche du minimum de subsistance : la loi d'airain des salaires est ici vérité effroyable. Actuellement dans notre économie internationale compre-

nant l'Europe occidentale et l'Amérique, ces territoires de haute pression sociale se trouvent surtout à l'extrême est des pays slaves : la Russie, la Ruthénie, la Hongrie, les pays du Danube, et aussi l'Italie méridionale encore écrasée sous le système criminel des latifundia ; c'est de ces terres qu'émigrent les « coolies ».

Leur salaire augmenté des frais de transport, plus les frais de vaccination, de passe-port, etc., etc., et un certain extra qui maintient l'inclinaison nécessaire, détermine le salaire de chaque ouvrier rural de qualification égale dans les autres contrées — et ce salaire est à son tour la base d'une échelle des salaires locaux établie d'après la qualification, c'est-à-dire la « rareté relative des conditions préliminaires nécessaires » ; il détermine aussi, dans l'économie stationnaire, le salaire de tous les producteurs, non seulement des ouvriers proprement dits mais aussi de tous les dépendants supérieurs, des indépendants, des membres des professions libérales et enfin le *salaire de l'entrepreneur*.

Ce qui reste de la production totale après le prélèvement de tous les salaires est le gain de monopole provenant des positions de force économiques et se répartit entre le profit et la rente foncière.

Deuxièmement : la base de tous les profits est constituée par le profit du producteur agricole final sur le produit final tiré du terrain final. Ainsi que nous l'avons exposé, ce terrain ne rapporte pas de rente foncière mais seulement le salaire et le profit du capital engagé. Si, par conséquent, l'on déduit du revenu net de l'entrepreneur son salaire d'entrepreneur, il reste le *montant du profit* ; si on divise cette somme par le capital engagé, le quotient obtenu représente le *taux du profit*, le taux du gain qui sert de base à tous les autres gains. Sur cette base s'élève la pyramide des profits dont chaque classe est à sa « distance naturelle » de la base, c'est-à-dire à une distance proportionnelle aux désavantages du placement au point de vue de la sûreté, de

la considération sociale qu'il confère ou des conjonctures favorables qu'il permet d'espérer, etc.

Troisièmement : ce qui reste maintenant de la production totale, déduction faite de tous les profits ainsi calculés, est la *rente foncière*. Et le montant de cette rente foncière est déterminé d'une part d'après les avantages du rapport, c'est-à-dire les monopoles naturels de production, de préparation et de transport — et d'autre part d'après la superficie que possède chaque propriétaire.

Nous avons déterminé ainsi avec une exactitude suffisante la distribution entre les trois classes sociales et aussi à l'intérieur de ces classes entre les divers producteurs. Toutes ces parts peuvent être exprimées sans la moindre difficulté par des formules mathématiques élémentaires. Mais comme poser des formules avec lesquelles on n'a pas l'intention d'opérer serait de l'enfantillage, nous nous contentons d'indiquer cette possibilité qui prouve en tout cas que la déduction logique a été poussée jusqu'à ses dernières limites.

2. La composition de la valeur.

Rente foncière et valeur.

Nous connaissons les éléments de la valeur. Voyons maintenant de quelle manière ils se combinent.

Depuis plus d'un siècle que l'on dispute sur ce sujet, la question reste toujours en suspens entre les partisans de la valeur en travail et ceux de la valeur en coût.

Adam Smith est le champion de la seconde théorie ; il dit au chapitre 6 de la *Richesse des Nations* intitulé : « Des éléments qui composent le prix des marchandises », que, *antérieurement* à l'entière occupation du sol et à l'accumulation, il était échangé, il est vrai, des « quantités égales de travail », c'est-à-dire dans notre terminologie : des *dépenses égales d'énergie* d'une qualification égale ; mais qu'*après*

cette époque l'on a échangé des *coûts* égaux, coûts qui se composent des dépenses occasionnées par le salaire, le profit et la rente foncière. Ce sont « dans chaque société développée... les parties constituantes du prix pour la grande majorité des marchandises ».

Donc, d'après l'opinion d'Adam Smith, ce ne sont pas des dépenses d'énergie égales qui sont échangées dans la valeur d'échange, mais au contraire une partie de la population possède le pouvoir d'établir sur cette valeur primitive des majorations que l'autre partie doit lui payer. Le produit coûte objectivement à son acheteur non seulement la dépense d'énergie de son producteur renfermée indirectement dans le prix coûtant et employée directement pendant la « production », mais encore un surplus. C'est la *théorie de la valeur objective en coût*.

Pour l'économie bourgeoise cette théorie était inopportune. Elle montre clairement, en effet, que l'équivalence, la « justice » ne président pas à la détermination de la valeur. C'est pourquoi Ricardo lui a opposé la *théorie de la valeur en travail*. Même après l'appropriation de tout le sol et la formation du capital privé, ce sont toujours des dépenses d'énergie égales que l'on échange sous forme de marchandises.

A cet effet, Ricardo commença par présenter le profit comme le salaire d'un travail antérieur. S'appuyant sur la théorie du capital développée par Smith, considérant le capital comme une épargne sur le produit d'un labeur antérieur (la théorie de l'épargne ou du fonds des salaires), il lui fut facile de légitimer le profit comme le « salaire de l'abstinence », ainsi que Marx l'appela par dérision.

Il restait encore à subtiliser un autre élément, la rente foncière qui, selon Smith, vient s'ajouter avec le profit « moyen » au salaire. Pour cela, il remodifia sa théorie afin de prouver que *la rente foncière n'entre jamais comme « partie constituante » dans la valeur d'échange d'un produit agricole*.

Cette démonstration peut être considérée comme entièrement réussie. Ricardo a véritablement substitué à la théorie de la rente de Smith, chancelante et remplie de contradictions, une théorie bien homogène qui, si elle ne prouve pas tout ce qu'il voulait lui faire prouver, n'en résout pas moins le problème de la composition de la valeur.

Voici son raisonnement : la rente foncière ne peut être une partie constituante de la valeur de toutes les marchandises, que si les produits agricoles (comme exemple il choisit généralement le blé) ont eux-mêmes une *valeur de monopole*. Alors seulement, ils peuvent rapporter à leurs producteurs un revenu dépassant celui des producteurs qui ne sont pas propriétaires fonciers et qui, produisant des « marchandises reproductibles à volonté », n'obtiennent outre leur salaire « naturel » que le « salaire naturel d'un travail antérieur », le profit. Si, par hasard, le blé se trouvait coté à sa valeur naturelle, se composant seulement du salaire et du profit, l'on ne pourrait y faire entrer aucune rente foncière : toutes les valeurs d'échange ne s'échangent en effet que d'après les dépenses de travail (passé et présent) qu'elles contiennent.

Or, le blé est en réalité toujours coté, de façon permanente, à sa valeur naturelle.

Il existe, en effet, dans chaque société et à chaque époque des terrains d'une qualité relative si médiocre, qu'ils ne sont pas encore mis en culture. Ils ne sont incorporés à la zone agricole, que lorsque le prix du blé s'élève assez pour que leur culture rapporte le salaire et le taux de profit usuel du capital. Dès que cette condition est donnée, ces terrains sont immédiatement mis en culture, du moins par les « economical men » : ne pas les cultiver alors serait, en effet, un « *lucrum cessans* » équivalant à un « *damnum emergens* ». Le terrain final rapporte donc bien au producteur final pour le produit final un profit, mais pas de rente.

foncière. Il ne peut rapporter moins, car dans ce cas, il ne serait pas exploité ; et il ne peut rapporter plus, car le terrain un peu plus médiocre encore serait alors immédiatement cultivé et deviendrait terrain final ne rapportant que le salaire et le profit.

Cette loi ne présente aucune exception, même dans l'éventualité fort éloignée où *tout* le terrain d'une société, voire même de la planète tout entière serait déjà cultivé, où par conséquent le terrain final absolu, c'est-à-dire le plus pauvre parmi les terrains les plus désavantageusement situés rapporterait salaire et profit. Le *capital final* se substitue alors au terrain final.

D'après la loi du rendement non-proportionnel, en effet, chaque nouveau capital engagé sur un terrain rapporte, toutes choses égales, un rendement net inférieur à celui du capital original, et chaque capital additionnel ultérieur rapporte également moins que le capital qui l'a précédé. Tant que le terrain de la première classe est seul mis en culture, son propriétaire ne peut sans dommage y engager de nouveaux capitaux : au prix courant du blé ils lui rapporteraient moins que les placements dans l'industrie et le commerce. Aussitôt que le terrain de seconde qualité est annexé par suite de la hausse des prix, il peut et même il est forcé d'engager sur le premier terrain un nouveau capital dès qu'il rapporte un profit égal à celui du premier capital placé sur le second terrain. Le produit supplémentaire coûte exactement autant de salaire et de profit que le produit du terrain final : il est « produit final » comme celui-ci et ne rapporte que le profit et le salaire sans rente foncière.

Supposons maintenant que tout le terrain existant soit mis en culture ; à mesure que le prix du blé s'élève avec l'accroissement de la population de nouveaux capitaux seraient constamment engagés sur les terrains de toutes les classes. Tous seraient, à chaque moment donné, dans les

conditions d'un capital final et leur produit, le produit final, ne rapporterait toujours que le salaire et le profit mais pas la moindre bribe de rente foncière.

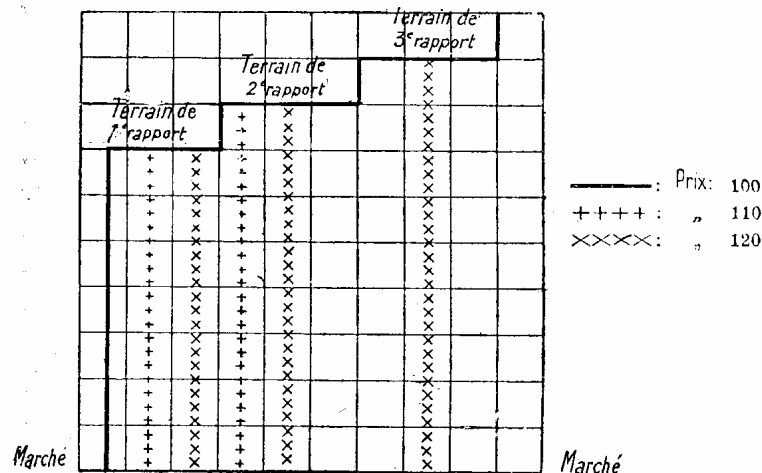


Fig. 3. — Formation de la rente foncière par les capitaux additionnels.

Nous avons représenté cela graphiquement dans la figure 3.

Le terrain de première classe est le plus rapproché économiquement du marché, qu'il peut approvisionner dès que le prix est à 100, pendant que le 2 ne peut livrer à ce prix. Le terrain 1 est le terrain final et ne rapporte pas encore de rente foncière. Si le prix monte à 110, non seulement le terrain 2 peut atteindre le marché, mais encore l'on peut engager sur le terrain 1 un premier capital additionnel, en supposant que son rendement ne soit pas inférieur à celui du capital original placé sur le terrain 2. Ce terrain 2 est maintenant terrain final, rapporte salaire et profit, mais ne rapporte toujours pas de rente foncière ; le terrain 1, par contre, rapporte déjà une rente foncière de 10, qui est la différence entre le produit du capital original et celui du capital additionnel. Si le prix du blé s'élève à 120, le terrain 3 peut son à tour atteindre le marché

et l'on peut placer sur le terrain 1 le second et sur le terrain 2 le premier capital additionnel. Le terrain 1 rapporte maintenant : $10 + 20 = 30$, le terrain 2 : 10 en rente foncière, le terrain 3, en qualité de terrain final, ne rapporte que le profit et le salaire, mais pas de rente foncière.

Or la valeur d'échange du « blé » est constamment déterminée par les dépenses nécessitées par le produit final, toutes les unités d'une même marchandise devant avoir sur le marché la même valeur d'échange. Et comme seuls le salaire et le profit entrent à l'exclusion de la rente foncière dans la valeur d'échange du produit, le blé se trouve toujours à son prix naturel et la rente foncière ne constitue pas une partie intégrante de la valeur d'échange. C. q. f. d.

Elle peut évidemment former de *façon temporaire* un élément du *prix-courant*, chaque marchandise pouvant avoir exceptionnellement pour un temps plus ou moins long le prix de monopole accidentel correspondant à une plus grande rareté économique passagère. Mais la rente foncière ne pourra devenir un élément *permanent de la valeur d'échange* qu'à partir du moment encore lointain où le rendement agricole aura atteint son maximum absolu, c'est-à-dire où un capital, quelque grand qu'il soit, engagé sur n'importe quel terrain, ne pourra plus amener la plus faible élévation du rendement brut. Chaque produit agricole aurait alors non plus son prix naturel, mais un prix de monopole : sous ces conditions la rente foncière constituera alors une partie intégrante de sa valeur d'échange.

Le raisonnement me semble irréfutable. La rente foncière n'est pas en réalité une augmentation du prix naturel aux dépens du consommateur, ou encore, en d'autres termes, le produit agricole n'est pas un bien de monopole mais un bien « reproductible à volonté ». Et, par suite, la rente foncière ne constitue en aucune façon une partie intégrante de sa valeur d'échange.

Ceci est d'ailleurs loin de prouver que la rente foncière ne soit pas un gain de monopole, ainsi que Ricardo a voulu le démontrer. Il est vrai qu'elle n'est pas une majoration du prix naturel aux dépens du consommateur, mais elle est un prélèvement sur le salaire naturel, sur le produit intégral du travail, aux dépens du producteur. *C'est la propriété foncière et non le produit agricole qui est un bien de monopole* : elle obtient par l'accaparement une rareté économique, une valeur, et un prix de location, un fermage correspondant à cette valeur, prix que le producteur, fermier ou ouvrier salarié qui veut exploiter le terrain, doit payer sur le produit intégral de son travail. Le gain de monopole est d'autant plus élevé que le terrain appartient à une classe supérieure de rapport : la somme que peut rapporter un capital placé sur le terrain final est comptée comme profit, tout ce qui reste est la rente foncière.

La « théorie du salaire de monopole » de la rente foncière, ainsi que j'ai désigné cette conception, demeure donc en dépit de Ricardo ; mais il a définitivement réfuté la « théorie du prix de monopole » ; qui faisait résulter la rente foncière d'un gain de monopole sur le prix du produit agricole.

La rente différentielle n'est pas une majoration générale du prix naturel, elle est le gain réalisé par des producteurs agricoles favorisés *sur* ce prix naturel ; elle n'est pas le gain d'un monopole d'échange, mais le gain d'un monopole de production : monopole de préparation ou de transport.

Ainsi le différend entre les deux théories de la valeur se trouve apaisé de la façon la plus simple.

Adam Smith a tout à fait raison *en principe* ; *avant* l'accumulation primitive, l'acheteur ne paie en effet dans le produit que la valeur de l'énergie qu'y a mise le producteur et les frais que celui-ci comme acheteur a payés de son côté uniquement d'après leur valeur en travail, de sorte que tout se trouve réduit en valeur en travail. — *Après* l'accumulation, par contre, l'acheteur paie dans le produit outre la valeur

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

producteur le plus éloigné *dans l'espace* peut alors être beaucoup plus faible en ce qui concerne la production de certaines marchandises.

La valeur d'échange d'un produit sur les différents marchés locaux séparés dans l'espace se fixe de façon fort simple lorsqu'il s'agit d'un produit qui n'est préparé qu'à un seul endroit. Sa valeur d'acquisition à chaque endroit donné est égale à sa valeur de préparation sur place augmentée des frais de transport nécessaires pour franchir la distance économique séparant les deux endroits.

Lorsque le produit est préparé en différents endroits le tableau se complique. Les producteurs des différents lieux de préparation se font concurrence pour la vente et chacun d'eux domine le district à l'intérieur duquel il peut vendre meilleur marché que ses concurrents. Ces districts ont leur frontière là où les frais généraux sont également élevés pour les producteurs de deux lieux différents de préparation.

À l'intérieur d'un tel district de domination déterminé par la distance économique, la loi suivante est applicable : la valeur du produit en question est égale à sa valeur de préparation, augmentée des frais de transport. Elle s'élève graduellement avec la distance économique depuis le lieu de préparation jusqu'à la limite du district.

Cette détermination est d'une importance capitale pour une marchandise entre toutes, pour le produit agricole. Il est le meilleur marché sur le domaine du producteur final qui récolte, sur le sol le moins avantageusement placé *quant au transport*, le produit final couvrant le besoin final du marché, et son prix augmente de kilomètre en kilomètre avec la distance économique jusqu'à la frontière du territoire de domination de ce district final. Cette frontière, où se rencontrent les blés russes et les blés d'Amérique, se trouve de nos jours dans l'Europe occidentale, sur une ligne tirée entre le Weser et le Rhin et allant vers le

Sud à travers la Thuringe. C'est à cet endroit que le prix du blé est le plus élevé, étant majoré des frais de transport les plus considérables. Et le prix le plus bas est payé dans les provinces de la République Argentine, du Nord-Ouest de l'Amérique et dans les parties de la Russie les plus éloignées de la côte qui peuvent encore atteindre néanmoins le marché de l'Europe occidentale, le prix sur ce marché couvrant leur valeur de préparation sur place et les frais de transport.

Or, dans les endroits où le prix du produit agricole est le plus bas, le prix de chaque produit industriel est également bas, toutes conditions égales d'ailleurs. La concurrence ne peut s'arrêter en effet que lorsque tous les producteurs jouissent d'un revenu *réel* égal, c'est-à-dire un revenu égal exprimé en moyens de satisfaction; et ceci n'est le cas que lorsque, dans les endroits où la nourriture est moins chère, le revenu *nominal* exprimé en argent est proportionnellement plus faible que dans ceux où la nourriture est plus chère. Par conséquent, dans les endroits plus rapprochés du district final de la production agricole, les producteurs industriels sont contraints de ne prélever sur leurs produits qu'un gain plus faible et les prix de ceux-ci sont d'autant plus bas.

C'est là ce qu'il nous restait encore à exposer concernant le rapport des valeurs dans l'économie stationnaire. Nous nous occuperons maintenant du rapport des valeurs dans le temps.

II. Le rapport général des valeurs dans le temps.

a) La valeur marchande de la marchandise.

Nous avons exposé dans l'économie personnelle isolée les causes qui modifient le rapport des valeurs : ce sont, du côté du besoin, une transformation du milieu ou une con-

naissance nouvellement acquise de l'utilité des objets, et du côté du pouvoir d'acquisition, les changements dans l'outillage.

Tout cela peut également modifier le rapport général des valeurs dans le macrocosme de l'économie de marché.

La transformation du milieu a diminué par exemple très fortement le besoin collectif concernant les cuirasses et les perruques ; et l'introduction de l'indigo a presque entièrement ruiné en Europe la culture jadis florissante du pastel, réduisant presque à zéro la valeur de ce dernier produit.

Mais quelque nombreux que soient ces faits et quelque importante que soit leur action sur l'existence d'un groupe de producteurs ou même d'une société tout entière, ils n'en disparaissent pas moins devant les bouleversements continus du rapport des valeurs causés par les améliorations dans l'outillage technique dues à la coopération croissante. Au cours de ce processus, chaque produit reçoit constamment une nouvelle rareté économique relative par rapport aux autres produits, c'est-à-dire un nouveau point d'équilibre ; et constamment aussi le système des valeurs d'échange tout entier, le rapport général des valeurs est contraint de chercher un nouvel état d'équilibre général.

Chaque progrès technique qui abaisse la valeur de préparation sur place d'un produit représente, par rapport au système supposé stationnaire, une perturbation qui met en mouvement le pendule du *prix*, le faisant osciller autour de son nouveau point d'équilibre jusqu'à ce qu'il ait de nouveau atteint la *valeur d'échange* correspondant à la nouvelle rareté économique, c'est-à-dire jusqu'à ce que l'unité du produit achète proportionnellement moins d'unités des produits dont la valeur de préparation est restée stable.

Les progrès de la technique du transport abaissent également la valeur d'acquisition d'un produit quelconque sur le marché éloigné. Ces progrès se font évidemment surtout sentir pour les produits opposant une grande résistance re-

lative au transport, les biens pesants de peu de valeur. Deux marchandises d'une utilité objective considérable entrent ici notamment en considération : le charbon et le blé. La terrible crise agraire qui frappa l'Europe pendant les années de 1870 à 1890, eut pour cause principale la baisse énorme du frêt pour le blé, baisse qui était due exclusivement à l'amélioration de la technique du transport, à la construction de nouvelles lignes de chemins de fer et des énormes « elevators » en Amérique, et à l'augmentation constante des tonnages.

Chaque progrès dans la technique de la préparation ou du transport qui abaisse la valeur d'acquisition d'un produit sur un marché quelconque, ne change pas seulement sa valeur d'échange, il occasionne de plus des bouleversements qui modifient les limites des différents territoires de domination. Si le blé d'Amérique peut être livré à Rotterdam ou à Hambourg à tant de francs meilleur marché qu'auparavant, il refoule vers l'Est le territoire de domination du blé de Russie d'un nombre de kilomètres correspondant à cette diminution de prix, et resserre en proportion tous les petits territoires de domination des producteurs indigènes. Si l'Etat n'élève pas d'obstacles artificiels au transport sous forme de droits protecteurs, un certain nombre de producteurs indigènes peuvent se trouver contraints de limiter ou même d'abandonner entièrement la production du blé ; ils sont forcés ou de cultiver d'autres produits agricoles moins fortement en but à la concurrence, ou de laisser leurs terres en friche. La France et l'Allemagne ont préféré l'autre alternative : l'introduction de difficultés artificielles de transport ; l'agriculture danoise, au contraire, a limité sa production de blé et profite des bas prix du blé américain qu'elle emploie comme fourrage pour se livrer à un élevage florissant de bestiaux et de volaille ; enfin les agriculteurs anglais ont été forcés en nombre de cas d'abandonner entièrement la culture de leurs terres. Ces deux der-

niers exemples nous montrent la différence entre la petite culture, qui se base sur le travail qualifié du propriétaire et demeure par cette raison indestructible et capable de s'adapter aux conditions les plus diverses, et la grande culture telle qu'elle existe en Grande-Bretagne, incapable de la moindre adaptation et ne pouvant tirer de manœuvres indifférents le moindre travail intelligent.

Il en est de même de tous les autres produits, qu'il s'agisse de produits industriels ou de services.

Les tissus et surtout les cotonnades sont l'exemple classique illustrant la baisse de la valeur d'échange d'un produit industriel et le déplacement de son territoire de domination. Les progrès du filage et du tissage mécaniques ont fait tomber de façon prodigieuse la valeur de préparation sur place du produit, ce qui a permis à ses producteurs d'envahir victorieusement tous les territoires de domination des fabriques moins développées et de ruiner leurs concurrents. Ce ne sont pas seulement les tisserands de Silésie qui ont été frappés par ces coups redoutables, mais les industries domestiques de l'Orient, de la Turquie, de l'Inde, etc., ont été également éprouvées.

La même loi s'applique également aux services. Lorsque leur coût de production baisse grâce à la technique perfectionnée du transport, leur valeur d'acquisition sur un marché donné baisse également, ou, ce qui revient au même, elle reste stationnaire si elle a eu jusque-là, pour d'autres causes, une tendance à la hausse. Si les tarifs de chemin de fer entre l'Europe orientale et l'Allemagne, entre l'Italie et l'Europe centrale n'étaient pas aussi bas, les salaires des contrées de l'Europe centrale seraient plus élevés. Ce sont ces tarifs seuls qui permettent aux moissonneurs galiciens, ruthènes et russes et aux terrassiers italiens de pénétrer en si grand nombre et à si bas prix dans le territoire de domination que pourvoient seuls auparavant les ouvriers indigènes.

Le rapport général des valeurs est constamment dérangé par des changements de ce genre qui lui imposent sans cesse de nouvelles oscillations autour de points d'équilibre toujours nouveaux. Tantôt ce sont de nouvelles matières premières ou de nouveaux gisements de matières premières déjà en usage qui sont découverts, tantôt c'est un réservoir jusque-là peu ou pas exploité de forces de travail à bas prix qui s'ouvre ; tantôt une nouvelle invention technique abaisse la valeur de préparation d'un produit et cela fréquemment, grâce aux brevets d'invention, au profit d'un seul fabricant, lequel peut alors étendre son territoire de domination jusqu'aux limites extrêmes où il obtient encore un bénéfice sur le prix. Et toujours les valeurs d'échange relatives des différents produits sont bouleversées, et les prix oscillent autour de leur nouveau point d'équilibre.

Si nous nous représentons une économie sociale, non pas stationnaire, mais soumise uniquement aux perturbations occasionnées par l'accroissement de la population et de la demande collective et les progrès de la coopération qui en résultent ; si nous observons cette société pendant un temps assez long et si nous inscrivons les variations que subit la valeur d'échange d'un produit quelconque comparé à un autre produit, par exemple, à l'argent, sur un axe de coordonnées dont les abscisses sont le temps et dont les ordonnées sont la valeur d'échange du produit observé exprimée en unités du produit de comparaison, nous obtenons une courbe que nous nommerons la *courbe de l'évolution* ou la *courbe de la valeur*.

Ainsi que nous l'avons constaté il existe dans l'économie réelle d'autres perturbations encore. L'abondance variable des récoltes provoque déjà d'une année à l'autre des déplacements considérables dans le rapport des prix des différentes marchandises, non seulement dans les prix de tous les produits industriels par rapport au produit agricole, mais aussi à l'intérieur même de la classe des produits in-

dustriels. Lorsque le prix des aliments est bas, en effet, l'« avoir » effectif, c'est-à-dire la demande effective peut s'étendre aux degrés inférieurs du « doit » de l'échelle des valeurs du besoin; lorsque, au contraire, le prix des aliments est élevé, les besoins de moindre utilité finale doivent fréquemment demeurer non satisfaits. Dans le premier cas les produits capables de les satisfaire trouvent une demande relativement forte et leur prix baisse; dans le second cas ils trouvent une demande relativement faible et leur prix hausse par rapport à celui des produits industriels d'utilité finale supérieure.

Outre cette perturbation provenant de conditions naturelles *non-économiques* il en existe encore un grand nombre qui troublent l'équilibre du rapport des valeurs, le faisant osciller autour d'un autre axe. Nous pouvons citer entr'autres parmi les perturbations *naturelles* les épidémies qui augmentent la mortalité, arrêtent ou entravent le trafic et le rendent plus onéreux (quarantaines, mesures de désinfection); puis les tremblements de terre, inondations, cyclones, la grêle, les ravages des animaux et insectes nuisibles (phylloxéra, doryphore), les épizooties, interruptions du trafic sur certaines lignes de chemin de fer, etc., etc. Selon leur intensité (gravité) et leur extension (territoire de propagation) ces perturbations peuvent se faire sentir sur tout un pays ou sur une partie seulement, n'affectant même parfois qu'un petit marché local. Il en est de même des perturbations *politiques* amenées par les guerres, les révolutions, les tarifs douaniers, les blocus, les changements survenus dans les relations internationales: toutes ces choses agissent très fortement notamment sur les Bourses, qui sont de véritables baromètres politiques. Nous pouvons citer encore comme perturbations à la fois *politiques et économiques* les grèves, les lock-outs, et notamment les crises et les paniques, pendant lesquelles les banques et les caisses d'épargne sont prises d'assaut.

Les erreurs que font dans leurs calculs et leurs spéculations les personnes économiques privées — l'« *economical man* » n'est en somme qu'une pure abstraction — peuvent être classées parmi les perturbations *anti-économiques*.

Toutes ces circonstances et d'autres analogues causent sur les marchés où elles se produisent des perturbations dans le rapport normal de l'offre et de la demande, perturbations qui se manifestent par des fluctuations plus ou moins grandes de tous les prix-courants autour de leur valeur d'échange. Si nous inscrivons aussi graphiquement ces fluctuations nous obtenons une seconde courbe que nous nommerons *courbe des perturbations* ou *courbe des prix*. Sa combinaison avec la courbe de l'évolution ou de la valeur donne alors la *courbe réelle* du prix-courant.

Nous laisserons maintenant de côté les perturbations secondaires passagères et nous nous bornerons à l'observation de la courbe de la valeur.

Elle ne peut être ramenée dans ses détails à une formule générale. Dans les changements qui déterminent la valeur d'échange d'un produit particulier, le « hasard » joue en effet fréquemment son rôle: la découverte de nouveaux gisements de minerai, de houille, de diamants, de pétrole, de riches forêts de caoutchouc, etc., survenant précisément à un moment donné est un hasard tout comme le fait que, précisément à un certain moment, le génie d'un inventeur parvient à trouver un nouveau procédé technique ou une nouvelle machine dont l'emploi fait baisser la valeur d'échange d'un produit particulier par rapport aux autres produits qui n'ont pas encore été touchés par la « révolution technique » en question. L'examen de ces cas exceptionnels rentre dans le champ d'études de l'économie appliquée.

Mais cependant dans ce mouvement dépourvu en apparence de toute règle, *une* tendance se révèle, un double courant dans l'océan houleux de la valeur d'échange: le

rapport entre la valeur des produits soumis à la loi du rendement non proportionnel et celle des produits soumis à la loi du rendement plus que proportionnel semble obéir à une loi. La valeur d'échange des premiers, des produits agricoles, comparés aux seconds, aux produits industriels, s'élève à la longue et en moyenne sur tous les marchés.

1. *La valeur de préparation des produits industriels.*

Les produits industriels sont soumis, nous ne l'ignorons pas, à la loi du rendement *plus que proportionnel*. A mesure que la coopération se développe, les forces productives qui y sont employées deviennent d'autant plus fécondes ou, en d'autres termes, le rapport moyen des différentes forces de travail associées devient d'autant plus élevé.

Cette loi ne s'applique pas seulement à l'économie sociale dans son ensemble, elle se manifeste aussi dans chaque entreprise fonctionnant dans les limites de cette économie. Plus l'entreprise est parfaitement différenciée et intégrée, c'est-à-dire plus elle renferme de forces de travail spécialisées par la division et la coordination techniques du travail, et plus elle rapporte : son coût de revient, le « prix de revient » de l'unité de marchandise s'abaisse en proportion.

C'est la raison pour laquelle toutes les entreprises industrielles tendent à s'agrandir jusqu'au maximum possible. Il est facile de déterminer ce maximum. Il est fixé par la demande effectuée sur le marché de la marchandise que prépare l'entreprise. Le but vers lequel tendent tous les efforts de chaque entreprise industrielle, c'est d'arriver à couvrir à elle seule cette demande partielle. Le monopole du marché représente pour l'entreprise le « moindre moyen » : non pas seulement parce qu'elle peut alors « dicter le prix » et toucher le gain résultant d'un monopole d'échange, mais encore parce que le maximum de vente coïncide avec le coût de

revient minimum, autrement dit avec le maximum de gain, toutes choses égales d'ailleurs. Nous avons démontré précédemment que la possession d'un « capital productif au-dessus de la normale » confère à l'entreprise le monopole de production combiné de la préparation, du transport et des débouchés.

Nous avons dit : toutes choses égales ; ce mot renferme une restriction. Il peut arriver qu'une certaine espèce d'entreprise, avant de parvenir à ce maximum, atteigne un point à partir duquel tous les avantages d'une coopération plus grande sont balancés et au delà par les difficultés que présente la surveillance de l'exploitation et sa direction d'ensemble. C'est le problème de l'administration bureaucratique, lequel d'ailleurs ne rentre pas dans le cadre de notre étude.

Toutes les entreprises industrielles ayant la même aspiration, la production dépasse généralement sur tous les marchés le besoin collectif relatif à la marchandise produite ; l'offre est supérieure à la demande et le prix a, par suite, une tendance à baisser, les concurrents luttant de bon marché. Ceci ne constitue en aucune façon une exception à la règle exposée précédemment, d'après laquelle le prix-courant ne peut s'éloigner de façon permanente de la valeur d'échange. Ici, en effet, c'est la valeur d'échange qui baisse en raison de la diminution des frais de préparation nécessaires, et le prix-courant ne fait que la suivre, oscillant constamment autour du point d'équilibre de la valeur d'échange, lequel se trouve toujours de plus en plus bas.

Si toutes les entreprises industrielles se développaient en suivant d'un pas égal les progrès de la coopération, la relation de valeur de leurs produits resterait invariable. On échangerait constamment, par exemple, les mêmes quantités de drap contre les mêmes quantités de cuir. La baisse de prix ne pourrait être constatée alors qu'en com-

parant les prix de ces produits avec ceux des marchandises non industrielles.

Mais le développement de la coopération ayant lieu avec une rapidité inégale dans les différentes entreprises, les produits des branches de l'industrie dans lesquelles la coopération est plus perfectionnée baissent de prix plus rapidement que les produits des branches dans lesquelles les progrès ont été plus lents.

Les personnes économiques disposant d'un capital productif au-dessus de la normale, c'est-à-dire ayant des exploitations qui fonctionnent avec un haut degré de coopération ont l'avantage considérable d'avoir un prix de revient moins élevé. Profitant d'un monopole temporaire de production, elles gagnent sur le prix-courant plus que les personnes qui possèdent des entreprises où la coopération est moins développée. Elles peuvent baisser les prix à un niveau auquel les concurrents non seulement ne gagnent plus rien mais sont même en perte, et elles le font effectivement. Les concurrents les plus faibles se trouvent alors dans l'impossibilité de continuer la lutte : dès que leur gain ne leur assure plus le strict minimum de subsistance, ils sont obligés de se retirer ; ils doivent se déclarer vaincus et cesser le combat.

Ce processus n'a pas nécessairement des résultats néfastes pour la société économique. Il peut être inoffensif et même avantageux pour les intéressés, lorsqu'ils ont une nouvelle possibilité d'existence, aussi bonne et parfois meilleure que celle qu'ils doivent abandonner. Mais lorsque cette possibilité n'existe pas, ce qui est malheureusement le cas dans l'économie capitaliste, il en résulte une misère affreuse. Rappelons seulement les tisserands de Silésie, tels que nous les représente Hauptmann. Ils durent soutenir la lutte de prix avec les fabriques jusqu'à la dernière minute, jusqu'à la famine, jusqu'à la mort, car aucune autre possibilité d'existence ne leur était offerte.

Quoi qu'il en soit, le prix des produits industriels continuera à baisser aussi longtemps que des producteurs plus faibles réussiront à se maintenir à côté des plus forts. Et c'est là, pour la société économique dans sa totalité, un procédé régulateur des plus bienfaisants. Grâce à lui les avantages individuels d'une division du travail croissante ne profitent pas seulement aux entrepreneurs, mais reviennent aussi à une partie considérable de la société considérée comme totalité, comme l'ensemble de tous les consommateurs.

C'est là le second exemple de régulation spontanée de la distribution auquel nous avons déjà fait allusion ; il est impossible évidemment de l'observer dans l'économie stationnaire.

Ce qui nous intéresse spécialement ici, c'est que tous les produits soumis à la loi du rendement plus que proportionnel oscillent autour d'une valeur d'échange constamment décroissante. Leur valeur de préparation socialement nécessaire, la base de chaque valeur courante locale, est à la longue égale à la valeur de fabrication de l'entreprise intéressée la mieux outillée pour la lutte de la concurrence.

2. La valeur de préparation des produits agricoles.

Tous les produits agricoles, au contraire, oscillent en général autour d'une valeur d'échange exprimée en produits industriels constamment *croissante* ; leur valeur de préparation socialement nécessaire, la base de toute valeur courante locale est toujours égale à la valeur de préparation de l'entreprise intéressée la moins bien outillée pour la lutte de la concurrence.

Ce contraste fondamental provient de ce que les produits agricoles sont soumis à la loi du rendement *décroissant*.

Cette loi décrète qu'une exploitation agricole rapporte d'autant moins qu'un plus grand nombre d'hommes.

coopèrent sur une même superficie ; ou, en d'autres termes : que le rendement moyen de chaque force de travail employée devient plus minime et le prix de revient de la dernière unité de marchandise couvrant le dernier besoin partiel d'autant plus élevé que le nombre de ces forces de travail est plus grand.

Or, le fait même de la croissance d'une société économique en voie de développement impose une coopération croissante sur une superficie rurale donnée ; la valeur de préparation de l'unité du produit doit, par conséquent, s'élever constamment avec le degré de coopération, et la valeur de préparation d'un produit est aussi son « prix naturel sur place ».

Ce prix est lui aussi déterminé, à chaque moment donné, par la concurrence ; mais celle-ci agit ici de façon tout autre que pour le prix des produits industriels. Nous étudierons la fixation et la hausse du prix sur le célèbre schéma duquel Ricardo crut pouvoir déduire les lois de la rente foncière. Bien qu'inutilisable dans le but pour lequel il était destiné, il peut sans aucun inconvénient être employé pour arriver à la solution du problème qui nous occupe à présent, la question de l'élévation naturelle à chaque instant du prix du produit agricole.

Ce schéma est le suivant.

Nous avons dans une contrée quelconque un tout petit marché urbain ayant un besoin collectif donné de produits agricoles. Supposons tout d'abord que tout le sol accessible soit d'une fertilité absolument égale et que l'unique résistance de transport existante soit l'éloignement du marché.

Un cercle étroit de terrains approvisionnera donc exclusivement le marché, et cela à un prix correspondant à la valeur de préparation : les frais de transport peuvent être négligés étant donnée la faible distance en question. Les acheteurs ne peuvent obtenir un prix plus bas, car si le prix

était plus bas le marché ne serait pas approvisionné ; les vendeurs ne peuvent obtenir un prix plus élevé, car si le prix était plus élevé la concurrence des terrains un peu plus éloignés du marché entrerait en jeu et ramènerait le prix à son niveau naturel. Un prix-courant un peu plus élevé, si peu que ce soit, pourrait en effet, selon toute vraisemblance, compenser leur prix de transport un peu plus élevé ; ils pourraient livrer, eux aussi, sur le marché.

Si la production agricole n'était pas soumise à la loi du rendement non proportionnel, le même cercle étroit de terrains dont les produits n'ont pas à payer de frais de transport pourrait continuer à approvisionner le marché jusqu'à la consommation des siècles, même après que la population se serait multipliée à l'infini. En effet, la coopération augmenterait dans la même proportion et avec la coopération le rendement ; la valeur de préparation resterait toujours la même et le prix, limité constamment par en haut par la concurrence possible des terrains plus éloignés, ne pourrait s'élever.

Mais la production agricole étant soumise à la loi du rendement non proportionnel, la valeur de préparation de ses produits doit s'élever en même temps qu'augmente le chiffre de la population. Le cercle étroit que nous avons supposé ne peut en effet couvrir le besoin additionnel que par une coopération plus grande ; celle-ci occasionne une dépense croissante pour l'unité du produit et le marché doit accepter de rembourser cette dépense sous peine de rester non approvisionné. Le prix-courant s'élève donc et s'élève d'un montant fixé exactement par la concurrence. Maintenant, en effet, la concurrence des champs un peu plus éloignés du centre peut entrer en jeu : leur « coût de production », c'est-à-dire leur valeur de préparation augmentée des frais de transport représente désormais la valeur d'acquisition socialement nécessaire. Ils ne peuvent pas, eux non plus, dépasser cette valeur, la concurrence les en empêche ; non seule-

ment le cercle intérieur, mais aussi les champs plus éloignés interviendraient immédiatement, le premier en augmentant la coopération, les seconds en approvisionnant le marché, dès que le prix poussé au-dessus de son niveau naturel le leur permettrait.

Ce processus se poursuit ainsi sans interruption simultanément avec l'accroissement de la population du marché. Le prix-courant s'élève constamment et se trouve constamment déterminé par la valeur de production de l'exploitation la plus éloignée du marché, de l'« exploitation finale » encore indispensable à l'approvisionnement, encore nécessaire pour couvrir la dernière demande partielle effective : le prix-courant est par conséquent toujours égal au « prix naturel ».

Abandonnons maintenant notre hypothèse d'une fertilité égale sur tout le territoire du marché et d'une inégalité des résistances de transport résultant seulement de l'éloignement. Comment se comporte la formation du prix dans un territoire dont les terrains présentent une fertilité inégale et dont les voies de communication opposent des résistances passives différentes ?

Elle se comporte absolument de la même manière que dans notre hypothèse. En ce qui touche la formation du prix du produit agricole, il est absolument sans importance que les différences dans le prix de production des différentes exploitations provienne d'une inégale fertilité du sol ou de frais de transport divers. Partout au cours de notre exposé, nous pouvons écrire au lieu de « plus éloigné », « moins fertile » ou « plus difficilement accessible » sans altérer en rien le résultat obtenu. Si nous résumons les conditions d'emplacement et de fertilité dans les mots « favorable » et « défavorable », nous obtenons ce résultat que le prix d'acquisition socialement nécessaire du produit agricole tend généralement à augmenter et qu'il est déterminé à chaque moment par la valeur de préparation augmentée des

frais de transport de l'exploitation la plus « défavorable » qui est encore indispensable à la satisfaction de la dernière demande partielle du marché.

La valeur de préparation socialement nécessaire du produit agricole ne peut baisser que lorsque baisse le coût d'acquisition du produit final. Ceci peut provenir de deux causes : ou d'une amélioration de la technique agricole ou de l'annexion subite au marché d'une superficie de terrain beaucoup plus fertile que le terrain considéré jusque-là comme le meilleur. Un certain nombre des terrains défavorables doivent alors être laissés en friche jusqu'à ce que le marché en voie de croissance paie des prix assez élevés pour permettre de nouveau leur mise en culture. Le *prix-courant local* peut baisser pour une autre raison encore : lorsque, avec une valeur de préparation stable ou même croissante, les résistances de transport se trouvent brusquement diminuées soit par suite de l'amélioration des moyens de transport, soit par la diminution des résistances de transport d'ordre politique.

Il existe donc, nous le répétons, un contraste fondamental entre la formation naturelle du prix des produits industriels d'une part et la formation du prix des produits agricoles d'autre part. Pour les premiers, soumis à la loi du rendement plus que proportionnel, la base du prix-courant est la valeur de préparation de l'exploitation *la plus favorablement* placée ; pour les seconds, soumis à la loi du rendement non proportionnel, la base est la valeur de préparation de l'exploitation *la plus défavorablement* placée entre toutes les entreprises qui approvisionnent le marché.

b) La valeur en monnaie de la marchandise et la valeur marchande de la monnaie.

Nous avons découvert les causes pour lesquelles une marchandise déterminée et plus tard le métal précieux

devient « monnaie ». Aussitôt que cette évolution est entièrement accomplie, ce qui coïncide généralement à peu près avec le développement de l'« économie urbaine » et avec la « période artisanale », les valeurs des marchandises ne sont plus comparées directement entr'elles, mais chacune est comparée séparément avec la monnaie et leurs prix en monnaie donnent alors indirectement le rapport de leurs valeurs.

Nos unités de mesure sont, on le sait, des grandeurs choisies arbitrairement et dont l'autorité repose ou sur une convention tacite ou sur la loi. Notre système métrique, par exemple, est basé arbitrairement sur la longueur du méridien terrestre. L'étalon de la valeur du marché, la monnaie, se distingue essentiellement des autres mesures par deux qualités particulières : il est une grandeur « naturelle » et il est en même temps une grandeur qui n'est pas toujours égale à elle-même.

Ces deux particularités proviennent de ce que la monnaie est aussi et demeure toujours un objet de valeur d'ordre inférieur. Il a son « prix naturel », sa « valeur d'échange », déterminée par les mêmes lois qui régissent la valeur des autres marchandises — et son prix-courant varie selon les mêmes lois qui régissent le prix-courant de toutes les autres marchandises.

Toutefois la monnaie métallique est une marchandise présentant des particularités telles que ces lois se manifestent d'une façon toute spéciale.

La première particularité de la monnaie, celle qui la distingue par excellence entre toutes les marchandises, est sa qualité d'agent de circulation, c'est-à-dire sa faculté de se trouver en circulation de façon permanente.

Toutes les autres marchandises disparaissent du marché pour être utilisées par leur acheteur. Cette utilisation comporte inévitablement pour toutes, et même pour les plus durables, une certaine usure. Leur durée peut être plus ou moins longue, mais l'économie stationnaire elle-même est

obligée dans chaque période donnée de produire une quantité déterminée de chaque marchandise afin de remplacer la partie usée.

Le métal précieux, par contre, une fois monnayé, ne disparaît du marché que dans quelques cas si rares qu'il est permis de les négliger entièrement. Il n'est pas non plus usé de façon appréciable pendant son utilisation. Toute nouvelle production de métal précieux, en tant qu'elle n'est pas absorbée par l'industrie, augmente donc indéfiniment le stock existant dans la société économique. S'il est vrai que la quantité d'une marchandise quelconque se trouvant sur le marché représente l'offre effective de cette marchandise, nous nous trouvons ici en face de cette anomalie que l'offre absolue de la marchandise monnaie s'élève de façon permanente de la presque totalité de la nouvelle quantité acquise, pendant que l'offre absolue de toutes les autres marchandises ne s'élève, si tant est qu'elle s'élève, que du montant de la différence entre la nouvelle quantité acquise et la quantité écoulée.

La demande de la marchandise monnaie se distingue tout aussi radicalement de la demande de toutes les autres marchandises.

Pour toutes les marchandises, quelles qu'elles soient, il faut certaines quantités déterminées pour satisfaire les besoins pour lesquels elles sont acquises. Pour apaiser la faim, il faut tant de livres de pain, pour s'habiller tant de mètres de drap, pour bâtir une maison tant de cents de briques, tant de journées de travail de maçon, c'est-à-dire de services d'une certaine qualification, etc. La demande collective de toutes les marchandises s'étend ainsi sur une certaine quantité d'unités constituant une grandeur positive absolue.

La monnaie, par contre, dans sa fonction d'étalon de la valeur, possède la propriété paradoxale de pouvoir satisfaire le besoin collectif indépendamment en quelque sorte de sa

propre masse totale. Il faut évidemment faire certaines réserves : une certaine proportion doit être gardée ; les unités monétaires nécessaires à l'échange ne doivent pas descendre au-dessous d'un certain volume pour être utilisables et ne doivent pas dépasser un certain volume au-dessus duquel elles ne sont plus maniables et ne peuvent plus servir à la circulation ; mais, dans ces justes limites, il est sans importance pour sa fonction comme mesure de la valeur que l'unité monétaire ait un poids plus ou moins grand, ou, en d'autres termes, que le stock total de la société soit plus ou moins considérable.

Sa fonction en effet consiste exclusivement à comparer la valeur d'échange de deux autres marchandises et pour cela la grandeur absolue du terme de comparaison est sans importance. *Omne exemplum claudicat* : nous pouvons cependant vérifier ce fait sur les échelles géographiques. Pour comparer sur une carte la superficie des Etats-Unis à celle de la Russie nous pouvons tout aussi bien employer une carte à l'échelle de 1 : 1.000.000 qu'une autre à l'échelle de 1 : 10.000. Le résultat, dans les deux cas, sera exactement le même.

Il est de même sans importance pour comparer le prix du drap à celui du blé que l'étalon d'or employé soit plus ou moins grand. Supposons que la valeur d'échange d'un demi-quintal de blé soit égale à celle d'un mètre de drap. Il est indifférent, pour l'échange de ces marchandises, que chacune d'elles ait une valeur égale à 3 grammes ou à 3 kilos d'or. Elles sont mesurées chaque fois avec la même mesure et peuvent être échangées, si leurs valeurs sont trouvées équivalentes.

On a souvent comparé l'unité monétaire à un véhicule transportant la marchandise du vendeur à l'acheteur. Mais alors que tous les autres véhicules ne peuvent transporter qu'un fardeau déterminé, l'unité monétaire peut, dans les limites que nous avons mentionnées, transporter tout fardeau

quel qu'il soit. Elle représente toujours la même valeur marchande en monnaie — mais cette valeur est représentée par une plus grande quantité de marchandise lorsque la monnaie est rare et par une plus faible quantité lorsque la monnaie est abondante.

Cette qualité paradoxale de la monnaie, qualité qui la distingue entre toutes les marchandises, influence sa demande collective de façon toute particulière. Il existe bien, il est vrai, à chaque moment donné une demande sociale déterminée d'unités monétaires, plus grande par tête dans une société très civilisée et aux époques de trafic actif, plus faible dans une société plus primitive et aux époques de stagnation commerciale. Mais cette demande n'est pas nécessairement une demande d'un poids donné de métal précieux, et si la monnaie était seulement la mesure de la valeur, la société pourrait aussi bien accomplir ses transactions d'échange en diminuant simplement les unités monétaires.

Dans les sociétés où la monnaie de crédit, la monnaie fiduciaire, a cours, elle peut satisfaire en partie la demande d'unités monétaires. La demande en monnaie métallique diminue par conséquent du montant de la monnaie de crédit qui se trouve en circulation et qui n'est pas couverte par l'or. C'est la meilleure preuve qu'on puisse donner de ce fait que l'état de la société est presque indépendant de la quantité absolue de métal précieux disponible.

Toutes les difficultés qui surgissent ici s'aplanissent immédiatement dès que l'on se rend compte que *le métal précieux ne peut exercer ses fonctions de mesure de la valeur que parce qu'il est lui-même un objet de valeur d'ordre inférieur, un bien ayant à chaque moment donné une valeur d'échange naturelle liée à la valeur d'échange de toutes les autres marchandises par le rapport général des valeurs*. La valeur d'échange de la monnaie est déterminée comme celle de tout autre bien par la valeur de production

socialement nécessaire ; et dans l'économie non stationnaire avec toutes ses perturbations, son prix-courant est déterminé, comme celui de tout autre bien, par le rapport existant entre l'offre et la demande sur le marché.

La valeur de production du métal précieux est fixée de façon analogue mais non tout à fait identique à celle des produits agricoles. Elle est également établie par l'entreprise la plus défavorablement située mais encore indispensable à l'approvisionnement du marché : la mine ou le gisement dont le rendement suffit tout juste à couvrir les frais d'acquisition des biens-outils du producteur et à lui rapporter le revenu dû à son énergie dépensée, revenu auquel vient s'ajouter dans l'économie politique un certain profit. Les gisements plus pauvres encore ne peuvent pas être exploités : le métal qu'ils contiennent n'est pas un « objet désiré », n'est pas un bien dont l'acquisition vaille une dépense quelconque. C'est pourquoi l'exploitation de l'or roulé par les fleuves allemands a dû être abandonnée : elle ne faisait pas ses frais. Et c'est pourquoi aussi l'industrie ne s'occupe pas d'extraire l'or contenu dans l'eau de mer : le coût d'acquisition dépasserait le gain. Ce sont exactement les conditions qui régissent la production agricole.

Mais le calcul de la valeur d'échange du métal précieux au moyen de sa valeur de production socialement nécessaire se distingue maintenant par un trait fort important de celui de la valeur d'échange des produits agricoles et des produits miniers moins précieux : alors que ces derniers ont sur un marché donné le prix naturel de leur préparation sur place augmenté des frais de transport jusqu'au marché, le prix naturel du métal précieux sur n'importe quel marché est égal dans la pratique à la valeur de préparation sur place. Le transport du métal précieux et notamment de l'or présente en effet une difficulté relative si minime que l'on peut négliger les frais de transport dans le

rapport des valeurs entre l'or et les autres marchandises ne servant pas de monnaie. Ce n'est que dans la comparaison avec les autres marchandises servant de monnaie que les frais de transport pèsent dans la balance : lorsque la demande de lettres de change et de traites tirées sur une certaine contrée dépassent de beaucoup l'offre, leur prix s'élève au-dessus du point d'équivalence en or (gold point). Ceci signifie que les frais de transport nécessités par l'expédition « cif » d'or en barres et de monnaie sont moindres que l'agio qui doit être payé au cours du change en plus de la valeur nominale. Dans ce cas le débiteur paie avec de l'or plutôt qu'avec des remises (« Cif » veut dire cost, insurance, freight).

La mise en exploitation d'un nouveau gisement très riche où la valeur de préparation est très faible peut faire tomber rapidement et très fortement sur tous les marchés la valeur de production de l'or ; ce qui, pour les produits agricoles, n'a lieu que dans une proportion beaucoup plus faible ; car, en leur qualité de marchandise encombrante, ils ne peuvent jamais subir de diminution de valeur considérable à la suite d'importations de pays éloignés. Il s'est produit une fois un cas de ce genre qui a eu pour l'histoire économique une importance considérable : la découverte des mines d'argent de l'Amérique du Sud, notamment des mines de Potosi, ruina entièrement l'industrie minière argentifère de l'Allemagne qui avait jusque-là commandé le marché ; cette découverte contribua aussi, bien que de façon secondaire, à la décadence économique de l'Allemagne au xvi^e siècle.

Quoi qu'il en soit, retenons que la valeur de production socialement nécessaire du métal précieux, par rapport aux autres marchandises non monétaires, peut dans la pratique être considérée comme étant égale sur tous les marchés locaux à une époque donnée.

En principe, le rapport entre la valeur du métal précieux et celle de toutes les autres marchandises est déterminé

par les lois que nous connaissons ; ce sont d'égaux dépenses qui s'échangent. Ceci veut dire que lorsque la valeur d'échange de l'or baisse, la valeur d'échange des autres marchandises s'élève et vice versa. Je me rappelle avoir lu un roman utopiste où sont décrites les conséquences de la découverte de la pierre philosophale, l'art de transformer en or tous les métaux vulgaires, une découverte qui, dans l'état actuel de la science, ne présente plus rien d'in vraisemblable. Il en résulte une prodigieuse dépréciation de l'or se manifestant par un renchérissement inouï de toutes les autres marchandises. Il est évident que la condition une fois donnée ce résultat est inévitable. Et l'humanité devrait alors forcément, comme dans le roman, chercher un nouvel étalon de la valeur. Ici c'est la terre qui, en qualité de valeur non reproductible, est élevée au rang de monnaie ; trouvaille peu heureuse, la terre ne pouvant en aucun cas acquérir de valeur dans l'économie pure. Le problème est résolu de façon ingénieuse dans le spirituel roman de Kurd Lasswitz : « *Sur deux planètes* » ; les Nou, les habitants de Mars, se servent comme monnaie de l'énergie, de la force de travail élémentaire, qu'ils sont arrivés à comprimer sous un petit volume.

Ces hypothèses utopiques ont l'avantage de pousser jusqu'à leurs dernières conséquences les lois dont nous pouvons observer les manifestations dans les phénomènes journaliers de la vie économique. Il est hors de doute que lorsque la valeur de production socialement nécessaire du métal précieux se modifie, la valeur de toutes les autres marchandises par rapport à lui se déplace en sens inverse : lorsque la valeur marchande de l'argent baisse, la valeur en argent de la marchandise s'élève et vice versa.

Le changement dans le rapport des valeurs de l'or et de l'argent qui eut lieu pendant les dernières décades nous fournit un cas facile à examiner de près et permettant de se rendre compte du mécanisme. Le rendement prodigieux

des mines argentifères modernes a bouleversé presque tous les systèmes monétaires bimétalliques. L'argent, dont la valeur avait été 15 fois moindre que celle de l'or, son acquisition n'occasionnant que la quinzième partie de la dépense sociale nécessitée par celle de l'or, tomba soudain à la moitié de son ancienne valeur en or. On put désormais obtenir, pour une livre d'or, environ trente livres d'argent. Ce déplacement força tous les Etats l'un après l'autre à adopter exclusivement l'étalon d'or, car partout « la mauvaise monnaie chasse la bonne hors des frontières » (loi de Gresham). Lorsqu'une caisse publique est tenue de donner en échange de 15 livres d'argent une livre d'or qui vaut un poids d'argent supérieur à ces 15 livres, c'est une affaire très avantageuse de lui enlever l'or, jusqu'à ce que l'Etat perde tout son or ou qu'il se trouve contraint de démonétiser l'argent, c'est-à-dire à le reléguer au rang de monnaie d'appoint, qui ne demeure un moyen légal de paiement que pour de petites sommes. La démonétisation contribue largement à son tour à la dépréciation de l'argent, la demande diminuant du côté des administrations des Monnaies.

Dans le cas observé ici, une marchandise-monnaie A varie de valeur par rapport à une autre marchandise-monnaie O, sa difficulté d'acquisition et aussi sa demande ayant baissé ; A cesse finalement d'être marchandise-monnaie et devient monnaie fiduciaire : monnaie d'appoint ou monnaie de billon. C'est ce qui arrivera également à l'or, si jamais sa valeur d'échange naturelle baisse fortement.

Sur ce point tous les savants sont d'accord. Ils sont tous unanimes à attribuer le grand bouleversement des prix qui eut lieu au commencement des temps modernes et qui marcha de concert avec un énorme renchérissement de presque toutes les marchandises, aux énormes quantités d'or et d'argent américain qui inondèrent le marché européen.

Toutefois les déplacements de valeur entre la monnaie et la marchandise sont rarement si prononcés. En général

il est impossible d'en déterminer exactement la cause, de savoir si elle se trouve du côté de la marchandise, du côté de la monnaie ou encore des deux côtés à la fois.

Tous les cas sont possibles et *a priori* également vraisemblables. Lorsque, par exemple, le prix d'un demi-quintal de blé s'élève de façon régulière de 10 mark à 12 mark, la raison de cette hausse peut être ou que l'acquisition du blé est devenue plus difficile ou que celle de la monnaie est devenue plus facile ; mais il est également possible que la cause de cette variation soit double. La monnaie peut être devenue un peu plus facile, le blé un peu plus difficile à acquérir. Et si enfin les marchandises sont devenues toutes deux, mais à un degré différent, d'une acquisition ou plus facile ou plus difficile, l'effet sur le rapport des valeurs sera encore le même.

Il est donc tout à fait impossible de tirer une conclusion probante de l'observation d'une seule marchandise. On a tenté encore de comparer systématiquement la monnaie avec un grand nombre de marchandises en supposant que, d'après la loi des grands nombres, les différents facteurs qui déterminent la valeur d'échange de chaque marchandise isolée se trouveraient mutuellement compensés. C'est le procédé dit des « index numbers » (nombres indices), qui fut employé pour la première fois en Angleterre. On exprime par le nombre conventionnel de 100 le prix des principales marchandises à un moment donné, qui est pris comme point de comparaison, et l'on exprime ensuite leur prix pendant l'année observée par des fractions de ce nombre. La majorité des prix ainsi obtenus est-elle au-dessus de 100, on peut en conclure avec une certaine vraisemblance que la valeur de la monnaie a baissé ; est-elle au-dessous de 100 elle a vraisemblablement monté. Et l'on peut mesurer approximativement de combien elle a haussé ou baissé en combinant selon une certaine méthode les différents nombres obtenus.

Ce procédé est trop imparfait pour permettre des conclusions très étendues. Le choix des marchandises et la quantité de chaque marchandise devant entrer en ligne de compte laissent déjà à l'arbitraire une place plus grande qu'il n'est admissible dans une méthode exacte. De plus, il est fort difficile de fixer les prix : doit-on prendre les prix de gros ou ceux de détail ? Et si l'on choisit ces derniers, où les obtenir avec une exactitude absolue ? Et à quelles qualités se rapportent-ils ? Toutes ces difficultés se trouvent encore augmentées du fait que le niveau déplorablement bas des connaissances théoriques en tout ce qui concerne les faits économiques empêche très souvent un énoncé exact du problème. Prenons un exemple : le prix courant du seigle à Berlin peut très bien avoir baissé par suite d'une forte réduction des prix de transport, bien que sa valeur de préparation sur place ait augmenté ; si l'on ne tient pas compte de la diminution du transport on arrive forcément à des conclusions erronées.

Mais nous ne pouvons pas ici entrer dans tous les détails d'un procédé aussi ardu. Nous avons voulu seulement donner une idée des difficultés qui résultent pour l'économie du fait que sa mesure, la valeur monétaire, n'est pas une grandeur immuable, toujours égale à elle-même.

C'est pour cette raison que de tout temps on a cherché une mesure dont la valeur soit constante ; mais cette recherche est tout aussi vaine que celle de la quadrature du cercle ou de la pierre philosophale. Une telle mesure est introuvable, car seul un objet de valeur peut mesurer la valeur, et la valeur de cet objet varie inévitablement par rapport aux autres objets de valeur. C'est également en vain que l'on a tenté de trouver un objet, non plus absolument constant, mais du moins plus stable que le métal précieux. Adam Smith déjà avait proposé de prendre ou le blé ou le « travail » comme mesure de la valeur. Il est certain que le blé possède en sa qualité d'aliment essentiel de

l'homme une valeur subjective assez constante mais, il ne s'ensuit pas que sa valeur objective le soit aussi. Et alors même qu'on lui accorderait une certaine constance moyenne si l'on envisage de longues périodes de temps, elle varie si fortement d'une année à l'autre, selon les moissons, qu'il serait impossible de l'employer comme mesure.

Pour ce qui est du travail comme mesure de la valeur, il est impossible de concevoir une idée plus malheureuse que cette proposition de Smith, qui a été reprise de nos jours par Lamprecht. En effet, le salaire du travail ne dépend pas seulement du degré de la coopération sociale, il dépend par dessus tout de la force avec laquelle le monopole de classe de droit privé, la propriété d'usurpation, maintient son gain de monopole. On ne peut comprendre que de telles idées aient été examinées sérieusement que si l'on se rappelle que Smith avait sur les lois qui déterminent le montant du salaire des notions erronées et que ses successeurs découragés d'avance n'essayèrent même pas de se faire une opinion sur ce point.

Il nous faudra bien nous en tenir à notre mesure de la valeur, la monnaie, si imparfaite qu'elle soit, du moins tant que la pierre philosophale ne sera pas devenue une réalité. Laissons donc à nos descendants le soin d'arranger un nouvel ordre de choses, et essayons de nous faire tout au moins une idée approximative de la valeur de la monnaie.

L'explication qui va suivre me semble rendre compte des faits autant qu'il est possible de le faire.

Le prix courant moyen de la monnaie, considéré sur une période de temps assez longue, oscille autour de son axe tout comme le prix courant des autres objets de valeur d'ordre inférieur ; mais son mouvement oscillatoire est plus lent et plus ample que celui de ces derniers. Le prix de la monnaie est semblable au niveau normal d'un très grand lac, le prix des autres marchandises ressemble plutôt au niveau d'un fleuve. Une crue subite, une sécheresse sou-

daine se font sentir très rapidement sur le niveau du fleuve, pendant qu'elles n'agissent que lentement sur celui du lac. De même, l'affluence subite d'une marchandise produit une hausse de niveau très perceptible sur son marché particulier dont le lit étroit ne peut évacuer assez vite ce que la crue a apporté. Dans l'énorme réservoir du marché monétaire, une crue, si importante qu'elle soit, n'élève que très lentement le niveau au-dessus de la normale parce qu'elle se trouve répartie sur une plus grande surface. Lorsque, au contraire, la demande collective de monnaie métallique augmente par suite de l'accroissement de la population et de la coopération ou encore, dans l'économie sociale réelle, par l'incorporation de nouvelles sociétés nationales au marché international, le niveau ne s'abaisse que lentement. Tout bien considéré, le prix courant moyen de la monnaie observé pendant des époques très longues est plus stable que celui des autres marchandises et moins fortement influencé par sa valeur de préparation du moment.

Ou encore en d'autres termes : la courbe d'évolution, la courbe de valeur de la monnaie est analogue à celle des autres marchandises ; mais les écarts entre le prix courant et la valeur de préparation sont plus grands, les oscillations sont plus lentes et plus longues tout la fois.

Et de même, la courbe des perturbations, la courbe des prix, est analogue à celle des autres marchandises ; mais elle présente également des sauts plus rapides, des écarts plus grands. C'est surtout le cas pour l'économie politique de l'ère capitaliste pendant les périodes de crises. Nous aurons encore à revenir sur ce point.

*
* *

C'est par ces déplacements dans le rapport général des valeurs que se trouve « dirigée » l'économie sociale de la société économique développée. Et cela de deux manières. La société économique se dirige en se répartissant dans l'es-

pace sur son territoire de la manière la plus convenable; elle se différencie et s'organise, selon l'importance du besoin collectif, par la *division du travail primaire* entre la production agricole et les industries urbaines; et elle se subdivise ensuite en professions diverses par la *division du travail secondaire* entre les différentes branches de la préparation et du transport. *L'économie sociale* se dirige en même temps en répartissant constamment la production des objets de valeur entre les différentes branches de la préparation, de telle sorte que la distribution puisse couvrir, de façon correspondant exactement à la demande effective de chaque personne isolée, le besoin collectif croissant.

B. La régulation spontanée de la société économique en voie de croissance.

La répartition de la population.

I. La division du travail primaire.

La répartition de la population dans l'espace.

Dans toute société économique développée et en voie de croissance qui possède la liberté de domicile, dans celle de l'économie politique du capitalisme comme dans celle de l'économie pure, il se produit un déplacement dans l'espace de la population, déplacement qui est en partie aussi professionnel; pour une raison de brièveté nous le désignerons par les termes émigration (Auswanderung) et immigration (1) (Abwanderung), en comprenant par émigration l'occupation de terres cultivables non utilisées jusque-là, et par immigration le mouvement vers les villes d'une partie de la population. Et il est à noter que dans ce mouvement migratoire la jeune génération de la population rurale tient la plus grande place.

(1) Ce terme qui ne correspond pas au mot allemand est mis ici pour une raison de clarté. (Note du traducteur).

Ce double mouvement résulte de ce que la production agricole est dominée par la loi du rendement non-proportionnel et il est réglé par le prix des produits agricoles d'une part et le prix des produits industriels d'autre part.

Étant donnée une augmentation égale de la population urbaine et de la population rurale, la productivité des « citadins » croît plus rapidement que celle des campagnards, ces derniers étant retenus par le frein de la loi du rendement non proportionnel. L'augmentation de la productivité ayant pour conséquence la diminution de la pression économique, cette dernière a une tendance à baisser plus rapidement dans les villes que dans les régions agricoles.

Mais cette tendance ne peut jamais devenir une réalité. Nous avons vu, en effet, que lorsque la liberté de domicile existe, la concurrence tend, au contraire, à égaliser toutes les différences de pression dès qu'elles prennent naissance en attirant de nouvelles forces de travail dans les branches favorisées. La pression économique moyenne diminuant plus vite dans les villes que dans les campagnes, cette attraction ne peut s'exercer que sur les paysans: le mouvement vers les villes est donc, dans une certaine mesure, un phénomène nécessaire de toute société en voie de croissance.

Cette immigration a pour résultat d'augmenter la concurrence entre les industriels, ce qui fait baisser le prix de leurs marchandises exprimé en produits agricoles, ou, en d'autres termes, fait hausser le prix du produit agricole exprimé en marchandises industrielles.

Or, selon le schéma de Ricardo, que nous avons étudié précédemment, aussitôt que ce prix s'élève, l'occupation économique de terrains d'un rendement plus faible devient possible, c'est-à-dire nécessaire entre « economical men ». Qu'il s'agisse de terrains situés à l'intérieur des terres déjà cultivées mais dont le rendement naturel était inférieur, ou de terrains moins favorablement situés, quant aux communications, au delà des frontières actuelles du cercle écono-

mique, par exemple, il n'en est pas moins certain que l'émigration est également dans une certaine mesure un phénomène nécessaire de toute économie en voie de croissance.

Une partie de la jeune génération rurale est donc absorbée par les villes, une partie défriche de nouvelles terres, et la troisième et dernière partie reste à cultiver le champ paternel. Et cette répartition s'effectue de telle sorte que chacun d'eux réalise sur ses produits, à la longue et en moyenne, un revenu réel égal, autant qu'il est possible d'arriver à ce résultat au moyen de la concurrence.

Ces lois générales ont des conséquences fort différentes selon qu'elles agissent dans une économie sociale capitaliste ou dans une économie pure.

a) Le mouvement migratoire dans l'économie pure.

Dans l'économie pure, les bienfaits de la coopération croissante se répartissent de façon très égale sur la *totalité* de la population : aussi le pouvoir d'achat de la population rurale est-il très grand et les villes, grandes et petites, peuvent se développer rapidement. Ceci a pour résultats, selon les lois que nous venons d'établir, une intensité croissante de la production agricole, une productivité plus élevée de l'unité de superficie cultivée et une densité plus grande de la population sur une surface donnée. Et ces faits amènent à leur tour une augmentation de la puissance d'achat des producteurs industriels, une coopération plus perfectionnée et la croissance des villes. Par cette fécondation réciproque, la prospérité générale comme la prospérité individuelle augmentent rapidement et constamment, du moins jusqu'au moment, encore fort éloigné, où toute la terre de la planète étant occupée économiquement, la civilisation devra rétrograder à cause d'une « surpopulation absolue ».

Mais tant que ce point n'est pas atteint, chaque membre

de la société est abondamment pourvu de nourriture, d'une nourriture devenue tous les jours plus raffinée, plus variée et plus appétissante et aussi d'une quantité toujours croissante de produits industriels. En un mot, la jouissance d'un confort toujours plus grand lui est assurée.

La possibilité pour chaque individu d'être pourvu d'une quantité toujours croissante de produits industriels est un fait qui n'a jamais été contesté. Par contre, la majorité des économistes est encore très pessimiste, en ce qui concerne la nourriture. Nous examinerons de plus près toutes ces craintes et ces doutes dans la partie critique de cet ouvrage, lorsque nous étudierons la loi de la population de Malthus, avec toutes ses variantes; signalons ici en passant une difficulté qui a déjà induit en erreur plus d'un penseur.

Nous savons qu'il est dans le cours normal des choses que le prix des produits agricoles, exprimé en produits industriels, s'élève constamment. Cette formule est interprétée très fréquemment dans ce sens que « les produits agricoles deviennent de plus en plus difficiles à obtenir », ou, en d'autres termes, qu'il devient de plus en plus difficile d'obtenir les subsistances nécessaires d'une population croissante. Or, cette interprétation est tout à fait inexacte.

Je citerai à l'appui de cette thèse un passage très important d'Adam Smith. Il déclare qu'avec une coopération croissante, « toutes les choses deviennent peu à peu moins coûteuses, leur production ne demandant qu'une quantité de travail toujours plus minime », et il continue comme suit (livre I, ch. 8) :

« Mais bien que toutes les choses fussent devenues moins chères en réalité, beaucoup pourraient être devenues plus chères en apparence, c'est-à-dire pourraient être échangées contre une plus grande quantité d'autres biens. Supposons, par exemple, que dans la plupart des industries la puissance productive du travail ait été décuplée ou qu'une journée de travail puisse produire 10 fois la quantité de travail qu'elle

produisait auparavant, mais que dans une certaine industrie la puissance de travail ait été seulement doublée, une journée de travail ne produisant que le double de ce qu'elle produisait auparavant. En échangeant le produit d'une journée de travail dans la plupart des industries contre celui d'une journée de travail dans cette branche spéciale, dix fois la quantité primitive de travail des premières n'achèterait que deux fois la quantité primitive de travail de la dernière. Une quantité donnée de marchandises de cette dernière industrie, une livre par exemple, semblerait donc être cinq fois plus chère qu'auparavant, alors qu'elle serait en réalité deux fois moins chère. Bien que l'on dût consacrer à son achat une quantité d'autres marchandises cinq fois plus considérable, la moitié de la somme de travail primitive seulement serait nécessaire pour l'acheter ou pour la produire. L'acquisition en serait donc deux fois plus aisée qu'auparavant. »

Il est évident que Smith avait en vue ici le rapport entre le produit agricole et le produit industriel qui nous occupe en ce moment. Ces deux produits en effet, grâce à la coopération croissante, sont obtenus plus aisément qu'auparavant, mais dans une proportion inégale. Nous trouvons réalisé ici le cas d'un déplacement de valeur et de prix dont nous avons exposé la possibilité théorique : deux produits modifiant le rapport de leurs valeurs, l'un devenant plus cher par rapport à l'autre, alors que leur valeur immanente absolue à tous deux, leur valeur finale d'acquisition, baisse, inégalement il est vrai. La valeur absolue du produit agricole baisse à mesure que la coopération se développe, parce que l'acquisition de l'unité rencontre moins de résistances sociales, mais sa valeur d'échange s'élève néanmoins par rapport à la valeur d'échange du produit industriel, dont la valeur finale d'acquisition a baissé plus fortement encore.

La hausse de prix du produit agricole n'implique donc nullement une augmentation absolue des résistances d'acquisition, n'implique en aucune façon « une difficulté

toujours plus grande pour nourrir la population croissante » — le prix peut s'élever alors même que cette difficulté *diminue* constamment.

Jusqu'à l'époque actuelle du moins, cette difficulté a toujours baissé et elle continuera sa marche descendante jusqu'à une époque perdue dans les brumes de l'avenir. Les avantages de la coopération ont toujours compensé, et au delà, la loi du rendement non proportionnel et continueront à le faire. Néanmoins, le prix du produit agricole, exprimé en produits industriels, continuera à s'élever parce que la productivité de la culture, comparée à celle de l'industrie, est entravée par le frein du rendement non proportionnel.

Pour que l'intelligence de ces relations si importantes soit plus parfaite nous les exposerons plus clairement dans un exemple. Comparons le produit agricole et le produit industriel à deux périodes différentes d'une société en voie de développement, l'une ayant une coopération très rudimentaire, l'autre une coopération plus avancée. Pour plus de facilité nous désignerons le produit agricole par un demi-quin-tal de blé et le produit industriel par un chariot.

Tant que le marché est peu important, lorsque le village devenu une petite ville commence à importer le blé, l'artisan est encore à la fois bûcheron, charpentier et forgeron. Avec ses outils primitifs il lui faut abattre l'arbre, scier les planches, équarrir les ridelles et les roues, tailler les épars et les rayons, forger les clous, les essieux et les moyeux. Le chariot terminé lui coûte un mois de travail et il reçoit en échange le résultat d'un mois de travail, un demi-quin-tal de blé.

Après un certain nombre de générations le bourg est devenu une grande ville. On y vend des milliers de chariots. La division du travail technique s'est développée de façon considérable : le bûcheron abat l'arbre, le charretier le transporte à la scierie où il est scié en planches. Le tourneur tourne les épars et les rayons, le cloutier livre les

clous, le serrurier les essieux et les moyeux. Et dans chacune des industries isolées, la division du travail tertiaire a aussi accru prodigieusement la productivité de chaque force de travail : dix cloutiers travaillant de concert et équipés avec des instruments perfectionnés peuvent centupler, et au delà, la quantité de clous que pouvait livrer primitivement un seul travailleur.

Admettons qu'il y ait en tout mille artisans employés dans la division secondaire et tertiaire du travail à la production de chariots. Ils construisent journallement 1.000 chariots, un par jour pour chacun d'eux.

Entre temps la productivité de l'agriculteur isolé a également augmenté dans des proportions considérables. Il a pu abandonner presque toutes les occupations accessoires ; il est muni d'outils plus perfectionnés et cultive aussi en général un sol plus lourd : au lieu de la houe il a la charrue, peut-être même la charrue à vapeur, le drill, le rouleau ; au lieu du fléau il a la machine à battre, au lieu du couteau, la faux et la moissonneuse. La division générale du travail dans l'agriculture a permis de réserver quelques forces de travail aux labeurs scientifiques, et l'agriculteur a appris à améliorer la nature du sol et à augmenter son rendement. Evidemment, ce progrès est limité, car d'après la loi du rendement moins que proportionnel le rapport brut d'un champ n'augmente pas dans la même proportion que la somme de travail qui y est appliquée. Mais enfin un demi-quintal de blé ne représente plus maintenant qu'un quart de mois, ou 6 jours de travail.

Maintenant encore la journée de travail s'échange contre la journée de travail : le charron paie toujours pour un demi-quintal de blé (6 jours de travail) 6 jours de travail, c'est-à-dire 6 chariots. Le prix du blé exprimé en produits industriels a sextuplé, le cultivateur reçoit maintenant pour son travail six fois plus qu'à la période primitive. Le citadin paie six fois plus qu'auparavant pour sa nourriture ;

mais alors qu'autrefois la valeur de son produit annuel était égale à 6 quintaux de blé, elle est maintenant égale à 24 quintaux.

Supposons qu'à l'époque primitive le confort n'existait pas encore, mais que les producteurs pouvaient tout juste satisfaire leurs besoins essentiels en nourriture et en produits industriels, ces besoins étaient alors représentés annuellement par la valeur de 6 quintaux de blé ou de 12 chariots. Le cultivateur récolte maintenant 24 quintaux de blé, ce qui lui laisse une marge de confort de 18 quintaux = 216 chariots. Le citadin fabrique maintenant $12 \times 24 = 288$ chariots annuellement : ses besoins essentiels en prennent $6 \times 12 = 72$; il lui reste donc également 216 chariots = 18 quintaux de blé comme marge de confort. Tous deux ont par conséquent un revenu exactement égal, mais ce revenu est devenu beaucoup plus considérable. Il est, exprimé en blé, quatre fois plus grand, et exprimé en chariots vingt-cinq fois plus grand qu'auparavant.

b) Le mouvement migratoire dans l'économie politique.

La loi de la diminution de pression unilatérale.

Dans l'économie politique le mouvement migratoire présente tous les caractères d'un phénomène pathologique. Il dépasse de beaucoup en intensité le degré normal et se révèle comme une « hétérométrie » monstrueuse.

1. Preuve déductive.

Nous avons reconnu dans l'accaparement du sol par la grande propriété foncière la source du capitalisme. Nous savons de plus que le capitalisme urbain ne peut être expliqué que par l'immigration en masse dans les centres industriels du prolétariat rural, immigration qui influe sur le salaire de

toutes les classes. Cette immigration en masse nous est apparue jusqu'ici comme le résultat d'une *attraction* exercée par les villes : le « coolie final » et, plus à l'ouest, l'ouvrier rural recherchent le marché des services le plus favorable. Nous devons maintenant nous rendre compte du fait qu'une attraction ne peut se manifester que s'il existe, de l'autre côté, une *répulsion*. Le courant migratoire suit une pente qui mène de la campagne vers la ville et non seulement parce que la pression est plus faible sur la ville mais aussi parce qu'elle est plus élevée sur les campagnes.

Ceci s'applique aussi, il est vrai, à l'économie pure : nous avons vu que ce mouvement d'émigration et d'immigration est un de ses caractères normaux. Là aussi nous trouvons une déclivité constante entre les campagnes et la ville d'un côté et entre les campagnes et les territoires extérieurs de l'autre côté, la pression économique baissant plus lentement sur les campagnes, en raison de la loi du rendement non-proportionnel.

Mais, dans l'économie pure, cette différence de pression se trouve immédiatement compensée dès son apparition par un *double* déplacement de pression : la pression exercée sur la population rurale diminue par suite de la hausse du prix du blé, la pression exercée sur la population urbaine augmente par suite de la baisse des produits industriels.

Rien de tout cela n'a lieu dans la société capitaliste : la pression sur les *campagnes* diminue aussi, il est vrai, en tant que le prix du produit agricole augmente : mais elle ne diminue pas pour la *population* rurale dans son ensemble. La hausse des prix et la diminution de pression ne profitent qu'aux propriétaires fonciers. Les ouvriers ruraux ne s'en aperçoivent même pas ; ils touchent le même salaire qu'auparavant. Il augmente il est vrai plus lentement ou plus rapidement selon que le mouvement migratoire augmente plus ou moins vite la rareté économique du travail

agricole, mais cette hausse des salaires n'a rien à faire directement avec l'augmentation de prix du produit agricole : celle-ci peut être parfois la *condition* d'une augmentation de salaire, parce qu'elle permet aux propriétaires fonciers de payer des salaires plus élevés, mais elle n'en est jamais la *cause*. C'est pourquoi il n'y a pas de rapport permanent entre ces deux phénomènes. Les propriétaires fonciers peuvent être contraints de payer des salaires élevés lorsque le prix des produits est en baisse, toutes les fois qu'une très forte émigration éclaircit les rangs de leurs ouvriers, et ils peuvent de même, en dépit d'une forte hausse des prix, diminuer ou tout au moins maintenir les salaires au même niveau lorsque la densité de la population le leur permet. La relation entre le prix ascendant des produits et le revenu croissant de la totalité de la population rurale qui existe dans l'économie pure fait ici entièrement défaut. L'augmentation de prix ne profite qu'à une partie de la population d'autant plus minime qu'une plus grande partie de la superficie est occupée par la grande propriété foncière.

Laissant de côté la hausse des salaires ruraux, due à des causes différentes, il est possible de dire que la population rurale se trouve *sous une pression économique constante*. Grâce à la relation de monopole qu'a créée à l'origine, entre les classes sociales, la violence extra-économique, le moyen politique élémentaire, relation que protège et maintient le moyen politique organisé par l'État, tous les avantages d'une coopération plus parfaite reviennent exclusivement aux propriétaires du sol pendant que les ouvriers demeurent réduits à un salaire fixe. Ils ont toujours le même revenu et sont soumis par conséquent à une pression économique constante.

Ceci provoque un mouvement migratoire beaucoup plus important que celui de l'économie pure. Dans cette dernière, en effet, ainsi que nous l'avons vu, l'inégalité se trouve compensée par l'augmentation de pression sur la

ville et par une *diminution simultanée de pression sur les campagnes*. Cette compensation est impossible dans l'économie politique, la pression subie par la population ouvrière rurale y étant invariable. La déclivité ne peut être nivelée que par une augmentation de pression sur la ville, ce qui revient à dire que l'immigration doit atteindre un degré beaucoup plus élevé.

Il en est de même de l'émigration qui, pour ces mêmes raisons, est également beaucoup plus intense que dans l'économie pure. Ce contraste peut même être observé dans l'économie capitaliste lorsque l'on compare les contrées où dominant les petites exploitations agricoles aux contrées occupées en majorité par la grande propriété foncière, et dans lesquelles, par conséquent, la population est composée en grande partie d'ouvriers. Le mouvement migratoire est évidemment beaucoup plus prononcé dans ces dernières. On ne s'éloignera pas beaucoup de la réalité en exprimant cet état de choses par la formule suivante : *Le mouvement migratoire des différentes régions agricoles comparées entr'elles est proportionnel au carré des superficies occupées par la grande propriété foncière.*

Nous avons déjà souligné l'importance de ce mouvement migratoire pour la formation et le maintien du capitalisme urbain. Nous pouvons exprimer maintenant par une formule concise et rigoureuse la différence fondamentale entre les deux économies où existe la liberté de domicile.

L'économie pure est une économie sociale en voie de croissance où la pression économique diminue des *deux côtés*.

L'économie capitaliste est une économie sociale en voie de croissance où la pression économique diminue d'*un seul côté*.

Ce mouvement migratoire pathologique des ouvriers ruraux provoque maintenant, et c'est là ce qui nous intéresse

surtout ici, une répartition de la population dans l'espace qui diverge très fortement de celle de l'économie pure.

L'émigration exagérée a pour conséquence une expansion correspondante de la totalité du cercle économique, c'est-à-dire une densité moyenne de population beaucoup plus faible. Le producteur final se trouve à une distance du marché beaucoup plus grande qu'il ne serait nécessaire sous d'autres conditions : pour cette raison, la société économique doit placer beaucoup plus de capitaux dans des entreprises de transport et prélever pour le transport et la circulation une plus grande quantité de forces de travail qui se trouvent ainsi enlevées à la préparation de biens d'utilisation proprement dits. Cette expansion exagérée du cercle économique, et les conséquences qui en résultent, se trouvent encore aggravées du fait que, sous le régime de la grande propriété, l'unité de superficie donne à la longue un rendement moindre, le travail de l'ouvrier salarié n'ayant pas à beaucoup près la même qualité que celui du paysan propriétaire.

A l'intérieur de ce cercle considérablement étendu le *développement des villes* a lieu, notamment dans les contrées de grande propriété foncière, tout autrement que dans l'économie pure ou même dans les régions où dominant les petites exploitations.

La puissance d'achat du territoire de vente et de domination de la ville ne s'accroît que très lentement et reste même parfois stationnaire. Car le *nombre* des ouvriers agricoles peut à peine augmenter et il diminue plutôt en général. Et la puissance d'achat de chacun d'eux ne s'accroît, comme leur salaire, que très lentement. Les grands magnats, d'autre part, n'ont pas coutume d'employer leur rente additionnelle, leur « *unearned increment* » à l'acquisition des produits industriels que fabrique la petite ville la plus proche ; les objets qu'ils peuvent se procurer au moyen de leur revenu

seigneurial ne se trouvent guère que dans les grandes villes, dans les centres où sont amenées toutes les marchandises, où se rencontrent tous les spécialistes des arts et des industries d'art. Le marché des petites villes reste stable ou ne s'étend que très lentement : elles languissent et autour d'elles la culture intensive ne peut pas étendre son action bienfaisante.

La population rurale, délaissant les campagnes, se porte donc forcément vers les endroits où la rente agraire additionnelle exerce une demande, vers les grandes villes. Celles-ci s'étendent dans des proportions gigantesques, révélant leur caractère pathologique par leur influence dangereuse tant au point de vue de l'hygiène, de l'esthétique, de la moralité et de la criminalité qu'au point de vue de la stabilité politique. *La formation de villes géantes de cette espèce est impossible dans l'économie pure* : elles ne peuvent prendre naissance que dans l'économie capitaliste, que ce soit l'économie esclavagiste ou l'économie d'échange moderne.

Le territoire agricole avoisinant ces villes énormes devient bientôt insuffisant, et elles commencent à faire venir leurs subsistances de contrées plus éloignées, dont le choix n'est évidemment déterminé que par la distance économique. Comme les territoires producteurs les plus rapprochés économiquement sont fréquemment situés au delà des frontières politiques, les villes importent les produits et les paient naturellement en marchandises d'exportation. Et l'agriculture indigène voit ainsi lui échapper entièrement ou du moins en grande partie le bénéfice qu'elle pouvait tirer d'une culture plus intensive telle qu'elle se manifeste généralement dans le voisinage d'un grand centre en voie de croissance.

Tel est le tableau de l'état pathologique de la société économique : atrophie d'un côté, hypertrophie de l'autre ; croissance morbide de l'ensemble, faiblesse des parties, in-

tégration défectueuse des organes et des fonctions, — alors que l'économie pure et même, à un moindre degré, les contrées de petite culture montrent un sain équilibre dans la structure sociale et le labeur accompli, un organisme développé partout avec une égale perfection, fortement organisé et concentré et éminemment bien outillé.

Et ce n'est pas là une déduction vide, mais un fait réel, un fait qui se passe constamment sous nos yeux.

2. *Preuve inductive.*

L'exode rural.

Depuis près de quarante ans la science a sous la main la loi fondamentale de l'économique. Seuls l'aveuglement causé par l'esprit de classe et le niveau déplorablement bas de la connaissance théorique ont pu empêcher son utilisation pour expliquer l'économie capitaliste. Von der Goltz a écrit en toutes lettres en 1874 : « l'émigration se développe en raison directe de l'étendue de la grande propriété foncière et en raison inverse de l'étendue de la petite exploitation rurale ». Cette formule n'a pas encore toute la vigueur d'une relation quantitative. On s'en rapproche davantage avec la formule que nous avons tirée de la « loi du courant » :

« Le mouvement migratoire des différents districts agricoles comparés entr'eux est proportionnel au carré des superficies de la grande propriété foncière qu'ils contiennent ».

Ou bien, à la façon de Malthus : lorsque la grande propriété foncière croît suivant une progression arithmétique, l'émigration rurale croît suivant une progression géométrique.

La statistique confirme d'ailleurs cette loi avec une « tenacité tout à fait remarquable », pour parler comme Max Weber.

Mais cet état de choses nous est assez connu sans que

nous avons besoin de recourir aux statistiques. Nous savons que l'exode rural en tant que phénomène général est un trait particulier aux pays de grande propriété foncière. Nous savons par exemple qu'en Allemagne les districts de petite et de moyenne culture du Sud et de l'Ouest voient augmenter constamment de façon considérable leur population déjà très dense, alors que les districts du Nord-Ouest, composés de propriétés foncières d'assez grande étendue, bien qu'ayant une densité de population beaucoup plus faible, perdent par l'émigration une proportion importante de la jeune génération ; nous savons également que les districts faiblement peuplés de l'Est de l'Allemagne, où domine la grande propriété foncière, fournissent à l'émigration un énorme contingent. Dans ces derniers territoires, le chiffre de la population, en dépit de la grande fécondité des habitants, a même parfois baissé. Quelques chiffres témoignent de ces faits : entre 1885 et 1890 le Sud et l'Ouest de l'Allemagne ont donné aux districts industriels 13 0/0 de leur excédent de naissances, le Nord-Ouest 30 0/0 et l'Est 15 0/0.

Cette loi s'applique aussi bien à l'émigration à l'étranger qu'à l'immigration dans les villes, bien que cette dernière représente une proportion de beaucoup plus considérable dans le mouvement des masses. Même à l'époque où l'Allemagne rejetait annuellement hors de ses frontières plus de 100.000 âmes, l'immigration citadine provenant des territoires des grands domaines était quatre et cinq fois plus nombreuse encore.

Les chiffres de l'émigration proprement dite suffisent d'ailleurs à mettre en lumière la loi qui domine ici : au cours du XIX^e siècle, environ 20 millions d'Européens ont émigré aux États-Unis. Le plus grand contingent de cette grande « migration », la plus considérable dans l'histoire universelle, venait de contrées dans lesquelles domine la grande propriété foncière et il était proportionnel au « carré de l'étendue de cette propriété » dans les différents pays. Nous

trouvons en tête le Royaume-Uni avec ses gigantesques domaines seigneuriaux ; il a fourni en chiffres ronds 5 1/2 millions d'individus. Or, dans ce pays, la plus grande partie du sol national appartient à quelques centaines d'opulents magnats. Et des trois royaumes c'est l'Irlande, la contrée la plus faiblement peuplée et dont le sol est entre les mains de quelques seigneurs féodaux qui a fourni la plus grande proportion de ces émigrants ; en dépit d'une énorme fécondité de la classe pauvre, le chiffre de la population est tombé dans ce pays dans les années 1840-50, de 8 millions à 4 1/2 millions. L'Allemagne tient le second rang. Ici aussi les pays de petite et de moyenne culture du Sud et de l'Ouest, malgré la densité de leur population, n'ont fourni qu'à peine un demi-million, alors que l'Est faiblement peuplé, grâce à la grande propriété foncière, a envoyé de l'autre côté de l'Atlantique plus de 3 millions de ses habitants. Lorsque le développement industriel eût permis à l'Allemagne de créer de la place à l'intérieur de ses frontières pour l'émigration persistante de sa population rurale de l'Est, l'émigration italienne s'accrut dans des proportions inouïes, et, ici encore, ce fut le Sud occupé par les grands domaines qui fournit à l'émigration des centaines de mille âmes, pendant que le Nord, la patrie de la petite et de la moyenne culture, n'y contribua que dans une faible mesure. Le mouvement migratoire atteignit ensuite les districts féodaux de l'Extrême Est européen : la Russie, la Hongrie et les contrées riveraines du Danube ; des masses humaines se précipitèrent hors de ces pays, semblables aux masses d'eau s'échappant d'un réservoir dont les vannes ont été soudainement levées.

Mais pendant tout le siècle le mouvement migratoire des pays européens de petite culture, notamment de la France, de la Suisse et du Danemark, a été insignifiant.

Ceci n'est évidemment qu'un simple fait. Les faits ne deviennent science que lorsqu'il est possible de les expliquer ; or, nous avons maintenant l'explication cherchée. La

grande propriété foncière représente pour les ouvriers ruraux un endroit de pression économique *constante*; c'est pourquoi ils affluent en masses aux endroits de pression économique *décroissante*, vers les colonies, vers les territoires de petite culture, et par-dessus tout vers les *villes*, vers l'industrie.

Ainsi le cycle de l'argumentation est clos : la déduction est confirmée par l'induction, LA THÉORIE GÉNÉRALE QUE NOUS EXPOSONS ICI REPOSE SUR DES PREUVES INÉBRANABLES.

Ces lois, que j'ai été le premier à exposer, se sont imposées de plus en plus au cours des dix dernières années à la conscience scientifique des investigateurs employant la méthode inductive. J'ai même eu la satisfaction de retrouver dans le « Mémoire officiel de la Commission Prussienne de colonisation intérieure », concernant l'œuvre de germanisation dans les provinces polonaises, mes propres idées sur les rapports existant entre la répartition de la propriété dans les campagnes et le développement des villes. Le statisticien bien connu Rauchberg a écrit en toutes lettres dans son important ouvrage paru en 1901 sur le recensement des professions et des industries de 1895 :

« Les caractères distinctifs de l'évolution normale et vigoureuse d'un peuple sont donc : une forte densité spécifique de la population agricole, un puissant développement de l'industrie, du commerce et de la circulation et aussi, en raison de la superstructure industrielle, un accroissement considérable de la colonisation. Ces conditions, qui ont joué un rôle décisif dans l'évolution du peuple allemand, se retrouvent encore de façon prépondérante à l'Ouest de l'Elbe. Par contre, l'organisation du travail à l'Est de l'Elbe s'est montrée incapable de mener à bien une évolution économique analogue ; elle n'est même pas parvenue à retenir les excédents de la population : le contraste que présentent les conditions d'existence et de travail de l'agriculture de l'Est avec celles de la civilisation industrielle prospère de l'Ouest a provoqué une tension aboutissant fatalement à l'émigration. »

On le voit, l'induction statistique ne peut que confirmer une déduction *correcte*.

Telle est, exposée sommairement, la raison pour laquelle les territoires les plus faiblement peuplés des pays civilisés, les territoires de la grande propriété foncière sont en même temps « surpeuplés », la raison pour laquelle ils expulsent incomparablement plus d'habitants que les régions de petite culture avec leur population beaucoup plus dense, toutes conditions égales d'ailleurs en ce qui regarde le climat, la fertilité du sol et les facilités de débouchés. Un seul coup d'œil sur le développement de l'Allemagne occidentale, la patrie de la petite culture, comparé au développement si différent de l'Allemagne orientale avec ses domaines seigneuriaux suffit à confirmer la justesse de nos assertions. L'évolution des villes et les contingents d'émigration coïncident exactement avec notre déduction.

II. La division du travail secondaire.

La répartition professionnelle de la population.

A l'intérieur du cadre où agissent ces forces et qui embrasse la division et l'association du travail primaires entre la production agricole et les industries urbaines, le rapport général des valeurs répartit maintenant la population croissante entre les différentes branches de l'agriculture et de l'industrie correspondant à la division et à l'association secondaires du travail.

a) L'emplacement de la production agricole.

L'« État isolé ».

Le premier penseur qui accorda à ce problème toute son

attention fut un Allemand, von Thünen, un propriétaire foncier mecklembourgeois, un des rares économistes véritablement géniaux que l'époque moderne ait produits. Généreux philanthrope autant que profond penseur, il consacra son existence à la solution pratique et théorique du problème social : dans la pratique il tenta sur son domaine de Tellow un des premiers essais de participation aux bénéfices, et il chercha la solution théorique en s'efforçant de découvrir la formule du salaire naturel. Sa formule, l'orgueil de sa vie $\sqrt{a \cdot p}$, est gravée sur son tombeau.

La formule est fautive, et il n'est pas parvenu à déterminer le salaire naturel, induit en erreur lui aussi par l'a. b. c. enfantin de l'accumulation. Mais les constructions logiques qu'il échafauda à cet effet sont un $\tau\alpha\tilde{\eta}\mu\alpha \epsilon\varsigma \acute{\alpha}\epsilon\iota$, un gain pour l'éternité. Elles sont contenues dans son chef-d'œuvre : « *l'Etat isolé*. »

Thünen y étudie dans quelle mesure la production agricole est influencée par son emplacement. Afin d'avoir des conditions d'expériences exemptes de toute perturbation étrangère, il les inventa de toutes pièces, révélant par là une intelligence déductive de premier rang. Son plus récent admirateur, Richard Ehrenberg-Rostock, l'éditeur du *Thünen-Archiv*, n'a-t-il pas l'idée absurde de faire de Thünen un génie inductif, parce que contrôlant toujours, comme tout grand penseur, le résultat de ses déductions sur la réalité, il utilisa dans ce but les livres de comptes de son propre domaine. Ehrenberg tient ce contrôle pour le point essentiel et recommande *urbi et orbi* l'étude des livres de comptes privés comme la seule et unique méthode de l'économique.

L'expérience idéale qu'élabora Thünen en s'appuyant sur la déduction de Ricardo, crée des conditions dans lesquelles les décisions des agriculteurs sont exclusivement influencées par la distance économique du marché. A cet effet il supposa un Etat isolé établi sur un point quelconque d'une plaine infinie et partout uniforme. Là aucune différence dans la

fertilité du sol, aucun obstacle naturel au transport sous forme de montagnes, mais aussi aucun avantage naturel sous forme de canaux ou de fleuves navigables. Il n'y a pas de chemins de fer mais seulement des routes. Il n'existe aucun Etat voisin avec lequel des communications puissent être établies et notre Etat ne possède qu'une seule ville, située au centre du territoire et qui constitue l'unique marché pour les produits agricoles. Il serait, je crois, difficile d'édifier sur le terrain de l'économique déductive une construction plus hardie.

Dans ces conditions, la *totalité* de la terre cultivable forme un cercle dont la ville est le centre, et dont la périphérie est occupée par les producteurs finaux dont le produit final est encore indispensable au marché. A l'intérieur de ce cercle, les terrains forment des zones concentriques dont l'intensité de production est en raison inverse de leur distance du centre. Cette disposition qui permet le maximum de rendement est commandée par l'intérêt même des agriculteurs. En effet, plus un agriculteur est éloigné du marché et plus la part du prix courant absorbée par les frais de transport est considérable, ou, ce qui revient au même, plus le prix de préparation sur place doit être faible. C'est par ce calcul que se trouvent déterminées nécessairement la direction et la nature de l'exploitation, autrement dit *quels produits* doivent être préparés et le *degré d'intensité* avec lequel ils doivent être préparés.

Les produits offrant de grandes difficultés relatives de transport doivent être préparés dans les zones les plus rapprochées du marché. Par conséquent, la première zone est occupée par la culture maraîchère, dont les produits n'ont, par rapport au poids, qu'une valeur minimale et se gâtent vite. Vient ensuite, d'après Thünen, la zone forestière préparant le bois, marchandise encombrante et relativement peu coûteuse : à l'époque des chemins de fer cette zone se serait trouvée à une plus grande distance du centre. Puis

vient l'agriculture proprement dite, divisée en zones d'intensité décroissante. Ceci résulte, en effet, de la loi des rendements non-proportionnels. Une culture plus intense implique une plus grande dépense en capital et en travail par unité de superficie cultivée. Dans la production agricole, ces dépenses ne donnent qu'un excédent de rendement moins que proportionnel : elles ne sont donc possibles que si le prix sur place est assez élevé. Or, comme le producteur plus rapproché du marché peut obtenir un plus haut prix de préparation sur place que le producteur plus éloigné, il peut — et pour l'« economical man » ceci veut dire il doit — se livrer à une culture d'autant plus « intensive », placer sur sa terre d'autant plus de « capitaux additionnels », qu'il est plus rapproché du marché. C'est pourquoi, après la zone forestière, les systèmes d'exploitation agricole d'intensité diverse suivent une progression décroissante. De nos jours nous aurions à peu près la disposition suivante : exploitation industrielle, culture alterne, culture triennale, culture pastorale, culture par essartage.

Plus loin nous trouvons la zone des pâturages, l'élevage nomade, et plus loin encore la zone de l'« occupation », c'est-à-dire de la chasse et de la cueillette. De ces zones viennent les produits n'offrant qu'une résistance relative de transport insignifiante : les bestiaux ont un prix élevé et se transportent eux-mêmes, et les produits de la chasse et de la cueillette : fourrures, cristaux, pierres, métaux précieux, etc., sont des plus faciles à transporter.

Notons en passant que cette ingénieuse construction présente dans l'espace les systèmes de culture dans le même ordre que nous les avons observés au cours de l'évolution historique. Ici aussi l'économie est dirigée par les lois du besoin collectif et de la résistance de transport.

Nous n'avons pas à entrer plus avant dans les détails de cette construction. Disons seulement que Thünen, après avoir établi les lois fondamentales, a répété son expérience

en y ajoutant mainte variation ; il a examiné, par exemple, quelle influence pouvait avoir sur les débouchés et la disposition des cultures l'existence d'un fleuve navigable, ou de plusieurs villes se faisant concurrence pour la vente des produits agricoles, etc.

Ajoutons encore que dans l'économie pure les avantages procurés par une distance économique plus faible seront compensés à la longue par l'établissement de la dimension naturelle de la propriété rurale. En effet, lorsqu'il n'y a pas d'ouvriers, on ne peut cultiver avec le degré d'intensité nécessaire les grands terrains situés près du marché qu'en les partageant *en nature* ou en partageant *leur rendement* au prorata du labeur accompli, c'est-à-dire en dissimulant sous une forme juridique quelconque le fait économique d'une association coopérative de production.

Dans l'économie politique, par contre, les avantages résultant de la moindre distance économique échoient, sous forme de rente foncière, au propriétaire du sol. La disposition des systèmes de culture n'en reste pas moins la même que dans l'économie pure, car ici l'intérêt privé des propriétaires fonciers agit avec la même force dans le même sens.

b) L'emplacement de l'industrie et du commerce.

Théorie de la formation des villes.

Un des faits les plus étranges dans l'histoire des dogmes de l'économie, pourtant fort riche en singularités, c'est que plus d'un demi-siècle ait pu s'écouler avant que l'on ait songé à compléter la méthode de Thünen en la construisant aussi en sens inverse, c'est-à-dire en étudiant, non pas comment se déterminent l'emplacement et le mode d'exploitation de la production agricole avec un marché central et un prix du blé donnés, mais comment se déterminent l'emplacement et le mode d'exploitation de l'industrie et du

commerce, la production urbaine, en un mot, étant donné un certain état de la production agricole.

Ceci est d'autant plus remarquable que les éléments d'une telle théorie de la formation des villes se trouvent déjà dans Adam Smith, ainsi du reste que presque tous les éléments de la théorie définitive. Les idées du grand maître surgissaient d'un fonds quasi inépuisable de connaissances sociologiques ; mais il n'était pas encore parvenu à dominer entièrement cette foule de faits. Son disciple Carey a repris le premier les idées qu'il avait suggérées et l'élève de ce dernier, Eugène Dühring, les a menées plus loin encore.

C'est en 1898 que pour la première fois j'ai aperçu clairement qu'il y avait là un problème particulier et j'ai tenté d'en esquisser la solution dans la première partie de mon ouvrage : *Grossgrundeigentum und soziale Frage*.

Lorsque nous avons étudié la société économique, nous avons indiqué l'emplacement dans l'économie pure des premières villes proprement dites, c'est-à-dire des villes industrielles. Elles se forment aux endroits où, pour des causes naturelles, la pression sociale est la moins grande. Les hommes, nous le savons, se portent des endroits de plus haute pression aux endroits de moindre pression (les « minima naturels ») en suivant la ligne de moindre résistance. Cette loi, que j'ai nommée « loi du courant », n'est qu'une autre forme plus utilisable du « principe du moindre moyen ». Nous avons vu que les hommes émigrent en si grand nombre vers ces endroits de moindre pression que, selon le mot de Smith, leur revenu se trouve constamment « ramené au même niveau » que celui des endroits de plus haute pression naturelle : en l'absence de relations de monopole, la concurrence rétablit l'égalité rigoureuse des revenus.

Nous avons pu observer ce fait sur les produits agricoles. Nous avons vu que partout où la terre n'est pas entièrement occupée la dimension de la propriété rurale se modifie

spontanément selon la fertilité du terrain et les facilités de communications. Notons encore en passant que la qualité d'un terrain dépend de l'état de la société. Carey s'est efforcé de démontrer par l'induction que dans les conditions primitives, alors que la coopération est encore faible et l'outillage technique rudimentaire, le terrain léger, sablonneux et sans arbres situé sur le versant des collines est celui que le colon choisit de préférence à la terre riche et lourde des vallées. Celle-ci exige généralement des travaux de défrichement et de drainage nécessitant un degré de coopération assez avancé. Cette théorie est vraisemblable et s'applique en effet à la plupart des établissements primitifs. A un degré supérieur de coopération les exploitations de culture intensive, horticulture et culture maraîchère des zones les plus rapprochées du centre recherchent de nouveau le terrain léger. Le jardinier « prépare sa terre » lui-même, et pour cela le sable argileux et léger est préférable à la lourde terre glaise plus avantageuse, là où le sous-sol n'est pas humide.

De même que dans la colonisation primitive les sols les plus avantageux pour l'agriculture (dans les conditions existantes) se trouvaient plus rapidement peuplés ; de même les endroits favorables pour l'industrie, où la pression est encore moins grande, attirent un nombre d'habitants plus grand encore jusqu'à ce que l'équilibre se trouve rétabli. Ces minima de pression économique sont notamment les endroits où se trouvent des richesses naturelles : sel, fer, cuivre, pierres ou métaux précieux, pêcheries abondantes ; puis les endroits où le commerce a ses points naturels de concentration : ports, gués, carrefours, cols des montagnes, etc.

Essayons de nous représenter le processus de la formation des villes dans des conditions purement naturelles, dans une économie pure occupant comme territoire géographique l'Etat isolé de Thünen. Nous supposons avec Thünen que la ville centrale est l'unique en-

droit où se trouvent les minéraux et les autres richesses naturelles.

Là se forme la première ville, aussitôt que la demande collective est devenue assez importante pour permettre la division du travail entre l'agriculture et l'industrie. N'y aura-t-il que cette seule ville et, dans le cas contraire, où les nouvelles cités s'élèveront-elles ?

Supposons que la population s'accroisse normalement ; le cercle de culture s'étend sans cesse, toutes les zones s'élargissent. Les frais de transport qui doivent être ajoutés au coût de préparation du produit final augmentent constamment, le prix courant du « blé » exprimé en produits industriels s'élève suivant une courbe régulière. Et il s'élève plus lentement que le chiffre de la population. En effet, un excédent de population donné occupe toujours exactement la même superficie sous la forme d'une nouvelle zone. Mais plus la zone est éloignée du centre, plus sa hauteur est faible (une zone étroite située à l'extérieur a la même superficie qu'une zone plus large située à l'intérieur) : et c'est la hauteur seule qui augmente la distance économique et les frais de transport. Ces derniers et, par suite, le prix-courant du produit agricole au centre du cercle économique croissent donc plus lentement que la population.

Si nous observons la société à n'importe quel moment donné de son existence, nous trouvons que le prix du produit agricole s'élève régulièrement à mesure que l'on se rapproche du centre. A la périphérie il est égal au prix de préparation sur place et, à mesure que l'on se rapproche du centre, il est augmenté des frais de transport toujours croissants.

Il s'ensuit donc que, comme nous l'avons exposé dans le rapport des valeurs, les gains de tous les producteurs suivent la même progression que les prix, plus minimes dans la zone plus éloignée, plus élevés dans la zone la plus rapprochée du centre. Le jeu de la concurrence ne peut s'arrêter que lorsque les revenus réels sont égaux partout. Aux

endroits où le prix de la nourriture est plus bas, le revenu de travail *nominal*, c'est-à-dire exprimé en argent, doit être plus bas, autrement le gain réel des habitants serait plus élevé. Et il en résulte que dans l'économie stationnaire *tous* les moyens de satisfaction préparés à un endroit quelconque y sont d'autant moins coûteux que cet endroit est plus proche de la périphérie. Leurs valeurs d'échange est en effet la somme de revenus nominaux de travail moins élevés

Ainsi, étant donnée une population constamment croissante, il doit arriver un moment où une ville secondaire peut entrer victorieusement en concurrence avec la ville centrale pour nombre de produits. Le lieu et l'époque de sa formation peuvent même être prévus avec une précision mathématique.

L'endroit où est possible le premier producteur industriel est celui où, pour la première fois, un produit peut être livré moins cher qu'il ne coûte à la ville principale, c'est-à-dire l'endroit où il a une valeur d'échange sur place inférieure. Toute valeur d'échange se compose, ainsi que nous l'avons vu, du coût de revient et du gain. Le producteur au dehors de la ville centrale a pour chaque unité de marchandise un coût de revient plus élevé (les avantages de la coopération dont jouit son concurrent de la ville lui faisant défaut) ; il ne peut donc exister qu'à l'endroit où son coût de revient plus élevé est plus que compensé, la différence ne serait-elle qu'une fraction infinitésimale, par le gain plus minime dont il le majore. C'est là le lieu économique où s'élèvera la nouvelle ville industrielle. Son germe, le premier producteur, ne peut évidemment préparer que le produit qui est manufacturé dans la capitale avec le plus faible degré de coopération et dont le coût de revient est, par suite, le plus élevé. C'est là la première branche de l'industrie possible hors de la ville centrale à cet endroit donné.

Tout « economical man » achètera ces produits aussitôt que leur prix d'acquisition, rendus au lieu d'utilisation, sera

inférieur, ne serait-ce que d'une fraction fort petite au prix demandé par le producteur de la ville centrale. Cette condition limite exactement le territoire de vente : la ligne formée par les endroits économiques où le coût d'acquisition du produit est le même, quelle que soit sa provenance, délimite la sphère d'influence de notre producteur.

Et l'époque à laquelle il peut entrer en scène est le moment où la demande collective de cette sphère d'influence est assez grande pour pouvoir nourrir à elle seule un producteur spécialisé.

A mesure que la demande collective augmente, un second, puis un troisième producteur s'établissent à côté du premier. La division du travail s'organise et diminue ici aussi, le coût de revient. Ainsi se développe graduellement la ville secondaire, ou plutôt une quantité de villes secondaires également développées prennent naissance à une égale distance du centre sur les voies de communication qui rayonnent du centre vers la périphérie. Et grâce à l'accroissement constant de la population, des centres industriels tertiaires se développent selon les mêmes lois.

Cette déduction est la plus abstraite et la plus éloignée de la réalité qu'il soit possible d'imaginer. Dans la réalité l'économie ne se développe pas en partant d'un point unique mais d'une quantité de centres dont les circonférences se rejoignent ensuite, se soudent en un cercle unique ; dans la réalité les richesses naturelles ne se trouvent pas rassemblées en un endroit unique, mais sont répandues sur tout le territoire : le bois, par exemple, se trouve presque partout et les métaux, notamment le fer, sont si communs que dans tout gros village il peut y avoir de très bonne heure au moins un artisan non spécialisé travaillant le bois et les métaux. Le mérite de cette déduction, comme de celle de Thünen, réside en ce qu'elle donne une formule générale qui, appliquée aux chiffres de la réalité empirique, donne des résultats exacts. Nous avons

l'emplacement économique d'une nouvelle colonie industrielle partout où se trouve un endroit de moindre pression économique, partout où un tel endroit se forme par suite du développement de la société ; en d'autres termes, partout où un industriel peut produire à meilleur compte que son concurrent tout en touchant un revenu réel égal, c'est-à-dire un revenu égal en moyens de satisfaction, sinon en argent. Peu importent les causes qui lui permettent de lutter contre la concurrence : biens-outils ou services moins onéreux, frais de transport plus minimes, etc. Cette colonie industrielle prend naissance inévitablement aussitôt qu'un territoire a un pouvoir d'achat lui permettant de nourrir au moins un producteur spécialisé.

La production industrielle se développe de telle sorte que les grands centres ne produisent plus que pour leur propre territoire les marchandises n'exigeant qu'un degré inférieur de coopération, et pour un territoire un peu plus étendu, celles qui demandent une coopération moyenne, pendant qu'ils continuent d'approvisionner un grand territoire (dans l'Etat isolé le territoire tout entier) avec tous les produits qui nécessitent un degré supérieur de coopération. Les débouchés des centres secondaires et tertiaires, etc., sont déterminés de façon analogue. Nous nous trouvons donc en présence d'une division du travail produisant partout le maximum d'effet total social au prix du moindre effort, d'une organisation harmonieuse des différents centres, depuis la capitale jusqu'au village. Chaque centre a son territoire de vente indiscuté, territoire délimité exactement par la résistance de transport, le prix des vivres et la demande collective. Et chacun est entouré par des zones semblables à celles de Thünen, dont la hauteur et la superficie dépendent de la demande collective de la ville. Nous trouvons ici la relation réciproque exposée plus haut : la ville est d'autant plus grande que la demande moyenne en produits industriels de son territoire de vente est considérable.

Et inversement c'est de la grandeur de la ville que dépend l'importance de la demande du produit agricole et par suite l'élévation de son prix et le pouvoir d'achat de ses producteurs.

III. La division du travail internationale.

Nous avons considéré jusqu'ici la société économique comme un produit homogène. Il nous faut maintenant serrer d'un peu plus près la réalité et tenir compte du fait que la société économique de notre époque est divisée en un certain nombre d'Etats indépendants.

Ceci ne change rien, en principe, aux résultats de notre étude théorique. Nous pourrions nous contenter de constater que la politique des différents Etats, notamment lorsqu'elle est dirigée par le monopole de classe de l'administration publique, peut fréquemment troubler par la violence extra-économique le fonctionnement normal du mécanisme régulateur et le modifier à son gré. Elle peut s'opposer au déplacement, au transport des personnes et des choses en élevant des obstacles politiques. Elle peut le faire en temps de guerre en fermant les frontières à l'importation (défenses d'importer les produits de pays ennemis) ou à la propre exportation (défenses d'exporter des vivres, des chevaux, etc.), ou encore en fermant les voies maritimes au moyen de bâtiments corsaires ou par des blocus ; en temps de paix ces résistances de transport peuvent être créées par des droits d'entrée, des interdictions pour des raisons ou des prétextes d'hygiène (quarantaine, prohibition de bétail ; examen médical et vaccination des émigrants, renvoi d'émigrants malades et infirmes arrivant aux Etats-Unis) ; par l'interdiction d'immigration pour les illettrés, les criminels avérés, les prostituées, les races de couleur, les anarchistes, les ouvriers engagés par contrat ; par les mesures prises par les administrations des

chemins de fer, des compagnies de navigation, etc., qui ont un tarif plus élevé pour les étrangers ; par une réglementation pointilleuse des passeports ou l'application vexatoire des règlements vis-à-vis de certains étrangers (Japonais dans l'Amérique occidentale, Juifs en Russie) ; par l'interdiction aux Européens de séjourner dans certaines contrées de l'Islam, comme jadis aussi en Chine et au Japon et de nos jours encore au Thibet.

D'autres perturbations dans la régulation spontanée de l'économie internationale peuvent résulter aussi de la politique monétaire des Etats, lorsque, par exemple, leur change baisse subitement par l'émission de papier-monnaie, ou encore de leur politique financière, à la suite d'une banqueroute nationale ou d'une réduction arbitraire du taux d'intérêt légal des obligations (impôts, sur les talons de souche) ; de leur politique d'impôts lorsque, par exemple, les voyageurs étrangers sont rançonnés par d'onéreuses taxes de séjour ou lorsque, comme en Russie, des impôts écrasants provoquent une émigration de la population indigène. Il est impossible d'énumérer ici toutes les mesures qu'ont inventées et que pourront encore inventer les Etats afin d'influencer la régulation spontanée de la société économique internationale, mesures qui, officiellement, doivent servir l'intérêt général, mais qui, en réalité, servent l'intérêt de classe de la classe dirigeante. L'économie théorique s'occupe peu de ces détails : ses lois font autorité en deçà et au-delà des frontières politiques dont elles ne tiennent aucun compte ; que la distance économique soit déterminée par des causes naturelles ou par des causes politiques, le résultat n'en est modifié en rien.

Toutes ces circonstances ont, par contre, une très grande importance pour l'économie pratique, pour la politique économique. Comme la théorie a pour tâche de préparer la pratique, nous étudierons ici quelques idées dont l'une tout

au moins tient une place assez importante dans l'histoire des théories.

a) **La balance du commerce.**

1. *Le mercantilisme.*

La première de ces idées est celle de la « balance du commerce ». Elle forme le centre de la théorie du mercantilisme, si toutefois l'on peut parler d'une théorie. Ce sont plutôt des tendances de la politique économique auxquelles sont venues s'ajouter quelques idées théoriques formant une substruction qui les défend contre les attaques des adversaires de classe ; car il s'agit naturellement, ici aussi, d'une théorie de classe, la théorie de la classe du « moneyed interest » et de la noblesse de cour de l'ancien régime, alliées alors contre le « landed interest ».

Les magnifiques et prodigieuses cours princières de l'époque précapitaliste, en particulier celles des Stuarts et des Bourbons et à un moindre degré celles des dynasties slaves et allemandes étaient abondamment pourvues de tous les moyens capables d'assurer un confort solide, grâce à leurs grands domaines et aux contributions en nature de leurs paysans. Mais elles désiraient en outre les moyens de satisfaire un goût raffiné et un luxe extravagant et leur intérêt était par conséquent d'abord d'attirer dans le pays même une industrie florissante et ensuite de se procurer l'*argent comptant* dont elles avaient besoin pour soutenir leur train princier dans toute sa magnificence, pour nourrir les nobles parasites n'ayant d'autres moyens d'existence que leurs pensions et surtout afin de pouvoir mener les guerres sans fin dans lesquelles l'ambition, les intérêts dynastiques et les superstitions religieuses engageaient sans cesse les empires. L'Europe occidentale où florissait spécialement le mercantilisme ne possédait pas sur son territoire de mines d'or ou d'argent et ses colonies ne lui fournissaient pas de métaux

précieux (l'Espagne exceptée) ; le pays ne pouvait donc recevoir d'argent que par la voie de l'emprunt ou par l'exportation des marchandises, à condition toutefois que ces marchandises fussent payées en argent et non au moyen d'autres marchandises.

Voilà ce qui apparaissait aux intéressés mêmes et aux économistes qui les représentaient comme le but qu'il fallait atteindre à tout prix. Par un aveuglement qui n'a pas encore entièrement disparu de nos jours, même chez nombre de savants, l'argent était pour eux non pas seulement *une partie* de la « richesse nationale » mais encore la partie essentielle de cette richesse et même, pour beaucoup, la richesse en soi. C'est pourquoi, par tous les moyens que mettait à leur disposition le monopole de classe de l'administration publique, ils s'efforçaient de créer une *balance du commerce favorable*, c'est-à-dire d'arriver à ce que l'exportation des marchandises dépassât régulièrement l'importation, afin que la différence en argent arrivât dans le pays et y demeurât. A cet effet le coût de préparation de l'industrie était abaissé par tous les moyens possibles : primes de fabrication et de commerce, subventions pour la construction de fabriques et de manufactures, diminutions d'impôts pour les artisans étrangers attirés dans le pays comme ouvriers ou contre-maitres, droits protecteurs contre la concurrence étrangère, etc., etc. Et l'on s'efforçait, d'autre part, de garantir à l'industrie des salaires peu élevés par des règlements et des lois, par des tarifs de salaire de toute sorte contraignant les ouvriers à travailler pour un minimum de salaire. Un autre moyen consistait à grever d'impôts l'agriculture dans l'intérêt de l'industrie, soit directement, comme le faisaient les « poor laws » en Angleterre, soit indirectement par l'interdiction d'exporter le blé, interdiction dont l'effet était de maintenir très bas le prix du blé et par suite les salaires.

Telle était la politique commerciale, industrielle, agraire

et sociale du mercantilisme, qui reçut sa forme typique avec Colbert, et qui, pour cette raison, est appelée aussi parfois *colbertisme*. Comme système pratique destiné à protéger et à favoriser une industrie naissante il peut être admis et comme tel il a eu en France, sous l'administration de Colbert comme en Prusse sous Frédéric II, des résultats assez bons : théoriquement il n'en est pas moins absurde.

On ne peut vendre que si l'on achète et seulement autant que l'on achète. Or, il est possible évidemment qu'une nation s'obstine à acheter des métaux précieux plutôt que des biens d'utilisation ou que des biens-outils : c'est peu pratique, puisqu'on ne peut pas manger l'argent, qu'on ne peut l'employer comme vêtement, etc., mais enfin c'est possible. La société joue alors le rôle de l'avare comptant et recomptant son trésor et renonçant à toute jouissance réelle plutôt que d'abandonner ce plaisir stérile. Elle aussi ne peut alors que thésauriser son fonds de métal précieux ; aussitôt mis en circulation en nature ou sous forme de monnaie de papier, il se trouve échangé contre des objets de valeur et il disparaît.

Lorsque, pour une raison quelconque, le fonds de monnaie métallique d'une nation dépasse de beaucoup la proportion normale dans la société économique tout entière, la valeur de l'argent baisse par rapport à toutes les autres marchandises. Ce fut pendant très longtemps la situation de l'Espagne qui, par des mesures inspirées du mercantilisme, tentait de retenir dans le pays les tributs d'or et d'argent que lui fournissaient ses colonies. Mais lorsque l'argent est moins cher dans un pays, l'étranger essaye de l'acheter, soit légalement sur le marché quand cela est possible, soit illégalement au moyen de la contrebande. Pour l'importateur étranger le calcul est renversé : il reçoit pour ses marchandises vendues dans le pays de pléthore monétaire un prix en argent plus élevé qu'ailleurs et recherche naturellement ce marché de préférence aux autres. Il ne se rend pas

compte qu'il achète l'argent meilleur marché alors qu'il croit vendre plus cher sa marchandise.

Il se produit ainsi une importation considérable de marchandises, qui sont payées en argent au lieu d'être payées au moyen d'autres marchandises. Les conséquences sont pour l'économie nationale non seulement un écoulement de l'argent en excédent, ce qui serait sans importance, mais encore, ce qui est plus grave, le recul et parfois même la ruine de l'industrie indigène. Cette dernière ne peut soutenir la concurrence de l'étranger puisqu'elle doit compter avec des salaires et des prix en argent beaucoup plus élevés pour tous les biens-outils que fournit le pays.

Quant à l'argent, il s'écoule sans interruption aussitôt mis en circulation, en partie sous forme de paiements au comptant, en partie comme solde de la monnaie fiduciaire.

En effet, lorsque l'étranger livre au pays de pléthore monétaire plus de marchandises qu'il n'en reçoit, il circule beaucoup plus de traites tirées à l'étranger sur ce pays que par le pays lui-même sur l'étranger. Les devises sur l'étranger font prime, s'élèvent au-dessus du « gold point », et le solde est réglé par des envois d'or. Le pays où régnait la pléthore monétaire ne conserve que la quantité de métal précieux qui lui est nécessaire selon son degré de coopération pour effectuer ses échanges et approvisionner les industries d'orfèvrerie ; l'unique résultat d'une telle expérience est que la coopération se trouvera amenée à un niveau beaucoup plus bas qu'auparavant par suite du grave dommage qu'aura subi l'industrie indigène.

2. Le « néo-mercantilisme ».

En dépit de ces arguments si probants qu'ils n'ont presque jamais été discutés, une école moderne que l'on peut qualifier d'école du néo-mercantilisme continue à considérer la balance favorable du commerce comme un but particuliè-

rement désirable. Ce sont notamment des politiciens économistes aux tendances protectionnistes, qui voudraient garder du mercantilisme ce qu'il est encore possible d'en sauver; partant du point de vue pratique, ils en recommandent l'application dans maintes circonstances, lorsqu'il s'agit par exemple de protéger et de développer des industries nationales naissantes. Nous ne pouvons examiner ce point en détail. Notons seulement que dans l'économie pure tout droit protecteur agit forcément de façon préjudiciable, pendant que dans l'économie capitaliste, notamment à ses débuts, il offre des avantages indiscutables, par exemple sous la forme d'un « droit éducateur », tel que l'a préconisé Frédéric List.

Dans l'économie pure, en effet, tous les avantages de la coopération en voie de croissance étant également répartis sur tous les membres de la société, l'importation de produits étrangers moins coûteux que les produits indigènes peut bien porter dommage de façon passagère à quelques industriels, mais elle offre, par contre, les plus grands avantages à la société économique dans son ensemble et assure également aux individus lésés une situation économique plus prospère que celle qu'ils occupaient auparavant. Non seulement l'importation à meilleur compte d'une partie importante du besoin collectif libère une certaine quantité de force de travail, mais elle libère aussi en même temps un certain pouvoir d'achat. Ce dernier réclame de nouveaux produits et la force de travail libérée trouve bientôt dans la production de ces derniers une occupation plus lucrative, une coopération internationale plus développée ayant toujours comme résultat une productivité supérieure.

Dans l'économie capitaliste, par contre, un droit protecteur peut, dans les débuts tout au moins, avoir une grande utilité éducatrice. Là, en effet, comme tous les avantages d'une coopération croissante reviennent exclusivement à la classe supérieure, l'apparition d'une industrie étrangère

plus perfectionnée peut ruiner entièrement l'industrie indigène : les tisserands furent ruinés ainsi dans le monde entier par la concurrence des cotonnades anglaises. La pression sur le marché des services augmente alors à un degré prodigieux, d'abord parce que tous les indépendants expropriés sont devenus des prolétaires à la recherche de travail et ensuite parce que le prolétariat rural ne peut plus se déverser dans l'industrie dans la même mesure qu'auparavant. Un droit protecteur peut, sous ces conditions, non seulement conserver à l'industrie indigène ses forces de travail mais encore en augmenter le nombre de façon considérable; par là le prolétariat rural est absorbé dans une proportion croissante, son salaire s'élève et avec lui le salaire du prolétariat urbain.

Si les néo-mercantilistes défendaient leur politique commerciale avec ces arguments, la question pourrait être discutée. On devrait alors examiner pour chaque cas particulier si un groupe d'intéressés réclamant un droit protecteur a vraiment besoin de cette protection éducatrice, pour un temps déterminé. Mais ils se contentent d'avancer, pour justifier leur politique, des raisons qui, comme nous essayerons de le démontrer plus loin (chapitre XIV. C. III. b. La « surpopulation relative ») sont absolument intenable; ils se font ainsi de bonne foi les champions de puissants groupes d'intérêts qui, sous le masque de l'intérêt général, n'ont en vue que leur avantage personnel; et le résultat de leurs efforts est une paralysie plutôt qu'un encouragement des forces productives.

Les avis peuvent différer sur ce point; mais en aucun cas il n'est admissible d'utiliser les chiffres de la statistique commerciale pour prouver que la « balance du commerce » est défavorable et en tirer un argument en faveur de la politique protectionniste. La statistique est ici tout à fait inutilisable. Les chiffres purs et simples, cités sans commentaires, ne prouvent absolument rien, ainsi que le montre

cette démonstration par l'absurde que l'on a opposée très justement à cette théorie et à ses arguments statistiques.

Supposons que, pendant un an, tous les bâtiments de commerce d'un pays fassent naufrage avant d'avoir atteint le port étranger pour lequel ils étaient affrétés. Des milliards sont expédiés hors d'un pays et rien n'y entre ; le solde actif du bilan atteint son maximum. Au point de vue de la statistique une catastrophe aussi terrible représenterait par conséquent la balance du commerce la plus favorable. Les chiffres seuls ne prouvent donc que ce que l'on veut leur faire prouver et il est évident qu'ils ont besoin tout au moins d'un commentaire.

De plus, il est impossible de les comparer, attendu que les différentes administrations des douanes emploient des méthodes d'évaluation différentes.

Cette raison seule suffit à prouver que l'utilité des chiffres de la balance du commerce se réduit à celle-ci : en les comparant entr'eux on peut suivre le mouvement du commerce extérieur d'une société économique nationale prise isolément, on peut voir comment l'exportation et l'importation dans leur ensemble et l'exportation et l'importation de certaines marchandises particulières se comportent mutuellement et tirer de ces données certaines conclusions quant au progrès ou au recul de la société économique, quant à son intégration croissante ou décroissante dans l'ensemble de l'économie internationale.

Mais pour ce qui est l'objet même de la démonstration, ce n'est pas la balance du commerce, c'est-à-dire le chiffre des *biens* échangés qui doit entrer en ligne de compte, mais la *balance des paiements*, c'est-à-dire le chiffre de tous les objets de valeur échangés.

b) La balance des paiements.

La statistique commerciale n'est même pas capable, en effet, d'embrasser entièrement l'ensemble des biens qu'échan-

gent deux sociétés économiques nationales ; quant aux services et aux positions de force (c'est surtout le cas pour les capitaux) ils échappent entièrement à son recensement.

En ce qui concerne les *biens*, par exemple, elle ne peut se rendre compte des sommes tant en argent comptant qu'en monnaie fiduciaire que les voyageurs de nationalité étrangère échangent dans le pays contre des biens, des services ou même parfois des positions de force. Cette somme de valeurs devrait venir augmenter le chiffre de l'importation dans la balance du commerce. De plus, le charbon et les vivres qu'embarquent les bateaux pour leur chauffage et leur approvisionnement, s'ils sortent bien du pays, n'entrent pourtant dans aucun pays étranger. Il en est de même des navires eux-mêmes, ainsi que l'a fait remarquer spécialement Giffen. Enfin une partie considérable de l'exportation de la monnaie (en chèques, billets, etc.), et de l'exportation des marchandises, envoyées par la poste comme échantillons, est négligée par les statisticiens.

Parmi les *services* ce sont les services de transport qui jouent le rôle le plus important : l'impossibilité où l'on est de les contrôler rend la balance du commerce absolument impropre à l'usage que lui a réservé le néo-mercantilisme.

En effet, la valeur d'un bien d'exportation à son endroit de destination dépasse sa valeur sur place du montant du fret et de l'assurance. Supposons que deux pays soient en relations commerciales par voie maritime et que dans les deux pays la valeur des biens exportés soit absolument la même dans le port de départ et, de plus, que les affréteurs des deux pays se partagent exactement les frets moitié à moitié ; les deux pays auront alors une *balance du commerce « défavorable »*. Dans chaque port d'arrivée il entre en effet plus de valeur qu'il n'en est sorti et c'est cette valeur seule que l'administration des douanes peut établir. Elle est incapable de déterminer les objets de valeur d'ordre inférieur que représentent les *services* d'affrètement et d'assurance qui

sont sortis des deux pays et y sont entrés, services qui balancent ici si exactement la différence apparente dans la valeur des *biens* échangés qu'aucun mouvement d'or n'est nécessaire pour la compenser.

Si un seul des deux pays exerce le commerce d'affrètement, etc., sa balance de commerce apparaîtra comme plus défavorable encore, l'autre pays payant ces services en marchandises; et la somme des entrées en biens qu'enregistre l'administration des douanes dans le pays affrèteur dépasse alors la sortie dans des proportions plus considérables encore.

Les autres services rendus par des personnes économiques aux personnes économiques d'un autre pays tiennent une place moins importante : services de commission des agents, courtiers, etc., services des consuls dans les affaires juridiques, services des précepteurs recevant et instruisant les enfants de nationalité étrangère, services de médecins appelés en consultation, d'ingénieurs-conseils ayant la représentation de brevets d'invention étrangers, etc.

Un facteur qui influence la balance des paiements de façon plus décisive que ces échanges d'objets de valeur d'ordre inférieur non enregistrés par la statistique est l'échange des positions de force. Les pays possédant de gros capitaux comme la Belgique, la Grande-Bretagne, la France, et dernièrement aussi à un degré croissant l'Allemagne ont acquis des quantités importantes de « capitaux » étrangers soit par l'emprunt, soit par l'achat. Des milliards en actions, obligations et autres parts bénéficiaires d'entreprises étrangères dans toutes les branches de la production se trouvent dans les mains de la classe supérieure. Des sommes plus importantes encore peut-être sont engagées dans les emprunts d'Etat et les obligations de chemins de fer étrangers ou sont placées en hypothèques, etc. Les dividendes et intérêts de ces titres, la

rente foncière des propriétés, des mines (mines de diamant, mines d'or, etc.) situées à l'étranger, affluent dans le pays : ces sommes consistent pour une faible part en argent comptant ; la plus grande partie arrive sous forme de biens, quelquefois aussi sous forme de services (par exemple services de transport) et enfin sous forme de positions de force, de nouveaux titres sur des propriétés étrangères mobilières ou immobilières. Ainsi l'Allemagne donne comme contre-valeur du blé russe qu'elle importe d'énormes sommes en coupons d'emprunts russes et en obligations de chemins de fer russes.

Donc, plus un pays est riche par rapport à un autre, plus on lui doit et plus son importation dépasse son exportation ; plus il est pauvre au contraire, plus il doit et plus son exportation dépasse son importation. Si donc l'on tient à tirer une conclusion du parallèle (ce qui ne doit être fait qu'avec la plus grande circonspection, chaque chiffre isolé pouvant être le résultat des combinaisons les plus variées de circonstances favorables et défavorables), on trouve qu'une *balance du commerce « défavorable » est un symptôme favorable et une balance du commerce favorable un symptôme « défavorable » pour la prospérité relative d'une nation.*

Toutes ces choses n'ont d'ailleurs aucune importance scientifique. Ce sont de simples plaidoyers de classe et d'intérêts qui se drapent du manteau scientifique afin de gagner des partisans.

Encore une observation pour terminer : on entend souvent émettre l'opinion qu'un pays ne peut devenir pays créateur avec une balance du commerce constamment « défavorable », que s'il a eu auparavant une balance du commerce favorable. Il est évident, en effet, qu'il ne peut avoir acquis ses capitaux étrangers qu'au moyen d'une exportation de monnaie ou d'autres biens. C'est ainsi que l'Allemagne a payé une grande partie de ses placements russes

avec des wagons, des locomotives, des traverses et des rails, qu'elle a exportés sans avoir reçu d'autres biens en échange : sa balance du commerce était donc alors favorable pour ce qui regarde le commerce russe.

Cela n'est vrai d'ailleurs que si l'on ne tient pas compte des services. Moyennant cette réserve cet argument serait juste si le moyen économique était seul employé dans les relations entre les personnes et entre les nations. Mais le moyen politique tient dans les rapports entre les nations une place non négligeable et cette circonstance influence très fortement la balance du commerce et des paiements.

Le riche butin que les Croisés rapportèrent dans leur patrie, que les Conquistadors ramenèrent des Indes occidentales et du Mexique, comme les officiers de Lord Hastings des Indes orientales, représentait une importation de biens à laquelle ne correspondait aucune exportation ; il en était de même des subsides anglais que reçut Frédéric le Grand pendant la guerre de sept ans, et des 5 milliards d'indemnité que la France a payés à l'Allemagne en 1871. Et il en est de même des positions de force. Les immenses latifundia qu'achetèrent les gentilshommes anglais dans l'Amérique du Nord et plus tard en Australie et en Nouvelle Zélande et qu'ils payèrent avec quelques pièces de cotonnade bariolée, la puissance de travail des Indios et des nègres réduits en esclavage furent une appropriation au sens strict du mot effectuée, sans aucune compensation, par le moyen politique ; et cependant les revenus qui affluaient dans le pays comme produits de cette propriété d'usurpation rendaient la balance du commerce défavorable.

Toutes ces relations économiques et politiques, pacifiques et belliqueuses, s'expriment dans la balance des paiements. Il vient s'y ajouter encore le trafic international des fonds placés à courte échéance. Lorsque la conjoncture est ou paraît plus favorable dans un pays que dans un autre, le premier achète au second des biens d'acquisition, de

l'argent comptant et des biens-outils et donne en échange des capitaux ; il émet des lettres de change ou se fait faire des avances sur ses propres titres ; il prolonge ses traites autant que possible, les remboursant par de nouvelles traites au lieu de les payer en marchandises. Et vice versa : lorsque dans un pays le capital productif a un rendement moins que proportionnel par suite de l'insuffisance de la puissance d'achat, l'épargne recherche les placements étrangers. Nous retrouvons ici les mêmes lois qui régissent la société économique considérée dans son ensemble.

Tout ce mouvement commercial et financier ne peut être embrassé que dans une très faible mesure par la statistique et seulement de façon approximative. Il est absolument impossible d'en tirer la moindre conclusion pratique touchant la politique commerciale.

c) La balance du capital.

Toutes ces choses ont, par contre, une importance considérable pour la *politique de banque*. Lorsque l'étranger offre une grande quantité de capitaux et demande en échange des biens d'acquisition, soit en liquidant ses propres placements en valeurs étrangères, soit en jetant de nouveaux emprunts sur le marché, la valeur des capitaux d'un rapport donné baisse, le taux de capitalisation tombe et l'intérêt de sommes données s'élève. Pour conserver au marché national du capital l'épargne du pays, la banque doit, d'une part, élever l'intérêt qu'elle paie pour les dépôts afin d'attirer l'épargne vers le marché des prêts, et, d'autre part, élever l'intérêt qu'elle prend pour ses avances afin d'éliminer les offres partielles les moins pressantes du côté des demandeurs, producteurs et consommateurs. End'autres termes, la banque centrale élève son *escompte* jusqu'à ce que l'étranger ne trouve plus aucun avantage à continuer son offre de capitaux. C'est de cette manière que le taux de

capitalisation et le taux de l'intérêt s'égalisent sur le marché international. Nous ne pouvons entrer dans les détails : toutes ces questions sont du ressort des études spéciales sur les banques et les bourses.

Cette politique d'escompte devient d'une importance vitale pour une société économique nationale aux époques de crises, lorsque l'étranger essaye d'attirer à lui l'argent du pays en offrant des capitaux à bas prix : il s'agit alors de préserver la valeur en banque, la valeur monétaire du pays de graves ébranlements. Nous reviendrons sur ce sujet dans le chapitre des crises.

C. La régulation spontanée de l'économie sociale en voie de croissance.

La disposition des objets de valeur dans la production et dans la distribution.

De même que la société économique, l'économie sociale, dans un milieu composé de marchés reliés ensemble dans le temps et dans l'espace, se règle au moyen du prix : ces deux mouvements réunis constituent le processus d'ensemble par lequel la société économique dispose des forces de travail et l'économie sociale des objets de valeur en vue de la production et la distribution.

I. Le problème.

Le besoin collectif.

Le problème posé à l'économie sociale en voie de croissance est de couvrir le besoin collectif. En quoi le besoin collectif d'une économie sociale en voie de croissance se distingue-t-il du besoin collectif d'une économie sociale stationnaire ?

Orientons-nous une fois de plus sur une économie sta-

tionnaire quelconque, pure ou politique. Envisageons-la comme une simple personne collective.

Elle doit prendre ses dispositions tout comme un « economical man » individuel. Elle entre dans une nouvelle période de production du revenu avec une propriété, une richesse acquise données, et n'a le droit de consommer de son revenu brut qu'une partie qui laisse intact à la fin de la période le capital-souche. Le revenu brut de cette personne collective est la totalité des objets de valeur d'ordre inférieur que produisent ses membres. Si la société voulait employer en valeurs d'utilisation la totalité de ces « rentrées », elle se trouverait dans un entier dénuement à la fin de la période, elle ne posséderait même plus les matières premières et les matières auxiliaires qu'elle avait au début et serait par suite incapable de continuer sa production. Une certaine partie de ses ressources en forces de travail et en biens devra donc être affectée à des services de mise en état et aux biens procurés par ces services, afin de pouvoir constamment renouveler son fonds. De plus, la société devra garder une quantité suffisante de biens et de services pour les réparations et le renouvellement du bien-outil usé. L'usure de la machinerie humaine elle-même, mettant les travailleurs hors d'état de se suffire, rend nécessaire un certain fonds de réserve. Par contre, comme il s'agit ici d'une économie stationnaire, nous n'avons pas à tenir compte du vieillissement des machines et du fonds de réserve pour les mauvaises années.

En résumé, la société doit disposer ses forces productives de telle sorte que ses membres producteurs, outre les biens d'utilisation dont ils ont besoin eux-mêmes, acquièrent aussi les biens d'utilisation nécessaires aux membres non producteurs et que le *bien social d'acquisition* et la propriété d'usage sociale soient toujours rétablis dans leur intégrité.

Dans la société réelle non stationnaire, mais croissante et exposée à d'autres perturbations encore, ce problème de la disposition des ressources se complique.

D'après la « loi de l'acquisition » une densité croissante de la population a pour conséquence, toutes conditions égales d'ailleurs, une coopération croissante. Or, celle-ci exige et implique un bien-outil non seulement *augmenté* de façon absolue mais aussi *augmenté et perfectionné* de façon relative, de manière à correspondre à la division et à l'association du travail social organisées à un plus haut degré. A cet effet la société doit donc mettre de côté une part croissante de ses biens et de ses forces disponibles, en d'autres termes, elle doit les soustraire à l'acquisition des biens d'utilisation consommables en dernière instance.

Mais comme la force de travail sociale s'accroît, suivant une progression géométrique, par la coopération croissante, alors que la population ne s'accroît que suivant une progression arithmétique, la « proportion des qualités » s'élève, et le résultat final est une prospérité moyenne croissante. L'acquisition totale de biens utilisables en dernière instance augmente à un tel degré que chaque membre de la société peut disposer en moyenne d'un revenu net plus considérable, comprenant une quantité supérieure de biens d'utilisation plus perfectionnés ; et c'est bien là le but et le résultat évaluable d'une division du travail plus parfaite.

Une comparaison entre plusieurs périodes successives d'une société économique en voie de croissance démontrerait ainsi que, à chaque période plus avancée, un moindre pourcentage de producteurs est occupé à la préparation des biens de la dernière instance, pendant qu'un plus grand pourcentage est occupé à préparer les biens destinés à procurer les richesses et surtout les biens-outils, et que néanmoins il revient une plus grande quantité de biens d'utilisation non seulement à chaque producteur mais aussi à chaque membre de la société. Et ce ne sont pas seulement les personnes privées qui jouissent d'un revenu plus élevé en qualité de producteurs isolés ou de membres de personnes économiques collectives, mais aussi indirectement les per-

sonnes de droit public de l'intérêt général ou de l'intérêt de classe.

Le besoin collectif d'une société en voie de croissance peut donc être déterminé de la manière suivante.

Tous les membres producteurs de la société et les administrations publiques exercent une demande croissante en *valeurs d'utilisation* toujours plus raffinées. Il vient s'y ajouter la somme des demandes effectives concernant les valeurs de toutes les personnes qui dépensent une somme supérieure à leur revenu pendant cette période, c'est-à-dire qui entament leur capital. Dans cette catégorie n'entrent pas seulement les prodiges ou les philanthropes, etc., mais aussi telles personnes économiques qui, pendant les périodes antérieures, ont fait des réserves pour les époques d'incapacité de travail, de maladie, de vieillesse, etc., et qui les consomment maintenant. Ces fonds de réserve qui étaient placés soit en biens inaltérables, de valeur constante (bijoux, métaux précieux, collections), ou en valeurs d'ordre supérieur sont échangés maintenant contre des biens d'utilisation.

Il existe en outre une demande collective croissante de *valeurs d'acquisition* toujours plus perfectionnées (biens et services) et surtout de *biens et services* destinés à procurer les biens d'utilisation demandés par la société. Enfin, il y a aussi un besoin collectif de *monnaie métallique* ; celle-ci doit également être procurée en quantités toujours plus considérables à mesure qu'augmentent la population et la coopération, ainsi que l'exige le nombre croissant des échanges portant sur des quantités toujours plus grandes de marchandises. Cependant cette règle ne va pas ici sans restrictions. Nous savons qu'avec la coopération croissante, la tendance contraire visant à remplacer la monnaie métallique par la monnaie fiduciaire s'affirme aussi de plus en plus ; cette tendance est inévitable par suite de l'accroissement des résistances dans le temps

et dans l'espace qu'opposent les échanges directs de valeurs d'utilisation. Il est presque impossible de ramener à une formule générale les circonstances diverses qui favorisent tantôt l'une, tantôt l'autre de ces tendances, tantôt l'accroissement, tantôt la réduction du stock de monnaie métallique ; nous donnerons les raisons de ces fluctuations dans le chapitre des crises. Notre opinion personnelle est que l'économie pure a un besoin d'or beaucoup plus faible que l'économie politique. Dans l'économie pure, en effet, presque chaque membre de la société est et demeure « solvable », attendu qu'il ne peut se produire aucune importante fluctuation de la conjoncture. Dans l'économie pure, l'or est par suite uniquement l'étalon de la valeur, pendant que dans l'économie politique il reprend, pendant les fréquentes fluctuations de la conjoncture, son caractère de marchandise et provoque par là les crises.

Quoi qu'il en soit, lorsque le besoin collectif d'or augmente, une partie du travail collectif doit être appliquée à son acquisition, soit par l'extraction, soit par l'achat à l'étranger au moyen de l'échange. Lorsqu'au contraire le besoin collectif d'or diminue, une partie du stock peut être vendue à l'étranger en échange d'autres objets de valeur.

Il existe enfin un certain besoin collectif d'objets de valeur d'ordre inférieur et d'ordre supérieur susceptibles de constituer un fonds de réserve : « trésors » ou positions de force. Ce besoin collectif augmente lui aussi, car à mesure que le « standard of life » s'élève, l'épargne collective doit également s'élever, afin que, pendant les périodes d'incapacité de travail, chaque membre de la société puisse continuer à jouir du confort auquel il est habitué et qui est bien supérieur à celui des époques précédentes.

II. La solution.

Comment la demande collective se trouve couverte.

a) La production d'objets de valeur d'ordre inférieur.

Une partie de l'épargne collective nécessaire pour atteindre tous ces buts est réalisée par la puissance extra-économique de l'État et des personnes collectives de droit public qui lui sont subordonnées. Les impôts et les services qu'il requiert couvrent une partie des besoins publics et même dans certains États une partie aussi des besoins privés : les assurances allemandes contre la maladie, les accidents et la vieillesse, effectuent par un prélèvement coercitif de ce genre sur le revenu des ouvriers et des entrepreneurs intéressés des retenues en vue de la réparation des machines humaines et constituent aussi un fonds de réserves pour les cas de besoin prévus ou accidentels.

Il serait possible qu'un État, ayant en vue le bien public, effectuât de cette manière toute l'épargne, toutes les réserves nécessaires. Ainsi que nous l'avons déjà mentionné, c'est la voie qu'a choisie Theodor Hertzka dans son utopie de « Freiland ». L'État perçoit une part énorme du revenu, également énorme, il est vrai, de chacun de ses citoyens et avec les sommes ainsi obtenues il défraie le nombre toujours croissant des institutions d'intérêt public, il encourage les intérêts privés en améliorant et en augmentant le bien-être et pourvoit enfin à la subsistance convenable de tous les membres actifs et de tous les invalides de l'armée du travail. Du point de vue économique la méthode n'est pas impossible, mais elle présente de graves inconvénients au point de vue politique. Après déduction de cet énorme impôt sur le revenu, tout revenu serait donc un revenu net et toute épargne privée deviendrait par suite superflue.

Hertzka choisit cette méthode parce qu'il tient l'intérêt

du capital, quel qu'il soit et dans toutes les circonstances, pour une catégorie de l'économie politique ou, selon notre terminologie, pour un gain de monopole de classe, pour une part d'usurpation. Notre point de vue est différent. L'intérêt à notre avis non seulement peut exister dans l'économie pure, mais encore il est entièrement inoffensif tant qu'il ne provient ni d'un monopole de classe ni d'un monopole personnel, c'est-à-dire aussi longtemps qu'il ne revendique qu'une partie de l'excédent de rapport que fait rendre au travail un capital au-dessus de la normale.

Quoi qu'il en soit, l'Etat de la société économique existante ne peut couvrir la totalité de ses besoins par le prélèvement coercitif des impôts : ce serait une iniquité que d'accabler le présent de la lourde charge des frais qu'exigent des entreprises, telles que chemins de fer, ports, câbles sous-marins, etc., dont les avantages ne peuvent être recueillis que par l'avenir. De nos jours, il est vrai, sous l'influence du monopole de classe et de sa devise éternelle « après nous le déluge », l'Etat commet l'iniquité opposée : il grève l'avenir des charges qu'entraînent les énormes dépenses du présent. L'augmentation de nos dettes publiques par les dépenses de la paix armée représente en quelque sorte une exploitation ruineuse de la richesse nationale prodiguant dans le présent les fruits de l'avenir.

Ce que l'Etat ne peut pas ou ne veut pas obtenir par l'épargne coercitive doit être procuré par les personnes économiques privées au moyen de l'épargne volontaire ; il en est de même pour les biens-outils accrus et perfectionnés et les biens d'utilisation dont ont besoin les personnes consommant plus que leur revenu net.

Cette épargne s'effectue grâce à la régulation spontanée de l'économie de marché par le prix.

Nous avons une demande de biens d'utilisation dont le chiffre croît dans des proportions considérables. La conséquence est une augmentation du prix et du gain, leur pro-

ducteur reçoit du marché l'ordre de produire une plus grande quantité. A cet effet, il a besoin de biens d'acquisition en plus grand nombre et de qualité supérieure : biens-outils, matières premières, matières auxiliaires, machines perfectionnées ; et il a besoin, toutes choses égales, d'une plus grande quantité du bien d'acquisition par excellence, l'argent comptant, afin de pouvoir effectuer des échanges plus importants.

Le « doit » de son budget se trouve augmenté de toutes ces dépenses nouvelles et il se présente sur le marché avec une demande nouvelle de biens et de services. Par là les prix de ceux-ci acquièrent également un mouvement de hausse engageant leurs producteurs à étendre aussi leur production, à augmenter et améliorer leurs machines et à acquérir de nouveaux « services » de dépendants et d'indépendants pour cette nouvelle production.

Ainsi le mouvement se répercute dans toutes les branches de l'industrie jusqu'à ce que la baisse des prix montre que le besoin collectif en biens d'utilisation et par suite aussi en biens d'acquisition est momentanément satisfait.

De cette manière, l'économie de marché en voie de croissance régularise la production du bien d'acquisition indispensable, l'argent, et en particulier la production du bien-outil social, du capital social.

Et elle régularise de même par la régulation spontanée des prix la production des objets de valeur tant d'ordre inférieur que d'ordre supérieur dans lesquels l'épargne des membres productifs cherche des placements.

Tant que ceci a lieu sous forme de trésors, nous n'avons rien à ajouter à ce qui a été dit déjà sur ce sujet. La demande de bijoux, d'or, de collections, agit de façon stimulante sur le marché des biens et active leur production, autrement dit élève leur prix et même, à la longue, leur valeur, lorsqu'il s'agit de biens de monopole.

b) La production d'objets de valeur d'ordre supérieur.

En tant que l'épargne recherche comme placements des positions de force, elle exerce une certaine demande à laquelle correspond dans chaque société une offre déterminée. C'est par le rapport entre cette offre et cette demande que sont déterminés, selon les lois que nous connaissons, le taux de capitalisation et le prix ; et dans l'économie sociale en voie de croissance tout comme dans l'économie stationnaire, la production des biens-outils d'une part, la production des positions de force d'autre part sont ordonnées par la règle qui suit : la valeur d'échange d'un capital (capital au sens social du mot) productif normal doit être égale à la longue à la valeur de capitalisation du capital privé qu'il peut procurer.

1. Dans l'économie pure.

Dans l'économie pure, l'épargne collective privée diffère sous beaucoup de rapports de celle que nous pouvons observer autour de nous ; les raisons de cette divergence sont multiples. Là toutes les personnes économiques sont, en effet, pendant une longue période, des travailleurs productifs, et, de plus, le revenu y est réparti de façon très égale, les différences provenant exclusivement de la qualification ; enfin, ce revenu est si considérable que chacun est à même de mettre de côté un fonds de réserve suffisant. Ces épargnes s'accroissent d'époque en époque en même temps qu'augmentent la coopération et la richesse et elles s'accroissent non seulement dans leur ensemble mais aussi par tête d'habitant.

Une partie de ces réserves sera transformée en biens durables d'utilisation, tels que maisons, mobiliers, jardins ou

même en trésors. L'autre partie recherchera comme placement, dans l'économie pure également, les positions de force. Comme la terre ne peut être ici que tout à fait exceptionnellement une propriété de rapport, ces positions de force consisteront en parts de capitaux : emprunts des administrations publiques et des entreprises privées ; les hypothèques sur les terrains ne pourront exister que dans quelques cas très rares.

Au cours de l'évolution, l'épargne se transformera très vraisemblablement en capital de la matière suivante.

Les grandes entreprises ne pourront être en général que des associations coopératives de production. A mesure que l'entreprise s'étendra, les coopérants mettront de côté non seulement les fonds d'amortissement, réserves, etc., déduits du revenu brut mais aussi certaines sommes prélevées sur le revenu net et destinées à l'augmentation et au perfectionnement du bien-outil. Pour cette dernière *épargne*, l'épargne proprement dite, l'association coopérative leur délivrera des obligations rapportant des intérêts. Ceci n'est que juste, car ici l'intérêt est une catégorie de l'économie pure et représente une partie de l'excédent de rendement que donne le capital d'exploitation au-dessus de la normale. Les membres plus âgés de la coopérative auront donc, à qualification égale, non seulement un revenu plus élevé que celui des membres plus jeunes, mais encore ils auront amassé en travaillant un capital dont les intérêts les feront vivre dans leur vieillesse.

Il est probable aussi que d'autres parties du revenu net privé rechercheront les placements offerts par l'épargne *collective* : livrets de caisse d'épargne et polices des sociétés d'assurance. Et ces institutions mettront les fonds qui leur arrivent ainsi à la disposition des administrations publiques fonctionnant en vue de la satisfaction du besoin collectif et aussi des entreprises privées, notamment de celles qui débutent et qui ne sont pas en état de se procurer

immédiatement avec l'épargne de leurs membres coopérateurs la quantité de biens-outils indispensable.

Pendant cette période de transition, la propriété matérielle de rapport datant de l'époque capitaliste jouera aussi un rôle d'une certaine importance : les gros rentiers échangeront leurs biens-outils et leur or contre des actions de sociétés coopératives. Au bout de quelques générations d'ailleurs ces fortunes héritées se trouveront entièrement disséminées et les commandites de personnes privées disparaîtront presque entièrement.

Par contre, les épargnes temporaires qui ne sont pas destinées à des placements permanents, mais qui sont tenues prêtes pour les dépenses courantes s'accumuleront dans des banques coopératives qui donneront en échange des capitaux sous forme d'obligations rapportant un intérêt.

2. Dans l'économie politique.

Dans l'économie politique, les choses se passent différemment. Le revenu est réparti très inégalement, et, en ce qui concerne la majorité des personnes économiques, il n'est pas assez considérable pour permettre de constituer des fonds de réserve suffisants. Et surtout les plus riches ne sont que pour une très faible proportion des travailleurs productifs. Une quantité d'individus vivent exclusivement, ou du moins partiellement, de leurs rentes : propriétaires de capitaux hérités, notamment de créances hypothécaires ou de parts de sociétés familiales, ou encore des personnes retirées des affaires, après avoir vendu leur propriété capitaliste ou foncière. Pour toutes ces personnes le revenu brut, abstraction faite de quelques frais d'administration, est identique avec le revenu net.

Si ces rentiers consommaient la totalité de leur revenu net, il est évident que l'épargne collective serait trop faible pour fournir à la société économique en progrès la nou-

velle propriété d'usage collective et le nouveau bien-outil social assurant une coopération correspondant à l'accroissement de la population et du besoin collectif. La conséquence en serait une baisse du taux de capitalisation et une hausse du taux d'intérêt engageant les rentiers à prélever une part suffisante sur leur revenu pour l'échanger contre des positions de force.

Les épargnes des producteurs se trouvent placées en outre dans l'industrie, le commerce et l'agriculture.

La *classe inférieure* participe aussi à l'épargne collective avec des sommes qui, trop faibles pour constituer à l'ouvrier isolé un fonds de réserve suffisant, représentent néanmoins, dans les sociétés en voie de croissance, un total considérable. Il est seulement regrettable que les profits de ces sommes reviennent non aux ouvriers, mais à la classe supérieure : les milliards accumulés dans les caisses d'épargne, dans les sociétés coopératives, dans les caisses des syndicats, etc., sont placés en hypothèques, traites, obligations, emprunts, etc., et contribuent à consolider encore la forteresse du capitalisme. Lorsque la classe ouvrière aura appris à placer ses épargnes dans des entreprises qui lui rapporteront bien plus que le mince intérêt des placements de tout repos, mais qui attaqueront en même temps le capitalisme dans sa racine, dans la propriété foncière, la dernière heure du régime capitaliste aura sonné.

La majorité de la classe inférieure allemande place en général ses épargnes dans les caisses d'épargne où l'on peut retirer les petites sommes à volonté et les plus grandes après avis préalable dans un très bref délai ; mais comme ces épargnes comprennent aussi le fonds de réserve destiné à être utilisé seulement pendant les périodes d'incapacité de travail et les épargnes qui ne doivent être touchées qu'après la mort du déposant par la famille de celui-ci, la caisse d'épargne peut, de son côté, en tant que personne économique collective de l'intérêt public, rechercher pour les

sommes déposées des placements fermes qu'elle demande sur le marché des positions de force. Dans les contrées parvenues à un degré supérieur de développement la petite épargne recherche aussi directement le marché des placements à longue échéance et à valeur variable : ils achètent sur le marché du prêt du capital des obligations de l'État ou des communes ou encore sur le marché d'achat du capital des actions. En France, le placement favori est la rente sur l'État ; en Angleterre, les gens appartenant aux situations les plus modestes spéculent aussi sur les actions d'une livre sterling émises par des sociétés de toute espèce.

Ces épargnes de la classe inférieure sont le résultat d'une « abstinence », d'une « privation » véritable, étant donnée l'insuffisance des revenus du travail ; mais l'épargne de la *classe supérieure* n'est que pour une très faible part le fruit d'une telle vertu économique. Le plus souvent elle constitue une réserve sur le revenu brut ; mais même en tant qu'épargne sur le revenu net, elle ne constitue en aucune façon une privation mais un superflu distrait sur les revenus considérables de la plus-value.

Au début de la période capitaliste, alors qu'il n'existait encore qu'une très faible quantité de capital de placement proprement dit, les entrepreneurs anglais ont vécu fort modestement : c'était le « genre » à cette époque, le caractère distinctif de l'homme d'affaire sérieux de replacer dans sa propre entreprise une part aussi grande que possible du revenu de la période de production écoulée. Un nouvel exemple qui montre comment l'« idéologie » d'une groupe social est déterminée par la contrainte qu'exerce le milieu.

Nous avons quelques exemples prouvant la contrainte qui résultait à cette époque de la faible quantité de capital de placement en circulation. Au commencement de sa carrière Alfred Krupp fut forcé de vendre son argenterie pour arriver à maintenir à flot la fabrique ; en souvenir de ce fait, il

n'employa jusqu'à sa mort que des couverts de métal Britannia. Et le fondateur de la grande maison de banque et d'affrètement Parish à Hambourg effleura une fois la banqueroute, parce qu'il avait bien en portefeuille de bonnes traites commerciales, papiers de tout repos, mais ne possédait pas l'argent liquide nécessaire pour faire face à ses obligations. Il fut tiré d'affaire par un riche israélite de ses amis. Des difficultés de ce genre avec un actif aussi élevé seraient absolument impossibles aujourd'hui. Il s'est amassé peu à peu entre les mains de rentiers toujours plus nombreux des masses constamment croissantes de pur capital de prêt ; les causes de sa formation sont multiples : partages d'héritages, ventes d'entreprises industrielles et agricoles après fortune faite, épargnes sur le revenu du travail et sur la plus-value, gains sur l'accroissement de valeur des terrains réalisés sous forme d'hypothèques, etc.

A mesure que ce capital augmente nous voyons le train de vie tout spartiate des premiers temps devenir démodé et l'idéologie de la classe proclame désormais « qu'il faut tenir son rang ».

Si pour simplifier les faits nous faisons abstraction de la demande concernant la propriété foncière, nous trouvons alors que la totalité de cette épargne collective constitue la demande de capital dans la société en voie de développement de l'économie politique ; et que l'épargne *réelle* sur le revenu net constitue la demande de *nouveau capital*.

Entre parenthèse, cette demande de capital est généralement considérée comme une offre de capital : on ne peut avoir de meilleur symptôme de la confusion inextricable qui existe sur ce domaine, non seulement chez les praticiens mais aussi dans la théorie même. L'offre est constituée par des objets de valeur d'ordre inférieur, généralement des biens, qui très souvent sont échangés directement contre des capitaux sans le secours de l'argent. Parfois aussi ce sont des services qui sont offerts : l'employé qui fait porter

ses appointements sur son compte en banque échange directement ses services contre un capital sans avoir à employer l'échange intermédiaire de l'argent.

A cette demande de nouveau capital correspond dans la société économique en voie de croissance une offre de nouveau capital, laquelle, par la même confusion d'idées, apparaît souvent aux praticiens et aux théoriciens comme une demande. Cette offre de nouveau capital est constituée par l'accroissement de la *plus-value totale* au cours du développement d'une société capitaliste, plus-valeur qui revient à la totalité de la classe supérieure en sa qualité de personne économique collective.

En examinant la manière dont se forme le capital, nous avons trouvé que, à mesure que la coopération se perfectionne grâce à la densité croissante de la population, chaque participation à un monopole de classe doit augmenter de valeur, toutes conditions égales d'ailleurs. En effet, la classe ouvrière ne reçoit que son salaire de monopole et la totalité du surcroît de productivité est touché par les propriétaires des moyens de production. Dans l'économie capitaliste réelle de notre époque, dans laquelle pourtant le salaire réel de l'ouvrier, son revenu en valeurs d'utilisation, s'élève lentement par suite du mouvement migratoire, la part principale de l'augmentation de production revient toujours néanmoins à la classe supérieure dont elle augmente le revenu en même temps que la valeur de sa propriété d'usurpation. C'est le « *unearned increment* », ce que j'ai nommé la rente additionnelle (*Zuwachsrente*), que les réformateurs agraires de l'école d'Henry George veulent absorber au moyen d'un impôt : mais elle ne se trouve pas seulement dans la propriété foncière, la propriété en capital la possède également. Les actions des sociétés anonymes augmentent aussi de valeur avec le perfectionnement de la coopération sociale et il en est de même des emprunts des Etats jadis véreux et devenus solvables grâce à l'accroisse-

ment de leur population et au plus haut degré de coopération ayant pour conséquence une productivité supérieure. Il est important d'insister sur ce point, car certains avocats de l'ordre social bourgeois essayent de démontrer que toute augmentation de capital n'est que la récompense des risques courus ou de l'intelligence déployée par les capitalistes ; ils prétendent qu'un capitaliste ne peut gagner que ce que perd un autre capitaliste. Rien n'est plus faux : toutes les positions de force, propriété foncière ou capital, augmentent, de valeur totale lorsque la plus-value totale augmente c'est-à-dire lorsque croissent le chiffre de la population et le degré de coopération.

Ces nouveaux capitaux n'apparaissent pas nécessairement comme offre sur le marché, mais ils peuvent le faire et c'est même ce qui a lieu le plus souvent. Un spéculateur veut réaliser la hausse de ses actions, et pour cela il les vend ; un propriétaire foncier veut réaliser son « *unearned increment* » et il offre ses terrains sur le marché d'achat des positions de force ou bien il essaye d'emprunter contre hypothèque.

A cela vient s'ajouter l'offre d'entrepreneurs capitalistes à qui leur propre épargne sur le revenu net ne suffit pas à acquérir la quantité de biens d'acquisition nécessaire à leur entreprise ; ils offrent, par suite, des capitaux de prêt sous forme d'obligations, d'actions de priorité, d'hypothèques, de titres ou de crédits de banque, ou des capitaux d'achat sous forme de parts d'intéressés, d'actions, etc., afin de recevoir en échange les biens d'acquisition indispensables.

Le but de ces échanges est toujours d'obtenir un accroissement du gain de monopole de classe ou une nouvelle part de ce gain. Le premier cas s'applique aux entreprises qui se réorganisent avec une plus grande perfection technique, c'est-à-dire qui augmentent et améliorent leur bien d'acquisition, le second à celles qui débent dans la lutte de la concurrence.

L'augmentation de la plus-value totale causée par un chiffre de population croissant revient en effet directement sous forme de revenu aux propriétaires des moyens de production, et cela est le « fruit » non pas de leur outillage matériel mais de l'augmentation générale de la richesse sociale. Nul autre n'y participe, du moins directement. Nous ne parlerons pas des augmentations de revenus dont profitent indirectement les membres de la famille, les œuvres de bienfaisance, etc., et surtout l'Etat au moyen de l'impôt : ce n'est pas là un problème.

Dans l'économie capitaliste où la liberté de domicile met les ouvriers libres à la disposition de quiconque veut et peut les occuper de façon productive sur un fonds de biens-outils appropriés, tout individu qui est à même de réunir ce fonds peut devenir capitaliste et se procurer en entrant en concurrence avec les autres capitalistes sa part de l'augmentation de la plus-value totale.

Cette demande de biens-outils, en tant que les nouveaux capitalistes ne sont pas en état de les acquérir par leurs propres moyens, entre aussi désormais sur le marché comme offre de nouveau capital de prêt ou d'achat.

Tel est le jeu de l'offre et de la demande qui, sur le marché général de tous les objets de valeur de la société capitaliste en voie de croissance, détermine le rapport entre la valeur de capitalisation des positions de force d'une part et la valeur d'échange des biens et services d'autre part, et règle ainsi le mécanisme de toute la société.

D. La régulation générale.

I. Dans l'économie pure.

Tous les organes de l'économie sociale dans la société économique pure fonctionnent dans une parfaite harmonie.

La *production* obéit immédiatement aux ordres que lui transmet le marché par l'intermédiaire des prix : une hausse

de prix provoque immédiatement une extension, une baisse de prix une restriction de l'activité de la branche de production correspondante. Une disproportion grave entre l'offre et la demande résultant de causes économiques est impossible et les perturbations amenées par des causes extra-économiques ne peuvent pas plus troubler sensiblement l'équilibre de façon permanente que ne peuvent le faire les actions anti-économiques de particuliers. Les fluctuations dangereuses du prix sont impossibles, car l'intérêt particulier correspond partout à l'intérêt général, la personne économique individuelle ne peut satisfaire son intérêt privé qui est d'obtenir une *rentabilité* aussi élevée que possible que si elle sert l'intérêt général en augmentant sa *productivité*.

La *distribution*, abstraction faite de quelques monopoles personnels, naturels ou légaux (brevets d'invention) inoffensifs ou mêmes conformes à l'intérêt général, s'accomplit entièrement d'après le produit intégral du travail déterminé uniquement par la qualification du corps, de l'intelligence et de la volonté. Les avantages d'une coopération croissante se répartissent automatiquement et avec une parfaite égalité sur tous les membres producteurs de la société, de telle sorte que tous les individus qui peuvent et veulent travailler sont pourvus de moyens de satisfaction aussi abondamment que le permet l'état de la coopération, et la prospérité de tous augmente aussi de façon constante.

Enfin *dans les rapports entre la production et la distribution*, des perturbations graves provenant de causes économiques sont rendues impossibles.

On ne peut comprendre l'importance capitale de ce dernier point que lorsque l'on compare à cette économie pure l'économie politique du capitalisme, dont nous entreprendrons maintenant de décrire les caractères essentiels. L'idée de santé n'est en somme qu'un concept purement négatif : si nous ne savions rien de la maladie, de la douleur, de la mort, jamais nous ne nous serions avisés de réfléchir sur

la nature de la santé. Et de même nous ne parviendrons à comprendre l'économie pure que lorsque nous aurons reconnu parmi les phénomènes qui nous entourent ceux qui sont dus exclusivement à l'économie politique.

II. Dans l'économie politique.

Il n'est peut-être pas d'affirmation de la théorie classique qui ait été aussi violemment attaquée que celle qui déclare que la production s'adapte au besoin collectif au moyen du régulateur, le prix-courant, de telle sorte que tous les producteurs limitent leur production lorsque le prix baisse et l'étendent lorsqu'il augmente. On a objecté que cette adaptation était loin d'être aussi parfaite, qu'une entreprise est organisée pour la préparation d'une certaine espèce de marchandises et ne peut sans subir de lourdes pertes passer à la préparation d'une autre espèce ; elle doit continuer à travailler, même à perte, afin d'éviter les pertes plus lourdes encore qui résulteraient d'une transformation : perte de la clientèle, destruction et vieillissement des machines, et surtout perte de la force de travail exercée et particulièrement qualifiée en vue de ce genre particulier d'entreprise, etc.

Il faut reconnaître que la théorie classique s'est rendue coupable ici des pires exagérations. D'après quelques-uns de ses partisans, il semblerait que l'on pût sans formalité aucune retirer le capital total placé dans une entreprise pour le placer simplement dans une autre, à peu près comme on transfère un crédit de banque d'un compte à un autre. Ceci est évidemment impossible. Ce qui est placé en terrains, bâtiments et machines, ce que l'on entend par « capital fixe », ne peut être utilisé qu'en partie, et parfois même ne peut pas l'être du tout pour la nouvelle entreprise ; et le capital de circulation, en tant qu'il consiste en matières premières et auxiliaires ne peut le faire, lorsque les circons-

tances ne s'y prêtent pas, sans subir des pertes considérables. L'argent liquide seul peut être transféré rapidement, mais il ne constitue en général qu'une faible partie du capital de circulation d'une entreprise.

Ces choses-là étaient évidemment aussi familières aux maîtres de la théorie classique qu'à leurs critiques contemporains : seulement ils ne se sont pas arrêtés à déterminer exactement les frottements qui ralentissaient le fonctionnement du mécanisme. Ils ne s'occupèrent que du résultat final du processus, de sa formule générale.

Et il est indéniable que même dans l'économie politique, et en dépit de frottements permanents, le mécanisme poursuit victorieusement sa tâche conformément à cette formule, non pas sans difficultés, il est vrai, et surtout sans pertes sensibles pour les personnes économiques isolées. Les rouages grincent affreusement, mais la machine fonctionne et elle remplit son but en ce qui concerne l'ensemble de l'économie sociale.

Ceci a lieu de différentes manières.

Tout d'abord nous avons vu qu'il existe dans toute société économique un certain nombre de personnes économiques dont l'économie personnelle possède encore un haut degré d'autonomie relative. Ce sont notamment les petits cultivateurs. Ils n'apportent sur le marché qu'une part relativement minime de leurs produits et consomment le reste dans leur propre exploitation, dans leur propre ménage. Par là, ils sont en état de s'adapter dans une mesure très large au besoin collectif : ils « produisent », c'est-à-dire, ils portent au marché les objets ayant un prix élevé et ils utilisent eux-mêmes les autres. Lorsque le blé est bon marché, ils vendent le lait et le lard ; lorsque le blé est cher, ils le vendent et consomment les autres produits.

D'autres entreprises peuvent également être adaptées rapidement et sans grandes pertes à la situation du marché. Ici aussi, l'agriculture tient la tête avec ses nombreuses

spécialités. Aux Etats-Unis, par exemple, on a observé que la superficie cultivée en blé augmente et diminue selon les fluctuations du prix du blé sur les bourses de marchandises européennes. Chaque shilling ajouté au prix du blé s'exprime par une augmentation de plusieurs centaines d'hectares de sa superficie de culture et inversement. Il en est de même du chiffre des porcs, pour lesquels neuf mois d'élevage suffisent ; il augmente ou diminue selon le prix de la viande ; et le chiffre des autres bêtes de boucherie suit aussi, bien que plus lentement, les conditions du marché.

Il en est de même pour un grand nombre d'entreprises industrielles. Presque tous les artisans indépendants sont en état de se conformer plus ou moins bien aux exigences de la conjoncture. Même lorsqu'une industrie perd subitement tous ses débouchés, ainsi qu'il arriva aux fabricants d'armures après l'introduction des armes à feu ou aux faiseurs de perruques, les intéressés peuvent, sans trop de difficultés ou de pertes, se transformer en armuriers modernes ou en coiffeurs (que l'on nomme encore souvent perruquiers). Le changement est plus facile encore lorsqu'une marchandise ne perd son marché que lentement ou lorsqu'elle souffre seulement de façon momentanée. L'artisan intelligent et travailleur arrivera toujours à se tirer d'affaire d'une manière ou de l'autre : avec son habileté professionnelle et ses outils il saura produire un article quelconque plus demandé et couvrira ainsi à peu près son déficit.

L'adaptation est plus facile encore pour toutes les entreprises dont le bien-outil consiste essentiellement dans l'argent, par conséquent, pour toutes les entreprises commerciales. Elles peuvent, sans avoir à surmonter de grandes difficultés, abandonner le commerce des marchandises devenues défavorables pour passer à celui des marchandises plus favorables. Et il en est de même également de tous les employés dépendants et indépendants, employés

au transport et aux autres services de préparation et d'utilisation.

Ce point est toujours très contesté en ce qui concerne la grande majorité des employés dépendants, les ouvriers ; un mécanicien ne peut devenir d'un jour à l'autre boulanger ou marin, objecte-t-on. Fort juste. Mais aussi est-il peu probable qu'il soit forcé de recourir à ces moyens extrêmes. Il trouvera dans des industries analogues à la sienne une occupation correspondant à peu près à sa qualification, même s'il doit se contenter d'un salaire plus minime, jusqu'à ce que le marché reprenne son état normal. Au pis aller, il en sera quitte pour accomplir pendant quelque temps un simple travail musculaire non qualifié moyennant un salaire proportionné à la qualification.

L'adaptation de la production aux conditions du marché a lieu surtout au moyen du choix de la profession : les forces de travail arrivées à maturité et les épargnes sociales en biens d'acquisition se portent naturellement vers les branches prospères de la préparation plutôt que vers celles qui périclitent.

Il ne reste donc plus qu'un faible nombre d'entreprises pour lesquelles l'adaptation présente de graves difficultés : ce sont celles qui, avec un capital fixe considérable, préparent une *unique* espèce de marchandises et ne peuvent, par conséquent, qu'au prix d'énormes difficultés s'organiser en vue d'un changement de production ; parfois même cela leur est entièrement impossible. Il s'agit là d'un petit nombre d'exploitations, de quelques grandes entreprises ayant une importance économique et politique considérable. Une circonstance néfaste peut avoir pour elles les plus graves conséquences. Nous avons pu observer tout près de nous un exemple caractéristique. A la suite de l'arrêt presque complet de l'émigration et de la stagnation des affrètements dans le trafic avec l'Amérique, le Bremer Lloyd, une des plus grandes compagnies de navigation allemandes,

a eu en 1908 un déficit de plus de 18 millions de marks.

Mais en général, même dans l'économie politique, la production s'adapte à la longue à l'état du marché.

A la longue. Mais en attendant, il y a des périodes pendant lesquelles sur le marché des biens comme sur le marché des services toutes les valeurs n'obtiennent que des prix très bas, si bas même que les producteurs en souffrent beaucoup. Les producteurs de marchandises, surtout les petits, subissent de lourdes pertes, sont fréquemment ruinés, rejetés hors du marché, et les producteurs de services, notamment de services inférieurs, reçoivent des salaires qui couvrent à peine les besoins de stricte nécessité, et parfois même tombent au-dessous de ce niveau. Ce sont les périodes de dépression, de baisse générale, de stagnation; et elles sévissent sous forme de véritables tourmentes, de tempêtes économiques, de *crises*, qui amènent momentanément la déroute sur les marchés des biens, du travail et des positions de force; toutes les espèces de valeurs deviennent absolument invendables, l'édifice des prix s'effondre dans de véritables paniques et le chômage prend les proportions d'une catastrophe.

Ces graves perturbations dans la régulation spontanée du marché qui sévissent à de courts intervalles, tous les dix ans à peu près, sont toujours suivies, il est vrai, de périodes d'essor, de prospérité, de conjoncture favorable; et les forces qui soulèvent l'économie, la transportant du fond de l'abîme à ces sommets, sont encore les mêmes forces qui en assurent la régulation. Mais les crises et les dépressions économiques ne doivent pas pour cela être considérées comme des phénomènes normaux de l'économie. L'« anarchie de la production », si souvent mentionnée, devient ici un fait réel dont l'existence réclame une explication scientifique.

Nous arrivons maintenant au problème de l'économie sociale capitaliste en voie de développement.

CHAPITRE XIII

L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ CAPITALISTE

Nous avons établi à plusieurs reprises les traits par lesquels l'économie capitaliste moderne se distingue de toutes les autres économies : elle se distingue de l'économie féodale précapitaliste et de l'économie esclavagiste capitaliste par la *liberté de domicile* ; et elle se distingue de l'économie pure par l'*accaparement du sol*. Elle est une économie possédant la liberté de domicile, mais dans laquelle une énorme propriété foncière féodale-capitaliste constitue un endroit de pression économique et sociale constante qui, selon la loi du courant, engendre une émigration en masse de prolétaires ruraux. L'économie capitaliste est une économie dans laquelle la pression ne diminue que d'un seul côté.

Aussi est-ce à tort que cette forme d'économie porte le nom de « capitaliste » : le nom n'est en tout cas qu'une *denominatio a minori* et non *a potiori*. La propriété foncière est le régisseur omnipotent qui gouverne derrière les coulisses et attire à lui la plus grande part de la plus-value totale. De grandes portions de revenu que l'on considère pratiquement comme profit sont en réalité de la rente foncière : que l'on essaie de se représenter ce qui resterait à Krupp-Gruson de profit proprement dit si l'entreprise n'était que locataire de l'emplacement qu'elle occupe, si en qualité de locataire permanent des villes d'Essen, de Magdebourg

et de Kiel elle devait payer un loyer pouvant être augmenté à chaque génération.

Quoi qu'il en soit, ce terme est universellement accepté et il est utilisable tant que l'on n'oublie pas son sens véritable. Le « capital » au sens social comme au sens privé demeure toujours un facteur important dans la société économique contemporaine, il est l'agent véritable de sa croissance et de son évolution, alors que la grande propriété foncière n'est qu'un parasite qui absorbe les sèves les plus fécondes. Le *capital* agricole doit donc être rangé dans la première catégorie.

A. Le capital.

Nous avons convenu de ne désigner par ce terme que le « capital au sens de l'économie personnelle », le capital privé, réservant pour le capital au sens de l'économie sociale la désignation de bien social d'acquisition ou bien-outil social. Nous avons déjà indiqué les raisons qui rendent indispensable cette distinction plus précise que les termes généralement en usage. Nous les exposerons ici plus en détail.

I. Capital et bien d'acquisition.

Partout où existe le monopole de classe de l'économie capitaliste, les ouvriers « libres » doivent céder aux propriétaires des biens matériels d'acquisition (terrains et biens-outils) une « plus-value totale », dont le montant est plus ou moins élevé selon le degré d'oppression qu'exerce le monopole sur la classe inférieure ; ce degré dépend des conditions économiques et politiques les plus diverses : de la concurrence existant sur le marché des services du territoire final de plus haute pression sociale entre les propriétaires fonciers et entre les ouvriers, et aussi de la façon dont la classe supérieure peut, c'est-à-dire est autorisée, à user de

son monopole de classe de droit public concernant l'administration de l'Etat.

Cette plus-value totale revient directement aux membres de la classe supérieure qui possèdent une certaine « propriété matérielle de rapport » (rentierendes Sacheigentum) consistant en biens d'acquisition ou moyens de production. Quiconque possède une grande portion du bien d'acquisition élémentaire, le sol, en tire la rente foncière (à l'exception du propriétaire du terrain final) ; quiconque possède une grande quantité de biens d'acquisition proprement dits en tire le profit du capital. La relation de monopole livre à tous deux, en effet, des ouvriers libres qui sont obligés pour leur subsistance d'employer les moyens de production qui appartiennent à d'autres et qui sont contraints, par suite, de leur céder le tribut de monopole.

Cette relation a toujours été mal comprise par les économistes classiques et leurs épigones. Ils ont cru que ces gains se trouvaient vis-à-vis de la propriété matérielle dans un rapport d'effet à cause et ils ont fait de vaines recherches dans cette voie, en essayant notamment de découvrir un rapport quantitatif entre l'importance de la propriété matérielle et le montant des gains.

Ces efforts ne peuvent être que vains. Il s'agit de monopoles et de gains de monopole. Entre les qualités objectives de l'objet de valeur monopolisé et le fait du gain de monopole, il ne peut jamais exister un rapport de cause à effet ou de raison à conséquence, pas plus qu'il ne peut exister un rapport entre la mesure (par exemple de la propriété foncière) ou le poids (par exemple de la monnaie), autrement dit entre la grandeur absolue du bien de monopole d'une part et le montant du gain de monopole d'autre part. L'objet de valeur monopolisé est toujours exclusivement la base matérielle, le point d'appui d'Archimède du *δός μοι πῶς στῶ* sur lequel repose une relation sociale de monopole. De même qu'il est sans importance pour l'action du levier et notamment pour l'in-

tensité *quantitative* de cette action que ce soit tel ou tel objet matériel qui lui serve de point d'appui, pourvu que cet objet offre une résistance suffisante, — de même la base matérielle est absolument sans importance pour la formation et surtout pour le montant du gain de monopole. Partout où un objet de valeur, quel qu'il soit, peut être monopolisé, le gain de monopole prend naissance et il obtient toujours « tout ce qu'il peut extorquer », pour parler avec Adam Smith. Les qualités objectives du bien-monopole (nous pouvons négliger ici le service-monopole) n'ont aucune influence sur l'effet obtenu : seule la situation sociale du demandeur vis-à-vis du possesseur de l'objet de valeur désiré décide si oui ou non un gain de monopole est possible, et, dans l'affirmative, quelle hauteur il peut atteindre. Sur la base matérielle la plus large il peut s'élever un gain de monopole très bas, sur la base la plus étroite un gain de monopole énorme.

Revenons une fois de plus à notre exemple de la tribu de bédouins : sa « propriété matérielle de rapport » est constituée par ses armes. Sans ces « moyens de production produits » de l'acquisition politique elle se trouverait dans l'impossibilité de prélever le tribut de l'eau. Mais néanmoins les armes ne sont pas le moins du monde la cause du gain de monopole, pas plus qu'il n'existe de rapport entre la grandeur, le poids ou la valeur monétaire des armes et l'importance du tribut. Un voleur vigoureux et hardi n'a besoin que d'une pierre ou d'un gourdin pour dépouiller de tous ses trésors un homme riche et débile. La cause de l'extorsion est toujours et ne peut être que la relation de monopole existant entre le monopoleur et sa victime : la nature et la valeur du moyen matériel d'extorsion sont entièrement indifférents. Il suffit même que la victime croie que l'ennemi possède une arme dont il est résolu à faire usage en cas de refus. Dans le conte connu de Chamisso : « Böser Markt » (le mauvais marché) un pistolet non

chargé représente la « propriété matérielle de rapport ».

Bref, une certaine base matérielle sous forme d'une propriété matérielle est la *condition*, mais n'est jamais la *cause* du gain de monopole de classe en particulier. C'est un rapport analogue à celui qui existe entre la valeur d'usage et la valeur économique ou entre la rareté naturelle et la rareté économique. Pour croire qu'il puisse exister entre la propriété matérielle de moyens de production (non produits et produits) et les deux formes de la plus-value une relation de cause à effet, il faut être véritablement un « fétichiste », selon l'expression énergique de Marx. C'est attribuer à des choses inanimées une puissance magique, la capacité entre autres de « produire » des valeurs.

La propriété matérielle n'est, nous le répétons, que la base, le point d'appui du levier qu'est la relation du monopole de classe, une base indispensable mécaniquement afin que la force économique puisse s'y appuyer, mais sans aucune relation avec la puissance de l'effet. Ou, pour employer une autre image encore, la propriété matérielle est semblable à l'enveloppe d'un ballon qui, considérée à part, est simplement un poids mort, plus lourd que l'air, représentant même pour l'effet mécanique voulu de l'ascension un fardeau encombrant, mais elle est pourtant indispensable afin de retenir le gaz léger, la substance motrice proprement dite. Ce n'est que par le gaz que le ballon obtient sa forme, son impulsion vers le but qui lui est fixé, par le gaz seulement tout le système devient « plus léger que l'air ».

Le gaz qui donne à la charpente matérielle de la relation de monopole la forme et le contenu est la plus-value : le profit et la rente foncière. Plus le gaz opère de pression et plus l'enveloppe est gonflée et par conséquent plus le ballon monte ; lorsque, au contraire, le contenu diminue, le ballon tombe. Et de même la propriété foncière comme les capitaux augmentent ou diminuent de valeur selon que la plus-value hausse ou baisse.

Passons maintenant du figuré à l'abstrait. Nous avons à distinguer strictement dans la propriété de rapport deux choses entièrement différentes : la *base matérielle* et le *titre légal* de propriété privée fondé sur le droit public, la preuve juridique d'une participation idéale au monopole de classe. La première est une catégorie physique, technologique, la seconde une catégorie sociale, économique.

Ceci est particulièrement évident pour le « capital ». La base matérielle se compose ici des « moyens de production produits », un ensemble de bâtiments et de biens-outils de toute sorte, le « capital au sens de l'économie sociale ». Sur cette base repose la participation idéale au monopole de classe, le « capital au sens de l'économie privée ». La différence fondamentale existant entre ces deux choses se montre clairement dans les associations des capitaux, par exemple dans une société par actions. Chacune des actions représente ici la part individuelle de l'actionnaire dans la part totale du monopole de classe que possède la totalité des actionnaires ; elle constitue essentiellement un droit lucratif positif vis-à-vis de la société par actions directement et indirectement vis-à-vis de toute la classe ouvrière ; elle diffère tant dans sa forme que dans son essence (c'est-à-dire sa valeur) de la part qu'a l'actionnaire à la propriété matérielle de la société. Quant à la forme, la deuxième est un fonds de biens, la première un document, la garantie d'un droit — et quant à la valeur elle est aussi très différente. En effet, la valeur nominale de la base matérielle est bien égale en temps normal à la valeur courante d'un capital normal, mais la valeur courante d'un capital qui est échangé ou qui produit sous une relation de monopole quelconque est supérieure à la valeur nominale de sa base. Et même en ce qui concerne le capital normal, il apparaît clairement, dans les faillites par exemple, que la valeur courante du fonds est bien inférieure à celle qui était inscrite au bilan : il ne peut être converti en argent liquide qu'avec une

grande perte. Cette valeur courante du fonds matériel en cas de vente forcée constitue la limite extrême jusqu'à laquelle peut tomber la valeur de la part de capital : une action ne reste jamais longtemps au-dessous de ce « point de dissolution » (Schmelzpunkt) ; elle est généralement au-dessus et souvent même beaucoup au-dessus de ce point.

Les deux espèces de capital appartiennent par conséquent à deux domaines entièrement différents, ont une forme extérieure et un contenu économique entièrement différents : c'est pourquoi il est absurde de vouloir les ranger dans une même classe. Il faut les séparer dans la terminologie de façon aussi précise que possible, si l'on ne veut pas aboutir à de fausses conclusions ; nous les nommerons désormais « bien-outil » et « capital ».

La base matérielle et le titre de propriété se distinguent presque aussi nettement dans la propriété foncière de rapport des *grandes villes*. Il existe ici une disproportion si évidente entre l'étendue de la base et la rente obtenue, et surtout l'augmentation des loyers et du prix du sol se manifeste sous les yeux des contemporains avec une telle rapidité, que les moins clairvoyants mêmes sont forcés de reconnaître jusqu'à un certain point l'état véritable des choses. Ici il est absolument indiscutable que la rente ne provient pas, ne peut provenir des qualités de la petite parcelle de terrain, mais découle d'une participation lucrative au monopole de classe, participation basée sur le droit de propriété.

L'état exact des choses est beaucoup plus difficile à démêler par contre dans la plupart des formes de la propriété foncière *agraire*. On arrive encore à le reconnaître sans trop de difficulté là où la grande propriété foncière ne rapporte une rente que par le fermage, comme c'est le cas dans la Grande-Bretagne et en Italie. Les conditions dans ces deux pays sont analogues à celles que nous avons observées dans la propriété urbaine : accroissement de la

rente foncière et de la valeur du sol, moindre que dans la propriété urbaine, mais considérable encore, se manifestant de façon saccadée et irrégulière et sans aucune charge nouvelle pour le propriétaire. Aussi les théories anglaises sont-elles les plus hostiles à la rente foncière. Non seulement les socialistes agraires comme Hall et Spence et les réformateurs agraires depuis Ogilvie jusqu'à Stuart Mill pendant sa dernière période, mais même Smith et Ricardo regardent la rente foncière avec méfiance et c'est dans l'arsenal de ces derniers que le socialisme moderne a trouvé ses armes les plus meurtrières dans sa lutte contre cette institution.

Il devient presque impossible de se rendre compte de l'état exact des choses dans les pays où l'exploitation personnelle est la méthode la plus employée pour mettre en valeur une grande propriété agricole, ce qui est surtout le cas dans l'Allemagne orientale et dans la plupart des pays slaves. Il existe presque partout une chaîne ininterrompue allant du petit paysan propriétaire cultivant son bout de terrain jusqu'au gentilhomme campagnard faisant valoir ses biens lui-même, en passant par tous les cultivateurs et agriculteurs, petits, moyens et grands. Partout les biens sont exploités avec les mêmes méthodes techniques (nous pouvons négliger ici les différences d'intensité et d'intelligence) ; partout l'on cultive les mêmes produits, qui sont vendus aux mêmes prix sur les mêmes marchés et partout les revenus du chef d'exploitation se composent des gains réalisés sur ces produits. Il faut un regard très pénétrant et averti pour reconnaître que ces revenus provenant en apparence des mêmes sources sont en réalité composés d'éléments tout à fait différents. Dans la petite propriété, ils sont en effet de purs *revenus de travail* augmentés seulement d'un faible profit et rognés le plus souvent par un tribut de monopole sous la forme d'hypothèques ou d'usure. Dans toute grande propriété foncière — quelle que soit sa superficie ab-

solue — ils renferment outre le revenu de travail du chef d'exploitation, le gain de monopole de classe de la rente foncière et du profit du capital placé dans l'entreprise.

Une autre raison encore rend plus difficile la tâche de reconnaître l'état exact des choses dans toute propriété foncière : la base matérielle et la participation au monopole de classe ou, pour employer la terminologie que nous avons appliquée au capital, la *propriété foncière au sens de l'économie sociale* et la *propriété foncière au sens de l'économie privée* ne peuvent pas être en réalité séparées et opposées l'une à l'autre et ne peuvent même l'être que difficilement en théorie. Les difficultés sont beaucoup plus grandes que pour le capital où il s'agit clairement et sans erreur possible de deux objets tout à fait distincts. Il existe là un contraste bien marqué : en ce qui concerne la propriété foncière par contre, toute parcelle au-dessus d'un faible minimum de superficie est en soi un bien de monopole ; chacune peut séparément servir de point d'appui à une participation au monopole de classe, recevoir sa plus-value et par conséquent représenter sa valeur. Lorsque, par exemple, une société pour la mise en valeur de terrains à bâtir partage sa propriété en nature entre ses membres, chacun reçoit sa part intégrale si le partage a été bien fait. C'est pourquoi *il semble* que la propriété matérielle et la relation de monopole soient identiques : il est plus juste de dire que la dernière se dissimule derrière la première.

La réalité des faits n'en est nullement affectée, mais elle est couverte d'un voile si épais qu'on ne peut presque plus la reconnaître : c'est la raison logique qui explique pourquoi les partisans du droit naturel n'ont pas reconnu dans la propriété foncière une création du moyen politique. Pourtant il en est ici exactement comme du capital. Le sol n'est que la base matérielle sur laquelle repose la participation au monopole de classe et la propriété véritable est ici aussi le titre légal qui garantit la propriété

matérielle. Celle-ci n'est que l'enveloppe, et la plus-value extorquée sous la relation de monopole de classe, la rente foncière, la gonfle et la forme à son gré. Lorsque cette relation sociale de distribution disparaît, la rente foncière disparaît également et bientôt aussi la propriété foncière, et cela bien que la base matérielle demeure et alors même que rien ne serait modifié physiquement. En voici un exemple : nous avons à Berlin des quartiers entiers dans lesquels la rente foncière est tombée, parce que le quartier jadis élégant a perdu son caractère par suite de la nouvelle division de la ville en cité et banlieue, et cela bien que les rues en question ne soient pas encore devenues des voies commerciales. Ici ni le terrain ni la maison n'ont subi de transformation ; un seul point est changé : la relation de monopole entre le propriétaire et les locataires possibles, et c'est pourquoi la rente foncière et par suite la valeur du terrain est tombée pendant que cent mètres plus loin peut-être la relation de monopole s'est modifiée à l'avantage des propriétaires, amenant une énorme augmentation de la rente foncière et de la valeur.

En ce qui concerne le capital les faits sont beaucoup plus clairs. C'est seulement comme totalité, comme un ensemble de biens qui se complètent mutuellement et sont assemblés de façon appropriée et sur lesquels peut s'exercer le travail d'ouvriers libres, que le bien-outil d'une fabrique sert de base à une participation au monopole de classe, qu'il reçoit comme tel une plus-value et possède par suite une valeur de monopole. Dès qu'il est décomposé en ses parties intégrantes sa valeur tombe au « point de dissolution ». Si par hasard une société anonyme exploitant une filature s'avisait de partager sa propriété matérielle en nature entre ses sociétaires et remettait, en guise de part de capital, à l'un une chaudière, à l'autre un métier, ils sentiraient à leurs dépens la différence qui existe entre le capital social et le capital privé.

Maintenant que cette confusion très grave entre deux concepts totalement différents se trouve suffisamment tirée au clair, nous pourrions expliquer la question importante des crises plus exactement qu'il n'a été possible de le faire jusqu'ici.

II. Capital et argent.

Tout ce qu'il est possible de dire de positif sur la valeur en argent des positions de force a déjà été dit au chapitre XI (B. I. b. 2). Leur base de capitalisation est évaluée d'après la valeur en argent de leur rapport en objets de valeur d'ordre inférieur et leur taux de capitalisation d'après le taux général du profit d'un « capital productif normal ». Ce taux du profit est déterminé à son tour par la valeur en argent des objets de valeur d'ordre inférieur qu'il est nécessaire de se procurer comme base matérielle d'une production capitaliste normale.

Néanmoins il nous faut revenir encore une fois sur ce sujet afin de combattre une erreur qui, plus que toute autre, a porté la confusion dans notre science. Il s'agit des rapports entre l'argent et le « capital ».

Tous les investigateurs de notre domaine ont considéré jusqu'ici l'argent comme capital. Tant que l'on a identifié purement et simplement la base matérielle et la propriété de rapport, ainsi que le firent les classiques, la confusion était presque inévitable. Mais depuis que l'on a essayé timidement de distinguer les deux choses, de séparer le capital social du capital privé, il semblerait que l'on dût tenter de pénétrer enfin plus profondément dans la question. Or, c'est à peine si, tout au plus, l'on est parvenu à atteindre des demi-vérités et le plus souvent l'ancienne doctrine a été admise sans plus ample examen.

Contrairement aux opinions courantes nous affirmerons, ce qui semblera sans doute au premier coup d'œil le plus osé des paradoxes, que l'argent au sens strict du mot (nous

ne parlons pas ici de la monnaie fiduciaire mais de la monnaie métallique et de ses substituts ayant sans le moindre doute une valeur équivalente garantie par une réserve métallique, les billets de banque garantis par l'Etat) *que l'argent en possession de particuliers n'est jamais un capital, ni au sens de l'économie sociale ni au sens de l'économie privée.*

On pourrait tout au plus considérer l'argent comme une partie du « capital national », en sa qualité de mécanisme économisant du travail. Il facilite l'échange des marchandises et augmente par là la force productive ou, en d'autres termes, il représente une richesse de rapport. Il rentre alors dans la même catégorie que les routes, les fleuves navigables et l'Etat même en sa qualité de « producteur de justice et d'ordre public », autant de facteurs qui facilitent également l'échange et engendrent par là des forces productives.

Mais comme propriété particulière l'argent n'est jamais un capital, il n'est ni un bien-outil matériel auquel des ouvriers libres sont occupés moyennant un salaire de monopole, ni une participation au monopole de classe. Cette erreur n'a pu s'enraciner si fortement qu'en raison de causes multiples : *manque de clarté* des termes usuels ou conservation de termes *tombés en désuétude* ; aveuglement facile à comprendre de la part de praticiens auxquels fait défaut l'outillage et l'intelligence scientifiques.

On emploie une expression qui *manque de clarté* lorsque l'on parle de « transformer l'argent en capital » en ayant généralement en vue le « capital social », le bien-outil. Ceci peut passer à la rigueur dans la pratique, de même que l'on dit aussi que l'on « fait argent » d'un objet quelconque. Mais pris littéralement le terme transforme l'opération fort prosaïque de l'échange en une mystérieuse transsubstantiation. On ne transforme pas plus son argent en capital qu'on ne le transforme en cigares ou en billets de théâtre : on le cède par un contrat de vente ou de prêt,

afin de recevoir en échange d'autres objets de valeur équivalents : on *vend* ou l'on *prête* de l'argent et l'on emprunte ou l'on achète en échange du capital. Après conclusion du contrat, le contractant a l'argent que l'on ne possède plus soi-même et l'on a en échange le capital.

On ne devrait plus aujourd'hui désigner par mot « argent » des « capitaux au sens de l'économie privée ». Cet usage *désuet* remonte aux premiers temps de l'économie monétaire de crédit et de l'économie de crédit, alors que le prêteur ou le banquier était véritablement un marchand de métaux précieux. Celui qui s'adressait au banquier recevait alors véritablement de l'« argent » monnayé et donnait en échange du « capital », c'est-à-dire une créance rapportant des intérêts, une propriété rapportant une rente sous forme d'antichrèse ou de redevance (hypothèque). Il n'y a plus guère de nos jours que les petits banquiers, les usuriers et les sociétés de crédit de la petite bourgeoisie, notamment dans les campagnes (caisses de crédit de Raiffeisen), qui soient surtout trafiquants d'argent et seulement à l'occasion trafiquants de capitaux. (Encore une preuve que les anciennes formes d'économie ne disparaissent pas entièrement mais continuent à exister à côté des nouvelles.)

Dans les centres du trafic et dans les relations d'échange entre les producteurs de la classe supérieure, par contre, l'argent au sens strict du mot a été de plus en plus relégué au second plan à mesure que l'économie sociale se développait : même l'emploi de l'argent comme intermédiaire passager entre les échanges tend à devenir de plus en plus rare ; il n'est plus employé que comme mesure et l'on échange désormais directement des objets de valeur de toute sorte. Et ceci s'applique non seulement à l'échange d'objets de valeur d'ordre inférieur, mais aussi à l'échange d'objets de valeur d'ordre supérieur et en particulier de capitaux, qu'ils soient échangés entr'eux ou contre des biens et des services.

Attendu que la monnaie de crédit a et doit avoir la forme juridique d'une « créance » et ne peut par suite être distinguée des créances en capitaux, et attendu que dans l'économie capitaliste, pendant les périodes anormales, la créance en marchandises se transforme en créance en argent pour le montant de la traite (nous reviendrons sur ce sujet dans le chapitre des crises), la monnaie de crédit est généralement considérée aussi comme capital. C'est pourquoi, en dehors des entreprises de monnayage et des producteurs d'or, il n'y a plus que les arbitragistes de l'or et les banques d'émission qui achètent l'or pour couvrir leurs billets et le revendent de nouveau en reprenant en échange leurs papiers, traites, etc., qui en un mot soient principalement des trafiquants en argent. Nos banques de crédit et d'escompte et les particuliers exerçant le commerce du crédit et du change (escompteurs) ne sont qu'accidentellement trafiquants d'argent. Le métal précieux est devenu en temps normal un détail négligeable de leur commerce, et ils sont presque exclusivement des *trafiquants de capitaux*.

Néanmoins tout ce trafic des capitaux se poursuit encore sous les formes et avec les formalités du commerce monétaire primitif. Un fournisseur confirme à son client le « paiement » par chèque d'une facture, bien qu'aucun mouvement d'argent n'ait été effectué ; une parcelle de capital a été transférée de la fortune du débiteur à celle du créancier, lequel se déclare satisfait par la transaction. Cette parcelle de capital est une partie d'un prêt fait à la banque moyennant intérêt. De même la banque annonce à son client qu'elle a « encaissé » pour lui une traite, bien qu'il ne puisse guère être question de « caisse ». Le débiteur « peut » avoir versé à sa banque de l'argent comptant, mais il est fort probable qu'il a plutôt cédé en échange des parcelles de capital lui appartenant, des traites sur des clients ou des créances quelconques ; ou encore il tire sur un

crédit que la banque lui a ouvert et qui n'est également qu'un capital appartenant à cette banque. Et sa banque « paie » la banque du créancier non pas en argent mais avec des parcelles de capital, au cours des opérations de virement, de « clearing » dont il sera question immédiatement.

Toutes ces choses concernent l'échange d'objets de valeur d'ordre inférieur par la circulation de monnaie de crédit ; l'échange d'objets de valeur d'ordre supérieur dans le mouvement du crédit a lieu de façon absolument identique. Ici aussi un prêt *peut* encore, dans quelques cas très rares, être versé comptant en argent, mais en général l'argent ne sert, sur ce marché également, qu'à *mesurer* la valeur relative des objets de valeur échangés. La créance reste exprimée en argent, la contre-valeur (intérêt, etc.) est fixée également en argent, tout comme dans l'échange des biens et des services. Mais il n'est nullement nécessaire que l'argent change matériellement de propriétaire. Prenons un exemple : un particulier avance à un entrepreneur 100.000 marks « comptant ». Il « paie » cette somme au moyen d'un transfert de son compte à celui du débiteur. Si tous deux ont la même banque, il n'est besoin que d'un simple virement ; ont-ils des banques différentes, le transfert a lieu, non pas au moyen d'argent, mais par une balance dans l'opération des compensations (clearing). Ou encore le prêteur endosse une traite à l'emprunteur. Dans les premiers cas il lui cède une partie du capital pour lequel sa banque est sa débitrice, dans le second il se porte garant de la dette vis-à-vis de tout tiers qui a pris la traite en lieu de paiement. Chaque fois l'emprunteur reçoit une créance sur lui : dans les premiers cas il perd une créance qu'il avait lui-même sur la banque, dans le dernier il établit une créance sur lui-même. C'est toujours du capital qui s'échange contre du capital, jamais de l'argent contre du capital ; même dans les cas très rares où la monnaie entre en jeu, elle n'est que la

mesure de la valeur économique relative des objets de valeur d'ordre supérieur qui se trouvent échangés. C'est toujours un titre légal à une participation au monopole de classe qui passe temporairement de la disposition du détenteur à la disposition d'un tiers.

Il est évident que l'emprunteur peut à son gré « transformer » en argent ce capital qui lui est cédé. Mais le cas se présente de plus en plus rarement. Il « achète » des biens : s'il est entrepreneur, les biens et les services d'acquisition nécessaires en vue de l'augmentation de la base matérielle ; s'il est seulement consommateur, les biens et les services d'utilisation dont il a besoin : l'Etat, par exemple, achète des uniformes ou des cuirassés. Mais même alors tous deux paient avec le capital qu'ils ont emprunté, et une faible partie seulement est soldée avec de l'argent proprement dit, monnaie métallique ou monnaie de papier. La banque endosse les traites tirées par les fournisseurs jusqu'à concurrence de l'avoir de l'entrepreneur et ce dernier paie, avant l'échéance, avec des traites sur les clients qui lui ont acheté le produit fabriqué. Et l'Etat paie au moyen d'un transfert de son compte de virement aux comptes de ses gros fournisseurs, lesquels « tirent » sur lui à leur tour.

Ce qui fait loi ici entre les différentes personnes économiques fait loi également pour les sociétés économiques dans leur ensemble. Ici aussi l'argent en tant que bien matériel ne joue dans les périodes normales qu'un rôle insignifiant et l'échange, bien que mesuré en argent, s'effectue sans le moindre mouvement d'argent mais directement en parcelles de capital.

Le mouvement international des objets de valeur d'ordre inférieur est effectué presque entièrement de cette manière : nous avons déjà mentionné que les 95/100 sont accomplis au moyen de « remises » et que les faibles reliquats seuls sont soldés par des envois d'or. Dans ces derniers cas même il s'agit surtout d'or qui, en qualité de *marchan-*

dise, change de propriétaire ; soit parce que la société économique nationale importatrice doit, pour une raison quelconque, augmenter son stock de moyens d'échange ; soit que l'industrie d'orfèvrerie ait besoin de plus de matière première. Il est naturellement très difficile de découvrir en ce qui concerne chaque envoi d'or s'il doit servir à la balance de paiement comme moyen d'échange ou à l'utilisation comme marchandise. Au point de vue rigoureusement théorique pourtant, il est certain qu'une partie de l'importation et de l'exportation d'or notées par la statistique commerciale, rentrerait plutôt en qualité de marchandise dans le « commerce spécial », comprenant d'après la statistique l'échange de marchandises, que dans le « commerce général » dans lequel est classé le commerce des métaux précieux.

Dans les sociétés économiques développées le mouvement des objets de valeur d'ordre inférieur à l'intérieur de chaque nation se passe également de plus en plus de l'argent comme moyen d'échange intermédiaire et emploie l'échange direct au moyen de parcelles de capital. Ce fait a trouvé son expression la plus grandiose en même temps que la plus simple comme mécanisme, dans le système des *chambres de compensation* (clearing house) des banques entr'elles, système qui, jusqu'à présent, sert surtout à la circulation nationale, mais gagnera sûrement peu à peu aussi la circulation internationale. La fondation de succursales de banques à l'étranger (« Deutsche Bank » à Londres) prépare la voie à cette extension.

Les représentants de toutes les banques associées en vue de ces opérations se réunissent dans la « chambre de compensation », chacun muni des chèques et des traites payables à ce jour qu'il apporte à l'« encaisse ». Chaque banque est à la fois créditrice et débitrice des autres banques : les sommes, qui se montent souvent à des centaines de millions, sont balancées, et les différences, les « soldes », sont compensés par un virement de parties effec-

tué par la banque centrale sur les comptes des différentes banques. Chaque banque inscrit alors les créances ou les dettes de chacun de ses clients sur la page « doit » ou « avoir » ; — et cette énorme circulation d'échanges est compensée sans qu'il soit besoin de remuer un centime d'argent véritable, monnaie métallique ou billets de banque.

Tout ceci est si clair que l'ancienne erreur semble à peine compréhensible. L'emploi courant de termes impropres ne suffit pas seul à l'expliquer, il vient s'y ajouter encore une confusion assez facile à comprendre. Le praticien sans connaissances théoriques confond en général la notion de l'argent avec les parcelles de capital d'une espèce particulière que l'on pourrait nommer le « *capital liquide* ». Ce capital est acquis avec la partie de l'« épargne » qui doit pouvoir être transformée rapidement en monnaie ou en d'autres objets de valeur d'ordre inférieur.

L'« *economical man* » ne songe pas le moins du monde à garder en caisse plus d'argent comptant qu'il n'a besoin pour les paiements directs en espèces, par exemple pour les salaires de ses ouvriers et les achats chez les petits détaillants. « Il ne laisse pas l'argent dormir », mais, avec le montant de la vente de ses produits, il achète, le plus souvent aussi sans intervention d'argent, des parcelles de capital d'une banque, s'arrangeant de telle sorte qu'il peut à chaque instant disposer de l'« argent comptant » nécessaire, c'est-à-dire le plus souvent d'une créance échue. A cet effet il acquiert avec une partie de son produit la parcelle de capital de l'« argent journalier », c'est-à-dire une somme qu'il peut retirer à chaque instant sans avis préalable et avec les autres parts de son produit des parcelles de capital payables après avis préalable dans un délai de 3 mois, 6 mois ou un an. Plus le délai d'échéance est long et plus l'intérêt que donne la banque est élevé, puisqu'elle en tire alors de son côté plus de profit. Cet argent, cette monnaie, n'est pas à pro-

prement parler de l'argent, mais du capital, une créance sur la banque, une participation à sa part du monopole de classe. Les clients de la Banque de Leipzig se sont aperçus à leurs dépens, lors de la faillite Treber, que l'argent qu'ils avaient dans cette banque n'était pas le moins du monde de l'« argent », mais une créance dont la valeur se trouvait subitement réduite au minimum.

Il est néanmoins facile de comprendre que les commerçants considèrent cet argent, notamment l'argent déposé contre un compte de banque et payable sur chèque à vue, comme de l'argent effectif. Tant que la banque ne suspend pas ses paiements, c'est aussi, dans la pratique, de l'argent véritable ; un particulier pourrait presque appeler sa banque son coffre-fort, dans lequel il puise au fur et à mesure de ses besoins. Mais malgré tout, le *pouvoir de disposer* de l'argent n'est pas encore l'argent lui-même.

Il est également impropre de désigner dans une terminologie scientifique ainsi qu'on le fait couramment par « marché de l'argent », le marché des capitaux liquides. Si le marché du drap est là où l'on échange le drap, le marché des services là où l'on échange les services, le marché de l'argent est le marché où l'on fait le commerce de la marchandise-argent, c'est-à-dire la circulation entre les mines d'or et les hôtels des monnaies, les orfèvres, les banques d'émission, etc., effectuée par les affineurs d'or, les arbitragistes, les entreprises de transport et d'assurance, etc. Désigner par marché de l'argent le marché des créances de capital liquide n'est pas seulement faux au point de vue de la terminologie, c'est aussi un usage dangereux, parce qu'on arrive insensiblement à considérer le capital liquide comme de la monnaie proprement dite, monnaie métallique ou monnaie de papier. C'est cette confusion qui a rendu impossible jusqu'ici l'éclaircissement du problème des *crises*.

L'argent n'est donc ni capital social, ni capital privé, n'est ni un bien-outil auquel puissent être employés des

ouvriers libres moyennant un salaire de monopole, ni une participation au monopole de classe. La possession d'argent comptant permet seulement d'acheter toutes ces choses tout comme il permet d'acheter des cigares. Il n'y a dans toutes ces opérations absolument rien de mystérieux : il suffit de pouvoir et surtout de vouloir reconnaître la réalité à travers les voiles qui la déguisent.

B. Psychologie du capitaliste.

I. L'instinct du gain.

Le capitaliste — et nous comprenons avec Marx sous cette dénomination tous les gros propriétaires, y compris les propriétaires du sol — possède une psychologie caractéristique, qui est strictement déterminée par son milieu. Il vit dans un ordre social qui non seulement est saturé de positions de force, mais qui bien plus est fondé sur ces positions. Et ceci lui impose dans le calcul et la spéculation un rationalisme économique beaucoup plus accentué que celui dont fait montre l'« economical man » appartenant à un ordre social différent. Sombart confond la cause et l'effet lorsqu'il fait provenir le capitalisme de la tenue des livres en partie double. C'est au contraire l'atmosphère capitaliste qui a rendu indispensable cette tenue des livres et cela pour une raison évidente : le rapport entre l'offre et la demande est déterminé de façon tout autre et surtout beaucoup plus exactement sur les marchés des positions de force que sur les marchés des biens et des services.

Sur ces derniers, ainsi que nous l'avons établi, les forces agissant du côté de la demande sur le rapport de la rareté économique échappent, en tant qu'extra-économiques, à la détermination par la science de l'économie : elle ne peut expliquer pourquoi l'homme empirique cherche à s'emparer justement de tel objet comme moyen de satisfaction.

Mais à y bien regarder, ceci ne s'applique dans toute sa

rigueur qu'aux valeurs d'utilisation ; lorsque le but est donné, la direction de l'effort vers un bien utilisable en dernière instance, le moyen est, sous certaines conditions sociales, également donné : c'est l'effort dirigé vers le bien d'acquisition reconnu comme le moindre moyen d'acquisition. L'acquisition doit-elle avoir lieu par le travail, le meilleur bien-outil sera désiré et acquis ; doit-elle avoir lieu par l'échange, c'est l'argent qui est désiré et acquis.

A mesure que l'économie sociale se développe, c'est-à-dire à mesure que la société se groupe autour de son marché avec une intégration et une différenciation toujours croissantes, le moyen d'échange, le représentant universel de la valeur, l'argent se presse de plus en plus au premier plan de l'effort économique. Ici, en effet, les biens-outils ne servent plus qu'exceptionnellement à procurer à leur possesseur les biens derniers nécessaires à son économie personnelle, mais ils lui servent, par contre, à acquérir des biens d'échange, c'est-à-dire des biens d'acquisition avec lesquels on se procure l'argent, et enfin, par l'entremise de cet argent, les valeurs d'utilisation désirées.

Dans l'économie pure, où toute inégalité choquante et permanente des revenus et des fortunes susceptible de favoriser la formation de classes sociales est impossible, on ne peut jamais perdre de vue le fait que l'argent est seulement un moyen et non un but. Il représente une échelle de besoins relativement limitée, la « subsistance convenable », c'est-à-dire un ensemble de biens consommables en dernière instance. Tel était le cas, par exemple, dans l'économie pure du moyen âge : tous les savants qui ont spécialement étudié cette époque, semblent être d'accord sur ce point. Sombart insiste sur ce fait, que les cultivateurs, les artisans et les marchands de cette époque, contrairement à ce qui a lieu dans l'économie capitaliste, ne cherchaient qu'à s'assurer une subsistance convenable, une certaine aisance et rien de plus ; Knapp constate que « le moyen âge

n'a pas connu l'instinct du gain » ; et Karl Marx exprime la même idée sous une autre forme en disant qu'à cette époque de « production simple de marchandises », le processus de production avait lieu selon la formule M-A-M (Marchandises-Argent-Marchandises) alors qu'il a lieu aujourd'hui dans la société capitaliste selon la formule A-M-A, partant de l'argent pour revenir à l'argent, le véritable but final du capitaliste.

Ce contraste existe en effet. Evidemment, le possesseur capitaliste de positions de force cherche à obtenir aussi *en dernière ligne* des valeurs d'utilisation, et ici aussi l'économique est incapable d'établir lesquelles de ces valeurs il souhaite : mais ce dernier but est chez lui beaucoup moins conscient. Le moyen lui apparaît toujours davantage comme le but absolu ; l'argent, la monnaie devient de plus en plus le représentant universel de la valeur, le moyen permettant de se procurer non pas une valeur spéciale mais des valeurs en général. Que l'on nous permette une comparaison : quiconque examine à travers une grille un objet un peu éloigné, une maison par exemple, ne peut voir distinctement que la grille ou la maison, nos yeux étant construits de telle sorte que nous ne pouvons les « mettre au point » que pour une distance déterminée. Nous voyons la grille distinctement et la maison vaguement ou vice versa. De même, dans l'économie pure, l'« economical man » dirige son regard, ses pensées sur les biens d'utilisation constituant sa subsistance convenable et non sur l'argent qui n'a d'importance ici que comme bien d'acquisition ; dans l'économie capitaliste, au contraire, l'« economical man » a devant les yeux le moyen qui lui apparaît comme but et ne distingue que vaguement les valeurs dernières que ce moyen permet d'acquérir. Ici, en effet, par suite des grandes inégalités des revenus et des fortunes, l'argent représente le pouvoir de disposer d'un ensemble indéterminé de biens et de services de toute sorte.

C'est pourquoi l'instinct dominant de la société capitaliste, même en ce qui concerne les relations économiques entre les hommes, est l'« instinct du gain », la « cupidité », l'*auri sacra fames*, la « Fockerei » de Luther (expression forgée avec le nom des plus grands exploiters du temps, les Fugger). Ceci fait loi pour chaque forme de la société capitaliste, pour l'économie esclavagiste comme pour l'économie capitaliste échangeiste de nos jours. Et l'on ne saurait avoir un témoignage plus frappant de l'origine politique de notre économie, que cette puissance illimitée de l'instinct du gain qui est une manifestation normale du moyen politique ; dans le pillage par le moyen politique élémentaire c'est le vol, et dans l'imposition poussée aux dernières limites des facultés prestatives par le moyen politique organisé, c'est l'Etat.

Nous avons déjà établi dans le fondement méthodologique, en analysant l'école historique, que, sous les conditions de l'économie politique, l'« economical man », qui choisit partout le moindre moyen, se présente à nous comme le « homo sapiens lombardstradarius ». Ici, mais ici seulement, les conditions sont données sous lesquelles l'instinct du gain dans sa forme la plus crasse détermine les buts économiques que se pose le « capitaliste ».

Cette motivation psychologique se manifeste plus clairement que partout ailleurs sur le marché des positions de force. Ici l'effort économique tendant vers le moindre moyen en vue du plus grand résultat, atteint sa plus haute précision quantitative dans le calcul et la spéculation. L'« economical man » n'acquiert une position de force que lorsque ses calculs lui font paraître probable qu'elle lui rapporte plus qu'elle ne lui coûte. Il est donc possible de reconnaître ici les facteurs qui agissent sur la rareté économique du côté de la demande : ce ne sont pas comme sur les marchés des biens et des services d'utilisation, des « besoins » indéterminés de toute sorte qu'ils veulent satis-

faire, mais un besoin d'une espèce exactement déterminée, le besoin d'argent et de valeurs monétaires : ce besoin que les théories se sont plus jusqu'ici à appeler le « besoin économique ».

II. Psychologie de la concurrence.

La concurrence pacifique et la concurrence hostile.

(Friedlicher Wettbewerb und feindlicher Wettkampf)

Toute économie de marché est une concurrence. La différence fondamentale qui existe entre la psychologie de l'économical man dans l'économie politique et dans l'économie pure doit donc se révéler le plus clairement dans le caractère de la concurrence sous ces deux régimes. Et il existe en réalité un contraste des plus frappants : *dans l'économie pure règne la concurrence pacifique, dans l'économie politique la concurrence hostile.*

Ce contraste m'est apparu pour la première fois au cours de mes études sur les associations coopératives. Je récapitulerai ici la suite des idées qui m'ont conduit finalement à ce résultat, moins pour satisfaire un besoin d'exactitude historique que pour une raison beaucoup plus importante. Les associations coopératives sont en effet pour la méthode déductive les meilleurs objets d'observation ; elles sont en effet des unions de personnes économiques associées en vue de buts exclusivement économiques : le principe économique gouverne uniquement et n'est détourné par aucune influence extra-économique. Aussi la psychologie sociale déduite du principe de l'intérêt personnel se laisse-t-elle étudier dans les meilleures conditions sur ces libres unions économiques.

a) Psychologie de la société coopérative.

La division traditionnelle de la science économique en théorie de la production et théorie de la distribution remplit la condition indispensable d'une bonne classification, elle oppose des parties totalement différentes et épuise le contenu du tout.

Pour cette raison la division en usage jusqu'à ce jour des sociétés coopératives en deux groupes : coopératives de production et coopératives de distribution, semble au premier abord légitime ; elle semble être une application à ce cas particulier du principe général de classification. Parmi les sept formes principales de coopératives urbaines l'on n'en compte pas moins de six qui rentrent dans un premier groupe : les sociétés coopératives de consommation, de crédit mutuel, de construction, et les trois espèces d'associations d'artisans moins importantes au point de vue économique : coopératives de travail, de matières premières et de magasins. Le groupe productif ne comprend qu'une forme : la société coopérative de production. Les premières s'occupent de la distribution, dispensant à leurs membres aliments, argent, logements, etc., la dernière s'occupe de la production. Tout ceci semble fort clair.

Et pourtant cette division ne peut être acceptée. Examinées de plus près les coopératives se séparent spontanément en deux groupes de composition toute différente, se distinguant l'un de l'autre par la marche diamétralement opposée de leur développement. Les sociétés du premier groupe offrent, dans la plupart des cas, le tableau d'une prospérité facilement et rapidement acquise, alors que le second groupe n'arrive que dans des cas très rares à un certain degré de développement, toujours très restreint. Les premières ont partout la tendance d'augmenter indéfiniment le nombre de leurs membres en facilitant les conditions

d'admission, les secondes présentent à mesure qu'elles se développent une tendance tout à fait opposée et s'efforcent de rendre l'admission plus difficile, l'interdisant par leurs statuts ou du moins pratiquement. Les premières conservent leur constitution démocratique appropriée à la société coopérative que les dernières s'empressent de remplacer par une constitution autocratique.

Au premier groupe, que nous nommerons provisoirement le groupe « ouvert », appartiennent cinq des sociétés coopératives urbaines, toutes celles de la distribution à l'exception de la coopérative de magasins. Cette dernière forme, avec la société coopérative de production industrielle, le second groupe que nous nommerons le groupe « fermé ». Chose remarquable, la société coopérative de production agricole doit être séparée de sa sœur industrielle pour être affectée au groupe « ouvert ». Et, chose plus remarquable encore, il est à noter qu'une forme historique de société coopérative industrielle, la corporation, a appartenu pendant sa première période, allant environ jusqu'à l'an 1400, au groupe ouvert et dans sa seconde période, jusqu'au commencement de la liberté de l'industrie, au groupe fermé de ces sociétés.

Une « classification naturelle » des sociétés coopératives devrait donc correspondre à ces différences vitales, biologiques pour ainsi dire : et le système actuel, qui sépare arbitrairement les parties semblables et assemble les parties hétérogènes, doit forcément être faux. Un examen un peu plus attentif montre en effet, ainsi que je l'ai déjà indiqué, que c'est uniquement au moyen de sophismes que l'on a pu défendre une telle classification. On a dénaturé le sens du mot « distribution ». Ce terme, opposé à production, désigne l'ensemble des lois selon lesquelles s'accomplit la *répartition* de la provision totale des biens entre les trois classes d'êtres humains tirant le principal de leurs revenus du gain du capital, de la rente foncière ou du salaire ; mais ici il a été employé avec une signification toute diffé-

rente. Il signifie l'acte de la *remise* aux individus des parties de cette provision déterminées selon ces lois. Or, toutes les écoles sont unanimes à reconnaître que ceci constitue le dernier acte de la *production* ; le boucher qui remet son morceau de viande au client, le détaillant qui lui remet des denrées, le banquier qui lui remet de l'argent sont tous, lorsqu'ils accomplissent ces actions, non des distributeurs mais des producteurs. Et dans ce sens, par conséquent, la production et la distribution ne sont pas opposées mais identiques, et il n'est pas admissible de les employer comme principe de classification.

Il ne sera pas facile de remplacer ce système défectueux par un système juste, « naturel ». Et il sera sûrement impossible de trouver du premier coup la solution cherchée. Le contraste paradoxal existant entre la société coopérative de production industrielle et la société coopérative de production agricole et surtout l'évolution plus contradictoire encore de la corporation ne laissent que peu d'espoir d'arriver immédiatement à résoudre le problème.

Il nous faudra donc nous rapprocher pas à pas de la solution cherchée et examiner séparément les subdivisions qui se forment naturellement. Lorsque nous regardons séparément les sociétés coopératives urbaines de notre époque, nous découvrons immédiatement une classification tout à fait satisfaisante : les cinq sociétés coopératives des groupes ouverts sont des unions de personnes économiques qui achètent en commun des marchandises sur le marché pour les répartir ensuite entre leurs membres. Les deux espèces qui forment le groupe fermé ; la société coopérative de production industrielle et la coopérative de magasins, sont au contraire des unions de personnes économiques qui préparent des marchandises entre eux pour les mettre ensuite en vente sur le marché. Les premières sont des sociétés coopératives d'acheteurs, les secondes des sociétés coopératives de vendeurs.

b) Acheteurs et vendeurs.

Ceci nous trace le chemin à suivre dans notre étude. La clef du problème doit être cherchée dans la psychologie économique des acheteurs d'une part, et des vendeurs d'autre part.

La psychologie des acheteurs et des vendeurs a déjà été utilisée dans un certain but par la théorie classique, qui en a déduit la grandiose théorie de la concurrence amenant la régulation spontanée de l'économie de marché, théorie que nous avons déjà eu l'occasion d'étudier.

Mais cette théorie est insuffisante. Elle observe seulement les relations entre chaque vendeur et chaque acheteur ou entre la totalité des acheteurs d'une marchandise et la totalité des vendeurs de cette même marchandise. Elle ne s'occupe pas des relations d'intérêt qui existent entre tel acheteur particulier et les autres acheteurs de la même marchandise et de l'autre côté entre tel vendeur particulier et les autres vendeurs de la même marchandise. Et pourtant c'est bien là que règnent les différences, voire même les contrastes les plus frappants. Ces différences sont les suivantes.

L'acheteur (nous parlons uniquement ici du « dernier » consommateur et non du revendeur qui est un vendeur), l'acheteur est intéressé au prix d'un grand nombre de marchandises, non seulement de toutes celles dont il a habituellement besoin pour son « standard of life », mais aussi des marchandises succédanées dont il pourra se servir lorsque les objets satisfaisant généralement ses besoins auront atteint un prix trop élevé. C'est pourquoi, si nous laissons de côté le cas extrême d'une famine, la hausse des prix d'une de ces marchandises peut bien menacer son confort mais jamais son existence. Il peut souffrir, souffrir durement parfois, lorsqu'il lui est difficile ou même impossible d'obtenir la satisfaction d'un de ses besoins habituels et qu'il doit se contenter

de succédanés de moindre qualité, de moindre utilité finale ; mais son existence n'est jamais menacée de ce fait.

Tout au contraire, l'intérêt du vendeur (nous parlons ici uniquement du vendeur des villes de notre société capitaliste) n'est attaché qu'au prix d'un petit nombre de marchandises, le plus souvent même à celui d'une seule et par conséquent il y est attaché par des liens indissolubles : ce sont les marchandises qu'il fabrique ou qu'il a achetées afin de les revendre.

Cet intérêt très différent qu'attachent l'acheteur et le vendeur au prix d'une marchandise particulière se manifeste dans la lutte pour le profit.

L'acheteur n'est intéressé qu'à la somme de profit qui lui revient pour la quantité de marchandises qu'il utilisera lui-même ; c'est une limitation individuelle et très étroite. Le vendeur, au contraire est intéressé, au profit total, c'est-à-dire à la somme de profit qui lui revient pour la totalité des marchandises qu'il a apportées sur le marché. C'est une limitation sociale fort large, qui ne s'exerce aucunement sur l'unité du produit.

De là découlent les différences les plus importantes entre les relations de l'acheteur vis-à-vis de la totalité des acheteurs d'une part — et du vendeur vis-à-vis de la totalité des vendeurs d'autre part, différences que l'ancienne doctrine n'a pas remarquées, mais qui sont d'une importance capitale pour notre problème touchant l'attitude diamétralement opposée des unions d'acheteurs et des unions de vendeurs.

Nous étudierons la question sur les cas extrêmes qui stimulent le plus fortement l'intérêt des deux catégories ; nous observerons la psychologie des acheteurs lorsque les prix s'élèvent et celle des vendeurs avec les prix qui baissent.

Lorsque les prix sont en hausse, la totalité des acheteurs a intérêt à voir augmenter l'offre ou diminuer la demande.

Aucun membre de la classe des acheteurs n'a comme tel une influence directe sur l'augmentation de l'offre. Tout ce que la totalité peut par conséquent attendre de ses membres est que chacun fasse ce qui est en son pouvoir, c'est-à-dire que chacun, par la réduction de sa propre consommation, diminue autant que possible la demande collective.

L'intérêt privé de chaque acheteur le pousse également à cette même action et l'y contraint même ordinairement avec une force irrésistible. S'il ne veut pas porter le désordre dans son budget total, il lui faut restreindre sa consommation d'une marchandise lorsque son prix s'élève, soit en achetant une moindre quantité de cette marchandise, soit en ayant recours à l'emploi de succédanés.

La collectivité des acheteurs et l'acheteur individuel sont par conséquent entièrement solidaires l'un de l'autre.

Examinons maintenant les vendeurs.

En tant que collectivité leur intérêt est, lorsque les prix sont en baisse, que la demande augmente et que l'offre diminue. Aucun membre de la classe des vendeurs n'a comme tel d'influence directe sur la demande. Tout ce que la totalité peut par conséquent attendre de ses membres est que chacun fasse ce qui est en son pouvoir, c'est-à-dire qu'il diminue sa production afin de restreindre l'offre dans la mesure du possible.

Or, l'intérêt privé du vendeur individuel le pousse justement à l'action contraire, l'y contraint même généralement avec une force irrésistible ; il est forcé d'*augmenter* autant que possible sa production et par suite l'offre totale. Il y est contraint par les raisons suivantes.

Nous avons vu que le revenu du vendeur capitaliste (entrepreneur) est, abstraction faite de son salaire d'entrepreneur, le produit réalisé sur l'unité de marchandise multiplié par le chiffre d'unités vendues. Il peut augmenter ce profit total de deux manières différentes : par l'augmenta-

tion du prix de l'unité, ou par l'augmentation du chiffre des unités vendues.

Quel moyen emploiera-t-il en cas de baisse de prix ? Préfèrera-t-il vendre moins d'unités à un plus haut profit ou en vendre plus à un moindre profit ? Quelle manière d'agir son intérêt lui impose-t-il ?

Lorsque le vendeur est maître du marché comme monopoleur, ou lorsque les vendeurs se sont engagés par contrat à une politique solidaire de production et de prix, ce qui a lieu dans les cartels, les syndicats et les trusts, le producteur choisira le moyen consistant à diminuer la production et à maintenir le prix. Mais lorsqu'il n'existe ni monopole ni convention, il est *forcé* de choisir l'autre méthode. Il n'a en effet aucune garantie que ses concurrents le suivront dans la première voie ; il peut au contraire être presque certain que, s'il limite sa production, ils augmenteront la leur d'autant plus, afin de maintenir leur profit total aussi haut que possible : il vendra donc dans ce cas un nombre moins grand d'unités de marchandises, à un prix plus faible et son profit sera réduit des deux côtés. S'il choisit la seconde voie qui s'offre à lui, c'est-à-dire s'il augmente son offre, il a la possibilité de maintenir son profit total en écoulant un nombre plus élevé d'unités de marchandises à un prix inférieur ; et au delà de ce résultat une chance de « tuer » ses concurrents et d'obtenir ainsi le monopole qui seul peut le préserver à l'avenir de la répétition de complications aussi graves, et lui permettra, de plus, de se faire indemniser de ses pertes par le consommateur désormais en son pouvoir. Il est donc contraint en général de faire l'opposé de ce que la totalité des vendeurs doit souhaiter. *La collectivité et les individus ne sont pas solidaires ici et leurs intérêts ont diamétralement opposés.*

Une partie de notre problème est résolue maintenant : les circonstances entièrement différentes des unions d'acheteurs d'une part et des unions de vendeurs d'autre part

découlent inévitablement de l'harmonie des premières et de la désharmonie des secondes.

Ceci ne présente pas seulement un intérêt théorique. Depuis un siècle des philanthropes bénévoles se sont efforcés sans cesse et à grand renfort d'énergie et d'argent de créer des sociétés coopératives ouvrières de production industrielle, desquelles un penseur aussi pondéré que Schulze-Delitzsch n'attendait rien moins que la solution de la question sociale : nous avons ici la raison pour laquelle toutes ces tentatives sont infailliblement vouées à l'insuccès, et il faut espérer que l'on ne gaspillera plus de moyens précieux à la poursuite de cette utopie.

Mais ce résultat pratique disparaît à côté de l'énorme portée théorique de la connaissance que nous avons acquise ici. Tout d'abord elle fait table rase de la fable de l'« esprit coopératif ». On a attribué après coup aux pionniers des sociétés coopératives de consommation des qualités morales toutes particulières, en reprochant amèrement, d'autre part, aux fondateurs des sociétés coopératives de production l'absence des mêmes qualités. Notre démonstration, en établissant que l'esprit coopératif loin d'être la cause du succès de la société coopérative d'acheteurs, n'est que la conséquence de leur organisation harmonieuse, met l'appréciation morale en dehors de la question. Autant que je puis en juger, *c'est la première fois que l'on est parvenu à expliquer les actions des hommes comme uniquement déterminées par le milieu* ; et ce résultat nous ouvre également la perspective d'une réussite possible dans d'autres cas encore, et même sur un champ plus vaste que celui de l'économie humaine.

En ce qui concerne la théorie de l'économie de marché, nous avons déjà obtenu un résultat qui, s'il n'ouvre pas d'aussi vastes perspectives, dépasse néanmoins l'explication du problème particulier qu'il est maintenant possible de résoudre.

Le contraste que nous avons remarqué entre les acheteurs et les vendeurs n'existe pas seulement dans les unions organisées, dans les sociétés coopératives, mais aussi dans tout agrégat fortuit. Et ceci vient jeter une nouvelle lumière sur la nature de la concurrence en général.

Nous commençons à comprendre pourquoi la concurrence des acheteurs a un caractère différent de celui de la concurrence des vendeurs, pourquoi elle est de nature plus pacifique. Les acheteurs, par exemple, se communiquent volontiers mutuellement la provenance de marchandises avantageuses, alors que les vendeurs gardent jalousement le secret de tous les avantages de production et de débouchés. La raison en est que les vendeurs, dans les conditions normales de l'économie capitaliste, se trouvent dans la situation dans laquelle se trouveraient les acheteurs dans le cas d'une famine. Non seulement leur confort, mais leur existence même, dépend du prix d'une unique marchandise à laquelle leur intérêt est attaché par des liens indissolubles. La différence dans les mobiles et dans les actions collectives qui en résultent est si grande qu'il est indispensable de les distinguer dans la terminologie au lieu de les confondre dans le terme « concurrence », qui efface tous les contrastes et en rend la compréhension plus difficile. J'ai proposé de nommer la forme de concurrence qui règne entre les acheteurs « concurrence pacifique » (*friedlicher Wettbewerb*) et « concurrence hostile » (*feindlicher Wettkampf*) la seconde forme, la concurrence des vendeurs.

c) Industriels et agriculteurs.

Voyons maintenant jusqu'à quel point notre solution partielle nous aidera à comprendre aussi les conditions des sociétés coopératives non-urbaines de notre époque, ainsi que l'évolution paradoxale des corporations. Occupons-nous

tout d'abord de la société coopérative de production agricole. Pourquoi est-elle « ouverte » pendant que sa sœur de l'industrie fait partie du groupe des sociétés « fermées » ?

La réponse est facile. Les mobiles économiques des vendeurs agricoles présentent une très grande ressemblance sinon une identité parfaite avec ceux des acheteurs.

Le caractère de la concurrence entre les agriculteurs en est déjà une preuve. Ainsi que nous l'avons vu, elle présente tous les traits d'une concurrence pacifique sans la moindre trace de concurrence hostile. C'est un fait bien connu que les agriculteurs, à l'opposé des industriels, se communiquent avec empressement les découvertes techniques et les lieux de provenance des marchandises avantageuses. La parfaite cohésion de leurs unions politiques peut également être ramenée à cette absence absolue de contrastes économiques dissolvants.

Cette harmonie provient de ce que les agriculteurs sont mûs dans leur conduite réciproque par les mêmes motifs qui dirigent les acheteurs. *Entre eux aussi c'est la concurrence pacifique qui règne, et non la concurrence hostile.*

La lutte de la concurrence dans l'industrie est menée, si nous faisons abstraction des moyens illégaux et immoraux, exclusivement par l'offre au rabais, chaque producteur offrant à un prix un peu plus bas que l'autre. Cette lutte de bon marché n'est possible que sur le terrain industriel. Le prix est fixé ici à la longue par le coût de reproduction de l'unité de marchandise dans l'entreprise la mieux équipée entrant en concurrence sur le marché, que cette supériorité soit due à une situation plus favorable (proximité du marché, forces de travail ou moyens de production moins coûteux, relations avantageuses), à l'outillage capitaliste ou même à la capacité ou à l'énergie de son chef. L'évolution tend donc constamment ici à une baisse des prix marchant simultanément avec l'augmentation de la population, les progrès de la division du travail et les perfectionnements

techniques. Le mouvement du prix est plutôt le résultat de l'offre des producteurs de marchandises que de la demande de la clientèle. La clientèle subit les bas prix plutôt qu'elle ne les impose, — il n'est évidemment pas question ici du marché isolé où le rapport entre l'offre et la demande est purement accidentel. Le facteur principal de la formation des prix est la concurrence des vendeurs luttant de bon marché et non la concurrence des acheteurs renchérissant l'un sur l'autre.

Il en est tout autrement dans l'agriculture. Le prix est fixé ici à la longue par le coût de reproduction de l'unité de marchandise dans l'exploitation la moins bien outillée, qui, dans les conditions existantes, est encore nécessaire à l'approvisionnement du marché, que cette infériorité provienne de la situation (frais de transport plus élevés) ou de la qualité du sol. Au cours de l'évolution, les prix s'élèvent donc régulièrement avec l'augmentation de la population et la croissance des villes, c'est-à-dire du marché agricole. Le résultat est donc qu'à la longue, — il n'est pas question ici du marché particulier, où le rapport de l'offre et de la demande est purement accidentel, — les vendeurs subissent les prix élevés plutôt qu'ils ne les imposent ; le facteur important de la formation des prix est la concurrence des acheteurs qui renchérissent l'un sur l'autre et non celle des vendeurs luttant de bon marché.

Ce qui nous intéresse spécialement ici c'est la manière dont se comportent entr'eux, d'une part les vendeurs de la marchandise industrielle, d'autre part les vendeurs de la marchandise agricole.

Dans l'industrie chaque producteur capitaliste de marchandises s'efforce de rejeter son concurrent hors du marché — dans l'« économie pure », ainsi que nous verrons plus loin, ce sont d'autres lois qui gouvernent. Son arme est l'offre au rabais. Avec cette arme le manufacturier exproprie l'artisan, le fabricant les exproprie tous deux, le

gros capitaliste écrase le petit. Les entreprises se développent ainsi sur une échelle toujours plus grande, le capital se *concentre* de plus en plus, c'est-à-dire grandit par l'accumulation du profit ; et en outre il se *centralise* de plus en plus par la fusion d'un grand nombre de capitaux en un unique capital total.

Comme il ne peut être question de lutte de bon marché dans l'agriculture — abstraction faite de conjonctures particulières sur des marchés particuliers — cet unique moteur de la lutte des prix y fait entièrement défaut. Le propriétaire individuel, serait-il le plus puissant magnat, n'a aucune possibilité d'abaisser de façon permanente le prix-courant du blé et du bétail, car sa production disparaît comme une goutte d'eau dans l'océan des récoltes totales. Vend-il ses produits au-dessous du prix courant, il fait uniquement par là un cadeau à l'acheteur ou au meunier et peut tout au plus influencer un marché local isolé ; mais il ne touche pas de façon permanente au prix-courant lui-même, car ce dernier est fixé par le rapport entre la demande totale et l'offre totale. Seul un trust mondial du blé pourrait influencer le prix pendant un certain temps : et même un trust de cette espèce ne travaillerait certainement pas à vendre meilleur marché que les outsiders, car ses pertes dans ce dernier cas seraient loin d'être compensées par les gains possibles.

Dans ces conditions l'intention même de la lutte de bon marché, la disposition psychologique à la concurrence hostile, n'existe pas chez les agriculteurs. Là où nul n'est en concurrence avec son voisin, où nul ne peut espérer arriver par l'écrasement de ses compagnons à obtenir le monopole du marché et le pouvoir de fixer le prix de la marchandise, les hommes en tant que vendeurs de marchandises sont animés mutuellement de sentiments tout autres au point de vue économique. Leurs relations sociales ne nous intéressent pas ici. Chacun voit sans envie son

voisin obtenir le plus haut prix-courant possible, puisqu'il le reçoit également lui-même et qu'il ne peut le recevoir que si le voisin le reçoit aussi.

Les autres caractères distinctifs de l'« acheteur » s'appliquent également au cultivateur. Comme celui-là il est intéressé au prix d'un grand nombre de marchandises, loin d'être limité comme l'entrepreneur industriel à une seule ; aussi son intérêt n'est-il attaché que par de faibles liens au prix d'une marchandise particulière. Il produit diverses céréales, de la paille, du foin, des pommes de terre, des œufs, des bêtes de boucherie et de labour, parfois aussi du bois, de la tourbe, du vin, des fruits, etc. Le prix d'une marchandise baisse-t-il, celui d'une autre s'élève en compensation : il peut éviter les coups de la mauvaise fortune parce qu'il possède tout comme l'acheteur des *succédanés*. Il consommera une plus grande quantité de l'article en baisse et vendra une plus grande quantité de l'article en hausse. Et alors même que tous les prix tomberaient, l'*existence* du cultivateur non endetté, pas plus que celle de l'acheteur, ne peut être menacée par une situation normale du marché. Comme l'acheteur, il pourra tout au plus souffrir temporairement dans son confort, tandis que l'existence de l'entrepreneur citadin, même s'il n'est pas endetté, peut être détruite par une condition défavorable du marché.

Nous avons donc une analogie poussée très loin, sinon une pleine identité, entre les mobiles psychologiques du consommateur d'une part et ceux du cultivateur d'autre part. Et ceci explique le fait paradoxal, resté jusqu'ici mystérieux, de la prospérité constante qui règne sans exception dans les sociétés coopératives agricoles, y compris les sociétés coopératives de production d'ouvriers agricoles, prospérité présentant un contraste frappant avec la situation difficile des coopératives industrielles. Ici aussi la solidarité des intérêts particuliers et leur coïncidence avec l'intérêt collectif décident du sort de ces unions.

d) **La corporation de l'économie pure et la corporation de l'économie politique.**

Nous nous sommes rapprochés un peu plus encore de notre but en établissant que dans certains cas donnés les intérêts des vendeurs peuvent aussi se trouver en harmonie, de telle sorte que certaines unions de vendeurs puissent être également des unions « ouvertes ». Examinons maintenant la dernière partie de notre problème, la corporation.

Son évolution démontre qu'il peut y avoir des circonstances dans lesquelles les mobiles des vendeurs citadins sont identiques à ceux des vendeurs agricoles et des acheteurs de biens « derniers » à la ville comme à la campagne. Pour quelle raison l'association coopérative des artisans allemands est-elle demeurée jusqu'à la fin du xiv^e siècle une corporation « ouverte », qui non seulement facilitait l'admission de nouveaux éléments tant soit peu appropriés, mais encore s'efforçait de la rendre obligatoire ? Pour quelle raison s'est-elle développée aisément, conservant son organisation démocratique ? Pour quelle raison est-elle devenue plus tard une union « fermée », dont la prospérité décrut rapidement et pourquoi adopta-t-elle alors une organisation autocratique ?

Si notre calcul est juste nous devons trouver cette raison dans les différences entre acheteurs et vendeurs que nous venons d'exposer.

Cette cause ne peut résider que dans l'attitude du vendeur vis-à-vis du profit total. C'est là seulement en effet que la stricte détermination imposée par le milieu économique lui laissait une ombre d'initiative ; là il pouvait « spéculer » en théorie du moins, et décider s'il était préférable de maintenir son profit total en vendant peu de marchandises à un prix élevé ou en vendant beaucoup à bas prix ; et c'est là égale-

ment que nous avons trouvé les causes de la désharmonie existant entre son intérêt individuel et l'intérêt de la collectivité des vendeurs.

Quelle a été l'attitude du maître de corporation vis-à-vis du profit avant et après cette transformation de la corporation ?

Sur ce point, autant que je sache, tous les économistes de l'école historique sont entièrement d'accord. Durant la première phase le maître ne percevait aucun profit, ni sur l'article isolé, ni sur le produit total : le profit est un phénomène capitaliste qui n'appartient qu'à la période qui suivit la transformation, à la seconde période de l'existence corporative.

La *première période* est caractérisée par une organisation du marché des services entièrement différente de notre conception actuelle. Dans l'industrie urbaine règne un manque de bras général. Dans ces conditions, pour parler avec l'ancienne théorie, « deux maîtres courent toujours après un ouvrier qu'ils essaient de s'assurer en renchérissant l'un sur l'autre », le salaire moyen se trouve de façon permanente à son niveau maximum, c'est-à-dire qu'il représente la valeur intégrale du produit du travail ; et il ne reste à l'employeur que son propre salaire, le salaire parfois très élevé d'une force qualifiée. C'est ce qui constitue le signe distinctif de la première période corporative.

Or, s'il ne reçoit pas de profit, le vendeur urbain ne songe pas à étendre sa production quand les prix baissent, pas plus que le consommateur n'a l'idée d'augmenter sa consommation quand ils s'élèvent. Il diminuerait par là son revenu, son salaire, de façon fort sensible. Et voudrait-il agir de cette façon irrationnelle que des raisons extérieures l'en empêcheraient : il lui manque en effet la condition indispensable qui aujourd'hui permet à l'entrepreneur d'augmenter son offre de façon presque illimitée : le pouvoir de disposer d'un aussi grand nombre d'ouvriers qu'il le désire. Le même état du marché du travail qui rend impossible le

profit, la condition psychologique permettant d'augmenter la production lorsque les prix sont en baisse, rend aussi impossible ici la condition matérielle de cette augmentation.

Il ne reste donc d'autre ressource au vendeur urbain de cette période que de faire précisément, lorsque les prix baissent, ce que doit désirer la collectivité de ses concurrents : réduire sa production ; de même que l'acheteur, lorsque les prix haussent, n'a d'autre ressource que de restreindre sa consommation. La collectivité et les individus sont solidaires et c'est pourquoi les unions de vendeurs de cette période sont des unions « ouvertes ».

C'est pourquoi aussi ce n'est pas la concurrence hostile qui règne entr'eux mais la concurrence pacifique. Pas plus que l'agriculteur, aucun vendeur ne peut penser ici à écraser ses concurrents pour conquérir le monopole. Le mobile et la possibilité de cette action font ici également défaut, comme il n'existe ni profit ni suroffre de la part d'ouvriers libres.

Par contre, l'individu peut s'efforcer d'augmenter son *revenu de travail* en attirant à lui les acheteurs sérieux par la bonne qualité et la perfection de son ouvrage. Et parce que cette méthode était, durant la période que nous étudions, la seule voie laissée ouverte à l'esprit d'émulation toujours si vivace des hommes, nous avons vu s'épanouir alors cette haute culture des arts et des métiers qui provoque aujourd'hui encore notre admiration et notre étonnement, et qui présente un contraste si frappant avec le brutal « *struggle for life* » que nos industries contemporaines sont contraintes de mener l'une contre l'autre par tous les moyens de la réclame et de la concurrence illicite.

Pendant la *seconde période* de l'existence de la corporation, au contraire, les conditions dominant le marché des services sont semblables à celles qui caractérisent notre organisation sociale actuelle : encombrement permanent d'ouvriers

libres. Sur ce point aussi, autant que j'en puis juger, il n'existe entre les historiens aucune différence d'opinions : seule la cause de ce phénomène est l'objet d'une controverse. La plupart, aveuglés par les opinions malthusiennes, y voient la conséquence d'une « surpopulation » générale.

Cette explication est évidemment fautive. Alors même que l'on serait en principe partisan de la théorie de la population, il est impossible de la faire intervenir ici. La transformation coïncide exactement en effet avec les énormes ravages qu'exerça la peste, la « mort noire », dans l'Europe entière. L'explication doit être cherchée ailleurs, elle doit être cherchée dans le bouleversement des conditions de la propriété et des revenus dans les campagnes. Ma théorie générale trouve ici son support historique le plus ferme et sa preuve la plus frappante.

La transformation de la corporation commence et progresse exactement dans la même mesure que se développe la *grande propriété domaniale* (Rittergut). Jusque-là le sol avait été occupé soit par des paysans cultivateurs, soit par des « seigneuries territoriales », dont les propriétaires touchaient une rente foncière fixe et non augmentable établie par le droit seigneurial (Hofrecht). Ce ne sont pas les « ouvriers », mais les *propriétaires*, qui reçoivent un revenu fixe : ce sont les *propriétaires* qui se trouvent sous une « pression constante ». Les cultivateurs du sol réalisent tous les avantages de la coopération croissante et se trouvent par conséquent sous une pression économique allant en diminuant. Aussi, en dépit de tous les oripeaux féodaux qui la déguisent, c'est l'économie « pure » qui règne ici. Nous en trouvons tous les caractères : mouvement migratoire très faible, densité croissante de la population rurale, tendance à revenir à la « dimension naturelle de la propriété rurale », c'est-à-dire diminution de la superficie moyenne de la propriété paysanne par suite des progrès de la coopération générale, croissance normale des villes, dans lesquelles

existent à peine quelques vestiges de rente locative et en même temps formation ininterrompue de nouvelles villes. Le salaire des dépendants représente exactement ou presque exactement le produit intégral de leur travail ; c'est à peine si nous trouvons une trace de profit et quelques restes inoffensifs de l'ancienne rente foncière datant du système féodal, laquelle non seulement n'augmente pas, mais encore diminue relativement au revenu et même en quantité absolue de façon appréciable, notamment là où elle est fixée en argent. Toutes les monnaies perdent en effet en titre et en poids par suite du faux monnayage en grande vogue à cette époque chez les petits princes souverains.

Mais à partir du milieu du XIV^e siècle la *grande propriété foncière* moderne commence à se former dans les territoires allemands de colonisation à l'est de l'Elbe et plus loin encore à l'est, dans les pays slaves. La noblesse *accapare tous les terrains* qui ne sont pas encore occupés par les paysans-cultivateurs et écrase sous son joug les paysans déjà établis. La rente foncière s'élève, le revenu du paysan baisse et tombe même jusqu'au minimum physiologique. Nous avons là désormais un endroit de pression constante et même croissante, le mouvement migratoire commence et fait redoubler la concurrence dans les villes en même temps que disparaissent les débouchés ruraux : maintenant « deux ouvriers courent constamment après un maître » et s'offrent au rabais ; le salaire se maintient en moyenne et de façon permanente à un minimum social déterminé, l'employeur touche un « profit » respectable, — dès lors il peut, il doit même augmenter son offre lorsque les prix baissent afin de maintenir son profit total, et il est en état de le faire comme il a à sa disposition un nombre illimité d'ouvriers. L'harmonie d'intérêt avec la totalité de ses concurrents fait place à une désharmonie complète ; la concurrence pacifique devient la concurrence hostile et les unions jadis « ouvertes » se ferment jalousement.

Le problème qui nous a été posé est donc résolu. Une classification naturelle et basée sur la psychologie doit diviser les sociétés coopératives soit selon la marche de leur évolution en sociétés harmoniques et sociétés désharmoniques, soit selon la raison profonde de leur évolution différente, en sociétés coopératives capitalistes et sociétés coopératives « socialitaires ».

C. Les perturbations dans la régulation spontanée.

I. Les perturbations de la distribution.

La puissance d'achat.

Karl Marx tenait le capitalisme pour un « rapport social de production » (*Gesellschaftliches Produktionsverhältnis*). Nous savons qu'en cela il avait tort : le capitalisme est un « rapport social de *distribution* ». La distribution est la fonction la plus gravement atteinte dans le supra-organisme de la société économique : l'inégalité primitive des richesses acquises, créée par le moyen politique, se manifeste aujourd'hui encore après des siècles et des siècles d'existence historique dans l'inégalité des revenus.

Si nous prenons le terme de distribution dans son sens le plus restreint, si nous y voyons le mécanisme par lequel le marché d'une société économique donnée se déverse dans les différentes économies personnelles, il est impossible de parler d'une pathologie de la distribution. A ce point de vue, en effet, la distribution fonctionne toujours irréprochablement : chaque besoin partiel réalisable économiquement est toujours couvert par les biens correspondants, même dans l'économie politique et même au centre du typhon de la crise.

Mais si d'un point de vue plus élevé on comprend ce mot dans son sens sociologique, il acquiert un contenu plus important. Il s'agit alors de rechercher la cause des iné-

galités qui se manifestent dans la demande effective des individus, c'est-à-dire dans la *puissance d'achat* qui existe avant l'économie de marché et met en mouvement son mécanisme régulateur.

Les constatations les plus importantes que l'on puisse faire ici ont déjà été exposées dans les chapitres de l'acquisition et de la valeur. Nous savons que la cause du mal est le moyen politique, son siège (*sedes mali*) la grande propriété foncière féodale capitaliste, et nous connaissons aussi la genèse de la maladie ; nous savons que le salaire de la classe inférieure est le produit intégral du travail diminué du tribut de monopole, et nous avons dit quelques mots des conséquences toujours graves et parfois terribles qui résultent de la pression exercée sur les ouvriers libres par le monopole de classe.

Nous pouvons donc nous dispenser de consacrer aux perturbations de la distribution un chapitre spécial.

Nous avons, par contre, à examiner attentivement les perturbations secondaires qui, partant de la perturbation primaire, attaquent la seconde grande fonction jumelle du supra-organisme, la production, et se répercutent par là sur la *puissance d'achat*.

Dans un supra-organisme comme dans un organisme, il est impossible qu'une fonction demeure isolée. « La maladie est le processus vital dans des conditions anormales. » Aucun organe, aucune fonction ne restent intacts lorsqu'un groupe important d'organes et ses fonctions sont malades. La tendance immanente à l'harmonie de toutes les fonctions se manifeste alors comme une tendance à l'expulsion du principe délétère et à la compensation de la perturbation : le fardeau se répartit de façon équitable entre toutes les parties de l'organisme afin que chacune en supporte sa part.

II. Les perturbations de la production.

a) Productivité et rentabilité.

L'entrepreneur capitaliste étant plongé dans le « *struggle for life* » de la concurrence hostile et dominé par l'instinct du gain, il en résulte que, dans l'économie politique, la « *productivité* » et la « *rentabilité* » ont fréquemment des intérêts fort divergents.

La *productivité* est une catégorie de l'économie de marché. Ce terme désigne la faculté que possède une société économique donnée d'apporter sur le marché une certaine quantité d'objets de valeur d'ordre inférieur. Plus cette faculté est considérable — et ceci ne dépend toutes choses égales que de la densité et du besoin collectif de la population et du degré de coopération qui en résulte — plus est grand la « *somme de confort* » de chaque personne économique, étant donné un mode de répartition équitable.

La *rentabilité* est une catégorie de l'économie personnelle. Ce terme désigne la faculté que possède une personne économique donnée de tirer pour son profit personnel du produit du travail total de la société dans laquelle elle vit une certaine quantité d'objets de valeur d'ordre inférieur. Plus cette faculté est considérable — et ceci ne dépend que de la qualification et de la position occupée vis à-vis d'une relation de monopole — plus sera grand, toutes choses égales, la somme de confort de la personne économique en question.

1. L'harmonie de tous les intérêts.

α) Dans l'économie pure.

Dans l'économie pure, la rentabilité de l'économie personnelle et la productivité de l'économie de marché doivent

coïncider à la longue et en moyenne. L'« *economical man* » gouverné et dirigé par l'intérêt personnel de la rentabilité ne peut que produire de la façon qui est la plus utile pour la communauté. Nous venons d'établir que son intérêt tant comme acheteur que comme vendeur est identique à celui de ses *concurrents* pour la vente comme pour l'achat et le pousse à des actions qui sont en harmonie avec celles de la collectivité. Et nous avons également établi dans le chapitre de la valeur que son intérêt le pousse aussi vis-à-vis de ses *contractants* dans le trafic d'échange à des actions en accord avec l'harmonie de la société. La concurrence pour le prix ramène en effet tous les revenus au niveau de l'équivalence objective absolue, qui dépend uniquement de la rareté naturelle relative de la qualification.

Or, comme dans le trafic du marché les relations entre les personnes économiques ne peuvent être que des relations entre contractants ou entre concurrents, l'harmonie générale en résulte donc à la longue et en moyenne.

En ce qui concerne un groupe restreint d'intéressés, il peut parfois se produire sur un marché isolé une désharmonie passagère entre l'intérêt privé et l'intérêt collectif provenant de causes extra-économiques ou anti-économiques, par exemple, une récolte surabondante. Dans ce cas, selon la règle de King, le prix du blé peut tomber si bas que le produit de la vente totale se trouve inférieur au produit d'une récolte médiocre. Ici, par conséquent, l'intérêt privé de rentabilité pour le cultivateur est diamétralement opposé à l'intérêt général qu'ont les consommateurs à la productivité.

Mais il ressort justement de ce cas avec une évidence indiscutable, que cette divergence d'intérêts est dans l'économie pure tout à fait inoffensive. D'abord, elle ne pousse le cultivateur à aucune *action* désharmonique. Il s'efforce toujours, conformément à l'harmonie, de faire donner à son champ le plus haut rendement possible et pourra tout

au plus souhaiter que ses concurrents aient une moins bonne récolte, un souhait pour l'accomplissement duquel il ne peut rien faire. Et secondement la perte provenant d'une récolte surabondante ne peut jamais léser sérieusement le cultivateur non endetté de l'économie pure. Tout ce qui peut lui arriver de plus grave est qu'il ne puisse couvrir les degrés inférieurs de l'échelle des valeurs de son besoin et souffre plus ou moins dans son confort : son existence même n'est jamais menacée. Ce dernier danger n'atteint que le propriétaire foncier endetté de l'économie politique et là surtout le gros producteur, l'agriculteur capitaliste, qui n'emploie pour lui-même qu'une part insignifiante des objets qu'il récolte et en apporte la presque totalité sur le marché ; il est exposé en effet à perdre une proportion plus considérable du profit total parce qu'il n'a pas la ressource dont use le petit paysan cultivateur : il ne peut guère consommer davantage des objets dont le prix baisse et il ne peut guère vendre davantage de ceux dont le prix hausse.

Néanmoins il faut retenir que même dans l'économie pure l'intérêt privé de la rentabilité et l'intérêt général de la productivité ne coïncident pas toujours ; nous trouvons ici dans la physiologie le germe imperceptible de la pathologie qui devient, dans l'économie capitaliste, une « hétérométrie » monstrueuse.

β) La théorie de l'harmonie dans la doctrine classique.

Ainsi que nous l'avons fait ressortir à plusieurs reprises, les maîtres de l'école déductive ont constamment pris l'économie capitaliste pour l'économie pure et ils n'ont vu dans toutes ses perturbations qu'un frottement inévitable qu'ils ont considéré par suite comme une quantité négligeable. Avec une parfaite naïveté, ils ont constamment assimilé la

rentabilité privée, — ayant toujours en vue celle de la classe qu'ils représentaient, — à la productivité sociale.

Nous montrerons dans la partie critique occupant le quatrième livre de cet ouvrage que le système mercantiliste aussi bien que le système des physiocrates sont pour ainsi dire basés sur cette erreur. La confusion a atteint son apogée chez les économistes bourgeois, notamment chez Malthus, et chez leurs épigones vulgarisateurs. A la tête de ces derniers se trouve Bastiat qui s'efforça de revoir et de corriger la grandiose harmonie sociale-libérale de Carey pour la faire servir aux buts de classe de la grande bourgeoisie : il voulait fournir à cette dernière les armes qui lui faisaient défaut dans sa lutte contre le socialisme, lequel étalait au grand jour les « antinomies » de l'économie capitaliste. Les *Harmonies économiques* de Bastiat et les *Contradictions économiques* de son adversaire Proudhon témoignent par leur titre même de l'abîme qui sépare les deux manières de voir. L'économie bourgeoise, avec une parfaite bonne foi, tenait l'accumulation du capital privé entre les mains des membres de sa classe pour le but le plus désirable de tout art économique. Plus il y a de capital, en effet, et plus le fonds des salaires est grand, et par conséquent plus le salaire est élevé avec un nombre d'ouvriers donné. Aussi tout ce qui augmentait la rente privée du capital et du sol leur semblait très avantageux pour la communauté. Ces théoriciens félicitaient les magnats écossais et les grands seigneurs anglais expulsant de leurs terres les membres de leur clan et leurs métayers, afin de transformer les champs en pâturages à moutons et en parcs à gibier : en effet, ces nobles défenseurs de l'intérêt public augmentaient par là leurs revenus, et l'augmentation des revenus constituait le but social et moral le plus élevé auquel pût aspirer l'homme économique. C'est pourquoi ils virent aussi dans l'exploitation éhontée de la nation qu'exerça le capitalisme à ses débuts, un « progrès de la civilisation » ; ils ne voyaient

que l'augmentation des biens, et leur « chrématistique » n'a jamais songé à s'informer du sort des hommes.

Aujourd'hui encore la rentabilité privée apparaît fréquemment à ceux qui jouissent du monopole de classe et à leurs champions scientifiques comme la productivité sociale. Aujourd'hui encore cette affirmation, appuyée par toutes sortes de sophismes adroits, sert à justifier les mesures et les projets de la politique de classe et à défendre les théories des avocats de classe. Les exemples abondent : tous les gros producteurs partisans du protectionnisme dissimulent constamment leur avantage privé sous le masque de l'intérêt général. La protection du « travail national » joue toujours dans ce cas un rôle prépondérant, mais l'« ouvrier national » est généralement oublié. C'est ainsi, par exemple, que nos agrariens voient véritablement dans la « polonisation » de l'Est de l'Allemagne par le racolage d'ouvriers slaves le salut de la nation, car la « nation », ce sont eux et élever leur base d'existence, la rente, c'est faire acte de « patriotisme ».

Et pour citer un exemple tiré du conflit des opinions scientifiques : quelques critiques de ma Critique de la théorie de Malthus ont cru triompher avec le fait que la Grande-Bretagne est incapable aujourd'hui de nourrir ses habitants. Toujours la confusion entre la productivité et la rentabilité. La loi de la population a dit, en effet, que l'agriculture des peuples qui s'accroissent n'est pas assez *productive* pour les nourrir ; or, en Grande-Bretagne la classe des propriétaires a restreint la culture du blé parce que celle-ci n'était plus assez « *rentable* », assez lucrative. Malthus prétend que l'agriculture, même avec des *prix en hausse* n'est jamais suffisamment productive, ses soi-disants défenseurs ne voient pas que c'est parce que les *prix ont baissé* qu'elle n'est plus suffisamment lucrative en Angleterre.

2. *La désharmonie de l'économie capitaliste.*

Les théoriciens classiques et leurs épigones se sont trompés : les perturbations dans la régulation spontanée ne sont pas seulement les frottements inévitables d'une économie harmonique, elles sont de véritables phénomènes pathologiques anormaux, les symptômes d'une économie désharmonique en proie à un grave désordre. Les différentes personnes économiques sont poussées à des actions contraires à l'intérêt général, parce que l'intérêt de leur rentabilité privée se trouve en opposition avec l'intérêt général de la productivité. La découverte de cette raison psychologique de la désharmonie des intérêts est un des plus grands services que Dühring a rendus à l'économie théorique : la distinction tracée par le maître a permis ensuite à son spirituel disciple Effertz de pénétrer plus avant sur ce domaine.

L'antagonisme qui existe entre la rentabilité personnelle et la productivité est surtout évidente dans le « dardanariat », la « destruction rentable », l'anéantissement d'une partie des propres biens en vue d'un placement plus avantageux du reste. Au pôle opposé se trouve la destruction de biens appartenant à autrui, destruction de machines par les ouvriers se croyant menacés dans leur existence. Ces manifestations violentes se sont produites aux débuts du capitalisme dans différentes contrées : à Lyon les ouvriers brisèrent les métiers, selon Effertz les marins de l'Elbe démolirent le premier bateau à vapeur de Papin. En Angleterre, la période orageuse du chartisme est caractérisée aussi par la destruction des machines, et il n'y a pas bien longtemps que les typographes menacèrent de faire grève à la suite de l'introduction des premières machines à composer. Même un Ricardo doit finalement admettre que l'introduction de machines peut précisément, en augmentant la

productivité du travail, léser l'intérêt des ouvriers quant à la rentabilité de leurs services.

A côté de la destruction rentable, nous trouvons un cas analogue qui consiste à empêcher artificiellement les progrès de la productivité pour des raisons d'intérêt privé. Toutes les conventions de prix qui, du côté des ouvriers ou du côté des capitalistes, créent un monopole d'échange pour les biens ou les services réduisent la productivité afin d'accroître la rentabilité. L'accaparement joue ici le rôle principal : accaparement des terrains ruraux interdits au travail libre, accaparement des terrains urbains interdits au besoin de logement. On confère au sol une rareté artificielle afin de pousser son prix au delà de sa valeur naturelle, qui est nulle. C'est la cause du « capitalisme » en général : la cause de l'exploitation impitoyable des hommes, « amortis » au moyen d'un travail excessif et d'une nourriture insuffisante, la cause de l'exploitation rapace de la force du sol qui disparaît à jamais avec le blé et le bétail exportés, dès que l'on ne restitue plus au champ sous forme d'engrais les substances nutritives dépensées ; l'engrais naturel est amené dans les fleuves ou dans la mer parce qu'il n'est pas rentable de le porter à la campagne et que les environs des capitales ne suffisent plus à l'absorber, et des milliards en valeur monétaire se perdent ainsi tous les ans. L'accaparement rentable du sol est cause que dans les grandes villes, ces symptômes caractéristiques de la maladie dont souffre l'économie, les hommes doivent vivre entassés les uns sur les autres dans d'abominables maisons de rapport où ils succombent en masses aux épidémies chroniques et aiguës qui déciment constamment les classes populaires. En 1885 le taux de mortalité était à Berlin, dans les logis composés d'une seule pièce, de 163,5 pour mille habitants, pendant que la moyenne générale était de 20,1, et dans les appartements habités par la classe supérieure (six pièces et plus) n'était même que de 5,4 pour mille.

La scission entre la productivité et la rentabilité est encore la cause de la production de biens et de services qui, bien que rentables, ne sont devant le tribunal de l'intelligence et de la morale que des objets de valeur sans utilité et même parfois de véritables maux.

Dissipation improductive mais rentable, la réclame par laquelle nos capitalistes mènent leur concurrence effrénée : un gaspillage insensé de biens et de services. Dissipation improductive mais rentable la fabrication de camelote tapageuse avec laquelle la grosse industrie a écrasé souvent le travail consciencieux de l'artisan. Dissipation improductive mais rentable pour une économie nationale déterminée, l'habitude qu'ont les trusts et les syndicats, protégés par des droits protecteurs, d'inonder le marché mondial de leurs produits cédés à perte afin de tirer un plus grand profit de la partie de la fabrication que le marché intérieur, exploité par les prix de monopole, ne peut leur acheter.

S'il est possible de qualifier d'« antiproductive » la production de « biens économiques » que le sens commun reconnaît comme des « maux », la falsification des denrées alimentaires au moyen de substances inférieures, inutiles ou même nuisibles, cette industrie si extraordinairement florissante de nos jours, est certainement antiproductive mais aussi fort rentable; de même que la fabrication de remèdes secrets. Antiproductive mais des plus rentables aussi la production de boissons alcooliques, du moins dans les énormes proportions qu'elle atteint aujourd'hui, où la dixième partie environ de la force de travail et du sol de l'Allemagne est employée à cette fabrication; et nul ne pourrait nier que la Schlachta galicienne, en décrétant que ses ouvriers *devaient* prendre une certaine partie de leur salaire sous forme d'eau-de-vie, n'ait fait une opération des plus rentables tout en « protégeant le travail national »; mais il est plutôt douteux qu'elle ait été « productive », à

moins que l'on veuille considérer comme telle la production en masse de criminels, d'idiots et de crétins. Et nous avons encore nombre de systèmes fort rentables mais d'une productivité au moins douteuse : ainsi le système consistant à payer en marchandises une partie du salaire des ouvriers; le système en faveur dans certaines exploitations minières, qui dépensent le moins possible pour le boisage, l'aération des puits, les pompes d'épuisement, au risque de payer cette négligence par la vie de centaines d'ouvriers tués par les éboulements, les coups de grisou, les explosions de poussier, etc.; fort rentable mais antiproductive également la résistance des capitalistes se refusant à acquérir de coûteux appareils protecteurs, leur opposition à toutes les innovations tendant à réduire la journée de travail et à améliorer les ateliers; rentable mais pas précisément productif est l'empoisonnement du peuple par une littérature immonde, par les journaux qui ne sont que des feuilles d'annonces, simples instruments de groupes d'intérêts et même parfois de financiers véreux. Des plus rentables aussi mais non pas précisément productifs sont enfin les « corners » et les affaires à découvert par lesquels les gros matadors de la Bourse dépouillent les petits spéculateurs et notamment les outsiders.

La liste des péchés pourrait être continuée à l'infini. Résumons le tout en une phrase : *le moyen économique est productif, le moyen politique est improductif mais rentable.* Rentable le moyen politique élémentaire qualifié aujourd'hui de crime. Rentable le moyen politique organisé en Etat; rentable, pour ses jouissants du moins, pour la classe supérieure, la relation du monopole de classe. Il n'est pas surprenant après cela que les frontières séparant les deux variétés du moyen politique soient si flottantes, que l'on ne puisse dire au juste où finit ce qui est moralement permis et où commence ce qui est blâmable, immoral, condamnable; et, au delà encore, où commence le crime.

Cette affirmation cynique que l'on ne devient pas millionnaire sans effleurer la prison n'est pas toujours vraie, heureusement ; mais le mot terrible de Karl Marx complétant la phrase célèbre d'Augier n'est que trop juste : « si l'argent est né avec une tache de sang sur la joue, le capital est venu au monde suant le sang et la boue par tous les pores ».

b) Les crises de l'économie.

Les crises de l'économie ont leur *cause* première, — l'étude des *conditions* dans lesquelles elles se produisent rentre dans le domaine de la politique industrielle et commerciale, — dans ce fait que le producteur « urbain » de l'économie capitaliste n'est pas libre d'obéir aux ordres que lui transmet le marché par le moyen des prix. Il est contraint d'augmenter sa production lorsque les prix haussent, mais il est contraint aussi de l'augmenter lorsqu'ils baissent. C'est ce qui le distingue le plus nettement du producteur urbain de l'économie pure qui, pouvant s'adapter immédiatement à l'état du marché, restreint aussitôt sa production lorsque les prix baissent.

1. L'« anarchie de la production ».

Ce que nous avons dit de la société coopérative capitaliste s'applique également et à un degré au moins égal à tous les agrégats de producteurs industriels capitalistes. La concurrence hostile est de règle entre eux. Non seulement ils peuvent mais encore ils sont obligés d'étendre leur production lorsque les prix baissent — et c'est là la cause des crises.

Marx et ses partisans font provenir les crises de l'« anarchie de la production ». Les forces économiques, disent-ils, sont devenues trop puissantes pour pouvoir être maintenues plus longtemps dans le cadre des conditions existantes de

la propriété ; chaque producteur produit tant et plus sans se soucier des autres parce qu'il est incapable soi-disant de prévoir l'état du marché.

Cette conception est erronée. Elle fait remonter l'anarchie de la production à l'insuffisance des connaissances économiques individuelles ; or, sa cause est toute différente. Chaque producteur individuel aurait beau connaître aussi parfaitement que possible les conditions du marché, il n'en serait pas moins forcé d'étendre sa production lorsque les prix baissent, c'est-à-dire de détériorer sciemment, les yeux ouverts, son propre marché, de le plonger dans l'anarchie. Il y est fatalement amené par la concurrence hostile.

Dans l'économie pure une crise générale est absolument impossible. La baisse des prix a immédiatement pour résultat de diriger un certain nombre de forces de travail vers d'autres branches de l'industrie, l'offre de la marchandise en question diminue et la demande et les prix augmentent de nouveau. On encore lorsqu'une industrie périclite entièrement à la suite d'un changement total de direction de la demande (perruques, armures, mines d'argent), un certain nombre de capitaux fixes peuvent bien se trouver perdus, mais il n'en résulte jamais la ruine complète des producteurs. Ou bien ils disparaissent lentement en même temps que la demande décroît, ou bien ils se tournent vers la production de marchandises plus demandées.

Dans l'économie capitaliste, par contre, la concurrence au lieu d'agir directement agit indirectement, par des moyens détournés. Les « vendeurs capitalistes » produisent avec un acharnement d'autant plus grand que les prix baissent davantage, parce que c'est leur unique moyen de maintenir le profit total, « et tous agissant de même la production poussée par une folie fatale galope en avant de la consommation, qui s'évertue en vain à la poursuivre de son pas boiteux ; bientôt la production, qui ne peut prospérer que lorsque la consommation va de pair avec elle, s'effondre,

semblable à un cheval fourbu. Peu à peu la consommation se rapproche et ranime de nouveau la production avec quelques nouvelles demandes et, après quelques pas circonspects, celle-ci recommence sa course folle jusqu'à ce que les forces défaillent et que le souffle lui manque de nouveau » (ma *Siedlungsgenossenschaft*, page 518).

Ceci explique parfaitement l'origine des crises et leur périodicité.

Il nous reste à trouver maintenant pour quelle cause une crise, limitée d'abord à une des grandes branches de l'industrie, peut se transformer en crise générale les frappant toutes ou presque toutes.

2. *Le processus de la crise.*

Examinons un cycle de cet étrange phénomène. La période de stagnation de l'industrie touche à sa fin dès que la demande se ranime un peu dans une branche quelconque, montrant ainsi que l'estomac du marché a enfin digéré cette partie de l'« ingesta » dont on l'avait gavé. La puissance d'achat des ouvriers et des entrepreneurs occupés dans cette branche se ranime aussitôt et s'empare des marchandises des autres branches se trouvant sur le marché avec une avidité d'autant plus grande que les privations de la mort-saison ont exaspéré leur besoin. Ils ont eu faim et maintenant que le couvert est mis, ils mettent les bouchées doubles. La stimulation se propage ainsi d'une industrie à l'autre selon un rythme de plus en plus accéléré, la demande de chaque industrie renaissante se répercute de tous les côtés jusqu'à ce que toutes les branches se trouvent de nouveau en pleine prospérité, en pleine activité. L'apogée est atteint.

Et de nouveau pendant que pour la grosse industrie la puissance d'achat croît suivant une progression arithmétique, ses forces de production augmentent selon une pro-

gression géométrique. Les prix d'une marchandise importante quelconque baissent sur le marché, ce qui amène une diminution de la puissance d'achat de ses producteurs. Les entrepreneurs produisent toujours davantage afin de maintenir le niveau de leur profit total et d'écraser leurs concurrents ; ils y parviennent finalement, les plus faibles restent sur le champ de bataille et, de même que leurs ouvriers, n'ont plus ni occupation ni revenu.

La puissance d'achat du marché se trouve ainsi diminuée du montant de la demande exercée auparavant par tous ces individus devenus sans ressources. Immédiatement l'offre de l'industrie voisine qui jusqu'ici, avec des prix normaux, avait exactement satisfait la demande, devient trop forte du montant de cette puissance d'achat disparue et les prix, ici aussi, commencent à baisser. Le même processus se continue partout et la ruine se propage d'une industrie à l'autre, suivant un rythme de plus en plus rapide, l'affaiblissement de la puissance d'achat se faisant sentir dans toutes les branches. Partout les exploitations moins solides s'écroulent, les hommes se trouvent sans ressources et sans travail. Des énormes « capitaux » fixes sont engloutis dans la débâcle ; les bâtiments tombent en ruine, les machines se rouillent, les marchandises restées en magasin se gâtent, les objets servant à l'usage domestique se détériorent. Et une perte plus grande encore résulte pour la société économique du fait que des milliers et des milliers de forces productrices restent sans emploi et, au lieu d'élever le revenu de tous par leur travail, sont condamnées à consommer sans produire et diminuent ainsi le revenu social.

Enfin la gravité de cette destruction est augmentée encore par un autre facteur appartenant exclusivement à l'économie anormale et que nous apercevons ici pour la première fois, par le processus pathologique qui s'est emparé de la circulation : *l'argent a perdu subitement son caractère d'étalon de la valeur pour prendre celui de marchandise.*

C'est là un phénomène tout à fait impossible dans l'économie pure ; car l'offre et la demande doivent toujours se compenser exactement ; chaque marchandise, sans excepter la marchandise-or, doit se trouver approximativement à son « prix-courant naturel ». Il est impossible que l'or possède subitement un pouvoir d'acquisition supérieur à celui des autres marchandises.

Dans l'économie anormale la marche des choses est différente.

2) La crise des débouchés.

Lorsque la disproportion entre la provision de produits et la demande effective devient manifeste et que les échanges s'arrêtent parce que le besoin normal de la collectivité est satisfait, lorsque la préparation étouffée par son propre stock se ralentit, tous les prix des marchandises tombent subitement et il n'existe plus dans toute l'économie nationale qu'une unique marchandise dont l'importance soit universelle et dont la demande s'élève aussi rapidement que celle de toutes les autres : cette marchandise c'est l'or. L'or n'a pu devenir l'étalon de la valeur qu'en raison de l'impossibilité de sa surproduction : et c'est pour la même raison que sa valeur d'échange croît continuellement par rapport à celle des autres marchandises. L'or a repris son caractère de marchandise et montre maintenant au producteur épouventé non sa face paisible d'étalon de la valeur, mais sa face horrible de Méduse, son caractère de marchandise. L'or devient toujours plus cher, la marchandise devient toujours meilleur marché.

Nous avons ici le *circulus vitiosus* classique dans lequel la cause et l'effet se fortifient constamment. Parce que l'offre de toutes les autres marchandises offertes est surabondante, le pouvoir d'acquisition de l'or augmente ; parce que son pouvoir d'acquisition augmente, il est recherché davantage ; pour cette raison aussi les prix

baissent encore et augmentent de nouveau le pouvoir d'acquisition de l'or, ce qui fait baisser les prix. Et ce processus continue jusqu'à ce qu'un « krach » retentissant ébranle dans ses fondements toute la circulation d'échange.

Voilà la clef du dilemme des crises que n'ont pu résoudre tous les partisans de l'ancienne théorie libérale, depuis Tucker et Quesnay jusqu'à nos jours. Abusés par une étrange illusion d'optique, ils ont constamment pris l'économie anormale avec sa divergence d'intérêts des « vendeurs capitalistes » pour l'économie normale avec son identité d'intérêts des « acheteurs-vendeurs ». Ils nièrent par suite la possibilité même des crises en échafaudant le raisonnement suivant : « Chaque offre de marchandises est en même temps une demande d'autres marchandises et quiconque vend veut aussi acheter. L'argent, la monnaie étant exclusivement un moyen d'échange ne peut causer aucune perturbation ». « Il est bon de remarquer, dit Say, qu'un nouveau produit offre, dès l'instant qu'il apparaît sur le marché, un débouché à d'autres produits pour tout le montant de sa valeur. »

Ceci est entièrement juste pour l'« économie pure », mais non pour l'économie pathologique. Dans cette dernière, en effet, grâce à la production insensée que provoque la baisse des prix, le produit perd toute valeur pour la raison qu'il n'est plus demandé, quelle que soit la quantité de travail matérialisé qu'il représente ; il « ouvre bien toujours, il est vrai, un nouveau débouché à d'autres produits pour tout le montant de sa valeur », mais ce montant est égal à zéro et le débouché est fermé. Ici aussi chaque offre de marchandises est incontestablement en même temps une demande de marchandises ; seulement ce n'est pas une demande d'autres valeurs d'utilisation, c'est toujours une demande d'or, l'unique marchandise sur tout le marché qui ne craigne pas la surproduction et qui, pour cette raison, se transforme d'or-monnaie en or-marchandise,

β) La crise du crédit.

Mais le point le plus grave dans tout ceci est que lorsque l'or est en hausse, les *objets de valeur d'ordre supérieur* et notamment le capital diminuent aussi de valeur, tout comme les objets de valeur d'ordre inférieur. C'est la raison pour laquelle la *crise des débouchés* devient aussi la *crise du crédit*. La perturbation atteint tout d'abord la *circulation de la monnaie de crédit*.

Nous avons vu que les traites commerciales, les créances et les autres obligations qui se sont formées au cours des relations d'échange, si elles sont bien dans leur forme juridique des assignations sur l'or, ne sont en réalité, dans leur essence économique, que des assignations sur d'autres marchandises. Pendant les périodes de pleine compensation, c'est-à-dire aux temps de prospérité, cet échange de marchandises mesuré à l'étalon d'or s'effectue sans entraves et presque aussi aisément que dans l'économie pure. Car, comme dans celle-ci, chacun est, ou est censé être solvable tant que dure la prospérité du marché. Aussi l'échange a-t-il lieu sans accroc : l'or est exclusivement l'étalon de la valeur, la monnaie n'est qu'un moyen de calcul.

Mais dès que l'or-monnaie se transforme en or-marchandise, les assignations sur or-monnaie se transforment en assignations sur or-marchandise. Chacun doit payer en or, les assignations en marchandises perdant journellement de leur valeur. Or, l'or ne peut pas circuler avec la même rapidité que la monnaie fiduciaire : il doit être compté, pesé, transporté, il ne se laisse pas expédier par télégrammes, etc., etc. Aussi la demande d'or augmente-t-elle et son prix augmente de nouveau pour cette cause purement mécanique, et l'avalanche se précipite, toujours plus rapide et plus dévastatrice, sur l'économie tout entière.

Et afin que le désastre soit complet, le même processus s'empare également de la *circulation de crédit* proprement dite : le marché du *capital* est frappé de la même déroute que le marché des marchandises.

Lorsque le prix des marchandises baisse et qu'en même temps les débouchés diminuent, la base de la capitalisation, le rapport des entreprises diminue à vue d'œil des deux côtés à la fois. Même avec un taux ferme la valeur de capitalisation du capital devrait fatalement baisser ; mais le taux aussi tombe rapidement, parce que nous avons ici le même *circulus vitiosus* que nous venons d'observer sur le marché des marchandises. Parce que chacun doit avoir de l'or pour faire face à ses obligations, que par conséquent chacun conserve tout l'or qu'il possède et que quiconque a besoin d'or offre en échange des parcelles de capital, la valeur de l'or s'élève et celle du capital, c'est-à-dire le taux de la capitalisation, baisse. Et dans la même mesure que l'or monte et que le capital tombe, la demande d'or augmente ainsi que l'offre du capital.

Le résultat est la ruine d'un grand nombre d'individus. La plupart des entreprises travaillent avec des « capitaux étrangers », c'est-à-dire qu'ils ont cédé en échange d'argent ou d'objets de valeur d'ordre inférieur des capitaux à courte échéance, qu'ils ont emprunté des crédits de banque révoquables à bref délai. L'escompte privé comme l'escompte des banques haussent maintenant à vue d'œil ; les infortunés entrepreneurs doivent payer des intérêts beaucoup plus élevés alors que leur vente est réduite et que leurs prix ont baissé. Un grand nombre d'entre eux ne sont pas en état de supporter ces conditions, ou encore leur donneur de crédit n'ayant plus confiance dans leur solidité retire son argent : la débâcle est inévitable. Ceci ébranle de nouveau le crédit général, le « capital » devient de plus en plus méfiant et chaque nouvelle faillite entraîne dix autres. Le prix des parcelles de capital tombe constamment à mesure que celui de l'or s'élève.

Et le mal ne s'arrête pas là. Les particuliers se sont livrés pendant la période de prospérité à des opérations de spéculation; ils ont acheté des effets par l'entremise de leur banque afin de gagner sur la hausse prévue des cours; mais au lieu de payer comptant le prix d'achat, ils n'ont versé en général qu'un faible acompte: la banque conserve les papiers en dépôt jusqu'à ce qu'ils soient entièrement libérés. Tant que les prix montent tout va bien: mais voilà maintenant qu'ils tombent. Dès que la valeur décroissante du gage se rapproche du montant de la créance que possède la banque, celle-ci réclame un nouveau versement: s'il n'est pas effectué elle a recours, selon son droit, à la vente judiciaire, ce qui évidemment a pour résultat de faire baisser encore la valeur de l'effet et de faire monter celle de l'or.

A cela vient s'ajouter la banqueroute des spéculateurs qui ont joué à la hausse et doivent maintenant payer les énormes « différences ». Alors la panique se déclare, une « journée noire » sévit sur la Bourse, les petits capitalistes honnêtes qui constituent la véritable « épargne », et qui ont payé leurs effets comptant perdent la tête et, épouvantés par la baisse des cours, laquelle n'a pourtant, dans ces circonstances, absolument rien d'anormal, jettent aussi leurs bons papiers sur le marché. C'est le coup de grâce: un calme de mort, succédant à ces terribles commotions, règne maintenant sur l'économie de marché.

Elle est plongée dans une profonde léthargie. Mais cependant la source vivifiante n'est pas tarie: la régulation spontanée, gravement atteinte, mais qui ne peut disparaître tant que subsiste le supra organisme lui-même, recommence à fonctionner. Le taux de capitalisation des valeurs sûres à intérêts fixes est maintenant très élevé, car tout l'or qui a pu être sauvé est placé dans les caisses d'épargne, les emprunts d'Etat de tout repos, ou en premières hypothèques, lorsqu'il n'est pas caché sous forme de trésors;

aussi l'intérêt qui, quelque temps auparavant, avait atteint son maximum, est-il maintenant très bas.

Et peu à peu le surplus des produits disparaît du marché. Les prix des valeurs d'utilisation commencent timidement à monter. La base, le rapport des capitaux productifs augmente graduellement, leur valeur de capitalisation tend à s'élever un peu. Les prix des biens et des services d'acquisition est encore très bas: il est donc possible d'assembler, avec une somme d'argent relativement minime, la charpente matérielle pouvant porter un nouveau capital privé. Et cette petite somme peut être empruntée à des conditions très favorables, à un très faible intérêt, dès que le crédit est tant soit peu rétabli. Une nouvelle ascension commence.

Mais notre intention n'est pas de décrire minutieusement les divers aspects de la crise. Nous renvoyons le lecteur aux études spéciales traitant les caractères de la crise, les circonstances qui la déclanchent: mauvaises récoltes, guerres, luttes douanières, etc. Notre intention était d'en montrer la cause véritable, de montrer comment s'amorce l'énergie latente qui, sous une impulsion extérieure, un choc quelconque, peut faire explosion un peu plus tôt peut-être qu'elle n'aurait fait spontanément. Nous avons découvert cette cause dans l'opposition d'intérêts des « vendeurs capitalistes » auxquels la grande propriété foncière livre la masse exploitable, les ouvriers libres jetés par elle sur le marché; nous avons donc résolu ce problème.

Une remarque encore pour finir: la théorie fondamentale qui est à la base de cet ouvrage résout une difficulté que la plupart des économistes qui traitèrent le problème de la crise ont considérée comme insurmontable.

Le fait que des millions et des millions de « capitaux » sont « anéantis » dans la crise peut être embarrassant à expliquer lorsque l'on confond le bien-outil et le capital, mais non pour ceux qui, comme nous, considèrent que le capital

n'est autre chose que le *profit capitalisé*. Nous avons comparé plus haut le capital à un ballon : il a fait explosion parce que son propriétaire, la classe capitaliste, l'a trop gonflé afin de s'élever aussi haut que possible ; aussitôt l'enveloppe crevée le profit s'échappe et le ballon tombe avec une rapidité effrayante, causant à tous ses passagers de graves dommages et amenant même la ruine complète de quelques-uns.

III. Les perturbations dans les rapports entre la production et la distribution.

La théorie bourgeoise a opposé de tout temps aux idées et aux espérances du socialisme deux objections.

Premièrement : Il faudrait que l'humanité transformât entièrement son caractère pour arriver à maintenir l'État socialiste ; les hommes devraient pour cela devenir des « anges ».

Secondement : espérer la richesse générale est une pure utopie. Les déductions qu'opère la plus-value ne sont pas assez importantes pour aggraver sensiblement le sort des masses. Même si l'on répartissait le produit entier du travail entre les ouvriers, leur revenu serait loin d'être aussi augmenté qu'ils le croient.

La première objection n'atteint que le socialisme communiste et le socialisme collectiviste qui veulent supprimer le marché et la concurrence ou qui pensent qu'ils disparaîtront d'eux-mêmes ; elle n'atteint pas le socialisme libéral qui est exposé ici.

La seconde objection est fautive. Elle est généralement condensée dans l'anecdote bien connue de Rotschild. Rotschild entendit un jour la conversation de quelques ouvriers socialistes qui, occupés à des travaux d'agrandissement dans son hôtel à Paris, dépeignaient combien la vie serait belle si seulement on pouvait partager avec Rots-

child. Celui-ci les fit appeler et leur déclara qu'il était prêt à partager sa fortune entre tous et donna à chacun des compagnons radieux... une pièce de dix francs, faisant remarquer avec justesse, que s'il voulait partager avec tous il ne reviendrait pas tout à fait cette somme à chaque famille française. Un penseur de premier rang, Hartmann, s'est emparé de l'idée exprimée ici et en a fait le point de départ de tout un système d'économie nationale. Il objecte aux socialistes *qu'il ne peut être partagé plus qu'il n'a été créé auparavant*. Or, la création, autrement dit la préparation de la nourriture est restreinte par les conditions naturelles dans des limites très étroites et par suite l'espérance dont se bercent les socialistes d'arriver à un état de richesse universelle est une pure utopie.

La fonction la plus importante de l'économie de marché se trouve ici entièrement méconnue. De même que toutes les fonctions de l'organisme et du supra-organisme sont intimement reliées entre elles, si bien que chaque action amène une réaction, il existe aussi dans l'économie politique une *réaction de la distribution sur la préparation des biens*. Cette réaction, quoique moins évidente que l'action de la préparation sur la distribution, n'en existe pas moins.

S'il est vrai qu'il ne peut être distribué plus qu'il n'a été préparé auparavant, *il est également vrai que l'on ne peut préparer plus que l'on ne peut distribuer ensuite*.

a) Les limites de la production dans l'économie politique.

Prenons pour nous orienter un cas extrême.

Supposons que par une influence extérieure quelconque la puissance d'achat totale d'un peuple devienne plus faible que sa puissance de préparation totale ; que, par exemple, un tyran, un despote éclairé ait le pouvoir de décréter et

de faire appliquer une loi somptuaire des plus rigoureuses, limitant la consommation de chaque membre de la société à un maximum exactement déterminé de jouissances modestes. La préparation se trouverait dans ce cas ramenée au niveau du besoin total amoindri. Afin de limiter la production à ce niveau, les hommes seraient forcés ou bien de diminuer considérablement leur temps de travail actuel, ou bien, et ceci est très important, ils devraient abandonner les instruments perfectionnés de notre époque et se contenter des outils plus primitifs des temps écoulés; ils devraient, en d'autres termes, diminuer en proportion, d'une manière ou d'une autre, leur productivité, leur force de préparation.

Alors qu'en général la production ne se heurte guère qu'à une borne naturelle, celle des facultés et de la volonté du producteur, elle se heurte ici à une borne artificielle, légale, élevée par le pouvoir politique. Si nous imaginons que notre despote éclairé arrête à un niveau donné l'approvisionnement en biens du pays, la préparation des biens n'est pas seulement retenue, elle est fixée et renfermée une fois pour toutes dans ces limites artificielles.

Nous trouvons déjà chez les plus anciens écrivains socialistes l'idée que des restrictions artificielles de cette sorte pourraient bien aussi être une des causes de la misère des masses. Les premières allusions à ce fait se trouvent dans Charles Hall, le génial socialiste agraire anglais; elle est l'idée directrice de l'œuvre de John Gray et sert de base à toute la construction sociale de Theodor Hertzka, qui l'a prise, comme d'ailleurs presque tous les éléments de sa théorie, à Eugen Dühring.

La diminution de la puissance d'achat des masses populaires causée par le système capitaliste leur apparaît comme une limite artificielle de la production. L'idée fondamentale est que comme acheteur la *masse* du peuple seule peut entrer sérieusement en considération. Or, sa faculté d'acheter

les marchandises sur le marché se trouve fort restreinte du fait que son revenu, le salaire, n'est qu'une faible partie du salaire intégral abandonné par la rente foncière et le profit. La demande totale est par suite peu considérable et pour cette raison précisément la force de préparation ne peut se développer suffisamment. Hertzka établit même un calcul par lequel il démontre qu'à l'époque de la publication de son livre, il y a plus de vingt ans, dans un pays aussi peu développé industriellement que l'Autriche, la masse totale des biens aurait pu être vingt fois plus considérable, si seulement tous les membres de la société avaient été équipés avec les meilleurs instruments alors existants; et il n'aurait pas même été nécessaire pour cela de modifier en rien le mode de distribution. En d'autres termes: alors même que la rente foncière et le profit continueraient à accaparer le même pourcentage de la préparation totale, la marge de confort de chaque famille, sa part dans la distribution pourrait néanmoins comprendre une quantité de biens vingt fois plus considérable.

Hertzka pose la question avec une précision parfaite: pourquoi tous les travailleurs ne sont-ils pas équipés avec les meilleurs instruments de travail existants? Et il répond: c'est uniquement parce que la puissance d'achat de la masse ne permet pas de développer la pleine productivité que la technique rend possible. Pour cette raison, aujourd'hui encore, des centaines et des milliers d'ouvriers cordonniers confectionnent laborieusement en douze heures de travail, avec l'alène et le fil poissé, une seule paire de souliers, alors que le même ouvrier avec les machines d'une fabrique bien outillée pourrait, pendant le même temps, en terminer dix paires. Si nul n'était plus réduit à aller nu-pieds ou à porter des souliers déchirés et raccommodés, et si chacun pouvait acheter autant de paires de souliers qu'il le désire, la fabrication des chaussures trouverait des débouchés incomparablement plus considérables et pour-

rait non seulement employer les machines les plus perfectionnées parmi celles en usage, mais encore installer et utiliser de nouvelles machines d'une puissance plus grande encore, des machines qui, bien que virtuellement possibles, sont de nos jours effectivement impossibles, le marché n'étant pas en état d'absorber l'énorme masse de leurs produits.

On objecte généralement que ce calcul est faux, qu'aujourd'hui aussi les détenteurs de la rente foncière et du profit dépensent leur revenu ; la puissance d'achat totale du marché est toujours égale à sa puissance de préparation totale ; tous les biens qui sont préparés sont consommés dans l'économie politique tout aussi bien que dans l'économie pure et par conséquent toute perturbation est impossible. Ce raisonnement est juste, mais il ne prouve rien contre l'opinion exposée ici. Sans doute les classes possédantes dépensent généralement la totalité de leur revenu ; mais elles le dépensent en grande partie de telle sorte que le développement des forces productives, et par conséquent le développement de la préparation n'en est pas moins entravé.

C'est un fait notoire, en effet, que la plus grande partie de la demande des couches sociales favorisées par la distribution se dirige vers tels services ou biens dont la préparation a lieu au moyen d'outils relativement primitifs, c'est-à-dire vers des entreprises n'ayant relativement qu'une faible productivité. Le produit fabriqué en masse est démocratique, et le riche ne veut pas avoir ce qui est à la portée de tout le monde. Son goût et par suite sa demande vont vers les objets que le commun des mortels ne peut avoir parce qu'ils sont trop coûteux ; or, les objets coûteux sont surtout tous ceux qui exigent beaucoup de travail humain et très peu de force mécanique, et les plus coûteux de tous sont ceux qui exigent une très grande quantité de force de travail hautement qualifiée. La demande des riches se porte

surtout vers les objets de luxe, qui sont justement des objets de luxe *parce qu'ils* sont préparés par des ouvriers relativement improductifs, artisans et artistes proprement dits.

Une très faible partie seulement de la demande totale de la classe riche peut donc agir sur le développement du machinisme, autrement dit de la force productive. En même temps que la force productive, la prospérité générale se trouve entravée, elle se heurte à une barrière artificielle, la limite de la rentabilité, alors que dans les conditions normales de l'économie pure elle ne serait arrêtée que par sa limite naturelle, constamment reculée, la limite de la productivité. L'étude comparative du développement du machinisme dans les différentes contrées vient confirmer notre opinion : *plus le salaire est élevé et plus le bien-outil social est considérable.*

Le capitaliste et le capitaliste seul décide si oui ou non on installera des machines, seul il décide leur nombre et leur espèce, et cette décision est déterminée exclusivement par le calcul de ses intérêts et par sa spéculation personnelle, c'est-à-dire selon le principe du moindre moyen. Or, l'installation de machines n'est le moindre moyen pour lui que lorsque la machine lui épargne plus qu'elle ne lui coûte (en entretien, chauffage, intérêts et amortissement). Que lui épargne-t-elle ? Du point de vue de la société, de la force de travail, mais du point de vue du capitaliste : du salaire. La machine n'est donc installée que lorsqu'elle épargne un certain minimum de salaires. Il s'ensuit que la même machine qui, dans une société ayant des salaires très bas, est encore économiquement impossible, *non rentable*, peut être d'un rapport excellent dans la contrée voisine payant des salaires élevés. Prenons un exemple : supposons qu'une machine épargne dans une exploitation 200 ouvriers ; elle épargne à l'entrepreneur chinois payant des salaires journaliers de 35 centimes la somme de 50 francs et à l'entrepreneur américain payant des salaires de 10 fr.

2.000 francs. Le coût de la machine ne différant pas sensiblement, son installation équivaut pour l'entrepreneur chinois à une perte énorme et pour l'américain à un gain considérable.

C'est d'ailleurs la raison principale pour laquelle les pays aux salaires élevés peuvent soutenir victorieusement la concurrence des industries nationales ayant des salaires très bas. Les premiers peuvent employer des machines qui compensent et au delà le supplément de salaires.

Ainsi s'il n'existait aucune propriété instituée par le moyen politique, si le produit total du travail revenait aux travailleurs eux-mêmes, c'est-à-dire s'ils recevaient le maximum de salaire, *le bien-outil social atteindrait également son maximum comme quantité et comme efficacité*. Alors la production de luxe qui demande une quantité considérable de forces de travail mal outillées disparaîtrait en grande partie ainsi que la production de services de luxe et serait remplacée par l'industrie courante munie des outils les plus puissants : et il serait possible alors d'augmenter prodigieusement la quantité de tous les biens usuels utiles et désirables devant être répartis entre les membres de la société. Non seulement, en effet, on pourrait effectuer les perfectionnements du machinisme qui sont aujourd'hui déjà virtuellement et techniquement réalisables et que seul le défaut de rentabilité dans les conditions existantes rend impossibles ; mais encore l'esprit d'invention des ingénieurs pourrait se donner libre cours et créer de nouvelles machines plus productives encore, dont nous n'avons aucune idée. Leur production totale se déversant sans résistance et sans frottements par les canaux de la distribution sur tous les citoyens pourrait théoriquement atteindre un niveau fabuleux, puisque la seule entrave qui demeurerait alors serait la limite naturelle de la production, la limite de la force de préparation.

Or, il n'existe pas de limite visible à l'augmentation des

biens. Sans doute la préparation d'aliments ne peut être accrue à l'infini puisque, d'après la loi du rendement non proportionnel, le rendement d'un champ croît moins vite que la quantité de travail qui y est appliquée. Mais aussi le besoin de nourriture est-il chez l'homme un des plus strictement limités, le milliardaire ne peut absorber de façon constante une plus grande quantité d'aliments que celle dont a besoin un simple manoeuvre : il ne peut manifester sa richesse que dans le choix de mets plus recherchés.

La préparation de tous les autres biens est soumise, par contre, à la loi du rendement plus que proportionnel. Avec la division et l'association du travail la préparation augmente plus rapidement que la quantité de travail qui y est employée. Aussi est-il tout à fait impossible de prévoir quelle quantité de produits pourra revenir à chaque simple travailleur lorsque notre planète, aujourd'hui encore si faiblement peuplée, aura enfin atteint le chiffre d'habitants qu'elle est à même de nourrir abondamment ; lorsque cette puissance d'achat considérable disséminée aujourd'hui sur d'innombrables marchés sera concentrée autour d'un unique marché mondial, un marché parvenu au plus haut degré d'intégration et de différenciation. Alors la puissance d'achat totale affluant sur ce marché sera par rapport à la puissance d'achat de notre minuscule marché, soi-disant mondial, ce que celle-ci est à la puissance d'achat d'un petit village perdu. Et en vertu de cette réaction de la distribution sur la production que nous avons étudiée, la division et la coopération du travail de ce prodigieux marché mondial futur seront à celles du marché mondial actuel ce que celles-ci sont à la division et à la coopération du travail du petit village. Aussi la préparation des biens aura-t-elle lieu au moyen de forces productives si énormes que le revenu moyen sera sans doute supérieur à celui des plus riches individus de notre époque.

Ceci pourra paraître à beaucoup invraisemblable. Mais rappelons-nous qu'aujourd'hui le revenu d'un ouvrier supérieur lui permet d'employer pour son usage journalier une plus grande quantité de biens de meilleure qualité qu'il y a mille ans le revenu d'un prince opulent. Ce qui était alors un objet de luxe le plus raffiné est devenu un objet d'usage courant dont on fait peu de cas ; il fut un temps où la possession d'une chemise de toile passait pour un signe d'opulence, un temps où un monastère qui possédait quelques douzaines de manuscrits attirait de nombreux visiteurs. Nos ouvriers habitent des maisons qui, pour les princes du x^e siècle, eussent été des palais d'un luxe fabuleux : seuls les plus opulents pouvaient alors se permettre la possession de vitres aux fenêtres ; et quant aux conduites d'eau, aux salles de bains, etc., c'étaient de véritables curiosités. Il y a 40 ans même, le palais royal de Berlin n'avait pas de salle de bains et l'empereur Guillaume I^{er} devait chaque jour se faire apporter de l'hôtel de Rome sa baignoire toute remplie.

N'oublions pas que la situation d'un cultivateur serf du moyen âge eût semblé une richesse fabuleuse au chasseur errant de l'époque primitive. Le serf avait un lit, quelques meubles, il possédait des bestiaux, des armes perfectionnées, il avait une maison ! Une maison avec un foyer et une cheminée, avec un toit et des fenêtres, avec une porte pouvant être fermée, une maison peut-être même séparée en plusieurs pièces, et, luxe inouï, il possédait deux habits ! Aucun prince de nomades, à moins qu'il s'agisse déjà d'une tribu conquérante, ne peut rêver pareille richesse.

Sans parler des impressions que pourrait ressentir l'homme des cavernes, à peine échappé de l'animalité primitive, s'il se trouvait subitement transporté dans le campement somptueux d'une tribu hottentote. L'être nu et misérable n'ayant pour tout bien que le silex qu'il brandit dans son poing velu resterait ébloui d'admiration devant la

richesse inouïe que représente pour lui la possession du feu, de l'arc et des flèches, des vêtements et de la parure.

Et si maintenant nous projetons dans l'avenir cette évolution continue qui, dans un intervalle de quelques siècles, fait du prince le plus opulent l'individu le plus misérable, notre perspective n'aura plus rien de paradoxal.

b) Le socialisme rationnel.

L'étonnement économique.

Les philosophes ont un terme spécial pour désigner le sentiment de surprise qu'éprouve l'être naïf lorsqu'il comprend pour la première fois que tout ce qu'on nomme l'univers extérieur n'existe en réalité que comme une somme d'impressions des sens, de faits intérieurs. Ils nomment ce sentiment l'étonnement philosophique. Nul ne peut franchir le seuil du temple de la philosophie qui n'a pas auparavant éprouvé cet étonnement.

Je propose par analogie d'appeler « *étonnement économique* » la surprise ressentie par l'être naïf lorsqu'il aperçoit et comprend pour la première fois les lois que nous avons exposées ici.

Quiconque a éprouvé, et ne serait-ce qu'une seule fois, cet étonnement est — *socialiste*, du moins dans ce sens qu'il *désire* que la réalisation du socialisme, de l'« économie pure » soit possible. Et ce socialisme repose sur des fondements tout différents que ceux du socialisme « sentimental » de nos philanthropes, résultant de la compassion pour l'humanité souffrante ou de l'indignation contre l'exploitation meurtrière qu'exerce notre économie avec la plus précieuse de toutes les valeurs, l'être humain. Quiconque a ressenti l'étonnement économique est socialiste par *rationalisme*, par nécessité *logique*.

Il reconnaît que notre organisation économique repose sur une tout autre base que celles qui l'ont précédée. Dans celles-ci la misère des masses était peut-être inévitable, la production totale étant encore trop faible alors pour permettre à tous l'aisance, et la puissance bienfaisante du travail méthodique rigoureusement appliqué à un but devait d'abord être formée et inculquée à tous. A cet effet la rude école du travail forcé était peut-être indispensable. *La production insuffisante était alors la cause de la pauvreté.*

Aujourd'hui, au contraire, *c'est la pauvreté qui est la cause de l'insuffisance de la production.* Ce n'est plus aux limites naturelles de la fécondité du travail que vient se heurter l'approvisionnement en biens de l'humanité, mais aux limites artificielles élevées par le système capitaliste du salariat. L'humanité souffre et souffre en vain le supplice de Tantale, torturée par la soif au bord d'une source pure, torturée par la faim au pied d'arbres ployant sous le fardeau de leurs fruits succulents. Mieux encore, elle est semblable à un captif enchaîné mourant de faim à portée d'une table qui plie sous les aliments savoureux : elle n'a qu'à briser ses chaînes et elle deviendra la reine opulente de notre planète.

D. La tendance de l'évolution capitaliste.

Le grand problème à la solution duquel Marx, selon son propre témoignage, consacra le gigantesque labeur de son existence est le problème des tendances de l'économie capitaliste, « agissant et se manifestant selon une implacable nécessité » : « Le but suprême de cet ouvrage est de dévoiler la loi de l'évolution économique de la société moderne ».

Fr. Engels pose le problème un peu différemment. Selon lui, la tâche du socialisme scientifique qu'il oppose au so-

cialisme utopique est de trouver « le moyen de remédier aux inconvénients qu'on a découverts dans le système actuel par une modification des conditions de production existantes et non par une invention de toutes pièces ». La solution caractéristique qu'ont donnée au problème les Dioscures socialistes est déjà renfermée dans son énoncé même : le « matérialisme historique », la « variété productionniste » de la conception économique de la société est admise comme prouvée ou même comme ne nécessitant aucune preuve, alors qu'elle devrait être uniquement le résultat de l'observation.

Quant au problème tel que Marx l'a posé, nul ne peut y trouver quoi que ce soit à redire : la tâche de la sociologie est sans conteste d'établir sur une base scientifique la marche de l'évolution sociale ; et pour cela il n'existe qu'un chemin, la connaissance des « tendances » qui ont agi dans le passé et qui agissent encore dans le présent. Se montrent-telles suffisamment constantes et puissantes pour n'être pas troublées par les forces antagonistes inévitables, l'on sera alors en droit de conclure avec quelque vraisemblance quelle continueront à dominer l'évolution future, tout au moins en ce qui concerne l'avenir le plus rapproché.

Mais l'énoncé d'un problème et sa solution sont deux choses différentes. La solution Marx-Engels est fautive. Elle repose entièrement sur la « loi de l'accumulation » et c'est pourquoi toute la construction est fautive. Non seulement la tendance que Marx avait cru reconnaître dans la société à laquelle il appartenait ne se manifeste pas « avec une implacable nécessité » ; non seulement elle n'est pas retenue simplement par des forces antagonistes, ainsi que voudraient le faire croire à eux-mêmes et aux autres quelques marxistes révisionnistes auxquels fait défaut l'énergie nécessaire pour rompre radicalement avec leur passé, mais encore elle n'existe pas du tout.

Est-il possible de découvrir une autre tendance d'une constance et d'une force si puissantes et si peu contrariées par les forces opposées que l'on soit en droit, avec une certaine vraisemblance, de la projeter dans l'avenir ? ou, en d'autres termes : est-il possible de formuler une prognose scientifiquement établie de notre évolution sociale ?

Je le crois. Et la politique qui, selon le credo du matérialisme historique, n'est que l'un des reflets de l'évolution économique dans la conscience des contemporains, la politique elle-même nous met sur la voie de la tendance cherchée. Elle se meut comme sur un pivot autour de la destinée de cette institution dans laquelle notre interprétation voit l'unique source du monopole de classe, autrement dit de la « relation capitaliste », du « capitalisme » : la grande propriété foncière. Doit-on, peut-on sauver la propriété foncière ? et comment la sauver sans saper en même temps les fondements de la prospérité nationale ? Tel est le problème autour duquel se meut toute la politique intérieure et presque toute la politique extérieure de l'empire allemand. Car l'industrie d'exportation elle-même justement attaquée, car toute la politique maritime et coloniale ne sont indispensables que parce que l'on juge nécessaire de diminuer, dans l'intérêt de la grande propriété, la puissance d'achat du marché intérieur. La grande propriété favorise d'ailleurs l'expansion de l'industrie en lui fournissant son armée ouvrière. L'histoire de la propriété foncière n'est donc pas seulement l'« histoire intime » de la société antique (Marx), elle est aussi celle de toutes les sociétés.

I. La guérison spontanée du supra-organisme de la société économique.

Il faut être bien profondément imbu d'idées réactionnaires et romantiques pour croire encore de nos jours que l'institution de la grande propriété foncière puisse être

sauvée. Elle marche fatalement à sa destruction, attaquée des deux côtés à la fois par l'émigration et par la migration, les inévitables symptômes de son existence même. L'émigration dont elle est cause a créé la concurrence d'outre-mer, qui fait tomber les prix de tous les objets que peut produire avec succès une grande exploitation agricole capitaliste ; et la migration vers les villes lui enlève les ouvriers, dont le labeur seul lui permettrait à la rigueur d'éviter les coups mortels de la conjoncture en renonçant à la préparation des produits du marché mondial pour se consacrer à la préparation de produits de haute valeur pour le marché local, en un mot pour se livrer à une culture intensive. L'émigration amène la baisse des prix, la migration la hausse des salaires : la conséquence est la destruction graduelle de la rente foncière doublement atteinte.

Est-il probable que des tendances contraires d'une force et d'une constance égales viennent s'opposer à cette ruine de la rente foncière ? C'est peu vraisemblable. Sur toutes les parties du monde, d'énormes superficies cultivables sont encore en friche et même la majorité des champs labourés n'est soumise qu'à une culture encore peu intensive. Alors même que le coût de revient pour le cultivateur final — et par suite le prix-courant — dût s'élever à l'avenir lorsqu'il aura recours à une culture plus intensive ; et alors même que l'éloignement dût augmenter les frais de transport, cette augmentation sera bientôt inévitablement compensée, et au delà, par la réduction constante des frêts résultant du perfectionnement des moyens de transport, notamment des navires de plus grand tonnage.

D'autre part, il est impossible de prévoir quelle force pourrait arrêter de façon permanente l'augmentation des salaires ruraux. L'immigration de moissonneurs étrangers dans les contrées de l'Ouest est déjà si considérable qu'elle impose aux propriétaires des pays d'où part l'émigration des augmentations sensibles de salaire : par suite, le niveau

normal, la base de la pyramide s'élève ici aussi régulièrement. Et enfin la Prusse ne peut guère autoriser la « polonisation » complète de ses provinces de l'Est. Le *non plus ultra* doit donc fatalement être prononcé, que ce soit en deçà ou au delà de la frontière.

Quant aux droits protecteurs et autres taxes artificielles, la science entière est d'accord pour constater que tous ces palliatifs sont incapables d'élever les prix de façon permanente.

Le moment critique n'est donc plus éloigné où, pour la majorité des grands domaines, le droit à la rente foncière aura perdu son contenu économique et ne sera plus qu'un vain titre, et où l'Etat sera appelé en aide pour sauver du péril son ancienne classe dirigeante, ainsi qu'il arriva déjà au commencement du XIX^e siècle, lorsque le droit d'imposer des corvées aux sujets féodaux avait perdu toute portée pratique. Il ne restera d'autre ressource alors que de transférer la possession du sol aux cultivateurs ou aux sociétés coopératives agricoles.

Adolf Wagner, ainsi qu'il ressort de ses derniers livres, considère toujours cette issue pour une calamité nationale au point de vue politique, c'est là un côté de la question qui n'intéresse en aucune façon la théorie. Quant à son argument en faveur de la *grande propriété foncière*, que la *grande exploitation* est indispensable pour le développement de la technique agricole, l'unique réponse possible est que les domaines et biens communaux, les grandes sociétés coopératives sont aussi des exploitations en grand ; et ce sont en outre des exploitations offrant pour une culture rationnelle modèle une plus sérieuse garantie que la propriété privée, constamment dépouillée du capital nécessaire par les dépenses de luxe et les soultes successorales et de plus en plus écrasée sous le fardeau des hypothèques.

Il est donc probable que le salaire des ouvriers ruraux continuera à s'élever de façon lente mais constante, et avec

lui s'élèveront toutes les classes du salaire industriel auxquelles il sert de base ; la position matérielle et sociale du prolétariat présente dans les deux branches principales de l'économie nationale une tendance nettement ascendante.

Plus tard, à mesure que s'écrouleront les grandes exploitations chancelantes, la base de la pyramide du salaire sera constituée de plus en plus, non par le prolétariat rural, mais par les paysans cultivateurs établis sur des terrains appartenant à la collectivité et par conséquent non hypothécables : et le niveau de leur revenu augmentera constamment.

Plus le nombre de domaines qu'il faudra faire passer aux mains de paysans cultivateurs s'élèvera, et plus le salaire des prolétaires ruraux encore existants devra s'élever ; cette colonisation intérieure exige, en effet, un plus grand nombre de bras : la population d'un grand domaine se trouve généralement triplée et même quadruplée après son parcellement. Le niveau d'existence de la majorité de la population paysanne s'élèvera rapidement en même temps que leur puissance d'achat en produits industriels ; le mouvement migratoire, par contre, se ralentira. La demande de la marchandise-travail croissant en même temps que l'offre diminue, le niveau des salaires urbains et la situation sociale des ouvriers s'élèveront avec une grande rapidité.

Il est probable que cette évolution sera amenée subitement dans un avenir assez rapproché par une réforme, pacifique, espérons-le, des conditions de la propriété foncière dans les contrées de plus haute pression sociale. En Russie, tous les partis sans exception semblent être d'accord sur ce point que les domaines de la couronne, de l'Etat et de beaucoup de particuliers devront être transformés en possessions paysannes, afin de donner enfin au peuple la possibilité d'une existence digne de ce nom. La Galicie et les Etats du Danube suivront alors inévitablement : la migration des moissonneurs dans les pays de l'Ouest se trou-

vera arrêtée et les salaires des ouvriers ruraux en Allemagne, ainsi que dans l'Autriche allemande, etc., monteront subitement si haut que la plupart des gros propriétaires ne seront même plus en état de trouver les intérêts de leurs hypothèques.

A la fin de ce processus, la grande propriété foncière aura entièrement disparu, jusque dans ses variétés les plus vivaces (fidéicomis, etc.) ; la législation contribuera peut-être à sa destruction finale. Rien ne s'opposera plus alors à l'avènement de l'« économie pure ».

Certains pourront considérer cette réalisation du « socialisme » comme un idéal inaccessible : mais tous ceux qui acceptent l'idée fondamentale de cet ouvrage, ne peuvent douter qu'au cours de l'évolution la société atteigne un état bien supérieur sous tous les rapports aux conditions encore si imparfaites de notre époque, un état se rapprochant de la société rationnelle ; et cela quel que soit leur scepticisme au sujet du caractère humain. Les fleurs deviendront-elles fruits ? C'est là ce que la discussion scientifique est impuissante à prévoir ! Mais ce qu'il est déjà possible de prédire aujourd'hui avec la plus grande probabilité suffit pour écarter toute pensée pessimiste. L'évolution de la société capitaliste ne conduit pas d'abord par l'abîme de la révolution sociale pour s'élever ensuite subitement au millénium, elle décrit une courbe sensiblement ascendante, courbe trop lente au gré de l'homme dont la brève existence est remplie de ses propres souffrances et de celles de ses frères, mais rapide pour l'historien aux yeux duquel les générations successives sont comme les secondes du jour de l'humanité.

Et le moteur et le but de cet épanouissement vers la lumière et le bonheur n'est autre que la liberté, la liberté politique et économique, l'idéal de l'ancien libéralisme social !

*
* *

Pour les lecteurs qui tiennent à la méthode dialectique, nous terminerons ce chapitre par une variation des célèbres prophéties de Marx :

« Le monopole féodal de la terre devient une chaîne pour le système de production qui prospéra avec lui et grâce à lui. Le mouvement migratoire du prolétariat rural déprécie ses produits et augmente ses frais de production. La grande propriété foncière s'écroule. L'heure de la propriété féodale sonne. Les expropriateurs sont expropriés.

« Le mode d'appropriation féodal et par suite la propriété foncière féodale est la première négation de la propriété foncière basée sur le travail personnel. Et l'appropriation féodale, avec l'implacable nécessité d'une loi naturelle, engendre sa propre négation. Celle-ci rétablit non pas la propriété foncière privée mais le mode de propriété individuelle approprié aux conquêtes de l'ère capitaliste : la coopération et la propriété collective de la terre... Il s'agit ici de l'expropriation d'une poignée d'usurpateurs par la masse du peuple ».

II. L'action.

La classe inférieure peut accélérer cette évolution par son action consciente tant politique qu'économique et elle y parviendra sûrement. Là, en effet, comme dans tout ce qui touche à la sociologie, Marx a vu fort juste : *le réveil de l'intelligence des rapports sociaux et la tension de la volonté vers l'acte libérateur, le réveil de la conscience de classe et de la volonté de classe sont les résultats de l'évolution sociale* ; et la « tendance » de l'évolution ne s'affirme pas seulement mécaniquement, comme une guérison spontanée,

mais aussi avec l'aide de l'action consciente de la classe qui connaît son but et est résolue à le poursuivre.

Malheureusement, si la doctrine marxiste a bien montré le but à l'unique partie de la classe ouvrière qui puisse et veuille agir, aux *ouvriers citadins*, elle ne leur a pas indiqué le chemin. Elle leur apprend à attendre, à attendre la fin toute proche de l'évolution. Mais cette fin n'est pas venue, et elle ne viendra pas. L'économie de marché, loin de se simplifier se complique de jour en jour davantage; le prolétariat toujours plus abondamment, quoiqu'encore insuffisamment pourvu de biens, s'éloigne toujours davantage de la conception d'une révolte d'affamés.

Et la classe ouvrière continue à se presser en masses compactes justement devant le point de la forteresse ennemie où les murs sont presque inaccessibles, et ne soupçonne pas qu'à quelques pas la porte est ouverte qui mène au cœur de la citadelle.

Rien ne l'empêche de franchir cette porte... moins que rien, une feuille imprimée, la doctrine respectée du maître, doctrine que ses disciples défendent jalousement, préservant soigneusement ses partisans de tout contact avec les idées hérétiques.

Il n'est guère permis d'espérer qu'un changement se produise ici dans un avenir rapproché. Aucune classe ne modifie son programme tant qu'il lui assure des succès: et le programme de Marx mène encore la classe ouvrière de tous les pays à des triomphes... encore que ce ne soient que des triomphes illusoire. Le nombre de leurs électeurs augmente — et dans leur joie ils ne voient pas que leur pouvoir politique diminue plutôt qu'il ne s'accroît, l'organisation des adversaires devenant tous les jours plus ferme et plus menaçante. Mais tant qu'un échec extérieur ne leur dessillera pas les yeux, — le suffrage universel n'est pas partout un *noli me tangere*, — il est peu probable qu'ils changent leur programme.

Néanmoins il est possible que des fractions importantes du prolétariat, peut-être celles des Etats anglo-américains ou encore le groupe de l'Allemagne du Sud du parti ouvrier coalisé avec les syndicats, s'aperçoivent plus tôt de leur erreur. Si, jusqu'ici, en dépit des divergences intestines, ils n'ont pas fait le pas décisif, c'est évidemment parce qu'il leur manque la théorie, le *socialisme scientifique* qui puisse les empêcher de glisser de plus en plus vers la droite, et de disparaître finalement dans le pseudo-libéralisme de la grande bourgeoisie. Peut-être le socialisme scientifique qu'expose cet ouvrage, le socialisme *libéral*, suffira-t-il à ces groupes que le marxisme s'est aliéné depuis longtemps. Quoi qu'il en soit, il développe un programme d'action qui, à ce qu'il me semble, a toutes les qualités requises pour délivrer le prolétariat industriel des entraves d'un parti de classe et en faire un parti populaire, lui amenant comme frère d'armes le prolétariat rural et tous les intellectuels socialistes de la classe moyenne; un programme d'action qui ne donne plus prise aux objections coutumières des adversaires de classe.

Ce programme d'action vise droit à la racine du mal; il préconise la conquête politique et économique des régions où règne la grande propriété foncière afin de détruire simultanément les deux monopoles de classe: le monopole de droit public de l'administration de l'Etat et le monopole de droit privé de la propriété d'usurpation.

a) Le programme d'action politique.

Au point de vue politique, il s'agit dans les pays qui jouissent d'une constitution parlementaire de gagner la classe inférieure rurale en vue d'une politique commune à la classe inférieure tout entière. Ce programme s'est heurté en vain jusqu'ici à l'« anticollectivisme inné du paysan », il ne pouvait guère en être autrement.

Le programme pour les *petits et moyens cultivateurs* sera donc le suivant : dégrèvement systématique des terres, rétablissement de l'influence prépondérante de la classe rurale moyenne dans les administrations cantonales et départementales, suppression de tous les privilèges de la classe supérieure, encouragement de la petite exploitation paysanne par toutes les mesures possibles à l'État.

Quant à l'*ouvrier des champs*, il faut lui dire :

« Nous, les ouvriers des villes, nous avons enfin reconnu que toute notre misère provient de ce que vous nous « tombez constamment sur le dos ». Que votre immigration en masse cesse, et ce sera pour nous jeu d'enfants que de nous débarrasser du capital. C'est pourquoi nous ne demandons qu'une seule chose : que l'État rachète les grands domaines et les donne aux ouvriers des campagnes. Il ne saurait faire action plus sage, car c'est un fait notoire que les cultivateurs fournissent plus de recrues au service militaire que les journaliers. Et il ne pourrait faire une meilleure affaire, car il est notoire que le fisc retire de chaque domaine divisé en parcelles trois ou quatre fois plus d'impôts qu'avant le parcellement. »

Avec ce programme un assaut livré aux forteresses du féodalisme constitutionnel du monde entier aurait de grandes chances de succès.

b) Le programme d'action économique.

Le prolétariat urbain n'a pas besoin d'attendre que le nouveau parti populaire constitue la majorité de son parlement : il peut engager la lutte immédiatement par l'action économique et activer ainsi en même temps l'action politique.

Il n'a besoin à cet effet que de retirer des mains des capitalistes les énormes fonds qu'il a déjà accumulés afin de les utiliser pour ses propres fins.

Le prolétariat urbain achètera alors un grand domaine

dans chaque district politique dans lequel la classe des grands propriétaires fonciers domine et l'organiserait en société coopérative de producteurs, composée de fermiers héréditaires (emphytéote) ou en société coopérative de production composée d'ouvriers agricoles. Et il se crée ainsi non seulement un centre de propagande paisible mais aussi un modèle de ce à quoi il aspire et de ce qu'il peut atteindre. La puissance de conviction d'un exemple de ce genre est incalculable : dans le voisinage de la société coopérative ouvrière de production « Rahaline » en Irlande, le prolétariat rural de la contrée jusqu'au delà du comté de Clare attendait avec impatience le résultat du « système ».

Le soutien de cette propagande sera soit une *banque rurale populaire*, selon le modèle des banques rurales nationales polonaises de nos provinces de l'Est contre lesquelles le gouvernement prussien lui-même est désarmé, soit les coopératives et les syndicats des ouvriers des villes.

Les *coopératives* ouvrières et surtout les coopératives de consommation sont déjà, au point de vue historique, les champions désignés de la colonisation coopérative qui leur a été assignée comme but suprême par leurs premiers fondateurs, Owen, Campbell et Fourier. De plus, elles ne courraient que peu de risques comme il leur serait toujours possible d'écouler parmi leurs membres le produit total d'un domaine de ce genre. Que la direction politique du parti abandonne dans ce but son attitude toujours quelque peu méfiante vis-à-vis de ces petits « palliatifs bourgeois », et envoie ses membres dans les coopératives de consommation et l'on sera à même de disposer de fonds énormes. Déjà, en 1888, les coopératives anglaises distribuaient près de 3.500.000 de livres sterling, en 1898, avec un chiffre de membres de un million et demi près de 6.500.000 livres sterling. Et la population de l'Allemagne est moitié plus nombreuse que celle de l'Angleterre.

Les *syndicats* pourraient également de cette manière

placer une partie de leurs fonds de façon avantageuse pour la lutte d'émancipation de la classe, d'autant plus que la propriété rurale leur permettrait de retirer un grand nombre d'ouvriers du marché pendant les grèves : il serait même possible de les occuper à un travail productif et dans tous les cas leur entretien serait sûrement moins coûteux que dans les villes.

Un puissant moyen de propagande à la fois pour les coopératives et les syndicats serait l'établissement de maisons de convalescence ou de colonies de vacances et enfin, comme dernière perspective, la fondation sur leur propre terrain de *cités-jardins* populaires, afin de soustraire les compagnons, en aussi grand nombre que possible, à l'exploitation de la propriété locative urbaine.

Tout cela est réalisable immédiatement, dans tous les Etats civilisés, sans mesures législatives, sans modifications du droit existant, sans changement essentiel dans l'organisation des partis.

Une seule condition est indispensable pour réaliser cette œuvre : la vouloir !

LIVRE IV

CRITIQUE DE LA THÉORIE CLASSIQUE DE LA DISTRIBUTION

CHAPITRE XIV

LA THÉORIE DU FONDS DES SALAIRES

Nous avons exposé à plusieurs reprises au cours de cet ouvrage la théorie classique du capital ; nous nous contenterons donc de la résumer ici en quelques mots.

Le capital est un fonds de moyens de production, c'est-à-dire de biens d'acquisition, et l'on distingue généralement le bien d'acquisition « produit », le capital proprement dit, du bien d'acquisition non-produit, le sol. On comprend donc par capital, selon cette définition plus restreinte, tous les produits du travail qui sont destinés non à la consommation immédiate comme biens d'utilisation, mais à la production d'autres biens d'utilisation : ateliers et fabriques, instruments et machines, matières premières (fibres de tissus, métaux, couleurs) et matières auxiliaires (charbons, huile), etc. A ces biens vient s'ajouter encore une des plus importantes espèces du capital, l'argent, le métal précieux monnayé ou non.

Ce capital « s'accumule » dans la propriété privée à la suite de relations d'ordre purement économique entre des citoyens libres et jouissant de droits égaux, et il s'accumule exclu-

sivement chez les membres de la société économique qui se distinguent par des vertus particulières : persévérance, facultés économiques remarquables, tempérance, etc.

Le but et la récompense de ces vertus est le profit. Pour pouvoir produire avec succès l'ouvrier a besoin de moyens de production ; comme il n'en possède aucun en propre, il cède au propriétaire du capital une partie de son pouvoir d'acquisition supplémentaire : le rabot de Bastiat !

A. La théorie bourgeoise naïve du capital.

Tant que cette conception reste aussi superficielle nous avons ce que l'on peut nommer la *théorie bourgeoise naïve du capital*. Elle se présente sous deux formes différentes : la *théorie du travail du capital* et la *théorie de la fructification du capital*. Toutes deux résultent d'une même conception fort simpliste de l'économie.

Le droit de disposer d'une certaine quantité de capital : argent, machines, etc., assure à son détenteur dans l'ordre social actuel une somme de profit plus ou moins importante selon le degré de sécurité du placement, c'est là la condition préalable indispensable de toute activité économique pour l'homme contemporain ; et cette condition lui semble si évidente qu'il est peu enclin à l'examiner critiquement. C'est pour lui le fait existant *a priori*, le pôle fixe dans la fuite des apparences, la base immuable sur laquelle reposent ses estimations et ses actions, l'axiome ne nécessitant aucune vérification, aucune preuve. Le profit est pour lui un fait tout à fait « naturel ». Demandez-lui comment le profit se produit, il répondra généralement : « le capital travaille », considérant ainsi naïvement le profit comme le salaire du capital.

Or, il est bien possible de parler au sens figuré du « travail du capital » ; mais scientifiquement une expression aussi ambiguë est absolument inacceptable. Le travail est

accompli au moyen des muscles et du cerveau et le capital ne possède ni membres ni centre cérébral. Il ne travaille pas, il fait seulement travailler ; et cette expression même est encore impropre, car ce n'est pas le capital mais le capitaliste qui fait travailler : et les gens qui travaillent véritablement avec leurs muscles et leur cerveau travaillent avec le capital et au capital.

La théorie de la fructification n'est pas moins simpliste. Les Grecs déjà appelaient l'intérêt : τόκος, l'engendré. Le terme même indique que l'intérêt, le profit, leur apparaissait comme le fruit du capital, fruit que ce dernier porte tout comme le pommier porte la pomme et la vache le veau. Un spirituel Américain, Upton Sinclair, l'auteur de *la Jungle*, caractérise cette théorie de la manière suivante. Selon la conception usuelle le premier dollar d'argent est le mâle, le second la femelle ; lorsqu'on les réunit ils donnent au bout d'un an environ une certaine quantité de ravissants petits « cents » de nickel, qui grandissent et deviennent aussi à leur tour des dollars d'argent. La naïveté de cette opinion apparaît ici encore plus que clairement que celle du travail du capital. L'argent et les machines ne sont ni mâles ni femelles, ne possèdent pas d'organes reproducteurs et ne peuvent pas avoir de petits. Et pourtant le capital possède la propriété paradoxale au plus haut degré de se multiplier tout comme un être vivant. Comment acquiert-il cette propriété ? Quelle est la force qui rend fécondes les pièces de métal, les masses inanimées des machines, et leur permet de procréer ? C'est là le grand problème du profit, du capital et du capitalisme.

B. La théorie du fonds des salaires du libéralisme social.

Adam Smith.

Le système social libéral du grand Adam Smith ne pouvait tomber dans des erreurs aussi grossières. Sans doute Smith

accepta l'« a b c de l'accumulation primitive », il vit dans celle-ci non seulement la *cause* du profit, mais encore sa légitimation, puisqu'il était le « salaire de l'abstinence », ainsi que Marx avait coutume de l'appeler par ironie. Mais le vieux maître ne perdit néanmoins pas de vue le fait que le profit ne peut atteindre une hauteur appréciable tant que l'« entière occupation du sol » n'a pas réalisé la « relation sociale capitaliste ». Il avait compris aussi que le problème ne pouvait être considéré comme résolu tant que le *taux* de ce profit n'était pas déterminé. Là était la question importante, le problème véritable au point de vue scientifique comme au point de vue pratique. Ce n'est pas l'*existence* du profit mais son *taux* qu'il s'agit de déterminer. Quelle est donc la part qui revient au profit sur le produit du travail muni du capital ?

I. Exposition.

Smith tente de résoudre le problème au moyen de la théorie du fonds des salaires, qui est à la fois la théorie du profit et la théorie du salaire de l'économie classique. Elle prétend en effet donner la clef de la répartition entre le capital et le travail.

Selon cette théorie, il n'existe dans la libre économie d'échange qu'une seule puissance capable de fixer le mode de répartition entre deux contractants : le rapport de l'offre et de la demande dans le libre jeu de la concurrence. Du rapport de ces deux forces sur un marché donné résulte le gain ou la perte pour l'acheteur ou le vendeur. Ce sont ces forces qui déterminent également le profit et le salaire.

Si nous considérons le marché comme marché du travail, les services disponibles constituent l'offre et le capital total la demande de travail ; si nous le considérons comme marché du capital, au contraire, les services constituent la demande et le capital total l'offre. Le capital total offert est appelé le fonds des salaires. C'est ce fonds que se partage

toute la classe ouvrière ; le salaire moyen est par conséquent le quotient de la fraction :

Fonds des salaires divisé par le chiffre des ouvriers

$$S = \frac{C}{O}$$

Y a-t-il beaucoup de capital et peu d'ouvriers, le salaire est élevé ; y a-t-il peu de capital et beaucoup d'ouvriers, il est bas. Smith, qui était optimiste, a supposé que dans toute « société en voie de croissance » le capital s'accroît plus rapidement que le chiffre de la classe ouvrière et que le salaire doit avoir une tendance constante à la hausse. De plus, vivant à l'époque du précapitalisme ou du moins dans les premiers temps du capitalisme, avant l'ère des machines, avant que la séparation entre la bourgeoisie et le prolétariat ne fût devenue un abîme infranchissable, il considéra toujours l'ouvrier comme un « maître » futur et n'attacha à toute cette question que peu d'importance.

En ce qui concerne la forme, le problème se trouvait donc résolu : le capital est engendré par les qualités économiques ; l'ouvrier se trouve contraint, par la force des choses, ou d'emprunter le capital ou de se louer lui-même à son possesseur. Par suite de l'entière occupation du sol, en effet, il est dénué de tout moyen de production propre et ne peut exister qu'à l'aide de moyens de production étrangers. Et enfin le taux du prix de louage est déterminé par la concurrence.

Telle était la théorie du fonds des salaires de la première période, la théorie sociale-libérale.

II. Réfutation.

Nous avons déjà vu qu'au point de vue *logique* ce raisonnement est exact, mais au point de vue du *fonds* il est totalement faux. Chacun des trois principes est en contradiction flagrante avec les faits. Sur ce point toutes les autorités

sont d'accord : la théorie du fonds des salaires avec toutes ses variantes est insoutenable.

A. Wagner ne l'admet plus qu'en lui donnant une signification toute différente qui ne permet plus de déduire et de justifier le profit. Ce qu'il expose comme l'essence de la théorie du fonds des salaires est à peu près notre « loi fondamentale géocentrique » : le nombre d'ouvriers occupé ne peut dépasser le nombre pouvant travailler avec le capital *social* naturel existant à une époque donnée. Or, il ne s'agit pas ici du capital social mais du capital *privé* trouvant entre les mains de personnes économiques particulières : Wagner ne fait pas entrer ce capital privé en ligne de compte pour la détermination du profit et du salaire. Il proclame formellement l'« insuffisance » de la théorie du capital privé.

a) L'« accumulation primitive ».

Nous avons déjà eu l'occasion d'apprécier à sa juste valeur la doctrine de la « previous accumulation » (accumulation primitive.) Cet « a b c enfantin » forme la base de la théorie du fonds des salaires telle que l'expose Smith.

Pour lui, comme nous l'avons vu, le capital est la condition préalable indispensable de toute production exercée sur une grande échelle. Le stock de moyens de subsistance nécessaire à l'entretien des ouvriers pendant la période de production, le fonds des salaires, doit être accumulé avant qu'il soit possible de commencer à produire.

Cette affirmation est fautive. Elle ne s'applique même pas à l'exemple de Robinson dont on a tant abusé ici. Robinson peut très bien commencer des travaux de longue haleine sans avoir accumulé tout d'abord un stock de moyens de subsistance, mais alors il ne peut pas se consacrer exclusivement à un seul labeur, et de temps en temps, tous les jours sans doute, il devra interrompre le travail commencé pour chercher sa subsistance.

Exprimons ceci dans le langage de la théorie : Robinson termine peu à peu sa production de longue haleine (sa palissade, ses armes ou son canot), bien qu'il n'ait accumulé aucun « fonds des salaires ». Il ne vit pas des réserves sur la production passée mais du produit de la production présente.

On pourrait appeler ce mode de travail « division et association du travail dans l'économie personnelle isolée ». A un degré supérieur la production s'accomplit encore de la même façon par la division et l'association du travail de l'économie nationale : les ouvriers vivent du produit de la production actuelle et non de celui de la production antérieure. La seule différence qui existe entre eux et Robinson est qu'ils peuvent s'appliquer à leur labeur sans interruption, parce que d'autres ouvriers produisent au même moment les vivres et les instruments de travail qui leur sont nécessaires.

Il en est de même dans toutes les sociétés, quelle que soit leur organisation politique et économique.

L'organisation des communes hindoues nous en fournit un exemple convaincant. Là le forgeron et le prêtre sont des employés de la communauté qui accomplissent leur travail et sont rémunérés en nature sur le produit de l'exploitation agricole exercée simultanément par les autres membres du village.

Il n'en fut pas autrement dans l'Etat féodal patriarcal. La construction de la pyramide du pharaon Menkuroh dura, dit-on, quarante ans ; il n'avait nullement été nécessaire avant de commencer les travaux d'extraire, de tailler et de transporter toutes les pierres destinées à édifier ce monument gigantesque, ni de forger tous les outils, ni d'amasser toutes les provisions nécessaires à l'entretien, à l'habillement et au logement des ouvriers et des prisonniers de guerre qui y travaillèrent. Il n'y eut besoin que d'un décret attribuant à cette construction, pendant un certain laps de temps, une

partie de la force de travail du peuple égyptien et une partie de sa production totale. Les esclaves qui cimentaient les dernières terrasses de la pyramide ne se nourrissaient pas avec le blé fauché quarante ans auparavant mais avec le blé de la récolte précédente et les pierres qu'ils ajustaient arrivaient directement des carrières lybiennes. Si nous traduisons ceci dans le langage de l'économie moderne, nous trouvons qu'avant le commencement des travaux il n'existait qu'une partie insignifiante du « capital » nécessaire à leur achèvement. La plus grande partie fut créée au cours de l'œuvre à laquelle elle fut affectée par des moyens coercitifs.

Dans notre économie capitaliste moderne, les choses se passent de la même manière en ce qui concerne les entreprises de longue haleine, exigeant de gros capitaux ; lors de la construction du tunnel du Simplon, il n'existait que le capital indispensable pour commencer les travaux ; les outils, les matières premières et auxiliaires nécessaires à son achèvement furent prélevés chaque année sur le produit des contrées de l'Europe occidentale et affectés à cette œuvre non pas, il est vrai, par décret royal mais par la voie moderne du crédit.

Nous savons comment Smith est arrivé à cette théorie insoutenable. Nous avons affaire ici à une confusion entre une catégorie sociale et une catégorie privée ; le « capital » au sens de l'économie sociale, la masse de biens qu'une économie sociale soustrait à la consommation immédiate pour l'appliquer à la production est toute autre chose que le « capital » privé, les fonds d'exploitation appartenant en propre à la totalité des entrepreneurs. Ces derniers capitaux sont bien en partie des « réserves », mais aussi de véritables « épargnes » faites par les capitalistes sur les périodes antérieures de production.

Sans doute de tels fonds d'exploitation sont en général indispensables à l'entrepreneur isolé — en général, non pas toujours, car des spécialistes renommés peuvent, même

lorsqu'ils sont sans fortune, obtenir le crédit dont l'homme de capacité moyenne ne jouit que lorsqu'il est « solide », c'est-à-dire lorsqu'il possède une fortune particulière. Mais ces fonds, ce capital est loin d'avoir l'importance que Smith lui a attribuée et surtout il est beaucoup moins considérable qu'on le croit en général. Son rôle est à peine plus important que celui du régulateur à air dans la pompe à incendie : il transforme le courant saccadé des moyens de production en un courant régulier. Quant à ceux-ci, ils proviennent pour la plus grande partie du capital social, ce sont des parcelles du revenu national et non de la richesse nationale acquise, des parcelles prises sur la masse de la production actuelle et non sur la masse de la production antérieure.

b) L'« épargne ».

Cette constatation suffit pour ruiner l'édifice de la théorie du fonds des salaires. Si les moyens de production ne proviennent pas du travail antérieur mais du travail présent, le capital, en tant que richesse privée, n'a aucune influence sur le progrès de la coopération ou n'y participe tout au plus que pour une faible part. Et dans ce cas, la justification du profit au nom du « droit naturel » disparaît.

A ceci vient s'ajouter que Smith lui-même a écrit à plusieurs endroits que la condition de tout prélèvement de profit était l'« entière occupation du sol ». Alors seulement il existe des « ouvriers libres » qui doivent s'offrir sur le marché pour un salaire minime ; alors seulement il reste à l'employeur un revenu assez élevé pour qu'il puisse faire des « épargnes » importantes.

Ainsi que nous l'avons exposé à plusieurs reprises, Smith tenait cette évolution de la société pour inévitable parce qu'il confondait l'*accaparement juridique* du sol avec sa *colonisation économique*. Pour nous, qui avons appris à éviter cet écueil, il est clair que ce n'est pas l'épargne du ca-

pital qui a fondé la relation sociale de monopole, mais qu'au contraire c'est seulement grâce à cette relation que l'épargne put prendre des proportions considérables. Nous avons vu dans la formation du capital non pas la *cause* mais la *conséquence* d'une inégalité de classe déjà existante, inégalité établie par le moyen politique. Le capital n'a pas été créé par des hommes qui se seraient distingués de leurs contemporains par leurs vertus économiques : leur esprit d'épargne, leur persévérance et leur prévoyance, il a été fondé de façon prépondérante, sinon exclusive, par des hommes qui furent favorisés par le moyen politique. Quelques exceptions ne suffisent pas à annuler la règle.

Historiquement cette relation a pris naissance de la façon suivante : le minuscule embryon de capital, qui s'était formé d'une façon ou d'une autre dans un endroit quelconque, soit comme résultat d'une « abstinence » réelle chez un travailleur persévérant, soit par un marché avantageux d'un marchand entreprenant, soit par le vol ou la conquête, soit par l'épargne sur le revenu seigneurial de la rente foncière, cet embryon trouva en naissant les ouvriers libres que le monopole de la propriété foncière avait dépouillés de leur moyen de travail, et il se développa et prospéra à leurs dépens grâce au gain de monopole qu'il put prélever sur eux. Sans doute l'accroissement du capital effectué par chaque époque fut une « épargne », un revenu non consommé, ajouté à la richesse acquise et placé de façon lucrative ; mais c'est une épargne qui *présuppose* la relation capitaliste au lieu de l'*engendrer* comme le croyait Smith. S'il n'y avait eu ni ouvriers libres, ni rente foncière, le trésor d'épargne du travailleur « abstinent » n'eût jamais pu atteindre des proportions capables de créer des classes sociales. Et le gain réalisé par un marchand heureux se serait évaporé peu à peu au cours des temps, ne serait-ce que par les partages résultant des successions.

c) Le rapport quantitatif.

La théorie classique est surtout insuffisante pour la détermination la plus importante, le rapport quantitatif entre le salaire et le profit. L'équation $S = \frac{C}{O}$ a donné, quant à la forme, une formule exacte. Mais un examen approfondi montre que la valeur C (capital social) est une grandeur qui, *par essence*, est impossible à déterminer.

Smith a compris par là évidemment la somme de tous les capitaux privés employés à la production, en tant que quantités réelles de biens d'acquisition de toutes sortes, y compris l'argent comptant. C'est cette somme que se partagent les ouvriers : le quotient représente le salaire moyen. Les ouvriers d'une exploitation capitaliste se partagent le capital de leur employeur, que ce capital lui appartienne en propre ou qu'il consiste en fonds empruntés.

Ceci pourrait passer à la rigueur ; mais essayons de remplir la formule d'un contenu tangible et son insuffisance apparaît à la première question : qu'entend-on par la part de chaque ouvrier ? son salaire pour la journée, pour le mois ou pour l'année ? Il est évident qu'il s'agit ici d'une certaine période de production devant être déterminée pour chaque cas particulier et disposant d'un certain « capital moyen » ; mais comment déterminer ce capital ? Et doit-on y faire rentrer le capital fixe en terrains, bâtiments et machines ?

Ce n'est pas ici l'endroit d'étudier en détail toutes ces subtilités, qui forment la matière de monographies critiques des dogmes économiques. Contentons-nous d'établir qu'il y a ici une idée non mûrie qui, à distance, peut bien donner à l'observateur superficiel une impression de précision scientifique. Les économistes classiques eux-mêmes et en dernier lieu Marx ont dû faire subir constamment à la

théorie de nouvelles corrections, non seulement afin de la mettre d'accord tant bien que mal avec les faits nouveaux, mais surtout afin de dissimuler autant que possible ses faiblesses scientifiques.

Nous examinerons plus loin ces modifications. Exposons seulement ici le véritable état des choses tel qu'il nous est fourni par la « loi de l'acquisition ». Le degré de coopération sociale ne dépend pas de l'accumulation préalable du capital dans la propriété privée, mais uniquement du besoin collectif de la société de marché, de sa demande effective, de sa puissance d'achat. C'est la société qui dirige constamment les forces productives et les *biens de travail nécessaires à leur équipement*, les aiguillant vers les branches de la production qui indiquent par la hausse du prix courant qu'un tel afflux leur est nécessaire pour couvrir le besoin collectif. La société, dirigée par le prix, distribue ainsi où il convient les moyens d'exploitation pris sur le stock existant. L'épargne privée forme *une partie*, mais seulement une partie de ce stock.

C. La modification malthusienne.

La loi de la population.

En dehors de son insuffisance formelle, la théorie du fonds des salaires se révéla très vite comme absolument incapable matériellement de remplir sa tâche. Smith avait déclaré que dans une société en voie de croissance le capital devait s'accroître plus rapidement que le chiffre des ouvriers. Dans la fraction $\frac{C}{O}$ le numérateur devait donc grandir plus rapidement que le dénominateur et par conséquent le quotient S , le salaire moyen, devait aussi augmenter.

Or, cette prédiction ne s'était pas réalisée. La société bri-

tannique se développait avec une remarquable rapidité, la somme du capital social s'était multipliée de façon prodigieuse entre les mains de la bourgeoisie, mais le salaire ne montait toujours pas. Il sembla même pendant de longues années qu'il eût plutôt une tendance décroissante ; *dans les villes* il baissa sans aucun doute et souvent de façon fort sensible à cause de l'immigration en masse des coolies finaux.

Dans ces conditions le socialisme fit des progrès énormes et la bourgeoisie, devenue entre temps la classe dirigeante, se vit forcée de réédifier entièrement sa théorie de classe.

Examinons le problème d'un peu plus près. Selon la doctrine fondamentale le salaire devait être déterminé exclusivement par le rapport entre l'offre de capital et l'offre de travail. Il était évident que tel n'était pas le cas, car bien que le capital social s'accrût visiblement dans une proportion beaucoup plus rapide que le chiffre des ouvriers, le salaire baissait au lieu de s'élever. On se vit donc placé dans l'alternative ou bien d'abandonner toute la théorie de la concurrence ou bien de chercher des explications auxiliaires. Le libéralisme ne pouvait choisir la première voie sous peine d'emboîter le pas au collectivisme ; il ne lui restait donc que la ressource des explications auxiliaires.

La direction que devaient prendre ces explications était fixée d'avance. Afin que le bas niveau du salaire se trouvât expliqué, l'offre de capital devait paraître aussi faible que possible, l'offre de travail aussi forte que possible.

Thomas R. Malthus, un pasteur anglican à qui la bourgeoisie reconnaissante décerna plus tard le titre de professeur d'économie politique, résolut le problème dans sa célèbre théorie si discutée de la population.

Il substitua d'abord au concept vague de capital social, les « moyens de subsistance » des ouvriers : cette délimitation était non seulement justifiable, mais représentait même un perfectionnement de la formule primitive qui devenait ainsi à peu près notre loi géocentrique. Le fonds des

salaires n'est en somme que la somme des subsistances des salariés : leur salaire consiste à proprement parler en subsistance. L'argent comptant qu'ils reçoivent en échange de leurs services n'est pas autre chose qu'un bon sur la provision sociale de moyens d'existence.

Parmi ces moyens d'existence les denrées alimentaires ne prennent pas seulement la première place comme importance, elles limitent même de la façon la plus étroite par leur quantité disponible le chiffre des employés : le logement, les vêtements, tous les autres biens peuvent être à la disposition de la classe ouvrière en n'importe quelles quantités prêtes à être utilisées, il ne peut néanmoins exister qu'autant d'ouvriers que l'on peut en nourrir avec la provision existante de denrées. On peut donc dire avec une certaine justesse que la partie importante du salaire est déterminée par le rapport entre la production de denrées et le chiffre d'ouvriers.

Bien plus encore dans un cas déterminé, ce rapport détermine même le reste de l'entretien de la classe ouvrière, la partie de son salaire qui consiste non en denrées alimentaires mais en biens de moindre importance. Ceci a lieu lorsque la demande d'aliments ne rencontre qu'une offre insuffisante. Alors ceux qui ne possèdent rien, pour ne pas mourir de faim, sont contraints d'offrir leur labeur au rabais et se trouvent réduits au minimum d'existence de leur classe, parfois même plus bas encore, au minimum physiologique de subsistance.

I. La « dismal science ».

Telle est, d'après Malthus, la situation où se trouvent effectivement les ouvriers en vertu d'une prétendue *loi naturelle*, que j'ai nommée la « *loi de la marge décroissante des subsistances* ». Selon cette loi le chiffre de la population s'accroît inévitablement plus rapidement que la quantité de

denrées disponibles et ceux qui ne possèdent rien sont forcés de s'offrir au rabais, ne conservant que le strict minimum de l'existence de leur classe, parfois même seulement le minimum physiologique. C'est la forme primitive de la « loi d'airain des salaires ».

Et ce n'est pas tout. Cette loi naturelle aussi inéluctable que néfaste amène fatalement la division de la société en individus qui possèdent, les capitalistes, et en individus qui ne possèdent rien : les ouvriers. Admettons, dit Malthus, répondant aux attaques de ses contemporains socialistes les Wallace, les Owen, les Condorcet, etc., admettons que vos rêves de philanthropes se trouvent réalisés et que la société procède à une répartition égale de tous les biens. Immédiatement commencera l'évolution qui, dans un bref délai, ramènera la société dans son état actuel. Les hommes se multiplieront dans une proportion énorme, les citoyens laborieux, économes, prévoyants et intelligents amasseront des épargnes pendant que leurs contemporains prodigues, paresseux et désordonnés gaspilleront leur avoir et s'endetteront. La propriété foncière également répartie entre tous passera ici à un unique héritier, sera morcelée là entre de nombreux enfants, et dans un bref délai les pauvres devront prier les riches de leur céder une partie de leur superflu d'aliments, et seront forcés de louer leur force de travail pour le salaire le plus infime, puisque, en vertu de la loi de la marge décroissante des subsistances, la demande d'aliments est toujours supérieure à l'offre.

Si cette terrible loi naturelle n'existait pas, il est vrai, ce seraient les propriétaires de denrées superflues qui devraient au contraire s'arracher les services des ouvriers et le salaire serait très élevé.

Nous le voyons, l'abc enfantin de l'accumulation primitive s'est enrichi ici d'un nouvel ingrédient : c'est maintenant une théorie parfaite qui justifie entièrement la bourgeoisie. L'ordre social bourgeois apparaît dorénavant comme une

catégorie éternelle et immanente ; la nécessité naturelle est l'aurole qui transfigure ses privilèges ; bien plus ils apparaissent comme la récompense des vertus bourgeoises, dont la liste glorieuse se trouve encore augmentée : à l'économie, à la persévérance et à la modération, cette philosophie sociale de la grande bourgeoisie ajoutait encore l'abstinence sexuelle, du moins quant à la *procréation*, le véritable coup de grâce au puritanisme bigot !

A côté de cette doctrine le socialisme avec toutes ses revendications et tous ses espoirs apparut comme une pure utopie : le socialisme théorique sembla une vaine crédulité, le socialisme pratique une dangereuse insubordination qu'il convenait de réprimer énergiquement. Et les réquisitoires des philanthropes indignés protestant contre l'odieuse destruction du bien-être, de la dignité, de l'existence humaine même, les revendications au nom des victimes immolées alors par myriades au moloch du profit se heurtèrent au mot impassible : « la nature le veut », un pendant moderne au « Dieu le veut » avec lequel les Croisés exterminèrent jadis les Juifs et les Albigeois et firent du Levant florissant un monceau de ruines sanglantes. Cette complaisante doctrine innocentait les capitalistes, les lavait de toute responsabilité. Les horreurs sans nom des immolations d'enfants de cette époque (des enfants de quatre ans rivés au métier dans les tissages quatorze et seize heures par jour), l'affreuse misère des « slums » des grandes villes (Birmingham, Londres), l'avilissement d'un grand peuple justement fier jusque-là de sa noble origine, tous ces crimes furent mis au compte de l'impitoyable et irresponsable Nature. Cette nature implacable broyait sans relâche les masses humaines avec la même violence sauvage qui caractérise toutes ses crises aiguës : tremblements de terre, cyclones et ouragans.

Et ce n'était pas tout ! Cette théorie fournissait de plus à la bourgeoisie une possibilité de retourner l'arme contre la classe exploitée, à la façon du loup accusant l'agneau. D'où

vient la misère ? Uniquement de ce qu'il est né un trop grand nombre d'êtres humains par rapport aux moyens de subsistance existants : « C'est donc vous les ouvriers qui êtes les uniques coupables. Si vous n'étiez pas véritablement des « prolétaires », c'est-à-dire des « prolifiques », la disproportion ne serait pas aussi grande et vous ne seriez pas aussi pauvres. Par conséquent, mariez-vous tard, n'ayez pas plus de petits que vous n'en pouvez nourrir, imitez-nous. Votre sort est entre vos mains ». Les romans de Dickens, où vibre un sentiment social si intense, clouent au pilori plus d'un avocat de ce dogme hypocrite.

C'est là sans contredit une triste philosophie sociale, et qui porte à bon droit le nom de science néfaste, philosophie néfaste ! Mais l'on comprend que la bourgeoisie reconnaissante ait comblé son inventeur de tous les lauriers, de tous les honneurs et ne lui ait refusé aucune distinction. Ne lui avait-il pas donné en effet ce qui finit toujours par faire pencher la balance dans toutes les luttes de classe politiques ou sociales : la conscience satisfaite, la conviction d'avoir le bon droit de son côté.

L'enthousiasme de la bourgeoisie fut si grand pour une doctrine dont les conclusions lui étaient si favorables, qu'elle se refusa et se refuse encore de nos jours à en vérifier les arguments. Aujourd'hui encore, après plus d'un siècle, la théorie malthusienne est le support de l'économie bourgeoise tout entière et de presque toute l'économie universitaire, un *κατὰ κράτος*, d'après le décret des savants parmi lesquels des savants de premier ordre. Ceci n'a d'ailleurs rien qui puisse étonner. Ainsi que Wilhelm Hasbach l'a dit de façon fort juste : « Les doctrines convainquent aisément lorsqu'elles prouvent ce que nous désirons voir prouvé ; quiconque est d'accord avec les conclusions ne demande qu'à accepter les prémisses par-dessus le marché ».

La bourgeoisie de la Grande-Bretagne et bientôt aussi

celle du monde entier accepta avec joie, les yeux fermés, les prémisses et le raisonnement de la théorie malthusienne à cause de ses conclusions. C'est grâce à cette circonstance qu'un pamphlétaire de rang inférieur s'est trouvé promu au rang de grand penseur, que l'un des plus piteux bousillages simili-scientifiques qui aient jamais été écrits a été élevé à la dignité d'une œuvre de valeur éternelle. Ce qui distingue surtout son auteur, c'est une absence totale de toutes les qualités et aptitudes qui constituent un écrivain et un savant : il n'est capable ni d'une pensée lucide, ni d'un examen critique, ni d'une ordonnance intelligente des faits. L'unique idée que Malthus expose péniblement au long de son ouvrage, idée qui appartient d'ailleurs à un autre, est juste en soi, mais elle est absolument fautive dans l'application qu'il en fait. Il est difficile de trouver un livre plus faible que le fameux *Essai sur la Population*.

II. La loi de la marge décroissante des subsistances.

La surpopulation absolue.

L'idée qu'expose et que démontre Malthus se trouve déjà dans une étude philosophique de Benjamin Franklin.

Le célèbre naturaliste et politicien s'étonne de la quantité énorme de germes que prodigue la nature : pour assurer l'existence de l'espèce, des millions de germes viables et de jeunes êtres se trouvent détruits. « Si la surface terrestre était dépourvue de toute autre végétation, dit Franklin, elle pourrait à la longue être couverte exclusivement d'une seule espèce végétale, par exemple : le fenouil ; et si elle était dépourvue d'autres habitants, elle pourrait en quelques générations être repeuplée de nouveau par une unique nation, par les Anglais, par exemple. »

C'est la « tendency of all animated life to increase beyond the nourishment prepared for it », la tendance des êtres

vivants à s'accroître au delà de leurs moyens de subsistance.

Cette loi qui gouverne absolument toute la vie primitive limitée à l'occupation a contribué, par l'entremise du livre de Malthus, à la formation de l'un des systèmes les plus grandioses qui ait jamais ébranlé et transformé une époque : la théorie darwinienne de la sélection du plus apte dans la lutte pour la vie. Chaque être ayant constamment à lutter contre tous les êtres de la même espèce et aussi contre tous les êtres des espèces étrangères, l'être le mieux adapté au milieu triomphe et survit, transmet à ses descendants ses qualités supérieures et devient ainsi le créateur d'une espèce plus parfaitement organisée. Darwin a déclaré lui-même avoir été mis sur la voie de cette découverte par le livre de Malthus. Partant du principe que tous les êtres vivants tendent à se multiplier suivant une progression géométrique, il calcule qu'en l'absence d'obstacles préventifs ou répressifs un seul couple d'éléphants pourrait en quelques siècles couvrir de ses descendants la terre supposée vide d'autres habitants. Et l'éléphant est de tous les animaux le moins prolifique.

Cette application de la doctrine de Malthus est incontestablement juste et s'est aussi révélée dans la suite comme incomparablement féconde. La raison en est très simple : Darwin applique l'idée au domaine dans lequel elle a pris naissance, à la vie sauvage procédant uniquement par l'occupation. Sur ce domaine la loi de la population a une autorité absolue. Mais Malthus l'applique à la vie civilisée, à la vie de la société humaine coopérant et procédant de façon productive — une grave μετάβασις εις ἄλλο γένος — et sur ce dernier domaine cette loi n'a aucune valeur.

Henry George caractérise spirituellement la différence dont il s'agit ici : l'épervier et l'homme mangent tous deux des poulets ; seulement plus il y a d'éperviers, moins il y a de poulets ; plus il y a d'hommes, au contraire, plus il y a de poulets.

Malthus n'a pas tenu compte de cette différence. L'animal et l'homme primitif ne s'emparent que des provisions d'énergie que la nature tient en réserve et ils dépensent en général, en se procurant leur nourriture, autant d'énergie qu'ils en reçoivent par l'absorption de cette nourriture. C'est à peine si l'excédent suffit à garantir la croissance de l'individu et la reproduction de l'espèce. L'homme civilisé, par contre, apprend de plus en plus à donner aux énormes réserves d'énergie latente de la terre des formes qu'il peut utiliser et il apprend à administrer la provision acquise de telle sorte que son emploi ne lui coûte qu'un minimum de dépense d'énergie personnelle. Reprenons notre exemple : alors que l'épervier chasse toute une journée pour s'emparer d'un poulet, l'homme élève des poulets, les plaçant dans des conditions telles qu'ils puissent se multiplier rapidement ; il les nourrit et les protège contre les intempéries et contre leurs ennemis naturels ; et il les tient à sa disposition de façon à pouvoir constamment se procurer sans dépense perceptible d'énergie l'œuf et le poulet dont il a besoin.

Ostwald exprime ceci à peu près de la façon suivante : à mesure que la civilisation progresse, le pouvoir que possède l'homme de disposer des réserves d'énergie de la planète devient plus grand en même temps que la « *proportion des qualités* » (Güterverhältnis), c'est-à-dire le rapport entre l'énergie brute et l'énergie utilisable augmente ; sur une quantité donnée d'énergie brute une proportion toujours plus grande devient effectivement utilisable pour les buts humains.

C'est ce dont Malthus n'a pas tenu compte. Et c'est pourquoi il arrive à la conclusion que la vie civilisée, la vie productive se heurte tout comme la vie sauvage aux limites de la subsistance. C'est là en effet ce que signifie la loi Franklin-Darwin. La « tendance constante à s'accroître au delà de la marge des subsistances » ne peut devenir

une réalité parce que le nombre des êtres vivants dépend toujours exactement de la quantité de nourriture existant à un moment donné ; mais pour cette raison aussi la marge existante se trouve constamment remplie, *comblée* jusqu'aux bords par les êtres vivants existants déjà : c'est pourquoi les nouveaux êtres qui naissent constamment doivent ou disparaître parce que « leur couvert n'est pas mis au banquet de l'existence », ou rejeter d'autres êtres dans le néant, en dehors de la marge de subsistance, afin de pouvoir s'y maintenir eux-mêmes.

Appliquée à l'homme civilisé, cette idée est tout à fait invraisemblable. La nourriture de l'homme consiste en effet en êtres vivants, végétaux ou animaux, qui tendent également à se multiplier selon une proportion géométrique et même encore plus rapidement que l'homme. Ce dernier a besoin de 15 à 20 ans avant d'être capable de reproduire et un couple humain ne procréé en moyenne qu'un petit nombre d'enfants ; mais le blé et l'orge, le porc, le mouton, la volaille peuvent se reproduire dès leurs premières années et procréent incomparablement plus de spécimens de leur espèce que ne peut le faire l'homme. Cette disproportion néfaste qui est supposée exister entre l'homme et sa nourriture semble donc incompréhensible. Lorsque la terre entière sera couverte de plantes et d'animaux utiles, lorsqu'elle aura atteint les limites de sa productivité — c'est alors seulement cette disproportion pourra exister, si nous admettons que l'espèce humaine continue toujours à s'accroître selon une progression géométrique. Mais ce moment, en admettant qu'il arrive jamais, est situé dans un avenir des plus reculés et cette lointaine *éventualité* des temps à venir ne peut en aucune façon expliquer les faits passés et présents que Malthus veut élucider : le taux du salaire depuis le commencement de l'ère capitaliste jusqu'à nos jours. **Ce qui sera demain ne peut être la cause de ce qui fut hier et de ce qui est aujourd'hui.**

a) Les « arguments » de Malthus.

Examinons néanmoins comment Malthus tente de démontrer cette loi invraisemblable.

Il emploie pour cela des preuves inductives et des preuves déductives.

Les soi-disant « preuves » inductives sont des bribes de ses lectures, compilées sans le moindre essai de critique : il serait vain de perdre une minute à examiner ce produit de la plus pure érudition de rond-de-cuir ; c'est un fatras sans queue ni tête avec lequel on peut à la fois prouver tout et rien.

L'argument déductif a, par contre, une certaine solidité ; il se base sur un paralogisme qui présente assez de vraisemblance pour résister pendant un siècle à l'analyse critique d'adversaires aussi nombreux que redoutables, parmi lesquels on trouve des intelligences de premier ordre : Carey, Rodbertus, Dühring, Marx et Henry George. Je crois être parvenu le premier à résoudre la difficulté.

Malthus expose la loi de la marge décroissante des subsistances comme un simple corollaire de la loi du rendement non proportionnel.

D'après cette dernière loi que nous connaissons déjà, le rendement agricole croît avec une coopération croissante dans une proportion moindre que le labour qui y est appliqué ; en d'autres termes, il revient à chaque travailleur une portion toujours plus faible.

Cette loi indiscutable et indiscutée de la rentabilité privée est transformée par Malthus en une loi de la productivité sociale au moyen de la considération suivante.

Le sol cultivable d'une société économique, et même en regardant de plus haut le sol cultivable de notre planète, est une grandeur donnée une fois pour toutes : « La terre, dit Malthus, peut être considérée comme une île isolée ». x hommes produisent sur cette superficie donnée $x \times a$

unités de nourriture, $2x$ hommes ne produisent selon la loi du rendement non proportionnel que $2x(a - d)$, c'est-à-dire que la quote-part individuelle baisse avec la croissance de la population. Malthus expose cette relation en disant que la population tend à s'accroître selon une progression géométrique pendant que les moyens de subsistance ne peuvent s'accroître qu'en progression arithmétique.

Prenons maintenant comme base d'observation un territoire géographique ayant une fertilité naturelle très grande et une population peu nombreuse : la production agricole pourra donner pendant un certain temps un rendement dépassant de beaucoup ce qui est nécessaire à la subsistance de tous les ouvriers ruraux. Sous ces conditions la population qui, selon Malthus, tend toujours à remplir entièrement l'espace qui lui est laissé, augmentera avec la plus grande rapidité et doublera tous les 25 ans environ ; la part revenant à chaque individu diminuera régulièrement et le moment arrivera enfin où la somme des produits obtenus suffira tout juste à la nourriture de tous. A partir de ce moment la tendance qu'a la population à s'accroître en raison géométrique ne peut plus devenir effective, car le chiffre de la population est lié étroitement à la multiplication plus lente des moyens de subsistance. L'instinct de reproduction agissant de façon toujours aussi puissante appelle bien à la vie un nombre toujours égal d'êtres humains, mais une partie de la population existante est désormais « de trop », ne peut plus trouver de nourriture et doit être « extirpée ». L'office indispensable d'exécuteur des hautes œuvres est rempli par les fléaux de l'Apocalypse (une réminiscence théologique du Révérend), qu'il nomme de façon rien moins que symbolique les « checks », les obstacles à l'accroissement de la population : la guerre, la peste et la famine. Ce sont là les « obstacles positifs ». A ces obstacles viennent s'ajouter les vices qui restreignent la faculté de procréation, les « obstacles négatifs ».

Il n'existe qu'un seul moyen de se libérer de ce cercle maudit ; l'humanité agissant dans son ensemble doit intervenir sciemment et se délivrer elle-même par la continence morale, le « moral restraint ». Elle doit apprendre à dompter l'instinct sexuel, dans lequel Malthus, prêtre jusqu'aux moelles, voit la racine de tous les maux ; elle doit « tuer la chair » ; les pauvres doivent se marier tard, et même dans le mariage modérer prudemment leurs désirs, afin de ne pas mettre au monde plus d'enfants qu'ils n'en peuvent nourrir. Lorsque l'humanité tout entière se sera assimilée cette sage prudence et cette admirable modération, lorsque le « moral restraint » universel agira comme obstacle négatif, préventif et tout puissant, alors seulement la sinistre activité des obstacles positifs ne sera plus nécessaire.

Malthus a évidemment pris très au sérieux cette recommandation de continence morale. Les pratiques néo-malthusiennes qui restreignent la procréation mais non les rapports sexuels ne rentraient nullement dans son programme.

Telle est la démonstration de la si fameuse « loi de la population ». Et il est certain que si l'on admet comme juste la loi du rendement non proportionnel dans la forme que lui prête ici Malthus, il est impossible de se refuser à admettre aussi la loi de la marge décroissante des subsistances qui n'est que la conséquence logique, le corollaire de la première.

Mais fort heureusement, ainsi que nous l'avons déjà indiqué, la *formule* que Malthus a donnée ici à la loi du rendement non proportionnel est fautive. *Elle n'est applicable qu'avec certaines restrictions*, dont Malthus a négligé de tenir compte.

La loi des rendements du sol n'est exacte que si la technique agricole reste la même : « agricultural skill remaining the same », dit Senior, et tous les représentants de l'école classique, *y compris Malthus lui-même*, en d'autres passages, sont entièrement d'accord avec lui.

La loi du rendement non proportionnel s'applique par conséquent sans réserves au cas suivant. Nous prenons deux champs de superficie et de fertilité égales, situés à une égale distance du marché. Sur l'un (A) nous faisons travailler 10, sur l'autre (B) 20 ouvriers de force et de qualification égales qui, avec les mêmes instruments, les mêmes engrais, etc., cultivent les mêmes produits. Le produit brut total du champ B, cultivé de façon plus intensive, sera beaucoup plus élevé que celui du champ A, mais il reviendra à chacun des ouvriers une partie moindre du produit brut et l'entrepreneur recueillera également un produit net plus faible.

Par contre, cette même loi ne s'applique *pas* forcément au cas suivant. Nous prenons les mêmes champs et les faisons cultiver par le même nombre d'ouvriers, 10 pour A et 20 pour B. Mais nous choisissons pour B des ouvriers plus adroits ayant eu un meilleur apprentissage professionnel, nous les équipons avec de meilleurs instruments et nous employons une meilleure méthode d'assolement, etc. Il n'est pas certain alors que le champ B doive rapporter à chaque ouvrier un produit net et un produit brut plus faibles ; il est très possible que le produit brut et le produit net par tête soient égaux et *dépassent même de beaucoup ceux de A*.

Malthus a fondé sa démonstration sur le premier cas qui intéresse le rendement privé du grand agriculteur ; celui-ci, en effet, ne peut employer en général ni une technique supérieure, ni des ouvriers plus habiles, ni des instruments plus perfectionnés : l'« economical man » possède déjà tout cela au plus haut degré de perfection possible à l'époque présente.

Mais lorsque l'on a en vue les conditions de la productivité sociale *chez les peuples en voie de développement*, ce qui est le cas chez Malthus, c'est du second exemple qu'il faut partir. L'augmentation de la population a en effet pour

conséquence, d'après la loi de l'acquisition, une coopération supérieure; et une coopération supérieure implique un meilleur apprentissage professionnel des ouvriers, des instruments plus perfectionnés et une plus parfaite domination des forces de la nature par la connaissance scientifique. La déduction de Malthus ne peut donc être admise ici sans plus ample examen.

Le calcul de la rentabilité privée compare le labour et le résultat obtenu par des ouvriers également qualifiés, également bien nourris, et munis des mêmes instruments (capital).

Le calcul de la productivité sociale compare entre eux des ouvriers ayant eu un apprentissage inégal, nourris de façon inégale et munis d'instruments de qualité inégale. Il met en regard le résultat du travail d'un sauvage creusant au moyen d'un épieu quelques sillons sur le sable, et celui du travail du laboureur primitif employant la charrue de bois, ou du cultivateur conduisant sa charrue perfectionnée tirée par de vigoureux bœufs de labour sur un sol enrichi par les amendements successifs et enfin celui du cultivateur moderne conduisant sa puissante charrue à vapeur. Il compare le tablier du semeur et le drill, le couteau de pierre et la moissonneuse, le fléau et la machine à battre, la rigole et le drainage rationnel, l'écobuage et l'enrichissement du sol par les engrais artificiels. Il compare l'œuvre accomplie par le laboureur primitif qui avait vingt occupations diverses à celle de l'agriculteur moderne qui n'en a qu'une seule; et il compare enfin l'homme contraint d'exporter avec son blé la force même du sol à celui qui restitue à ses terres par l'engrais tous les éléments fécondants que la récolte a épuisés; l'homme qui devait payer sa charrue avec le produit d'une année de labour à celui qui peut se la procurer par un mois de travail.

Plus un peuple devient nombreux, en effet, et plus la division du travail se perfectionne, amenant une amélioration

correspondante des instruments agricoles; à mesure que le temps du cultivateur peut être consacré de plus en plus exclusivement à son occupation principale, le produit brut de son champ augmente; en même temps la demande de produits agricoles exercée par la population industrielle et son offre de produits deviennent toujours plus importantes: le pouvoir d'acquisition des produits agricoles et par conséquent le produit net de l'agriculture croît ainsi des deux côtés à la fois.

Les conditions du travail *ne sont donc pas* les mêmes; c'est pourquoi on ne peut, sans plus ample examen, déduire de la loi du rendement non proportionnel celle de la marge décroissante des subsistances. La démonstration malthusienne ne prouve rien. Il est impossible de résoudre par la déduction, par le raisonnement abstrait, le problème de la baisse réelle ou supposée de la marge des subsistances: trois possibilités se présentent en effet:

1. Les nouvelles forces de travail appliquées à la totalité du sol ne suffisent pas, malgré la plus grande productivité moyenne, à maintenir à son ancien niveau la part revenant à chaque travailleur.

2. Elles suffisent à maintenir la quote-part à ce niveau.

3. Elles sont plus que suffisantes et permettent d'élever cette quote-part.

Si la réalité est conforme au premier cas, le malthusianisme demeure, bien qu'atténué quantitativement. Est-elle conforme au second cas, la loi des rendements non proportionnels est compensée et elle est plus que compensée si la troisième alternative se réalise. Lequel de ces cas est conforme à la réalité? Ce point ne peut plus être élucidé par des approximations, mais seulement par des chiffres exacts, c'est-à-dire par la statistique.

b) L'affirmation malthusienne.

Et la statistique montre que le troisième cas répond à la réalité :

La loi des rendements non proportionnels est effectivement plus que compensée : la quote-part ne diminue pas, elle augmente.

1. L'« urbanisation » de la population.

C'est ce qu'aurait pu constater Malthus, encore qu'à son époque la statistique de la production agraire n'ait été que faiblement développée, s'il avait étudié le mouvement de la population à l'intérieur du pays, mouvement que l'on peut désigner par le terme d'« urbanisation ». L'urbanisation est le mouvement de la population vers les villes et les districts industriels, mouvement qui, dans toutes les contrées civilisées, diminue le pourcentage des agriculteurs et augmente celui des citadins. Ce processus dominait déjà avec une force inouïe la société britannique au temps de Malthus et avec un peu de réflexion il eût pu tirer de son idée fondamentale même la conclusion qu'il était impossible que sa loi fût juste.

Si cette loi avait été juste en effet, d'après la loi fondamentale géocentrique que Malthus avait empruntée aux Physiocrates, le pourcentage des citadins eut dû au contraire diminuer.

Supposons que lorsqu'une société atteint le moment critique où la quote-part individuelle diminue, sa population comprenne 50 0/0 de citadins : chaque agriculteur doit alors récolter en moyenne la subsistance de deux familles. Si maintenant la population continue à augmenter l'agriculteur, après qu'il a nourri sa propre famille, n'a plus

qu'une moindre quantité de denrées à céder, disons au lieu de 50 0/0, 40 0/0 seulement de son produit. Le nombre des citadins doit alors immédiatement tomber à 40 0/0 et les ouvriers se trouvant en excédent dans les villes doivent aller dans les campagnes pour y trouver du pain.

Les choses se passent de façon diamétralement opposée dans tous les États capitalistes ; il faut donc admettre que le rendement moyen de l'agriculteur a dû augmenter. Au commencement du XIX^e siècle l'Allemagne comptait une proportion de 20 0/0 de citadins, en 1876, lorsqu'elle exportait encore du blé, la proportion était de 50 0/0, aujourd'hui elle s'est élevée à plus de 80 0/0. Entre temps la population a plus que doublé. En dépit de l'énorme condensation de la population sur un « terrain limité », l'agriculteur moyen qui n'avait au début de cette période d'économie nationale qu'un excédent de 20 0/0 de son produit à céder à la population citadine, peut lui céder aujourd'hui un excédent de 80 0/0. Nous avons par conséquent une marge croissante et non décroissante des subsistances.

Bernstein a opposé à mes constatations l'objection suivante : « l'industrie des villes a exproprié par la concurrence non seulement les artisans citadins mais aussi des artisans villageois et souvent de plus, outre ceux-ci, des éléments « paysans » qui, bien que classés par la statistique parmi les « cultivateurs », tiraient une part importante de leur revenu d'occupations auxiliaires industrielles. La perte de ces emplois secondaires brisa leur force de résistance économique, rendit leur position dans l'agriculture impossible à soutenir et les refoula dans les villes. Au point de vue statistique, grâce à ce déplacement purement local et non professionnel de la population, le chiffre des places nouvellement ouvertes par l'industrie semble avoir augmenté dans une mesure qui dépasse de beaucoup les faits réels ».

Je suis tout prêt à admettre qu'il y a là une idée très juste. Grâce à cette erreur de statistique, l'augmentation

de la population industrielle semble en effet avoir été un peu grossie. Mais il est radicalement impossible, d'autre part, d'expliquer le développement des villes par ce simple déplacement local sans influence du déplacement professionnel de la population.

Pour être tout à fait équitable, je me servirai contre les arguments Marx-Bernstein de chiffres empruntés à la statistique britannique.

La population du Royaume Uni a eu durant la période capitaliste les chiffres suivants :

1754 :	10 658 000
1801 :	15 717 000
1891 :	35 003 000
1900 :	41 220 000

ce qui nous donne une augmentation de trente millions de têtes en chiffres ronds.

En 1754 la Grande-Bretagne était déjà un pays industriel très développé et se trouvait en plein progrès du capitalisme. Ses villes étaient déjà importantes. En 1801, les douze villes principales avaient une population de 1.461.000 habitants (en 1887, 7.434.000).

Mais je veux me montrer conciliant. Je suppose qu'en 1754, la Grande-Bretagne se soit trouvée encore en pleine économie naturelle et n'ait possédé ni villes, ni artisans, ni manufactures, ni rien touchant en quoi que ce soit à l'industrie, et n'ait contenu que des petits cultivateurs et des grandes exploitations agricoles ! J'admets, de plus, que les trois quarts du travail de ces paysans, etc., ait été consacré aux occupations secondaires industrielles et un quart seulement à l'agriculture proprement dite. Même avec toutes ces suppositions il est impossible d'expliquer par un simple déplacement local un accroissement des villes de 7.500.000 têtes, c'est-à-dire le quart seulement de l'accroissement effectif.

Cette objection tombe donc immédiatement.

Ces chiffres tirés de la statistique suffisent à réfuter entièrement et sans appel la thèse de Malthus.

2. *La statistique de la production agricole.*

Cette thèse se trouve de plus réfutée encore sinon plus radicalement, du moins plus directement et de façon plus convaincante pour le novice en questions économiques, par les chiffres de la statistique de production agricole dans toutes les contrées civilisées ayant une certaine densité de population et possédant une législation passable. La comparaison démontre ici de façon évidente que la production de moyens de subsistance augmente plus rapidement que le chiffre de la population, ou, en d'autres termes, que la quantité d'aliments produits par tête de la population totale — et non pas seulement pour chaque agriculteur — augmente constamment. Par conséquent, l'on peut bien parler parfois de hauts prix du blé mais non pas de disette et moins encore de famine.

Prenons un exemple nous touchant de près : la culture de plantes servant à l'alimentation humaine a été quadruplée en Allemagne au cours du XIX^e siècle, alors que la population a seulement doublé. Le nombre de bêtes de boucherie par habitant n'a pas augmenté, mais leur poids de viande s'est tellement accru et le temps nécessaire à leur préparation a diminué dans de telles proportions que la quantité de viande revenant à chaque habitant est même devenue un peu plus grande qu'auparavant. Même si des salaires plus élevés et une diminution du prix du blé permettaient au prolétariat une plus grande consommation de viande, il serait encore possible d'augmenter le nombre et la qualité des bestiaux considérablement, par rapport au chiffre de la population.

Les conditions que Malthus considère comme normales, c'est-à-dire une augmentation de la population dépassant

l'augmentation de la production agricole ne se trouvent, à l'exception de la Grande-Bretagne — exception dont les causes seront exposées immédiatement — que dans les Etats où les résistances politiques de transport et un monopole de classe de l'administration publique exercé brutalement arrêtent la croissance de la demande collective et le développement de la coopération. C'est le cas surtout pour la Russie ; là une aristocratie corrompue jusqu'aux moelles gouverne à tort et à travers un peuple misérable maintenu sciemment dans l'ignorance et l'incapacité, opprimé et écrasé de tous côtés. Tout ce qui pourrait aider le paysan dans sa lutte contre les forces de la nature lui est interdit : il n'a ni instruction ni liberté ; et ses épargnes, qui pourraient au moins lui permettre de se procurer de meilleurs instruments, lui sont enlevées. Le paysan, dépouillé par des impôts écrasants, est forcé d'épuiser le sol de son champ, afin de réunir les intérêts de la dette publique, dont une folle politique extérieure d'expansion et une criminelle politique intérieure d'extorsion ont accablé le peuple au profit de la classe dirigeante. Déjà le nombre des bestiaux, le soutien de toute exploitation paysanne, a baissé de façon considérable et le résultat ne s'est pas fait attendre : famine sur famine viennent décimer la population.

Il existe bien ici une « surpopulation », c'est-à-dire une disproportion entre le chiffre de la population et la subsistance : mais la cause de cette surpopulation n'est pas celle qu'a indiquée Malthus, mais celle que dénoncent les socialistes contemporains : le *mauvais gouvernement*, comme on disait jadis, une constitution sociale défectueuse, comme on dit aujourd'hui. Ici par conséquent ce n'est pas Malthus qui a raison, mais Godwin contre lequel fut dirigé le premier pamphlet malthusien.

Certains disciples de Malthus s'appuient fréquemment sur cette surpopulation, dont l'existence en Russie et aussi,

dans des conditions politiques analogues, aux Indes et en Roumanie, ne peut être niée. A cela il n'y a qu'une réponse : le point qui nous occupe est non pas l'*existence* mais la *cause* de ce phénomène. Godwin est parti, tout comme Malthus, du fait de la surpopulation capitaliste dans la Grande-Bretagne, mais il est arrivé à une explication toute différente. Malthus fait remonter cette surpopulation à des causes naturelles, Godwin à des causes sociales. *A quoi imputer la responsabilité de la misère de l'ère capitaliste ? A la parcimonie de la nature ? Ou à des institutions sociales susceptibles d'être améliorées ?* Voilà comment se résume le problème qui nous occupe.

Et maintenant examinons les conditions spéciales dans lesquelles se trouve la Grande-Bretagne. C'est un fait indéniable que ce pays ne produit plus aujourd'hui qu'une partie insignifiante des produits d'alimentation nécessaires à sa population : la majorité de ses habitants vit de blé américain et de moutons d'Australie.

Et pourtant ce fait ne prouve rien en faveur de Malthus.

Tout d'abord, en effet, nous ne trouvons ici aucun indice de surpopulation. Le salaire moyen non seulement en argent mais aussi en biens, non seulement le salaire nominal par conséquent mais le salaire réel a augmenté de façon considérable depuis un demi-siècle. Le confort, le luxe, la durée de l'existence, l'éducation, l'épargne de la population se sont élevés dans la même proportion, le nombre des « paupers » a diminué en dépit de l'immigration constante des prolétaires les plus misérables et les plus déçus des contrées de l'Europe orientale.

De plus, le fait du fort mouvement rétrograde de la production agricole ne prouve encore rien en faveur de sa thèse. Il serait absurde d'affirmer que la Grande-Bretagne importe du blé parce que son agriculture a atteint le plus haut rendement que permette son sol. La culture anglaise décline au contraire, parce que, sous les conditions exis-

380 LIVRE QUATRIÈME. — LA THÉORIE CLASSIQUE DE LA DISTRIBUTION
tantes de la propriété agraire, seuls les meilleurs terrains sont *rentables*. L'Anglais préfère en général placer sa force de travail et son capital dans l'industrie plutôt que dans l'agriculture ; la Grande-Bretagne est aujourd'hui au sens de l'économique la « *ville centrale* » d'un cercle économique mondial.

Ceci me paraît tout à fait évident. Parce qu'un district quelconque importe du blé et de la viande, il serait faux de conclure qu'il ne *peut* pas en produire lui-même ; il faut examiner tout d'abord s'il ne pourrait pas aussi bien les produire *s'il le voulait*, c'est-à-dire si cette production était rentable ; et si ce district ne trouve pas simplement plus pratique de se transformer en « ville » qui « produit » (c'est-à-dire qui amène sur le marché pour sa consommation) plus de blé et de viande, lorsqu'elle échange du « calicot et des brosses à cirage » contre le blé et la viande.

La théorie de la population interprète la loi des rendements non proportionnels comme une loi de la productivité sociale, de la possibilité *technique*, mais non comme la loi de la rentabilité privée, de la possibilité *économique* de l'agriculture. Les rendements actuels sont les résultats d'un calcul de rentabilité privée de personnes économiques privées et ne peuvent rien prouver par conséquent dans la question de la productivité sociale.

III. Le Malthusianisme prophétique.

La théorie malthusienne proprement dite se trouve donc réfutée par ce qui précède. Nous le répétons une fois de plus : cette théorie fait provenir la *misère passée et présente des masses* à l'époque capitaliste d'une soi-disant loi naturelle de la marge décroissante des subsistances.

Or, cette loi étant naturelle agit d'une façon permanente, comme la loi de la pesanteur, par exemple. C'est pourquoi Malthus prédit en même temps *pour toutes les époques à*

venir la même misère des masses et même une misère plus profonde encore, tant qu'un « moral » ou « prudential restraint » ne sera pas parvenu à limiter effectivement la croissance de la population. Ceci n'est donc qu'une application spéciale de sa loi universelle et éternelle.

Il existe néanmoins deux écoles différentes qui ne voient dans la loi de la population qu'une *prophétie*.

Cette opinion erronée *provient d'une interprétation fautive du mot « tendance »*. Elles y voient quelque chose de futur pendant que chez Franklin, un cerveau de premier rang, le mot : *tendance* est le terme adéquat pour exprimer quelque chose existant de tout temps : tout être animé a la *tendance constante* (the *constant tendency*) à s'étendre au delà de l'espace qui lui est attribué, mais sans pouvoir y parvenir, étant retenu par son volume même dans cet espace. De même une planète tend constamment à s'échapper par la tangente mais sans pouvoir jamais y parvenir, la gravitation l'attirant vers le centre.

a) Le malthusianisme qui jongle avec les chiffres.

La première de ces écoles est composée d'originaux qui prévoient pour une époque plus ou moins éloignée la surpopulation absolue de notre planète. Cette opinion bizarre ne nous intéresse guère, il est vrai, puisque nous cherchons seulement l'explication du *mode capitaliste de distribution passé et présent*, lequel ne peut guère être causé par une surpopulation *future*. Néanmoins nous l'examinerons brièvement, ne serait-ce que pour exposer les surprenantes méthodes dont se servent parfois des savants et même des savants réputés, et aussi afin de répondre d'avance à toutes les objections. Nombre de Malthusiens, lorsqu'ils croient avoir « prouvé » la justesse de leur prophétie pensent en effet qu'ils peuvent également se contenter d'une telle explication pour le présent.

Les partisans de cette variante, que j'ai nommée le « malthusianisme qui jongle avec les chiffres », s'appuient uniquement sur des statistiques d'après lesquelles les peuples s'accroissent actuellement dans une proportion quelconque.

Ils s'obstinent à ranger ces chiffres selon une progression régulière et en tirent sans plus ample information la conclusion que les peuples continueront à s'accroître à l'avenir dans une mesure quelconque, jusqu'à ce que la terre entière soit cultivée avec le plus haut degré possible d'intensité : dès ce moment la quote-part de nourriture devra alors baisser nécessairement.

Il suffit d'appliquer ce même calcul mathématique au passé pour arriver aux résultats les plus absurdes.

Dans son numéro du carnaval un journal de Munich s'en est moqué d'une façon fort spirituelle :

« Le professeur Waldemar Spitzkopf publie dans les *Annales de science ingénue* le compte rendu d'une découverte des plus alarmantes. Il démontre dans son article remarquable que l'humanité est en train de s'éteindre rapidement et base cette affirmation sur un simple calcul mathématique. On sait que chaque être humain n'a que deux parents mais a déjà quatre grands parents, 16 bis-aïeux et jusqu'à des millions d'aïeux. Contrairement à l'opinion communément répandue, la population a donc dû être jadis non point moins nombreuse mais au contraire infiniment plus nombreuse que de nos jours. Il y a cent ans elle était par conséquent huit fois plus nombreuse, il y a deux cents ans 64 fois plus nombreuse qu'aujourd'hui, si nous comptons trois générations par siècle. Par contre, en l'an de grâce 2100 l'on ne comptera plus guère que la soixante-quatrième partie du chiffre actuel de la population et ce chiffre diminuera de moitié tous les 33 ans. Aujourd'hui déjà, en effet, pour assurer au bout de cent ans l'existence d'un seul petit-fils il ne faut pas moins que la collaboration d'au moins 8 contemporains de bonne volonté. Les consé-

quences de ce calcul irréfutable sont plus surprenantes encore en ce qui touche au passé. Après nous être convaincus que ce ne sont pas nos descendants mais nos ancêtres qui auraient pullulé à l'infini si les limites naturelles de subsistance terrestre n'avaient pas opposé à leurs tendances prolifiques un obstacle insurmontable, nous arrivons à un résultat stupéfiant : l'histoire de l'humanité ne peut remonter qu'à trois cents ans au plus ! En l'an 1600, les ancêtres de l'humanité actuelle avaient déjà atteint le chiffre respectable d'un billion ! Or, c'est là le maximum extrême que la terre puisse nourrir, d'après la loi de fer du salaire de Malthus, découverte simultanément par Kant et Newton. La plus grande partie de ces deux millions d'ancêtres a donc dû à cette époque mourir d'inanition. Quoiqu'il en soit, l'histoire véritable de l'humanité ne commence qu'à la Guerre de Trente ans. Tout ce qu'on rapporte des époques antérieures n'est que légende et fiction. Nous ne tirons pas notre origine d'un unique couple humain mais d'un billion d'ancêtres en chiffres ronds. Adam et Eve, loin d'être les premiers êtres humains, seront les derniers ou plutôt les avant-derniers spécimens de notre espèce. »

Et ce calcul n'est guère moins absurde lorsqu'il prétend déterminer les événements à venir. C'est une prétention inadmissible de vouloir tirer des quelques chiffres dont nous disposons une conclusion quelconque. Nous ne savons rien de positif concernant l'excédent des naissances aux époques passées et ne savons pas davantage ce que sera cet excédent dans les temps futurs. Nous ignorons si la période dont sont tirés nos chiffres a un caractère normal ou un caractère exceptionnel. Tout notre savoir se borne à la constatation que, depuis environ un siècle, la population des peuples civilisés va en augmentant.

La science, j'entends la science véritable et non celle qui se perd dans des rêves fantasques, ne peut donc arriver ici

à une prévision certaine. Son verdict ne peut être que : *Non liquet ! Ignoramus !*

Si l'on tient absolument à se perdre en conjonctures touchant l'avenir, on peut évidemment admettre, entre autres suppositions, l'éventualité que la population aille en augmentant jusqu'à ce que la planète fourmille d'êtres humains et que la guerre, la peste ou la misère ou encore une sage abstinence interviennent pour sauver l'humanité de la famine ; mais il convient de se rendre compte que c'est là du roman et non de la science.

Et il convient de plus de reconnaître que toute autre conjoncture est également autorisée et a une valeur au moins égale. On peut supposer avec le même droit et la même vraisemblance qu'avant cette époque critique la chimie sera parvenue à transformer les pierres en pain, que l'humanité aura trouvé le moyen de coloniser d'autres planètes, etc., etc.

Ces suppositions ne sont qu'un passe-temps futile. On peut opposer au Malthusianisme une hypothèse ayant une vraisemblance au moins égale à la sienne : il suffit pour cela de s'en tenir à l'idée usuelle de croissance, telle que nous la connaissons par l'expérience. Nous savons qu'un corps grandit d'autant plus rapidement qu'il est plus jeune ; et que la croissance atteint très vite son maximum de volume et de grandeur, le point auquel l'organisme cesse de croître après avoir atteint les dimensions que lui permet sa nature, et ces dimensions dépendent de la marge des subsistances. L'on ne trouve plus aujourd'hui en Sibérie les grands pachydermes qui y vivaient jadis, parce qu'ils n'y trouveraient plus une nourriture suffisante, et les sauriens géants ont également disparu avec les immenses forêts vierges de l'époque carbonifère, qui seules pouvaient fournir la subsistance indispensable à ces énormes organismes.

L'hypothèse d'une croissance sans fin est absolument

dénuée de fondement ; c'est comme si, « du fait que la queue d'un jeune chien double de longueur pendant qu'il augmente d'un certain nombre de livres, l'on voulait tirer la conclusion absurde que lorsque ce chien pèsera cinquante livres sa queue sera longue de plus d'un kilomètre, de sorte que l'on se trouvera placé dans l'alternative, si l'on veut éviter des amputations répétées, d'employer le remède préventif d'un bandage » (Henry George).

Il semble beaucoup plus juste de considérer les peuples industriels comme des corps se trouvant dans la première phase de croissance rapide. La statistique sur laquelle se base le Malthusianisme est à peu près aussi vieille que les chemins de fer et les steamers. Les facilités qu'ont procurées ces inventions pour l'acquisition de moyens de subsistance venant de cercles plus éloignés, ont évidemment étendu subitement de façon prodigieuse la marge de subsistance des anciens peuples. Ne peut-on pas en conclure que les peuples modernes s'accroissent maintenant avec une rapidité au-dessus de la normale afin de remplir cette marge élargie ?

Nous le répétons, la justesse de cette dernière conception ne peut être démontrée ; mais n'est-elle pas plus vraisemblable que la conception de Malthus qui est également impossible à prouver ? N'explique-t-elle pas beaucoup mieux que le malthusianisme, le fait qu'aujourd'hui, après au moins 7.000 ans d'existence historiquement établis, l'humanité n'a toujours pas encore pullulé jusqu'à transformer la planète en véritable fourmilière ?

La thèse de Malthus est contredite encore par le fait souvent constaté que les hommes vivant dans un certain bien-être ont moins d'enfants que les pauvres. Doit-on voir là l'effet d'une abstinence « morale » ou d'une « limitation volontaire » ? Ce point est difficile à élucider. Il semble néanmoins qu'il faille plutôt y voir un cas de cette loi universelle qui veut que les espèces dont l'existence est le plus

menacée dans la lutte pour la vie soient aussi les plus fécondes et que les organes exposés à une forte usure se renouvellent très rapidement par la « prolifération » de leurs éléments cellulaires. C'est pourquoi les « prolétaires », qui tirent leur nom de leur quantité d'enfants, sont si prolifiques. C'est là une méthode d'« adaptation » des plus répandues. Mais les adaptations de ce genre disparaissent régulièrement avec les nécessités qui les ont créées. De même que les yeux des animaux troglodytes ont disparu avec la lumière à laquelle ils étaient accommodés, de même l'extrême fécondité disparaît à mesure que diminuent les dangers menaçant l'existence de l'espèce. Ce résultat peut être attribué à des causes diverses : à des mariages plus tardifs ou peut-être à une dégénérescence des ovaires chez la femme, peut-être aussi à une prépondérance de l'intelligence sur l'instinct, du cerveau sur les organes sexuels, qui est la conséquence de l'augmentation du bien-être. Le mécanisme importe peu, il suffit que l'expérience comme la statistique semblent plutôt prouver une évolution de ce genre que l'hypothèse d'un accroissement illimité.

Enfin, et c'est là le point principal, nous n'avons aucunement à nous creuser la tête pour découvrir laquelle de ces deux perspectives présente le plus de vraisemblance. Alors même que l'humanité irait se multipliant avec la rapidité que les plus sombres pessimistes tiennent pour possible, le moment d'une « surpopulation absolue » n'en resterait pas moins si éloigné qu'il serait vraiment superflu de nous apitoyer dès aujourd'hui sur les catastrophes plus ou moins tragiques qui pourront se produire alors. L'opinion opposée, celle qui considère ce moment comme très rapproché, repose sur des hypothèses tout à fait inadmissibles. Nous les mentionnerons en quelques mots, ne serait-ce que pour montrer toutes les sottises à prétentions scientifiques que l'on peut faire imprimer et toutes les choses contradictoires que l'on peut faire dire à la statistique.

En 1891 le géographe anglais Ravenstein calcula l'époque du « moment fatal » dans une conférence tenue à Londres devant la Société Royale de Géographie. Il donna d'abord ces chiffres sans doute corrects pour la superficie utilisable du globe : 73.200.000 kilomètres carrés de terre fertile, 36 millions de kilomètres carrés de steppes et 18.800.000 kilomètres carrés de désert aride. Il se posa ensuite cette question : combien le kilomètre carré peut-il nourrir d'êtres humains ? Tout d'abord le kilomètre carré de terre arable.

Pour ce calcul il existe une base sûre en apparence. Il y a des contrées qui exportent des produits alimentaires et d'autres qui en importent. Evidemment les premières ont trop et les secondes trop peu de ces denrées — c'est du moins ce que les économistes affirment aujourd'hui encore. Examinons donc avec quelle densité de population par kilomètre carré l'on peut encore exporter et avec laquelle, on doit déjà importer, et la moyenne nous donnera à peu près le maximum de densité. C'est de cette manière que Ravenstein arrive à évaluer qu'un kilomètre carré de terre arable peut nourrir 75 habitants, 1 kilomètre carré de steppes à peu près 4 et 1 kilomètre carré dans le désert, seulement 1/4. Ceci nous donne comme chiffre maximum pour tout le globe une population de 5.994.000.000 de têtes.

En admettant une augmentation moyenne de 8 0/0 par décennie, les 1.500.000.000 d'hommes qui existaient en 1891 devraient, par conséquent, atteindre le chiffre fatal et même un peu plus, 5.997.000.000 en l'an de disgrâce 2072... et alors viendrait le grand chambardement !

Huit ans plus tard un statisticien de Berlin, von Fircks, contrôla l'opération arithmétique de son confrère anglais et arriva avec un point de départ un peu différent à un chiffre maximum de 8 à 9 milliards. D'après quoi il semblerait presque que ce fussent les évaluations qu'on donne de ce chiffre qui « suivent une progression géométrique pendant

que la population n'augmente que suivant une progression arithmétique » !

En tout cas, les perspectives que nous ouvrent ces calculs sont plutôt sombres. Si dans un délai de 150 à 200 ans nous devons vraiment atteindre l'instant critique, il est certain que la nécessité d'une action quelconque s'impose. Mais sommes-nous vraiment si près de ce moment ?

En aucune façon. Cela s'appelle jongler avec les chiffres ! L'idée de la règle de trois n'est pas mauvaise, seulement... les données en sont fausses. Il est absolument impossible de calculer le maximum de densité de la population en partant de l'importation et de l'exportation des denrées.

Même en ce qui concerne la Grande-Bretagne qui, en sa qualité de « ville », vit aujourd'hui surtout de denrées importées, il serait faux de conclure qu'elle ne *pourrait* pas produire sa nourriture si elle le *voulait* ; s'il était plus *rentable* pour l'Anglais de fabriquer du blé et de la viande plutôt que du « calicot et des brosses à cirage », il est hors de doute qu'il serait aujourd'hui encore en état de le faire dans une mesure suffisante. Mais laissons l'Angleterre de côté pour l'instant. Si les statisticiens avaient pris la peine de consulter les chiffres de la production agricole, ils n'auraient jamais conçu cette idée absurde que certains peuples importent la nourriture parce qu'ils y sont contraints sous peine de mourir de faim et que d'autres l'exportent parce qu'ils en ont une quantité superflue.

L'Allemagne, par exemple, récolte aujourd'hui beaucoup plus de blé *par tête d'habitant*, quoique sa population se soit *considérablement accrue*, qu'elle ne le faisait durant les années 1870 à 1880, alors qu'elle exportait encore du blé. A cette époque donc on exportait, quoique la moindre quantité récoltée fût plus faible, pendant qu'aujourd'hui on importe une grande quantité de blé quoique la quantité récoltée soit plus grande. Et c'est à la Russie que l'Allemagne achète du blé, cependant une simple comparaison de chiffres

montre qu'elle récolte une plus grande quantité par tête d'habitant que la Russie, ce qui n'empêche pas que la première achète pendant que la seconde vend. Logiquement, c'est le contraire qui devrait avoir lieu. Comment expliquer cette énigme ?

L'explication est des plus simples. Les peuples ayant atteint un haut degré de culture importent les matières alimentaires malgré que leur propre rendement par tête soit beaucoup plus élevé que celui des peuples moins avancés : ils importent parce que selon l'expression populaire, « ils peuvent se le payer », parce qu'ils peuvent se nourrir mieux et plus abondamment et surtout parce qu'ils peuvent transformer une plus grande partie des blés importés en « aliments de luxe », viandes de choix et spiritueux. Les peuples ayant un degré de civilisation moins élevé, d'autre part, n'exportent pas parce qu'ils ont plus de denrées qu'ils n'en peuvent consommer, mais parce qu'ils sont pauvres et accablés de charges, parce qu'ils doivent se priver pour amasser les intérêts de leurs dettes, parce qu'ils doivent serrer leur ceinture de quelques crans s'ils veulent avoir au moins quelques-uns des biens supérieurs que fournit la civilisation.

Il est donc évident que la base d'où partent les calculs de Ravenstein et de Fircks est fautive. Nous n'avons pas la moindre donnée nous permettant de déterminer des limites à la densité de la population dans une contrée quelconque du monde civilisé et bien moins encore pour la planète tout entière, parce que nous n'avons pas la moindre idée du nombre d'habitants que peut nourrir une terre « cultivée de la façon la plus intensive », selon l'expression de Fircks. Mais néanmoins tous les savants s'accordent à reconnaître que la densité de la population, même dans les contrées les plus peuplées de l'Europe civilisée, pourrait être accrue de façon considérable, sans qu'il soit nécessaire de recourir pour sa nourriture aux excédents de récoltes des contrées étrangères.

Les données de Ravenstein ne pouvant pas nous servir, comment trouverons-nous le nombre d'habitants qu'un kilomètre carré peut nourrir au maximum ?

Je me suis amusé à exécuter ce calcul. Nous savons quelle quantité d'albumine doit absorber annuellement l'homme pour se soutenir : environ 75 livres. Un kilomètre carré de terrain cultivé peut donc nourrir autant d'hommes qu'il porte de fois 75 livres d'albumine, toutes les autres substances nutritives se trouvant en abondance dans le corps de la plante. Or, en prenant une base très modérée pour le pourcentage d'albumine, la production agricole la plus intensive que nous connaissions *aujourd'hui* rapporte par kilomètre carré au moins 300.000 livres d'albumine, de sorte que le kilomètre carré peut nourrir non pas seulement 75 hommes mais 4.000. Sans tenir compte des progrès possibles de la technique, environ 225 milliards d'hommes pourraient donc vivre aujourd'hui sur notre globe, un chiffre qui, selon les hypothèses de Ravenstein, ne pourra être atteint qu'en l'an 3000 environ. Cette date est vraiment un peu trop lointaine pour que nous ayons à nous inquiéter sérieusement de ce qui pourra se passer alors. Nous pouvons nous en rapporter pour cela aux bons soins des politiciens de l'an X, lesquels auront devant eux tout le temps nécessaire pour parer aux éventualités et combattre le « péril ».

Si la prophétie des pessimistes malthusiens est juste en effet, et si vraiment les premiers indices d'une surpopulation absolue doivent jamais apparaître sur la planète transformée en serre chaude, les premiers symptômes du mal ne seront pas des « positive checks », augmentation de la mortalité, etc., et bien moins encore une véritable famine : le premier signe sera un coude brusque dans la courbe de la statistique jusque-là régulière. Le pourcentage des producteurs agricoles qui aura baissé constamment jusqu'à ce moment commencera à s'élever et alors les

politiciens et hommes d'Etat de l'an X pourront se creuser la tête afin de découvrir le moyen d'empêcher un « excédent trop grand des naissances ». Pour nous la question ne présente pas le moindre intérêt.

Le malthusianisme qui jongle avec les chiffres n'a aucun fondement logique ou empirique : aussi ne peut-il être réfuté ni par des raisons logiques ni par des arguments empiriques. Il rentre dans la classe des articles de foi : *credo quia absurdum*.

b) La « surpopulation relative ».

Si la première variante du malthusianisme prophétique n'est guère qu'une caricature comique de la science, la seconde variante est un adversaire digne de respect.

Il est vrai que ses représentants ont, bien moins encore que les jongleurs de chiffres, le droit de se nommer malthusiens. Ceux-ci, en effet, ont gardé tout au moins l'idée malthusienne de surpopulation en tant que disproportion entre la quantité d'aliments et la population. Ils s'en écartent seulement en prenant le mot « tendance » dans le sens d'un danger futur, n'intéressant que l'avenir.

La seconde variante du malthusianisme prophétique se base aussi sur cette interprétation erronée. Mais elle a en outre une conception de la surpopulation qui lui appartient en propre et qui diffère fortement de celle de Malthus : elle comprend la surpopulation comme une *disproportion entre la production industrielle et la possibilité des débouchés*, alors que Malthus parle d'une disproportion entre *les substances et le chiffre de la population*.

Ce sont là évidemment choses très différentes. Et si les partisans de cette idée se croient malthusiens, leur erreur est grande.

Nous aurons néanmoins à examiner leur théorie plus attentivement. D'abord parce qu'elle est soutenue par les

meilleurs penseurs de l'économie bourgeoise et universitaire : Adolf Wagner et Rümelin se trouvent parmi eux ; et ensuite parce qu'elle forme la base pour ainsi dire de la politique économique moderne, tant internationale que nationale. Partout elle détermine les actions des hommes d'Etat et dirige les efforts des partis : elle est la justification adoptée avec une entière bonne foi par la politique de classe militante. Nos tarifs de protection agricole, notre politique maritime et coloniale, sont entièrement dominés par ce soi-disant malthusianisme. Tous les efforts qu'on oppose d'une part à l'évolution qui transforme l'Allemagne d'un Etat agricole en un Etat industriel et les tentatives pour assurer, d'autre part, des débouchés et des marchés aux produits toujours plus nombreux de son industrie remontent à cette idée dominante. Notre politique chinoise et marocaine, notre attitude envers la Turquie, par exemple dans la question du chemin de fer de Bagdad, toute notre politique d'impérialisme mondial exigeant toujours une « porte ouverte », notre antagonisme avec la Grande-Bretagne — tout cela est justifié par la menace de cette « surpopulation » d'un autre genre. Et c'est la même idée qui domine également la politique des autres nations en voie de développement ; la politique britannique de la « Greater Britain » notamment n'a qu'un but : assurer un marché fermé, réservé à ses excédents industriels ; et ses « dreadnoughts » sont dirigés beaucoup plus contre notre exportation que contre notre puissance politique.

Wagner nomme cette théorie la théorie de la surpopulation « relative », pour la distinguer du malthusianisme proprement dit, qu'il appelle la théorie de la surpopulation « absolue ». Elle prédit pour un avenir *rapproché* une disproportion entre la force de production des peuples industriels et le pouvoir d'acquisition des peuples agricoles en produits de l'industrie. Elle ne craint pas du reste comme le malthusianisme proprement dit et

comme sa première variante prophétique une disproportion *permanente*, mais seulement une disproportion *temporaire*. Et la cause de cette disproportion est à son avis, non pas comme le croient les deux autres écoles, une *incurable parcimonie de la nature*, mais une *imperfection guérissable de l'organisation sociale*. Bref, la théorie prévoit pour un avenir assez proche un cas particulier de cette « *anarchie de la production* » que le socialisme marxiste veut rendre responsable en bloc de tous les défauts de l'économie capitaliste. Mais pendant que ce dernier voit cette anarchie non seulement dans la production internationale, mais dans la production internationale, les partisans de la théorie de la surpopulation relative pensent presque exclusivement aux complications qui pourraient surgir dans les relations internationales et cela essentiellement pour des raisons politiques, des rivalités de puissance derrière lesquelles il convient de chercher comme forces motrices les intérêts des classes dirigeantes, en l'espèce, les intérêts de l'exportation industrielle. Que deviendraient, par exemple, l'Allemagne et la Grande-Bretagne avec leur gigantesque industrie d'exportation si leurs acheteurs habituels leur fermaient subitement les marchés par des tarifs prohibitifs ? C'est là le principal souci de ces hommes d'Etat et de ces économistes.

Il est indéniable que cette éventualité n'a rien d'impossible et il est également indéniable que si jamais elle se réalise on doit s'attendre à de graves événements. Il convient donc de regarder le danger en face.

On peut tout d'abord objecter à cette variété du malthusianisme qu'elle ne tient aucun compte de l'histoire. Elle tient l'industrialisme exportateur pour quelque chose de récent dans l'histoire économique, pour une espèce nouvelle, alors qu'il s'agit seulement d'une différence de quantité. Aussi toute échelle de comparaison lui fait-elle défaut pour apprécier ce phénomène.

Il s'agit ici purement et simplement d'une nouvelle phase

du processus prodigieux qui s'est manifesté avec une puissance irrésistible depuis qu'a été dépassé le stade primitif de l'économie naturelle, le processus d'intégration constante réunissant des cercles économiques séparés en une économie collective toujours plus parfaitement organisée (différenciée). Ce phénomène commença le jour où un menuisier ou un tisserand villageois abandonna la production agricole et « exporta » les marchandises industrielles en dehors de son cercle économique, jusque-là autarchique, pour « importer » en échange des denrées alimentaires. Il s'étendit lorsque prit naissance dans une campagne la première « ville » proprement dite, une « ville industrielle », qui s'intégra alors avec son territoire rurale avoisinant en une économie citadine homogène. Graduellement plusieurs économies citadines se fondirent en une économie territoriale unique, plusieurs de ces dernières en une économie nationale ; un autre pas se fait aujourd'hui, menant à l'économie internationale et cette marche en avant se poursuivra jusqu'à ce que les unités économiques de toute la planète se soient enfin fondues en une unique économie mondiale présentant une différenciation et une intégration merveilleusement perfectionnées.

Dans l'économie internationale actuelle, toute l'Europe occidentale, et en particulier la Grande-Bretagne et l'Allemagne tiennent le rôle de « villes » gigantesques, c'est-à-dire de cercles économiques qui exportent les produits industriels et importent des denrées alimentaires. C'est de ce point de vue seulement que l'on peut comprendre les rapports économiques des différentes nations.

Aussitôt que l'on s'est rendu compte que l'Angleterre, que la Saxe, que toute l'Europe occidentale même sont aujourd'hui des « villes », la situation perd son aspect menaçant. Personne n'a jamais rien vu d'inquiétant dans le fait que la ville de Londres, qui ne comptait en 1377 que 35.200 habitants, en héberge aujourd'hui 6.000.000 ou que

Berlin, qui avait en 1831 220.000 habitants, en comptait en 1888 1.438.000, un chiffre qui s'est élevé depuis à 3 millions. Chacun sait que dans ces villes géantes les entreprises chargées de la répartition et de la distribution des produits alimentaires et autres moyens de subsistance se sont développées au moins dans la même mesure que la demande de ces biens.

On arrive au même résultat lorsque l'on observe les « villes » qui comprennent des contrées entières de notre économie internationale moderne. Afin d'embrasser la question dans son ensemble il faut tout d'abord, au lieu de considérer comme quelque chose de nouveau les difficultés très réelles que présente l'approvisionnement de ces villes, *comparer* ces difficultés à celles qu'avaient à surmonter les « villes » proprement dites, les villes ne comprenant qu'un cercle plus restreint. Les difficultés que présente l'approvisionnement régulier du cercle de l'économie citadine ont-elles augmenté ou diminué ? La difficulté de produire et d'écouler une quantité suffisante de marchandises a-t-elle augmenté ou diminué ? C'est seulement lorsqu'il est posé ainsi que le problème peut être résolu.

La possibilité de complications politiques nous fournit déjà un indice précieux. Une guerre pouvait jadis dévaster entièrement le territoire d'approvisionnement d'une petite ville et amener les plus graves disettes ; une révolte pouvait barricader toutes les routes, fermer tous les débouchés ; un siège pouvait couper toutes les communications d'une ville, l'isolant du reste du monde. Tout ceci est-il encore possible ? Est-il vraisemblable qu'une guerre sévisse à un tel degré sur tous les points du globe, que toutes les contrées desquelles l'Angleterre importe aujourd'hui sa viande et son blé soient dévastées ? Existe-t-il vraiment de nos jours des obstacles capables d'empêcher l'ouverture de nouvelles sources lorsque l'une des anciennes est tarie ? Chaque shilling dont se trouve augmenté le prix du boisseau de blé

sur le marché permet l'exportation des produits de milliers et de milliers d'acres. Et, inversement, chaque diminution de prix des produits industriels leur ouvre de nouveaux débouchés, de nouveaux marchés. Peut-on sérieusement croire qu'il soit possible de cerner la Grande-Bretagne aussi étroitement que l'armée allemande a pu cerner en 1870-71 la ville de Paris ? Sa population est si dense et par suite si riche qu'elle peut, s'il est nécessaire, faire surgir du sol flotte sur flotte ; et même après la plus écrasante défaite, il serait bien possible à l'ennemi de confisquer et de couler quelques convois de blé, mais nul ne peut croire sérieusement à la possibilité d'isoler absolument les Iles Britanniques. Les hauts prix du blé sont un puissant appât pour les armateurs comme pour les marins.

Si les difficultés d'approvisionnement occasionnées par des perturbations politiques ont visiblement diminué plutôt qu'augmenté, il n'en est pas autrement pour toutes les éventualités purement économiques. La ville du moyen âge pouvait être en proie à la pire famine dès qu'une mauvaise récolte frappait son territoire d'approvisionnement. Plus ce territoire était petit et plus les chances étaient grandes que la récolte ait été également mauvaise sur tous les points. Mais c'est une chose inconcevable pour une des gigantesques villes modernes. Une mauvaise récolte sévissant sur la planète tout entière est un phénomène qui ne s'est jamais présenté jusqu'ici et qui est même, selon toute vraisemblance, impossible au point de vue météorologique.

Il en est de même en ce qui concerne l'écoulement des marchandises, lequel devient tous les jours plus facile et non plus difficile.

Pour écouler des marchandises il est nécessaire, avant de pouvoir les vendre, de les transporter sur le marché.

Or, il est indiscutable que les facilités de transport des marchandises augmentent en même temps et dans la même

mesure que la densité du marché. Cette amélioration s'effectue de deux côtés à la fois.

Tout d'abord les puissants moyens de transport, les canaux, les tunnels, les chemins de fer, les ports, les bateaux à vapeur, etc., ne peuvent être construits que par des pays ayant une population nombreuse. Là seulement la coopération perfectionnée peut fournir les forces de travail nécessaires ; et ce n'est que dans ces conditions que ces moyens sont avantageux, car un marché puissant est seul capable de les employer. Or, tous les moyens de transport sont soumis en tant que produits non-agricoles à la « loi du rendement plus que proportionnel » ; et ils deviennent d'autant plus « productifs », autrement dit les frais de transport diminuent d'autant plus que le marché est plus dense et qu'il peut, par suite, utiliser de plus puissants moyens de transport. Par là un nombre toujours plus grand de marchandises devient « transportable », ce qui revient à dire que le cercle des débouchés possibles s'étend de plus en plus. On ne peut vendre au dehors, en effet, que les marchandises qu'ilaisent au vendeur le gain usuel après déduction des frais de transport. La liste des marchandises que l'on peut écouler au dehors s'allonge donc constamment à mesure que les prix de transport diminuent et le marché des produits que l'on écoulait déjà auparavant dans un cercle plus restreint s'accroît plus rapidement que le chiffre de la population.

En même temps aussi les risques du transport diminuent dans la même proportion. Ceci paraît paradoxal au premier coup d'œil, car il semblerait qu'avec l'éloignement des marchés et la masse croissante des marchandises les risques dussent grandir aussi ; mais il n'en est rien.

La sécurité naturelle, comme la sécurité « policière » des voies de transport doit forcément augmenter avec la densité de la population. En ce qui concerne la seconde toute démonstration est superflue. Il va de soi que le vol de grand chemin est beaucoup plus difficile à accomplir dans une

contrée très peuplée que dans un pays désert dont les voies de communication traversent des steppes et des forêts vierges. Mais la « sécurité matérielle » est tout aussi évidente. Un peuple très nombreux qui possède les forces disponibles nécessaires à la construction de puissants moyens de transport a généralement aussi la force de les entretenir. Les pertes pour les marchandises transportées par les chemins de fer et par les bateaux à vapeur sont sans aucun doute de beaucoup inférieures proportionnellement à celles qui étaient occasionnées par le camionnage et les longues traversées par voiliers. Il n'est point besoin de parler des routes dangereuses qui traversent le Sahara ou le désert de Gobi : même sur les grandes voies de communication du Saint Empire romain germanique, il a sûrement été perdu sur les chemins marécageux et mal entretenus de l'époque un pourcentage de marchandises incomparablement supérieur à ce qui est détruit de nos jours dans les accidents de chemin de fer. On ne doit pas oublier en effet que, pour le marchand, des marchandises peuvent être considérées comme « perdues », alors même qu'elles arrivent intactes à destination, lorsque, par suite d'accidents ou de retards, les frais de transport se trouvent dépasser considérablement ses prévisions.

Les risques ont donc diminué dans une mesure considérable si l'on considère *chaque cas isolément* ; et ils ont diminué encore plus *proportionnellement à la quantité de marchandises en circulation* qui s'est accrue à mesure que le marché gagnait en étendue. Quelle importance a aujourd'hui le déraillement d'un train de marchandises ou le naufrage d'un bâtiment de commerce ? Pour l'économie mondiale, pour l'économie du pays intéressé, et même pour le marchand consignataire, le pourcentage de perte se chiffre à peine par une fraction insignifiante. A notre époque, où presque toutes les heures un train de marchandises part de chaque point des contrées civilisées du globe, les individus ne risquent plus leur fortune sur une seule carte,

comme le faisaient les riches marchands de l'Orient lorsqu'ils organisaient une caravane ou les anciens marchands patriciens de Venise lorsqu'ils confiaient tout leur avoir à une unique flotte. La collectivité supporte donc un faible risque ; mais elle le supporte, et c'est parce qu'elle constitue ainsi, en quelque sorte, une assurance mutuelle que les marchands peuvent aussi s'assurer *entre eux* et compenser leurs risques individuels. Ceci est seulement possible sur un marché très compact ; et c'est parce qu'il existe que les risques de pertes sont aujourd'hui beaucoup moins grands que jadis. Les frais de transport et d'assurance entrent comme des sommes fixes dans les comptes du marchand ; il livre « c. i. f. » et souvent c'est seulement à cette condition qu'il peut exporter des marchandises sur certains marchés. A ces faits vient s'ajouter une autre circonstance encore. En même temps qu'une population donnée devient plus dense, qu'elle construit des moyens de transport et s'organise en une « intégration » économique plus parfaite, elle crée aussi les conditions préalables d'une intégration politique durable. Lorsque celle-ci est constituée, les douanes intérieures disparaissent, la « sécurité » du marché est assurée. Par conséquent, le transport devient plus facile et les marchandises urbaines peuvent étendre leurs débouchés.

Pourrait-il en être autrement de la vente proprement dite ? Les difficultés augmenteraient-elles ici avec la densité de la population ? Car c'est bien d'un tel rapport qu'il s'agit. L'existence même de ces difficultés n'est niée par personne.

Comparons donc de nouveau entre eux les différents degrés de l'évolution. L'assurance pour l'industrie urbaine de pouvoir constamment obtenir en échange de ses produits la quantité suffisante d'aliments a-t-elle augmenté ou diminué ?

La ville unique de l'économie cantonale est sûre de son territoire économique, le fait est indéniable. Les frais de transport très élevés de cette marchandise lourde et encom-

brante qu'est le blé, permettent à peine dans les cas de disette l'exportation sur le territoire voisin en échange d'autres marchandises. Mais cela veut-il dire que la ville indépendante soit sûre de sa subsistance ? car c'est là le seul point qui nous intéresse. Lorsque la ville écoule ses marchandises reçoit-elle en échange, toujours et dans toutes les circonstances, assez de produits agricoles pour maintenir ses habitants à leur degré de confort habituel (Wagner) ou même assez pour leur permettre de vivre tout simplement ?

Evidemment non. Une mauvaise récolte peut frapper une portion de son territoire d'autant plus grande que celui-ci est plus restreint et faire tomber à zéro ou presque le pouvoir d'acquisition de ses produits. Elle peut bien, lorsque l'abondance règne dans le territoire voisin, y échanger contre le blé dont elle a besoin des marchandises au prix très élevé et aisément « transportables » ; mais les frais de transport que les citadins doivent aussi payer en marchandises rendront le blé terriblement cher. Par contre, à mesure que le territoire grandit, les moyens de transport se perfectionnent avec la croissance du marché et les habitants des villes ont une garantie plus grande de pouvoir amener à toute heure dans leurs greniers les produits indispensables à leur alimentation. Ce n'est que lorsque l'étendue du territoire urbain rend impossible une mauvaise récolte générale que les habitants sont véritablement à l'abri de la famine. Durant les années d'abondance, ils n'obtiendront pas une aussi grande quantité de blé en échange d'une petite quantité de leurs marchandises, mais, par contre, dans les mauvaises années ils ne seront plus contraints d'en donner une masse considérable pour une quantité de blé tout à fait minime. Les fluctuations du prix de leurs produits exprimé en blé sont devenues de moins en moins amples.

Cette tendance vers un approvisionnement des villes toujours plus régulier et en même temps vers la stabilité des

prix de leurs produits, s'est maintenue victorieusement jusqu'à la formation définitive des diverses économies nationales. Doit-on maintenant supposer qu'avec le progrès de l'économie internationale la tendance opposée doive l'emporter ? Le domaine de l'économie agricole mondiale ne devient-il pas au contraire toujours plus étendu, toujours plus riche ? La production totale n'est-elle pas déterminée aujourd'hui beaucoup plus par les cours de la bourse des années précédentes que par les hasards des intempéries ? Et ne récolte-t-on pas presque à chaque moment de l'année des produits qui sont mis immédiatement à notre disposition, les moyens de transport toujours plus puissants ayant fait du fret le plus élevé une simple bagatelle ? Il nous en coûte moins pour transporter aujourd'hui à Berlin du blé des Montagnes Rocheuses qu'il n'en coûtait il y a cent ans à nos pères pour le faire venir des plaines de la Poméranie.

Nous arrivons maintenant à la dernière objection de nos adversaires. Ceci, disent-ils, peut être juste en ce qui concerne l'économie mondiale, mais est-ce juste aussi pour un pays limité qui se livre exclusivement à l'exportation industrielle ? N'est-il pas possible que son industrie particulière voie sa vente entravée ou diminuée, soit qu'elle ne puisse conquérir assez de marchés nouveaux pour écouler sa masse croissante de marchandises, soit même qu'elle soit obligée d'abandonner ses anciens marchés à des concurrents étrangers ?

C'est là le dernier refuge du « malthusianisme prophétique » de la seconde variété.

La seule contrée qui se trouve déjà menacée dans une certaine mesure de cette « épée de Damoclès » (Wagner) est la Grande-Bretagne. Examinons donc les événements qui menacent ce pays dans les circonstances les plus défavorables.

Il est toujours bon d'exagérer l'opinion que l'on veut

réfuter, en admettant la possibilité la plus extrême, une possibilité qui ne peut dans aucun cas se trouver réalisée. Supposons donc que l'Angleterre perde d'un seul coup, et même dans une seule nuit, tous ses débouchés commerciaux extérieurs, tout son avoir à l'étranger et tout son trafic de transport pour le compte des autres nations, qu'elle se trouve séparée du monde entier par une sorte de Grande Muraille. Ce serait là évidemment une catastrophe autrement grave que le blocus douanier de la part de quelques nations qui alarme von Fircks et équivaldrait à un tarif prohibitif universel sur tous les produits anglais, joint à une confiscation de tous les capitaux placés à l'étranger. Les débouchés du pays se trouveraient donc, dans notre hypothèse, réduits exclusivement au marché intérieur et son approvisionnement en aliments serait limité à la production de son agriculture. Supposons de plus que la catastrophe se produise au moment le plus défavorable, juste avant la moisson, alors que le stock d'aliments est le plus bas. Que se passera-t-il ?

Avant tout, il convient de se rendre compte exactement de la quantité de nourriture que produit aujourd'hui encore la Grande-Bretagne, afin de pouvoir estimer la quantité qui pourrait revenir à chaque habitant.

Vers la fin du siècle précédent, la production de la Grande-Bretagne en blé et en viande était au moins égale *par tête* à celle de l'Italie. De plus, dans le cas d'une telle catastrophe, elle aurait encore pour faire face aux besoins les plus pressants une énorme réserve d'animaux de boucherie dont il n'est abattu dans les années normales que 20 0/0 pour les bêtes à cornes et 40 0/0 pour les moutons ; elle aurait encore son stock de chevaux dont le plus grand nombre serait forcément sacrifié dès que le prix du fourrage devenu exorbitant dépasserait les moyens des maquignons.

Le commerce des brasseries et distilleries se trouverait évidemment entièrement paralysé. Le prix du blé se trou-

verait subitement si élevé que la demande de boissons alcooliques tomberait presque à zéro, la puissance d'achat étant presque entièrement absorbée par le besoin de nourriture. Comme on ne brasse pas de bière et qu'on ne distille pas d'alcool par pur dilettantisme, mais afin de réaliser un gain sur la différence entre le coût de production et le prix de vente, la production des boissons alcooliques se trouverait rapidement réduite à un très faible minimum.

Ainsi, même après une si terrible catastrophe, le peuple anglais n'en serait nullement réduit à mourir de faim. Il aurait dans sa production normale des ressources lui permettant d'exister, et ses troupeaux — sans oublier son gibier abondant — lui fourniraient de plus une réserve énorme. Et il aurait encore d'autres moyens d'augmenter immédiatement son stock d'aliments.

Tout d'abord la pêche. Selon notre hypothèse les vaisseaux ne peuvent faire de trafic et les marins chôment. Les frêts et la paie des équipages sont donc plus bas qu'ils n'ont jamais été ; et, d'autre part, le prix du poisson a haussé de façon considérable. La pêche est donc maintenant rentable, même aux endroits peu poissonneux et qui, pour cette raison, n'étaient pas exploités auparavant. Voici donc une source inépuisable de nourriture dès que la nécessité commande, c'est-à-dire dès que l'exploitation devient rentable.

Les engins de pêche font-ils défaut ? Mais tous les ouvriers occupés auparavant aux industries d'exportation ne sont-ils pas sans travail ? N'en est-il pas de même du capital qui les occupait. Ouvriers et capitalistes se mettront à l'ouvrage, s'arrachant les commandes, de sorte que bien avant l'épuisement du stock, il aura été fabriqué des filets et des engins de pêche en quantités suffisantes aux prix les plus bas.

A cette ressource viendra s'en ajouter une seconde : la culture maraîchère. Dès que le prix le permet on peut obtenir *en serres* en n'importe quelle saison des récoltes de fruits et de pommes de terre. Comme le prix assu-

rerait ici un gain considérable, le « capital » inoccupé se mettrait à fabriquer en masse les briques, les cloches, les châssis et les installations pour le chauffage des serres ; les ouvriers se presseraient, offrant leurs services contre un minimum de subsistance pour eux et leur famille ; et en fort peu de temps des milliers d'hectares se couvriraient de serres semblables à celles qui couvrent aujourd'hui presque toute l'île de Guernesey ; dès le mois de mars l'abondance des premières récoltes viendrait diminuer la tension du marché.

Tout ceci, sans compter nombre d'autres ressources auxiliaires, assurerait la subsistance de la population dès la première année. Aucun membre de la société ne serait en danger de périr par suite du manque absolu de nourriture, à condition évidemment que les provisions existantes soient réparties de façon équitable. En face d'une telle catastrophe ce serait au gouvernement à prendre toutes les mesures nécessaires, ainsi qu'il arrive dans une ville assiégée.

Le souci du présent et de l'avenir immédiat n'étant déjà plus si pressant, on commencerait bientôt à travailler en vue d'un avenir plus éloigné. Pour cela nul besoin de réglementations administratives ; les ordres que transmet le marché au moyen des prix sont exécutés aussi promptement que possible. Le prix du blé est prodigieusement haut et promet de se maintenir tel pendant de longues années, le prix de tous les articles d'exportation est tombé à zéro et n'a aucune chance de s'élever : le capital et le travail se tournent donc forcément vers l'agriculture. L'énorme capital inoccupé s'offre aux propriétaires fonciers à n'importe quelle condition, les ouvriers s'offrent aux salaires les plus bas et les produits se vendent fort cher : l'agriculture redevient rentable, son revenu est plus élevé qu'il n'a jamais été. Aussi met-on en culture non seulement toutes les terres qui, par suite de la crise agraire, avaient été transformées en prairies et en forêts, mais aussi d'énormes surfaces de

terrains qui se trouvaient jusqu'ici au delà de la zone cultivable, c'est-à-dire au-dessous de la limite de rentabilité. Cette surface prodigieusement augmentée est exploitée maintenant avec le maximum de bras et d'instruments, car l'industrie livre les machines, les outils et les matières auxiliaires à des prix qui, comparés au rendement net, sont absolument insignifiants. La demande absolue de tous ces objets a beau s'élever rapidement, l'offre des fabriques qui se disputent les commandes s'élève plus rapidement encore. De grandioses travaux d'irrigation et de drainage sont accomplis, des marais sont desséchés, les eaux provenant de la fonte des neiges sont maintenues dans les montagnes par des barrages afin d'être amenées en été sur les champs et les prairies. Tout cela rend évidemment le rendement moyen de l'unité de surface supérieur à ce qu'il est aujourd'hui, bien que la culture se soit emparée des sols moins fertiles — et la récolte de l'année suivante fournira déjà un surcroît de rendement en céréales, suffisant largement à ravitailler tous les habitants.

Ce que nous venons d'esquisser ici est simplement un exemple d'une adaptation rapide de l'organisme social à des modifications subites dans les conditions d'existence. Perdant subitement sa position de « ville » dans l'économie mondiale, un pays devrait tout d'abord rétablir entre l'agriculture et l'industrie l'équilibre indispensable à toute économie sociale. Ceci aurait lieu automatiquement, au moyen des prix, et aussitôt le nouvel état d'équilibre rétabli la marge de subsistance atteindrait son niveau normal, la division du travail permettant, grâce à la densité de la population, une adaptation rapide.

Si, par contre, nous supposons que la catastrophe frappe une grande société économique nationale n'ayant qu'une faible population et une division du travail peu développée, comme la Russie par exemple, le confort de la population entière tomberait, pour de nombreuses années, à un niveau

très bas, car le pays trop peu peuplé serait incapable de fabriquer avec la rapidité nécessaire les machines et les articles usuels exigés par la consommation ordinaire. Le peuple aurait de quoi se nourrir, plus largement même qu'auparavant, mais ce serait à peu près tout, et il ressentirait durement la privation de nombres d'objets usuels de première nécessité. Il ne faut pas oublier en effet que presque tout ce que possède la Russie en produits de la civilisation supérieure est dû aux excédents de l'épargne des pays ayant une population plus dense, aux « capitaux » anglais, belges, allemands, etc.

L'adaptation de l'économie nationale décrite plus haut ne serait que fort peu modifiée alors même que le système du salariat serait maintenu. L'agriculture et les branches de l'industrie qui en dépendent absorberaient les ouvriers devenus inutiles dans les autres branches : cette modification nécessiterait en effet des travaux considérables pour la construction et la mise en état d'innombrables établissements agricoles et de logements ouvriers. La hausse énorme des prix des produits agricoles et la force d'attraction de l'agriculture qui en résulte ne peuvent s'arrêter que lorsque l'équilibre est complètement rétabli.

Sans doute, une catastrophe de ce genre amènerait pour le peuple anglais et notamment pour sa classe ouvrière une chute sensible du *standard of life*. En effet, une masse considérable de biens de travail se trouverait entièrement dépréciée, l'industrie travaillant avec moins de bras et produisant pour un marché plus restreint aurait une productivité plus faible par habitant, et enfin la rente foncière démesurément accrue et affermie dans sa position de monopole engloiterait une part considérable de la production totale. Cette baisse du *standard of life* se manifesterait par une diminution de la consommation de produits qui, pour des peuples moins favorisés que l'Angleterre, peuvent être qualifiés de nourriture de luxe : viande, sucre, café, thé,

bière et spiritueux. Mais même après une catastrophe aussi fantastique que celle que nous avons supposée, un manque total de nourriture coûtant la vie à une partie de la population serait tout à fait inconcevable.

Nous avons donc pu nous convaincre en examinant le cas extrême, irréalisable, de la perte subite et totale des débouchés que même dans ce cas une « surpopulation » avec sa conséquence, ce que Malthus appelle les « freins positifs » ne peut se produire ; essayons de nous rendre compte des perturbations réelles dont peut souffrir un pays qui se livre surtout aux industries d'exportation.

Si nous faisons abstraction des perturbations passagères de nature politique, telles que les guerres et les révolutions, il ne nous reste à redouter que deux sortes de perturbations durables dans les débouchés : les premières se produisent lorsqu'un acheteur habituel devient lui-même producteur, les secondes lorsqu'un nouveau concurrent commence à exporter sur les marchés étrangers. Examinons de plus près ces deux dangers.

Une concurrence plus intense sur le marché des produits a nécessairement pour résultat une baisse des prix et des bénéfices sur l'unité de marchandise. Mais cela ne signifie nullement une diminution de salaire pour l'ouvrier ou une diminution des gains pour l'entrepreneur pris individuellement. Au contraire, la production de l'industrie en question peut augmenter si fortement que le salaire et le gain total augmentent aussi de façon considérable, si la quantité de marchandises produite annuellement par ouvrier et par entrepreneur est suffisamment augmentée pour compenser ou même plus que compenser la baisse des prix. Si, par exemple, le prix de l'unité de marchandise est tombé de trois à deux marks, mais que l'ouvrier mieux équipé puisse livrer 600 pièces par an au lieu de 300, son salaire peut avoir baissé de 33 1/3 0/0 par pièce mais son salaire total ne s'en est pas moins élevé de 33 1/3 0/0.

Quand la productivité augmente-t-elle en effet ? Quand le marché grandit : c'est alors qu'une plus grande division du travail devient avantageuse. Est-il probable que le marché grandisse par suite de la baisse des prix qu'amène la concurrence plus active ?

Ce n'est pas seulement probable, c'est absolument inévitable.

Et cela de deux façons différentes. D'abord la baisse de prix de chaque article usuel fait que sa consommation s'étend à des couches de la population toujours plus nombreuses ; puisque la pyramide des revenus devient toujours plus large vers sa base. La consommation « s'intensifie » en quelque sorte : la quantité de marchandises consommées sur une même superficie par la même population augmente plus rapidement que le prix de ces marchandises ne diminue.

En même temps la consommation s'étend de plus en plus, devient plus « extensive » ; à mesure que le prix des marchandises industrielles diminue en effet, le prix relatif du blé, le prix des produits agricoles exprimé en marchandises s'élève. Par suite, la population agricole des terres « entièrement occupées » mêmes devient plus dense qu'elle n'aurait pu l'être sans la concurrence qui abaisse les prix des marchandises ; pour la même raison de nouvelles surfaces sont constamment mises en culture à la périphérie du cercle de l'économie mondiale. Et ceci a lieu d'autant plus rapidement que les chemins de fer, les canaux, les ports et les bateaux, les élévateurs et les appareils frigorifiques, etc., sont eux aussi des produits industriels dont le prix diminue par la concurrence ; ces régions éloignées se trouvent donc ainsi très vite reliées au marché mondial.

Une perturbation permanente de l'équilibre est donc impossible tant que la terre entière n'est pas mise en culture de façon à donner le maximum de récoltes possible. Dès que l'industrie prend un développement exagéré dans le

cercle de l'économie mondiale, le prix du blé s'élève, créant de nouveaux acheteurs à l'intérieur comme à l'étranger dans les pays dont le pouvoir d'acquisition a augmenté. L'économie oscille ainsi avec des écarts de moins en moins grands autour d'un point d'équilibre immuable : ce n'est qu'exceptionnellement qu'une marchandise préparée selon les méthodes qui correspondent au plus haut degré de production atteint, et qui peut être vendue par conséquent au prix courant sur le marché mondial, ne trouve pas d'acheteur.

Ce qui peut arriver, c'est une crise causée par la surproduction ou la consommation insuffisante. Mais une telle crise n'est pas la conséquence d'une surpopulation absolue — car dans ce cas elle ne pourrait prendre fin avant que le « clystère de population » (Max Weber) nécessaire ait été administré — elle est au contraire la cause d'une surpopulation temporaire relative ; la cause de la crise ne peut donc être cherchée que dans une adaptation déficiente de l'économie nationale. Or, ce point ne nous intéresse pas ici où nous nous occupons exclusivement des conséquences prétendues de la « surpopulation » ; il est évident que la crise ne peut être à la fois cause et effet.

De plus, la crise est loin d'être un phénomène exclusivement limité à l'industrie d'exportation ; elle frappe également l'industrie réduite à son marché intérieur et même aussi protégée par des tarifs protecteurs, et ses suites sont alors beaucoup plus dangereuses pour le *standard of life* de la masse. Enfin c'est un fait presque unanimement reconnu aujourd'hui, que l'augmentation de la population et les progrès de l'économie mondiale qui en résultent, le contrôle plus parfait du marché par le télégraphe, l'extension des débouchés parmi les couches inférieures de la population par suite de la baisse des prix, les écarts toujours plus faibles de la récolte mondiale, ont diminué considérablement le danger de crises fréquentes et aiguës. Une crise n'est en

somme, comme une guerre ou une révolution, qu'un phénomène temporaire ; mais nous nous occupons ici des *conséquences permanentes* de la « surpopulation » et non de ses *causes temporaires*.

Ce qui peut se produire encore, c'est une gêne de certaines industries nationales dont les produits ont un prix de revient plus élevé que ceux de leurs concurrents étrangers. Ceci peut provenir de causes diverses : soit des désavantages naturels relatifs à la situation du marché ou à l'extraction des matières premières, soit des mesures de politique douanière des pays étrangers (tarifs allemands sur le sucre), soit d'un esprit commercial arriéré et routinier attaché aux anciennes méthodes (ce que l'on reproche fréquemment de nos jours aux industriels anglais), soit même encore peut-être (?) de l'élévation du taux des salaires. Nous disons : peut-être, car jusqu'à présent les industries qui paient les plus hauts salaires semblent être aussi les plus puissantes dans la lutte de la concurrence. Même en ce qui concerne le simple travail manuel, l'ouvrier bien nourri produit beaucoup plus que l'ouvrier épuisé par les privations. Selon Sir Isaac Lothian la fonte d'une tonne de fer revient beaucoup plus cher en France qu'à Middlesborough, malgré le taux inférieur des salaires sur le continent, parce qu'il faut 42 ouvriers français pour accomplir le travail de 25 anglais. D'après Brassey (*Work and wages*) les frais de production du North-Devon-Railway ont baissé en raison directe de la hausse des salaires ; il rapporte aussi des faits semblables dans l'industrie textile, etc. De plus, à mesure que le salaire s'élève, l'emploi de machines plus perfectionnées devient rentable, car celles-ci économisent alors une somme d'argent d'autant plus considérable. Et enfin il est impossible de confier des machines compliquées à des prolétaires épuisés et inintelligents ; c'est un fait bien connu que l'on ne pouvait mettre aux mains des esclaves que les outils les plus grossiers.

Mais quelle qu'en soit la cause, le fait n'en demeure pas moins : il peut arriver qu'une industrie nationale voit son marché envahi par une industrie étrangère, mais c'est là une circonstance qui n'a toujours absolument rien à faire avec la surpopulation et qui rentre dans la même catégorie que la ruine de l'industrie artisanale causée par la concurrence de la grande industrie. C'est un phénomène qui a son origine dans la concurrence et non dans la population. On ne pourrait admettre un rapport avec l'accroissement de la population que si : 1° le prix des denrées était beaucoup plus élevé dans le pays où sévit la crise que dans les pays concurrents ; 2° si pour cette raison le salaire dépassait de beaucoup celui des pays étrangers et 3° si, par suite, *toutes* les branches de l'industrie languissaient à la fois. Or tout cela n'existe en aucune façon en Angleterre et ne pourra guère se réaliser dans un avenir prochain, ainsi qu'il ressort de notre démonstration.

Lorsqu'une seule industrie languit ou que toute l'industrie d'un pays se trouve dans une situation difficile, non pas par suite de l'augmentation du prix des aliments et des salaires, mais à cause de son infériorité vis-à-vis de la concurrence, cette gêne n'est pas le résultat mais tout au plus la cause d'une « surpopulation ». Il faut alors, ou tenter d'acquérir de nouveau la force nécessaire pour soutenir la concurrence lorsque cette force a été perdue par négligence, etc., ou bien abandonner l'industrie en question, ainsi que fit l'Angleterre pour l'industrie de la soie et du sucre et diriger les capitaux et les forces de travail disponibles vers d'autres branches de la production.

Ce dernier moyen est toujours possible, tant qu'un peuple n'est pas complètement dégénéré, et c'est le remède qui a toujours été appliqué jusqu'ici. La perte d'un marché ne peut avoir lieu en effet que lorsque le concurrent est à même de vendre à plus bas prix. La concurrence libre ainsi en même temps une partie de la puissance d'achat

de la collectivité, qui se manifeste à son tour sur le marché mondial sous la forme d'une demande plus grande de la même marchandise ou d'une demande nouvelle d'autres marchandises. Il se forme ainsi une nouvelle demande permettant l'extension d'une ancienne industrie ou la création d'une nouvelle, une demande que le pays vaincu peut couvrir d'autant plus rapidement que son capital est plus grand et sa division du travail, c'est-à-dire sa faculté d'adaptation, plus parfaite. Mais ces facteurs sont justement des « fonctions » de la densité de la population.

La théorie que nous attaquons ici est en opposition formelle avec les lois organiques et historiques. Elle suppose que la force de production de l'industrie peut augmenter à l'infini pendant que ses débouchés restent immuables, ce qui est tout à fait contraire à l'évolution de tout organisme. Entre la croissance de l'industrie et celle de ses débouchés ruraux il existe en effet un lien élastique mais indestructible. Sans doute la population industrielle ne peut s'accroître que proportionnellement à l'augmentation des excédents agricoles, sans doute la production industrielle ne peut s'étendre que proportionnellement à l'augmentation de la puissance d'achat des campagnes : en cela les malthusiens sont entièrement dans le vrai. Mais ce n'est là qu'une face de la question. Inversement l'agriculture doit aussi s'accroître à mesure qu'augmente l'offre de la population industrielle, et la production agricole doit s'étendre à mesure que ses prix s'élèvent. C'est là l'autre côté tout aussi évident de la question, le côté qui jusqu'ici a presque toujours échappé à l'observation. Il ne peut se produire de disproportion sensible et permanente à l'avantage de l'industrie : le rapport entre les prix de la marchandise industrielle et du produit agricole, le rapport entre la rentabilité de l'industrie et celle de la production rurale veillent à ce que l'équilibre soit toujours rétabli.

Cette conception est de plus anti-historique : d'abord

parce qu'elle ne voit pas que nous sommes en présence ici d'une évolution économique fort ancienne dont l'histoire de notre société contemporaine n'est qu'un des aspects et, ensuite, parce que tous les faits de l'histoire économique des dernières années la contredisent. L'agriculture de l'Amérique et l'industrie européenne ne se sont-elles pas encouragées et aidées mutuellement de la manière que nous venons de décrire ? La surproduction industrielle qui durant les années 1860-75 fit monter le prix des produits agricoles à une hauteur inouïe, n'a-t-elle pas été suivie d'un nouvel essor de l'agriculture, dont les produits pendant 10 ans baissèrent de telle sorte que l'industrie put augmenter sa production jusqu'à ce que sa demande croissante eût fait monter de nouveau le prix du blé ? Le prix actuel du blé permettra de mettre en culture de nouvelles terres en Argentine, en Asie-Mineure et plus tard aussi peut-être en Sibérie et au Soudan et d'ouvrir à l'industrie de nouveaux marchés d'une extension colossale. Et la force qui a relié ces marchés de l'avenir au marché central n'est-elle pas précisément cette dépression des prix de l'industrie européenne et sa pénurie de débouchés ? Quelle autre force eût été capable de pousser le capital européen à couvrir le globe d'un réseau toujours plus dense de lignes de chemins de fer et de services de bateaux ? Quelle autre force eût pu lui fournir les moyens nécessaires ? Quelle autre force lui eût permis d'envahir avec son offre de marchandises l'économie naturelle ou manufacturière des peuples sauvages ou à demi-civilisés, leur communiquant avec de nouveaux besoins l'impulsion nécessaire à l'extension et à la croissance de leur production agricole et de leur puissance d'achat ? Toute la politique coloniale, même la plus humanitaire, a-t-elle jamais eu un autre but que celui-là ? Et si l'Allemagne a rétabli la paix intérieure dans ses possessions africaines, n'est-ce pas surtout afin d'encourager une condensation de la population susceptible de favoriser les progrès de sa puissance d'achat ?

Enfin toutes les statistiques démontrent clairement que les meilleurs clients des pays industriels sont d'autres pays industriels. Ce fait permet-il une autre interprétation que celle que nous en donnons ? Quelle explication en donner sinon que la baisse du prix des marchandises amenée par la concurrence libère une certaine puissance d'achat qui apparaît de nouveau comme demande sur le marché et fait naître une nouvelle industrie. Il serait impossible autrement que des pays comme l'Allemagne et l'Angleterre ayant une industrie très développée et une forte exportation puissent être en état d'absorber dans une mesure toujours croissante des marchandises industrielles étrangères.

Jusqu'à présent, en tout cas, l'extension et la densité du marché mondial et sa puissance d'achat ont toujours augmenté plus rapidement que la productivité de l'industrie ; quoique le prix de l'unité de marchandise baisse considérablement, les salaires et les bénéfices s'élèvent constamment, parce que chaque ouvrier produit et chaque capitaliste vend un nombre d'unités supérieur à celui qu'ils produisaient et vendaient pendant les périodes précédentes.

Et selon toute apparence ce processus se poursuivra encore durant des siècles et pendant ce temps le capital (l'épargne collective) et la puissance d'achat du marché continueront à s'accroître proportionnellement au carré de la productivité, pendant que les difficultés de transport et de vente ainsi que les risques — et même les risques amenés par les crises — diminueront dans la même proportion.

En résumé : partout où une industrie se développe et prospère, le besoin de produits alimentaires du pays s'accroît également et amène une hausse du prix du blé. Partout où une industrie dispute à une autre la suprématie sur le marché, c'est-à-dire, là où règne une concurrence acharnée, le prix des marchandises baisse. Par sa croissance même l'industrie élève donc des deux côtés à la fois la

rentabilité de la production agricole ; elle diminue en outre les frais de transport, ouvre par là constamment à l'agriculture de nouveaux domaines et de nouvelles classes de terrains et crée ainsi de nouveaux marchés.

L'industrie ne tombe pas pour cela dans le marasme, le prix de l'unité de marchandises exprimé en blé baisse régulièrement il est vrai, mais la productivité augmente bien plus rapidement encore et le résultat final est que l'ouvrier industriel ne consacre plus qu'une part toujours plus minime de sa production totale annuelle à sa nourriture, laquelle est néanmoins plus abondante et de meilleure qualité qu'auparavant. Tous gagnent par conséquent : l'agriculteur dont le blé est mieux payé et qui obtient de plus pour la même superficie un rendement supérieur à mesure que le marché se rapproche davantage — et l'industriel auquel il reste une partie toujours plus grande de sa production totale qu'il peut dès lors affecter à l'acquisition de moyens de satisfaction d'ordre supérieur.

Tant que la terre ne regorge pas littéralement d'habitants, il nous est impossible de prévoir quel obstacle durable pourrait surgir, capable de troubler ce processus grandiose d'intégration. Et ainsi nous en avons fini avec la « seconde variété du malthusianisme prophétique ».

IV. Résumé.

Nous avons tenté ici de démontrer que ce que l'on entend aujourd'hui par théorie de la population n'est qu'un mélange de trois théories entièrement différentes, qui se basent sur des considérations entièrement différentes, concernent des faits entièrement différents, et conduisent à des conséquences entièrement différentes. Ces théories sont :

1. *La théorie malthusienne proprement dite.* Elle renferme une prétendue loi naturelle valable pour chaque

phase de l'économie humaine : *passée, présente ou future*. Cette théorie repose sur une erreur grossière quant au domaine sur lequel la « loi de la production agricole » fait autorité. Elle n'a jamais été reconnue par la science sous cet aspect et ne doit sa grande notoriété qu'à l'interprétation inexacte des deux théories suivantes.

2. *Le malthusianisme prophétique qui jongle avec les chiffres*. Il est d'accord avec le malthusianisme proprement dit en tant qu'il parle d'une disproportion nécessaire et inévitable entre le chiffre de la population et la somme des subsistances ; mais il s'en distingue en déclarant que cette disproportion n'existe pas dans toute société économique, mais qu'elle se produira seulement à une époque future indéterminée. Il considère ce moment comme assez proche, par suite d'une grossière erreur quant aux possibilités de la production agricole et à la croissance de la population. Il se nomme « malthusien » par une fausse interprétation du terme « tendance » employé par Malthus, dans lequel il voit non une expression mathématique exacte mais une vague menace concernant l'avenir. Cette opinion ne reposant sur aucune base tangible ne peut pas plus être réfutée qu'elle ne peut être prouvée. Elle peut être juste ou elle peut être fausse ; toute discussion sur ce point est d'ailleurs superflue, l'avenir qu'elle considère étant trop reculé pour pouvoir nous intéresser.

3. *Le malthusianisme prophétique de la « surpopulation relative »*. Cette théorie exprime elle aussi des craintes pour l'avenir ; elles découlent de la même interprétation erronée du terme « tendance » ; mais ces craintes sont fondées non sur une loi naturelle, mais sur des complications sociales présumées. Elle est anti-historique, parce qu'elle croit voir dans la situation d'un peuple industriel exportateur un fait économique nouveau présentant de graves dangers, alors qu'il ne s'agit en l'espèce que de la manifestation sur un domaine agrandi d'une évolution aussi vieille que le monde, et que ces dangers mêmes deviennent forcément moins redoutables à

mesure que le domaine menacé augmente en étendue. Elle est de plus contraire aux lois de l'organisme économique, parce qu'elle ignore les rapports qui existent entre la production et son marché. Elle se croit malthusienne par suite d'une fausse interprétation du mot « surpopulation » chez Malthus. Elle assimile son propre concept de la surpopulation « relative » à celui de la surpopulation « absolue » de Malthus.

Les deux variétés du malthusianisme prophétique sont incapables de s'élever au niveau du problème qu'elles prétendent résoudre : le problème de la distribution durant l'ère capitaliste. Ce qui sera demain ne peut expliquer ce qui fut hier et ce qui est aujourd'hui.

Ces trois théories se mêlent et se confondent, formant ce que l'on appelle aujourd'hui la « théorie de la population », laquelle n'est qu'un amas presque inextricable de paralogismes.

D. La rectification Ricardo-Marx.

L'expropriation des ouvriers par la machine.

I. La théorie du Salaire de Ricardo.

Ricardo a résolu différemment le *thema probandum* posé à la bourgeoisie.

Sans doute il fut aussi un fidèle partisan de la « loi de la marge décroissante des subsistances » dont il a même déduit indépendamment « la loi de la population » à l'aide de sa théorie de la rente foncière, théorie que nous connaissons mais qu'il nous faudra néanmoins étudier d'un peu plus près.

Mais il a en outre fourni au problème du salaire capitaliste une seconde contribution.

Influencé sans doute par les idées de Barton, il cristallisa en une formule scientifique l'opinion en faveur chez la classe ouvrière que les machines jettent les ouvriers sur le

pavé. Il dit en toutes lettres que « l'opinion des ouvriers que l'emploi des machines est fréquemment fatal à leurs intérêts ne repose pas sur une erreur ou un préjugé, mais est au contraire entièrement d'accord avec les lois fondamentales de l'économie nationale et sociale ».

Ce n'est du reste qu'assez tard, lors de la troisième édition de son traité, que Ricardo a accepté cette opinion et qu'il a intercalé dans son ouvrage le chapitre « Des machines ». Jusque-là, il l'admet ouvertement, il avait cru, avec Smith, que l'introduction de machines devait améliorer le sort des ouvriers.

a) La théorie de la compensation.

Jusqu'à ce moment Ricardo avait soutenu une théorie que l'on a appelée plus tard la « théorie de la compensation ».

Selon cette théorie les conséquences mauvaises du machinisme pour les salariés sont « compensées » par une augmentation de l'extension et de l'intensité du marché en faveur du produit de la machine.

La machine est bien en principe un instrument destiné à épargner du travail, et, comme telle, elle épargne évidemment des ouvriers. Lorsqu'une entreprise installe une machine qui accomplit le travail de cinquante ouvriers, si l'on admet que toutes les autres conditions restent les mêmes, ces cinquante ouvriers deviennent superflus, sont jetés sur le pavé et doivent chercher une autre place.

Mais, objectent les partisans de la compensation, justement les conditions *ne restent pas* les mêmes. Le travail de la machine rend le produit meilleur marché, le produit meilleur marché a une vente plus grande ; son marché devient plus « intensif » parce que des couches toujours plus profondes, c'est-à-dire toujours plus nombreuses de la population peuvent l'acquérir — et il devient plus étendu parce

que le producteur peut expédier la marchandise à de plus grandes distances : la différence entre le prix de vente sur un marché plus éloigné et son propre prix de revient demeure encore assez grande pour rendre le transport possible.

Et alors même qu'en dépit de la production plus grande de l'industrie transformée par la machine, le chiffre d'ouvriers qu'elle occupe resterait plus faible, les autres devraient néanmoins trouver bientôt une occupation dans les autres branches, dit la théorie de la compensation ; la baisse du prix a en effet libéré une certaine puissance sociale d'achat qui se trouvait employée auparavant à l'achat de produits plus coûteux : cette puissance d'achat apparaît désormais sur le marché comme une demande de marchandises d'une autre espèce. Et ces marchandises ne peuvent être fabriquées que par les ouvriers disponibles : les ouvriers renvoyés trouveront donc aussitôt une nouvelle occupation.

La forme plus récente de la théorie de la compensation a attaché notamment une grande importance à certaines branches de l'industrie qui devaient absorber rapidement les ouvriers rejetés ailleurs par la machine, par exemple aux professions qui concernent justement la construction de ces mêmes machines et aux emplois toujours plus nombreux que nécessite le gigantesque trafic moderne, qui n'est lui-même qu'une conséquence de l'emploi des machines. La construction et l'administration des chemins de fer, des grands bâtiments à voile et à vapeur, des ports, ponts, docks et entrepôts, des lignes télégraphiques et des câbles sous-marins, tous ces organismes servant au prodigieux mouvement de marchandises de l'ère des machines ont en effet absorbé un chiffre considérable d'ouvriers.

b) « L'expropriation ».

Toutes ces choses ont été aussi appréciées à leur juste

valeur par Ricardo, encore qu'il n'ait pas été témoin de la prodigieuse évolution du trafic moderne. Il mourut en 1823 et c'est en 1825 seulement que le parlement britannique ratifia la concession de la première ligne de chemin de fer.

Pourtant, sous l'impression profonde que fit sur lui la misère de la classe ouvrière amenée alors par le bas niveau des salaires, il se vit contraint comme malgré lui de faire subir une rectification à la loi des salaires de Smith. Il reste fidèle en principe à la théorie du fonds des salaires qui seule permet de légitimer le profit. Il maintient toujours que le salaire est déterminé par le rapport entre l'offre de capital et le chiffre des ouvriers, mais il diminue le numérateur et par conséquent le quotient de la fraction en remplaçant le capital social total par une certaine *partie* seulement de ce capital.

On distingue couramment entre les capitaux fixes et les capitaux circulants. Les premiers se composent des terrains, des bâtiments et des machines, les seconds des matières premières et auxiliaires et des fonds que le chef de l'entreprise a « avancés ».

Or, il est évident que ni les terrains ni les bâtiments ni les machines ne peuvent entrer en ligne de compte pour le salaire des ouvriers. Les produits seuls peuvent leur servir de biens d'utilisation. On peut donc avec raison placer au numérateur de notre fraction non plus le capital entier (C) mais seulement C-f, si $C = f + c$; on aura alors :

$$s = \frac{C - f}{o} = \frac{c}{o}.$$

Si cette formule est correcte, le salaire ne peut s'élever que lorsque c s'accroît plus rapidement que o , il demeure immobile lorsque les deux grandeurs augmentent en même temps dans la même proportion et il ne peut s'abaisser que lorsque o croît plus rapidement que c .

Or, au temps de Ricardo, le salaire moyen se maintenait

tout au plus au même niveau et dénonçait même une certaine tendance à la baisse. Il devait donc déduire d'après sa formule que c s'accroissait plus lentement ou dans les conditions les plus favorables selon la même progression que o . En dépit de l'augmentation considérable du capital total, le capital circulant, par suite de l'augmentation trop rapide du capital fixe, s'accroissait moins rapidement que le chiffre de la population : en d'autres termes, ceci semblait confirmer l'opinion populaire que le machinisme élimine l'ouvrier.

Il est évident que Ricardo a été satisfait de cette preuve *per exclusionem*, car il n'en cherche pas d'autre. Le nouveau chapitre ne contient guère que quelques exemples choisis de façon absolument arbitraire et qui sont plutôt une illustration qu'une preuve. Nous ne pouvons examiner ces exemples en détail : qu'il nous suffise de constater que ses explications sont très faibles et tirées par les cheveux. Ricardo essaye de tirer de l'étude d'une exploitation particulière, les changements que subit un marché important ayant une coopération des plus perfectionnées ; il se trouve ainsi forcé d'admettre les hypothèses les plus invraisemblables, comme par exemple que le produit brut se trouve diminué à la suite de l'installation d'une machine. Toutes les faiblesses de cette méthode théorique qui part de points de vue d'ordre purement privé apparaissent ici démesurément grossies. Ces déductions que Ricardo publia deux ans seulement avant sa mort donnent presque une impression de sénilité lorsqu'on les compare à la rigoureuse précision des œuvres parues auparavant.

Examinons maintenant d'un peu plus près la démonstration que fournit Ricardo de l'élimination de l'ouvrier par la machine.

Elle est concluante si l'on accepte ses prémisses. La première est la théorie du fonds des salaires. Tant que l'on admet en principe, c'est-à-dire tant que l'on considère

comme prouvée ou comme évidente *a priori*, l'hypothèse que le salaire est déterminé et ne peut être déterminé que par le rapport existant entre l'offre du capital et l'offre du travail, il est impossible de se refuser à accepter les conséquences qui en découlent.

Dès que l'on rejette la théorie du fonds des salaires, par contre, tout le raisonnement tombe de lui-même et sa conclusion, l'élimination de l'ouvrier par la machine, est privée de tout support.

Or nous contestons justement — et cela avec de bonnes raisons — que le salaire soit jamais déterminé par le fonds des salaires, quelle que soit sa composition. A notre avis, la formule des salaires de Ricardo : $\frac{c}{o}$ est tout aussi peu prouvée, et est même tout aussi erronée que la formule de Smith : $\frac{C}{o}$. Nous ne pouvons donc pas accepter sa conséquence : l'élimination de l'ouvrier par le capital sous la forme de machines.

II. La théorie du Salaire de Marx.

La loi de l'accumulation capitaliste.

C'est ce que Marx a clairement reconnu, aussi s'est-il efforcé de donner à sa variante de la théorie du salaire de Ricardo une autre démonstration par induction que nous examinerons de suite.

Considérons d'abord cette variante.

Marx est, lui aussi, resté fidèle en principe à la théorie du fonds des salaires ; d'après lui, le salaire est fixé exclusivement par le rapport de l'offre et de la demande sur le marché du capital ou sur le marché du travail. Mais il diminue le numérateur et par suite le quotient de la fraction plus encore que ne l'a fait Ricardo.

Selon lui, ce n'est pas le capital circulant dans sa totalité

qui entre en considération comme demande sur le marché du travail, mais seulement le capital en *argent* destiné par les entrepreneurs au *paiement des salaires* : ils ne peuvent en effet embaucher plus d'ouvriers qu'ils n'en peuvent payer. Si l'on fait abstraction du caractère essentiellement indéterminable du « capital social » et si l'on veut rester fidèle à cette théorie du fonds des salaires à laquelle toute rigueur scientifique fait défaut, il est évident que la formule de Marx est plus exacte et moins ambiguë que celle de Ricardo.

Marx partage ainsi le capital de façon différente. Il le divise en deux éléments : le capital « constant » et le capital « variable ». Le capital constant comprend le capital fixe de l'ancienne terminologie augmenté de la partie du capital circulant consistant en matières premières et en matières auxiliaires, pendant que le capital variable ne comprend que le « fonds des salaires » en argent. Pour Marx, en effet, le capital constant demeure invariable, « constant » quant à sa valeur au cours du processus de la production capitaliste : il est simplement remplacé quand il est usé par un nouveau fonds tiré du produit brut. Mais le capital variable « varie » quant à sa valeur : il s'accroît de toute la « plus-value » qu'il extorque à l'ouvrier.

Quoi qu'il en soit, le salaire est déterminé selon Marx par la formule $\frac{v}{o}$. Nous voyons que le numérateur et par suite le quotient de la fraction est beaucoup plus faible ici que chez Ricardo.

Si nous divisons le capital circulant en matières premières et matières auxiliaires (*m*) et en capital-argent ou capital variable (*v*) nous obtenons pour les trois formules les notations suivantes :

$$1. \text{ Formule de Smith } S = \frac{C}{o}$$

$$2. \text{ Formule de Ricardo } S = \frac{C - f}{o} = \frac{c}{o}$$

$$3. \text{ Formule de Marx } S = \frac{C - f - m}{o} = \frac{v}{o}.$$

L'on voit que le salaire moyen auquel arrive Marx est plus bas que celui de Ricardo et de beaucoup inférieur à celui de Smith. La variante marxiste de la théorie du fonds des salaires est donc à proprement parler celle qui se rapproche le plus de l'état réel des faits tel qu'il se manifeste dans le bas niveau des salaires de l'ère capitaliste.

a) L'argument de Marx.

Néanmoins ceci ne nous donne rien ; pour arriver à déduire de la formule $\frac{v}{o}$ le mouvement du salaire pendant l'ère capitaliste, il faudrait prouver que o s'accroît plus rapidement que v . Si, au contraire, v s'accroît plus vite que o le salaire devra augmenter de façon constante.

Marx s'est efforcé de démontrer que o croît plus rapidement que v par la loi célèbre de l'« accumulation capitaliste », la pierre angulaire de son système grandiose d'économique prolétarienne. Il l'oppose sous le nom de « loi de la population sous le régime capitaliste » à la loi malthusienne de la population, l'objet de son mépris le plus profond. Le contenu de cette loi forme la thèse éternelle de tout socialisme : la surpopulation dont l'existence ne peut être niée, c'est-à-dire la disproportion énorme entre le chiffre d'ouvriers et la somme des moyens de subsistance dont ils peuvent disposer, ne provient pas d'une parcimonie irrévocable de la nature, elle est causée par l'organisation défectueuse mais susceptible de perfectionnement de la société humaine. *La misère des masses loin d'être une catégorie naturelle et éternelle n'est qu'une catégorie sociale et temporaire.*

1. Démonstration.

Nous savons ce que Marx entend par « relation capitaliste »

(Kapitalverhältnis) : la scission de la société en deux classes sociales nettement distinctes ; au sommet une minorité qui possède tous les biens d'acquisition, et au bas de l'échelle sociale une majorité d'ouvriers libres au double sens du mot. Là où existe la relation capitaliste, et là seulement, les biens d'acquisition sont « capital », c'est-à-dire une valeur qui engendre la plus-value et dont la possession rapporte un profit à ses détenteurs.

En ce qui concerne l'origine ou, pour employer l'expression de Marx, la « production » de la relation capitaliste, l'opinion de Marx concorde entièrement avec la nôtre. Il rejette la conception du droit naturel de l'ancienne théorie, la conception de l'« accumulation primitive » qu'il qualifie dédaigneusement d'« abc enfantin » et il démontre que les premiers capitaux ont été formés par la « violence extra-économique », par notre « moyen politique » par conséquent, au cours du même processus qui créa les « ouvriers libres » — paysans chassés de leurs biens, mercenaires au compte des anciens seigneurs féodaux, rendus superflus par l'abolition des armées seigneuriales, jouissant de biens ecclésiastiques confisqués, etc. — contraints de subir l'exploitation. Et lorsque la faim ne suffit pas à les mettre au service des capitalistes, le joug d'une implacable législation de classe vint les y forcer.

Tout cela est tout à fait juste dans les grandes lignes, encore que les découvertes récentes montrent l'inexactitude de bien des détails. Mais ce sont là des points secondaires sur lesquels nous n'avons pas à nous étendre.

Une fois produite de cette sorte par le moyen politique, *la relation capitaliste se reproduit désormais spontanément, automatiquement pour ainsi dire, au cours du processus de la production capitaliste et par ce processus même.* Ainsi la classe capitaliste, au haut de l'échelle sociale, possède toujours tout le capital quelque grossi qu'il soit, et tout en bas se trouve la classe des ouvriers libres,

« libres de leur personne, mais dépourvus des objets nécessaires à la réalisation de leur force de travail ».

La raison de cet état de choses est que le processus capitaliste de production lui-même engendre toujours nécessairement une *surpopulation relative*. Par là il abaisse le cours du travail sur le marché où l'offre de bras est toujours supérieure à la demande ; le salaire ne peut s'élever, puisque deux ouvriers courent constamment après un entrepreneur et s'offrent au rabais.

De quelle manière le processus capitaliste de production engendre-t-il cette surpopulation relative chronique ?

La machine élimine l'ouvrier.

Ceci a lieu de deux manières. Premièrement, la machine transforme des producteurs indépendants en prolétaires dépendants — et deuxièmement elle enlève à ces derniers les emplois qui les font vivre.

Le premier fait résulte du processus de la concurrence hostile que nous avons déjà décrit, et il se manifeste selon Marx dans toutes les branches de la production sans exception, dans la production agricole aussi bien que dans l'industrie. L'exploitation munie du plus gros « capital » écrase l'exploitation plus faible, parce qu'elle est à même de livrer l'unité de marchandise à plus bas prix. Les producteurs indépendants expropriés de cette manière par le processus *économique* de la concurrence, deviennent des ouvriers libres jetés sur le marché du travail et constituent une partie du surplus de population, de l'armée de réserve. Ils affluent toujours davantage sur ce marché ; en effet, la force offensive du gros capital augmente de plus en plus à mesure que ce capital se *concentre* davantage par l'accumulation de la plus-value grandissante et qu'il se *centralise* simultanément par la fusion de nombreux petits capitaux (associations du capital). L'industrie artisanale, la forme d'exploitation de la « production simple de marchandises » succombe tout d'abord, bientôt rejointe par

le petit capitaliste et le capitaliste moyen. Et enfin la concurrence continuant à faire rage, les gros capitalistes se combattent sans merci jusqu'à ce qu'il ne reste plus sur le champ de bataille qu'un petit nombre de Leviathans du capital : tous les autres sont allés grossir l'armée toujours plus nombreuse du prolétariat sans ressources.

C'est là une des causes de l'offre trop nombreuse sur le marché du travail, et par suite du bas niveau du salaire. L'autre cause est l'élimination par la machine des éléments déjà refoulés dans le prolétariat.

Il n'est naturellement pas question ici de la machine en tant que masse inanimée de bois ou de fer, mais de la machine considérée comme l'instrument de l'exploitation capitaliste, dès qu'existe la relation capitaliste. La raison de cette élimination est que *v s'accroît plus lentement que o*.

Ou, pour nous exprimer en termes plus clairs :

Quelle que soit la rapidité avec laquelle le capital social total augmente au cours de l'évolution capitaliste, il est placé pour une part si grande en capital constant, c'est-à-dire immobilisé en machines, bâtiments, matières premières et matières auxiliaires, qu'il ne reste plus pour le *fonds des salaires* proprement dit, pour le capital variable, qu'une part très faible, laquelle augmente moins rapidement que le chiffre des ouvriers.

Si cette affirmation peut être démontrée, la conclusion à laquelle arrive Marx, son *thema probandum* est inéluctable : il doit exister effectivement une « tendance » vers une société future collectiviste dépourvue de marchés, vers « l'État futur » avec sa « production par et pour la communauté ». Les deux conditions préalables de cet état de choses se trouveront remplies dans un très bref délai : la condition *économique*, la simplification de la production sociale — et la condition *politique*, l'organisation d'une majorité révolutionnaire invincible.

1° Aussitôt que la production totale des biens est effectuée

428 LIVRE QUATRIÈME. — LA THÉORIE CLASSIQUE DE LA DISTRIBUTION

par un petit nombre d'entreprises énormes, elle se trouve simplifiée à un tel point que la masse du peuple n'aura, le cas échéant, aucune difficulté à organiser ces entreprises lorsqu'elle s'en sera emparée. Dans ce cas, en effet, le besoin collectif est exactement connu et toutes les organisations qui servent à le couvrir existent déjà en pleine activité et en plein développement.

(Entre parenthèses : de nouvelles difficultés surgissent néanmoins dès l'instant où le prolétariat s'empare du capital et recueille la totalité de la plus-value. La partie de la force de travail totale qui était consacrée jusque-là à couvrir la demande de la classe capitaliste doit alors évidemment être dirigée vers d'autres branches de la production. Mais nous ferons abstraction de cette difficulté.)

2° Si la simplification de la production, la condition économique indispensable à l'abolition de l'économie capitaliste et à l'avènement de l'économie collectiviste existe, la condition *politique* doit inévitablement exister aussi. Le prolétariat, aggloméré en masses toujours croissantes dans les centres industriels, organisé toujours plus strictement par le capital lui-même, doit, dans ces circonstances, se trouver poussé jusqu'au point où la révolte latente se transforme en révolte ouverte, « la révolte de la classe ouvrière toujours plus nombreuse, de la classe ouvrière exercée, unie et organisée par le mécanisme même du processus capitaliste de la production ».

Cette conséquence fort importante est donc liée irrévocablement à la validité de la « loi de l'accumulation » : elle se maintient par elle et tombe avec elle.

Pour démontrer cette loi, Marx présuppose tout d'abord une condition qu'il sait n'être pas réelle : il suppose que la « composition » du capital demeure invariable pendant un certain temps, c'est-à-dire que le capital variable augmente dans la même mesure que le capital constant, de telle sorte qu'il reste pour les salaires un même pourcentage

du capital total. Or, même dans ce *cas extrême, le plus favorable* pour la classe ouvrière, le salaire, prétend Marx, ne peut s'élever à un niveau permettant de détruire la relation capitaliste.

Sans doute dans ces circonstances favorables il s'élèverait forcément, car le capital total s'accroîtrait plus rapidement que le chiffre de la population ouvrière ; dans ce cas fictif, sa partie variable augmenterait donc elle aussi plus rapidement que la grandeur *o*, amenant ainsi une hausse du salaire. Mais cette hausse se heurte bientôt à des bornes qu'elle ne peut franchir.

En effet, plus le salaire augmente et plus la plus-value diminue. Or, comme le capital résulte de l'accumulation de la plus-value « épargnée », il diminue dans la même mesure que le salaire augmente, si l'on admet que chaque capitaliste soit alors tout aussi « abstinent » que pendant les périodes de bas salaires, c'est-à-dire si l'on présume qu'il n'augmente pas sa consommation personnelle. Supposons que sur une plus-value totale de vingt mille marks, il ait dépensé pour lui-même, durant les périodes de bas salaires, dix mille marks et qu'il ait laissé les autres dix mille marks s'accumuler ; lorsque les salaires sont plus élevés, il ne peut plus épargner que cinq mille marks par exemple s'il en dépense toujours dix mille.

Or un moment arrive, dit Marx, où avec une hausse constante des salaires et une baisse constante de la plus-value, le capitaliste n'a plus le moindre intérêt à « s'abstenir » et à accumuler. Lorsque le taux du profit tombe au-dessous d'un certain minimum « *l'aiguillon du gain s'émousse* ». L'avantage que peut escompter le capitaliste en épargnant une partie de son revenu pour le placer de nouveau comme capital devient trop minime, les quelques francs de profit ne valent pas la peine qu'ils coûtent à recueillir et l'accumulation cesse ou du moins diminue très fortement. Le capital total et par suite son élément variable ne s'accroissent plus ou s'accroissent seulement dans une très faible mesure.

Par contre, la classe ouvrière continue à se multiplier sans obstacle. Le nombre d'ouvriers o constamment croissant doit se partager la valeur v que l'on peut presque considérer comme invariable, par suite, le quotient, le salaire moyen, doit baisser jusqu'à ce que — c'est Marx qui l'affirme — il ait atteint un niveau assez bas qui rende de nouveau l'accumulation avantageuse et permette à C et à v de recommencer à s'accroître. « L'accumulation se ralentit. Mais en même temps la cause de son ralentissement, la disproportion entre le capital et la force de travail exploitable disparaît. Le mécanisme du processus capitaliste de production écarte ainsi spontanément les obstacles qu'il a temporairement élevés. Le prix du labeur tombe de nouveau à un niveau correspondant aux exigences de la mise en valeur du capital » « La hausse du salaire demeure donc enfermée dans des limites qui non seulement laissent intacts les principes du système capitaliste, mais encore qui assurent sa production sur une plus grande échelle. La loi de l'accumulation capitaliste travestie en loi naturelle n'exprime donc qu'un fait unique : c'est qu'elle rend impossible en raison de sa nature même toute diminution dans le degré d'exploitation du travail ou toute augmentation du salaire du travail qui pourrait compromettre gravement la reproduction constante de la relation capitaliste, et sa reproduction sur une échelle de plus en plus grande. »

Ainsi, même dans le cas extrême le plus favorable que l'on puisse imaginer, il est impossible que le salaire s'élève à un niveau permettant de détruire la relation capitaliste en mettant les ouvriers à même de faire à leur tour des épargnes sérieuses, leur permettant en un mot de cesser d'être des prolétaires « libres », c'est-à-dire dénués de tout.

Or, les faits sont beaucoup plus défavorables à la classe ouvrière dans l'économie capitaliste réelle que dans le cas fictif que nous venons d'examiner. La partie variable du capital ne demeure pas égale par rapport au capital total,

elle baisse avec une vitesse accélérée, à peu près comme un corps tombant selon la loi de la pesanteur. Dans le processus de la concurrence hostile, chaque capitaliste est contraint, sous peine de ruine, d'augmenter le plus possible son capital constant en machines et en matières premières, et de mettre toujours en état les machines, de telle sorte que la part relative du capital variable baisse constamment.

Pour employer une formule mathématique : la proportion $\frac{C}{v}$ diminue suivant une progression accélérée : v étant désormais lié à o ainsi que nous venons de le démontrer, la proportion $\frac{v}{o}$ diminue également suivant la même progression. La machine exproprie l'ouvrier, la relation capitaliste est constamment reproduite au cours même du processus capitaliste de production.

2. Réfutation.

La démonstration de Marx peut être résumée de la façon suivante : lorsque, pour une raison quelconque, le fonds des salaires s'accroît plus rapidement que le chiffre des prolétaires, le salaire augmente et la plus-value diminue. Par suite, l'accumulation du capital se trouve ralentie, le fonds des salaires s'accroît plus lentement que le chiffre des ouvriers et le salaire diminue de nouveau.

Admettons provisoirement la justesse de la considération psychologique qui pousse Marx à affirmer que si la plus-value diminue, les possesseurs du capital seront bien tentés pendant quelque temps de « s'abstenir » plus encore qu'auparavant, c'est-à-dire de consommer une moindre partie de leur revenu total restreint et d'accumuler davantage, mais que si le taux de la plus-value continue à baisser, il arrivera effectivement un moment où le capitaliste décou-

ragé abandonnera la lutte. Il est admissible en effet que tant que j'ai la perspective de gagner annuellement une somme supplémentaire de deux mille marks en accumulant dix mille marks sur mon revenu de vingt mille marks, ce « salaire de l'abstinence » sera plus que suffisant pour m'encourager dans l'exercice de cette vertu, que je persévérerai même si mon salaire tombe à mille marks, peut-être encore s'il tombe à cinq cents ou même à cent ; mais que lorsque mon abstinence ne sera plus récompensée que par un revenu supplémentaire de dix marks, par exemple, j'y renoncerai fort probablement et cesserai d'accumuler du capital, c'est-à-dire d'épargner dans le but de récolter les fruits de la plus-value. Nous ne rechercherons pas si, dans ce cas, je n'aurais pas d'autant plus de raisons de faire des épargnes, de constituer un trésor pour moi et ma famille, ou si même dans ces conditions je ne serais pas tenté, si je connais un placement qui offre une sécurité absolue, de prêter mes épargnes contre l'intérêt le plus minime.

Laissant de côté ces considérations, nous admettrons donc avec Marx que lorsque le salaire s'élève d'une façon constante et que la plus-value diminue en proportion, il doit forcément arriver un moment où l'accumulation du capital s'arrête.

α) Preuve immanente contre Marx

Le « point critique » de la relation capitaliste.

A quel niveau du salaire ce point critique est-il atteint ? Selon Marx, à un niveau permettant à la « relation capitaliste » de se maintenir, quoique un peu amoindrie, c'est-à-dire un salaire qui ne permet pas encore à l'ouvrier de former lui-même par sa propre « abstinence » un capital de quelque importance, et de se soustraire par là à la servitude capitaliste.

Mais ceci, Marx ne l'a nullement prouvé. Dans toute la démonstration que nous venons d'exposer, il ne se trouve pas le moindre fait permettant de soutenir que le « point critique » de l'accumulation coïncide avec ce niveau des salaires. Il a prouvé uniquement — si l'on accepte sans discussion la psychologie marxiste du capitaliste — qu'à un certain niveau du salaire, niveau que Marx laisse absolument indéterminé, l'accumulation se ralentit ; quant à son affirmation qu'elle se ralentit à un niveau du salaire déterminé, elle est dénuée de tout fondement ; c'est une affirmation gratuite, une grossière pétition de principe.

On peut représenter cela graphiquement de la manière suivante :

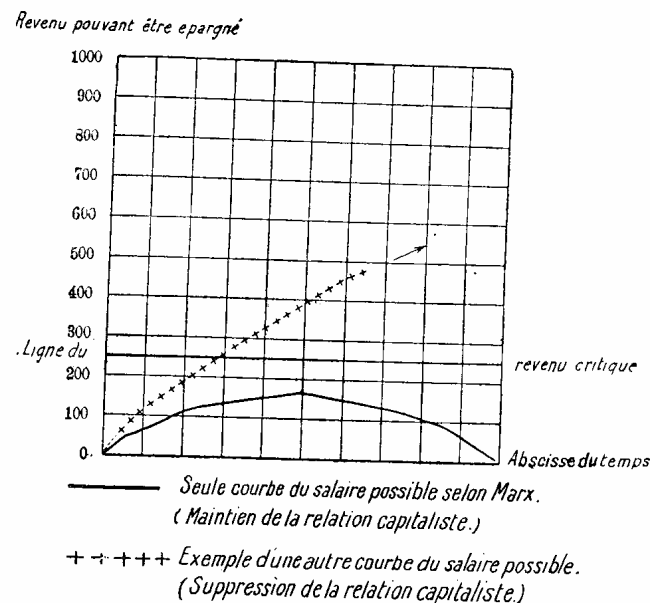


Fig. 4. — Le cercle vicieux de la théorie de Marx.

Dans cette courbe les abscisses représentent le temps et les ordonnées le taux du salaire. A un endroit quelconque situé au-dessus du niveau du salaire au moment de l'observation se trouve la ligne, le lieu géométrique du « point critique », au-dessus duquel le salaire ne peut s'élever sans

détruire la relation capitaliste. Dès que ce point est dépassé, en effet, les ouvriers sont eux aussi en état de faire des épargnes importantes et d'accumuler du « capital ».

Marx soutient donc que le salaire ne peut jamais dépasser cette ligne critique : il ne peut s'élever selon lui que jusqu'à un point situé au-dessous de cette ligne pour retomber ensuite. La démonstration qu'il en donne est fautive, ainsi que nous l'avons vu. Mais supposons, au contraire, que le salaire réussisse une seule fois à s'élever au-dessus de cette ligne critique et les ouvriers pourront constituer des capitaux ; alors non seulement la courbe du revenu du travail ne sera nullement contrainte de tomber, mais encore elle pourra poursuivre sans interruption sa ligne ascensionnelle.

Considérée au point de vue logique, l'erreur de Marx se présente comme une disjonction incomplète. Marx a supposé que deux cas seulement pouvaient se produire, alors qu'il y a au moins trois possibilités : aussi la conclusion de son « dilemme » est-elle insoutenable.

Ceci n'empêche pas évidemment le *fait* de la surpopulation capitaliste : l'existence d'une armée de réserve d'ouvriers sans travail avec ses conséquences néfastes, le bas niveau des salaires et la misère inévitable des masses. Loin de nous la pensée de vouloir mettre en doute l'existence d'un seul des anneaux de cette chaîne fatale. Mais ces faits réclament une autre *explication*. C'est sur ce point qu'il faut insister : c'est seulement de ce côté que l'on peut attaquer avec succès la doctrine marxiste. Celui qui conteste en effet la justesse de l'*explication* marxiste de l'armée de réserve est facilement accusé par ses partisans de contester l'*existence* même de cette armée, de même que celui qui conteste l'*explication* malthusienne de la surpopulation est souvent accusé de nier le *fait* même de cette surpopulation.

β. Preuve « ex consequentibus ».

La compensation.

Le produit total de la société est réparti d'une façon irrationnelle entre les ouvriers et les capitalistes. Cette distribution défectueuse est causée par la présence sur le marché du travail d'une armée de réserve dont la concurrence abaissant considérablement le niveau des salaires maintient le profit à un niveau très élevé. Jusque-là tout est clair et toutes les écoles, tant bourgeoises que socialistes, sont d'accord. La divergence d'opinions ne commence que lorsqu'il s'agit d'expliquer la *provenance* de l'armée de réserve.

Selon Malthus la parcimonie de la *nature* seule est coupable. Nous avons reconnu que sa démonstration est erronée et son affirmation indéfendable.

Selon Ricardo et Marx le *capital* est le coupable : le capital sous sa forme de machine exproprie l'ouvrier et crée l'armée de réserve. Nous avons vu la faiblesse de leurs arguments. Néanmoins leur affirmation pourrait être juste.

Ils ont proclamé que *la théorie de la compensation était fautive*. Selon eux l'accroissement du marché en extension et en intensité ne suffit pas à absorber le nombre considérable d'ouvriers éliminés par les machines.

Est-il possible de démontrer et de prouver cette assertion ? Le capital sous forme de machines est-il vraiment responsable du fait indiscutable de l'expropriation en masse des prolétaires ? C'est là le problème qui nous occupe à présent.

Or, nous sommes à même de prouver que cette affirmation est fautive.

Nous n'avons, pour nous en rendre compte, qu'à embrasser maintenant d'un coup d'œil cet ensemble gran-

diose de faits qui nous a déjà servi à prouver les erreurs des anciennes théories : le phénomène de l'*urbanisation* de la population.

Chacun sait, même sans avoir consulté un livre de statistique, que dans tous les pays qui ont une industrie prospère, la population depuis le commencement de l'ère capitaliste a prodigieusement augmenté. En même temps, par suite d'un mouvement migratoire incessant, la totalité de cet excédent — grossi encore d'une partie de l'ancien effectif — est allé accroître la population des villes pendant que dans les campagnes, au contraire, la population a diminué non seulement par rapport au chiffre total, mais encore de façon absolue. Nous avons d'ores et déjà un fait absolument indéniable, c'est que cette énorme sur-offre sur le marché citadin du travail a été constituée exclusivement par l'immigration en masse des prolétaires ruraux dans les villes. L'industrie urbaine a créé des occupations pour la plus grande partie de ces nouveaux-venus : alors que pendant les années 1882-1895, par exemple, le chiffre de la population totale de l'Allemagne a augmenté d'environ 44 0/0, le chiffre des ouvriers occupés par l'industrie a augmenté de 44 0/0 environ, c'est-à-dire de plus du triple ; l'immigration citadine a été néanmoins trop forte pour les pouvoirs d'absorption de l'industrie progressante, et il est resté malgré tout une armée de réserve non occupée ; c'est pourquoi aujourd'hui encore deux ouvriers courent après un entrepreneur, offrant leurs services au rabais.

Or c'est un fait connu que partout où le capitalisme prend pied, la concentration et la centralisation du capital qui résultent des progrès techniques se développent incomparablement plus vite dans l'industrie que dans l'agriculture.

Si, par conséquent, ainsi que le veut la loi de l'accumulation, la production d'excédents de population toujours croissants s'effectuait en raison directe de l'accumulation et

des modifications qu'elle amène dans la composition organique du capital, le contingent de l'armée de réserve fourni par l'industrie devrait être beaucoup plus nombreux que le contingent fourni par l'agriculture.

L'industrie, en effet, est composée d'entreprises individuelles qui occupent en général sur l'échelle de la production un degré plus élevé que les entreprises agricoles individuelles : son capital total est donc composé de capitaux individuels qui se sont accrus par la concentration et la centralisation dans une plus grande mesure que les capitaux individuels constituant le capital total de l'agriculture. La partie du capital de l'industrie représentant le capital constant est donc beaucoup plus considérable et la partie représentant le capital variable beaucoup plus faible que dans les capitaux agricoles. Si vraiment l'existence de l'excédent d'ouvriers était reliée en quoi que ce soit au capital variable et à sa diminution relative, l'industrie devrait inégalement présenter au plus haut degré les symptômes dont nous avons constaté la présence dans l'économie universelle et même dans l'agriculture si peu développée au point de vue capitaliste. Or, non seulement ce n'est pas le cas, mais encore l'industrie absorbe une énorme partie du surplus de la population agricole. Inversement l'agriculture devrait fournir à l'armée de réserve un contingent beaucoup plus faible proportionnellement : or, des centaines de milliers d'individus qu'elle rejette annuellement, quelques milliers seulement viennent grossir l'armée de réserve, selon les calculs des plus sombres pessimistes.

Dans l'*industrie* tout entière comprenant toutes les branches de la préparation des biens et le commerce, c'est-à-dire dans toutes les professions *urbaines*, il s'est donc produit une compensation et même *plus qu'une compensation* de l'expropriation effectuée par le capital. Non seulement l'industrie a créé de tout temps un nombre de places suffisant pour faire face à l'accroissement naturel de la population

urbaine et pour occuper les indépendants qu'elle a expropriés, mais elle a de plus assuré un abri à un nombre considérable de nouveaux venus que l'agriculture avait expropriés et rejetés dans le prolétariat.

Il est donc évident que l'expropriation des ouvriers a lieu non pas en raison directe, mais en raison inverse de l'accumulation du capital.

Deux conclusions découlent avec une inexorable nécessité de cette constatation.

1. *La variante Ricardo-Marx de la théorie du fonds des salaires n'est pas seulement erronée dans sa forme, elle est inexacte quant au fond.*

2. *La cause de la reproduction permanente de l'armée de réserve et par là du capitalisme se trouve dans les campagnes.*

L'exode des prolétaires campagnards pourrait avoir deux causes : le genre de l'entreprise et les conditions de la propriété.

Marx défend la première alternative. Le respect dû à un des plus grands penseurs modernes et plus encore l'influence considérable qu'a exercée sa doctrine sur notre époque rendent indispensable un examen plus approfondi de ses opinions sur ce point.

b) L'opinion de Marx.

Pour Marx, l'agriculture est un « trade », une branche de l'« industrie » totale semblable à toutes les autres ; il ne voit aucune différence entre elle et n'importe quelle industrie. Aussi applique-t-il avec assurance à l'agriculture les catégories tirées de l'examen de l'industrie. La loi de l'accumulation doit agir ici aussi bien que là.

Dans l'agriculture aussi par conséquent la concurrence fait rage ; ici aussi la grande exploitation munie de gros capitaux est supérieure à la petite exploitation du « simple

producteur de marchandises » et l'« exproprie » par la guerre des prix ; et ici aussi, par suite, le capital se concentre et se centralise. A mesure que ceci se produit la modification que nous connaissons se manifeste dans la composition organique du capital ; la partie constante augmente non seulement de façon absolue mais aussi de façon relative, la partie variable diminue au moins relativement et un nombre toujours croissant d'ouvriers se trouve « exproprié » : ceux-ci se pressent maintenant avec les autres expropriés sur le marché du travail tant agricole qu'industriel et « éternisent » la misère du prolétariat.

Fr. O. Hertz a très spirituellement tourné en dérision cette conception : « L'ancienne théorie socialiste proclame d'une façon fort simple que dans l'agriculture comme dans l'industrie la grande exploitation est supérieure aux petites qu'elle écrase : thèse, antithèse, synthèse, expropriation, accumulation, association — le tour est joué ! »

Le sarcasme est mérité. De toute cette argumentation si plausible en apparence, pas un détail, si minime qu'il soit, ne concorde avec les faits existants et Marx n'a pas apporté pour étayer ses assertions le moindre exemple qui prouve l'existence de la « concurrence » entre les grandes et les petites exploitations rurales, la supériorité des premières et l'« expropriation » des secondes au cours de la guerre des prix, l'expropriation des prolétaires campagnards par le capital agricole.

Sans doute, l'« expropriation » des prolétaires ruraux existe sur une grande échelle mais, d'après les exemples cités par Marx lui-même, le capital ne peut en aucun cas être rendu responsable ; et, sans doute, il existe une énorme « centralisation » du capital agricole, mais d'après les exemples cités par Marx lui-même la « concurrence » n'en est jamais la cause.

1. *L'« expropriation » des agriculteurs indépendants.*

Tout d'abord, pour ce qui concerne la concurrence entre la grande et la petite exploitation agricole, nous savons que dans l'agriculture la concurrence hostile, la concurrence déloyale, au rabais, est impossible pour la raison que le prix du produit agricole tend généralement à monter. L'intention d'écraser le voisin ne peut exister lorsque la possibilité n'en est pas donnée. Entre les agriculteurs la concurrence pacifique est de règle et par suite un agriculteur ne peut jamais être « exproprié » par la concurrence acharnée d'un autre. Il est donc absolument impossible dans l'agriculture qu'un petit nombre de grosses exploitations puissent se substituer à un grand nombre de petites par suite de la concentration et de la centralisation du capital et de l'expropriation économique.

A l'époque où vivait Marx, il existait bien dans l'agriculture britannique une forte tendance à l'accumulation et à la centralisation. Un processus commencé depuis des siècles se manifestait avec une intensité qui, depuis les débuts de l'ère capitaliste, s'était subitement accrue. Il tendait à substituer à la masse des petites exploitations agricoles un petit nombre de grandes exploitations : à première vue il y avait là un pendant exact au mouvement qui se produisait à la même époque dans l'industrie.

Marx veut que les petits agriculteurs disparaissent ruinés par la « concurrence ». Il ne se laisse même pas déconcerter par le fait que, à cette même époque, ainsi qu'il le constate d'ailleurs lui-même, « la valeur monétaire du produit agricole s'élevait rapidement par suite de la hausse des prix de la viande, de la laine, etc., hausse qui s'est maintenue en Angleterre durant les dernières vingt années et surtout pendant la seconde moitié de cette période ».

Il est si aveuglé par ses catégories industrielles, qu'il ne

s'aperçoit même pas de la contradiction qui existe dans ce fait que les petits producteurs se trouvent ruinés *alors que les prix de leurs produits haussent*. Les tisserands au métier auraient-ils été ruinés, eux aussi, si le prix de leur produit avait augmenté ?

Mais quelle cause autre que la concurrence a pu chasser des campagnes le petit producteur agricole ?

C'est un mystère ! Le simple producteur de marchandises de l'agriculture ne peut pas avoir été tué par la concurrence des bas prix, puisque cette concurrence n'existe pas. Et pourtant il a disparu.

Nous ne pouvons trouver le mot de l'énigme qu'en nous adressant à Marx lui-même. Etudions donc non les passages où il déduit de sa loi générale le processus de l'accumulation dans les campagnes, mais les pages où il expose en détail la marche de cette évolution.

Là se trouve en effet la clef de l'énigme : *le mot : fermier y revient à chaque instant.*

Qu'est-ce qu'un fermier ?

Un fermier est un agriculteur de profession qui, moyennant une certaine redevance annuelle fixe, qui est généralement payable en argent et peut être augmentée dans des délais assez courts, cultive une terre qui ne lui appartient pas, fait valoir un bien qui est la propriété d'un tiers.

Le petit fermier a-t-il une ressemblance quelconque avec l'artisan de la période de « production simple de marchandises » ? En ce qui concerne le genre de l'entreprise, évidemment oui ! Il travaille en effet lui-même, aidé de sa famille ou tout au plus d'un personnel peu nombreux. Il n'est pas capitaliste, car « des moyens de production disséminés ne sont pas du capital ». Mais ici la ressemblance s'arrête. Quant aux conditions de la propriété, elles diffèrent entièrement de celles de l'artisan du moyen âge.

Il n'est pas le moins du monde « simple producteur de marchandises ». Le caractère distinctif de ce dernier est en

effet, selon Marx, la possession des moyens de production. Or, le fermier n'est nullement propriétaire des moyens de production : le plus important de tous, le sol qu'il cultive, appartient à un tiers, à son bailleur.

Le « simple producteur de marchandises » dans les campagnes, le pendant de l'artisan citadin, est le cultivateur « indépendant », le paysan en possession de tous les moyens de production, mais non le fermier.

Si c'est aux dépens des fermiers que se firent la « concentration et la centralisation du capital agricole », toute difficulté disparaît. Dans les Etats soi-disant constitutionnels, rien n'est plus facile en effet que d'« exproprier » les fermiers : il suffit de ne pas renouveler leurs baux et au besoin de les faire expulser par la police ou même par un détachement de troupes. Point n'est besoin d'une laborieuse déduction logique tirée des modifications se produisant dans la composition organique du capital !

Mais ce phénomène est-il vraiment identique avec l'« expropriation des producteurs immédiats, c'est-à-dire avec la suppression de la *propriété privée* basée sur le travail personnel » ? Cette « expropriation » de fermiers a-t-elle vraiment quelque chose de commun avec « la tendance historique de l'accumulation capitaliste » dont le résultat est d'« exproprier » par la concurrence des prix le simple producteur de marchandises, le petit *propriétaire* qui se sert lui-même des moyens de production qui lui appartiennent ?

Ainsi l'accumulation industrielle et l'accumulation agricole sont deux phénomènes tout à fait différents. Dans l'industrie, la partie perdante est propriétaire de ses moyens de production, dans l'agriculture elle est seulement locataire ; dans l'industrie la partie gagnante est le parvenu bourgeois, dans les campagnes c'est le possesseur de titres juridiques à la propriété féodale du sol ; dans l'industrie le « capital » croit d'abord à côté de l'industrie artisanale, s'accumule lentement et aboutit à l'« expropriation » de l'artisan

et à sa ruine finale par la concurrence des prix ; l'artisan succombe parce qu'il ne peut soutenir les bas prix imposés par le capital. Dans les campagnes le petit fermier est tout d'abord « exproprié » et cela non pas au sens économique du mot, mais exproprié juridiquement par voie d'expulsion. C'est ce droit à l'expropriation juridique qui est la « condition indispensable » de l'existence d'une agriculture capitaliste. Ce qui dans l'industrie est l'effet devient la cause dans l'agriculture et *vice versa*.

Si Marx, négligeant ces différences fondamentales, a cru voir ici une identité parfaite, c'est qu'il a été induit en erreur par le mot : expropriation. Il a vu dans les deux cas une « expropriation » sans se rendre compte des deux sens différents qu'il donnait à ce mot : celui d'expropriation économique, qu'il lui donne généralement, et le sens courant d'expropriation juridique, légale. La confusion est grave ; c'est comme si un boutiquier « exproprié » par la concurrence des grands magasins, s'avisait de réclamer une indemnité en vertu des lois sur l'« expropriation » ?

Nous retrouvons ici presque trait pour trait la même erreur logique qui est à la base de la doctrine de l'accumulation primitive. Celle-ci confond l'« occupation » juridique avec l'occupation économique, comme celle-là l'« expropriation » juridique avec l'expropriation économique.

C'est pour cette raison que Marx voit dans le fermier un petit propriétaire cultivateur et arrive à la conclusion entièrement fautive que dans l'agriculture aussi la petite exploitation est ruinée par la grande et son propriétaire rejeté dans la masse du prolétariat.

2. L'« expropriation » des ouvriers agricoles dépendants.

Il est donc impossible d'attribuer l'exode rural à l'expropriation de cultivateurs *indépendants* ; voyons maintenant

quels sont les faits que cite Marx touchant l'expropriation des *dépendants*.

Là aussi, dans la plupart des cas, nous avons à faire à des expulsions juridiques exercées par les propriétaires territoriaux contre leurs ouvriers, soit parce que la vue de leurs huttes misérables aussi près de leurs châteaux les offusque ou qu'ils veulent se soustraire aux charges d'assistance, soit parce que pour des raisons économiques de rentabilité ou des raisons non économiques de convenance, ils préfèrent transformer leurs champs en prairies ou en parcs à gibier.

Une fois seulement, Marx mentionne une enquête privée dans laquelle il est question du remplacement des ouvriers agricoles par les machines ; il s'agit de la période 1849-1859. Mais il reconnaît lui-même le peu de portée de cette « expropriation ». Il constate qu'en 1861 il y avait, tant en Angleterre que dans le Pays de Galles, 1.205 ouvriers ruraux occupés au maniement de machines agricoles. En admettant que chaque exploitation ne possède qu'une machine et que chaque machine n'occupe qu'un seul ouvrier, il ne pouvait donc y avoir en 1861 que 1.205 machines travaillant en même temps dans autant d'exploitations agricoles, un chiffre parfaitement insignifiant par rapport au nombre des exploitations agricoles du Royaume-Uni. Même si nous supposons que toutes ces machines aient été installées au cours de cette période de 1851-1861, il est extravagant de vouloir prétendre que ces quelques machines aient pu rendre superflus les 600.000 paysans qui, d'après Marx lui-même, ont émigré dans les villes pendant ces dix années. Il faudrait pour cela que dans chacune des 1.200 exploitations pouvant entrer en ligne de compte, chaque machine eût pris la place d'environ 500 personnes, c'est-à-dire d'au moins 100 hommes adultes. Or, c'est à peine si les plus grosses exploitations en occupent autant et la majorité comprend, nous le savons, des fermes de

moyenne étendue occupant un personnel relativement peu nombreux.

Ce sont là les seuls passages du *Capital* dans lesquels Marx parle du machinisme agricole. Nulle part on n'y trouve l'ombre d'une preuve à l'appui de son assertion que l'expropriation est occasionnée par la machine. Il lui aurait été en effet fort difficile d'en apporter la moindre preuve et ses disciples seraient également bien embarrassés de le faire. Car il est un fait notoire que *l'agriculture emploie d'autant plus de bras qu'elle est exercée de façon plus intensive, c'est-à-dire avec plus de capital*.

Le machinisme agricole a besoin d'un nombre de bras toujours croissant pour la préparation du sol, comme pour la culture proprement dite. Il est absolument invraisemblable par conséquent que l'expropriation des ouvriers par le capital agricole atteigne jamais des proportions quelque peu importantes.

III. L'armée de réserve.

Nous connaissons la cause véritable de l'émigration en masse des prolétaires ruraux : ceux-ci se trouvent placés sous une pression économique *constante* et se portent par suite vers tous les endroits de pression économique *décroissante*.

C'est là la source de l'« excédent de population », la provenance de l'« armée de réserve ». Ce n'est pas le « mode capitaliste de production » qui est coupable. Bien au contraire l'industrie capitaliste a créé des places pour des centaines de milliers d'êtres humains qui sans elle n'eussent eu aucune possibilité de se développer — les naissances chez les serfs étaient généralement peu nombreuses et le taux de la mortalité très élevé — ou qui, dans le cas le plus favorable, eussent dû chercher d'autres terres à cultiver au delà des mers. Et l'agriculture capitaliste arrive

également, bien que dans une moindre mesure, au même résultat : elle ralentit l'exode rural plutôt qu'elle ne l'accélère, car elle a besoin par unité de superficie d'un nombre de bras toujours plus grand.

Le capitalisme, le capital et son accumulation sont entièrement innocents en ce qui concerne ce phénomène. Le seul coupable est le mode de répartition de la propriété foncière ; cette répartition n'est pas seulement, comme Marx l'a établi, la cause de la *production* d'ouvriers « libres » — « l'expropriation du producteur rural... chassé du sol forme le point de départ de tout le processus » — elle aussi est la cause de sa *reproduction* constante et par là de la reproduction de la « relation capitaliste » elle-même, la condition essentielle de toute exploitation capitaliste.

Cette répartition de la propriété foncière n'est donc pas seulement coupable de cette expulsion des fermiers indépendants, des journaliers et métayers, qui est la cause de la centralisation de la population agricole anglaise, faussement interprétée par Marx, elle détermine aussi l'exode rural soi-disant « volontaire ».

De là vient cet excédent d'ouvriers « libres », de là viennent ces ouvriers qui, offrant leur travail à n'importe quel prix, ruinèrent et mirent hors de combat les artisans de la période précapitaliste et des premiers temps du capitalisme ; de là les innombrables aspirants à toutes les nouvelles places qu'a ouvertes l'industrie capitaliste et qui assurèrent à ces déracinés une existence nouvelle préférable à celle qu'ils avaient menée auparavant. Ce n'est pas la « machine » pure et simple, c'est *la machine mise en œuvre par les prolétaires ruraux* qui a ruiné l'artisan. Et surtout ce n'est pas la machine, ce n'est pas le capital qui lui ont fermé presque toutes les nouvelles places, mais le flot des nouveaux-venus, des ouvriers ruraux qui se les arrachèrent, s'offrant à n'importe quel salaire. C'est la concurrence de ces affamés qui seule a enfin contraint l'ouvrier à « jeter femme et enfants

sous la roue de ce char de Jaghernath qu'est le capital », et cela bien que sur le marché du travail la demande s'accroît beaucoup plus rapidement que le chiffre de la population totale.

Cette vérité évidente n'a pu demeurer si longtemps cachée que par suite du déplorable système de l'« industriocentrisme ». Si les ouvriers ruraux avaient appartenu à une race physiquement différente, s'ils avaient été des nègres ou des coolies, jamais la théorie Ricardo-Marx de l'« expropriation par la machine » n'aurait pu prendre naissance.

Le coupable, le seul auteur responsable de tous les vices de l'économie sociale, c'est le « moyen politique » sous sa forme séculaire de la grande propriété foncière. Le capital n'est qu'une propriété d'usurpation « secondaire », *dérivée* ; il ne peut être un agent d'exploitation, il ne peut « engendrer de plus-value » que si la grande propriété foncière existe dans le même cercle économique ; alors — et alors seulement — la « relation sociale de monopole » peut se maintenir, car sur le marché du travail citadin arrive à jet continu un nombre d'ouvriers « libres » supérieur à ce que le capital peut en employer.

Nous avons là une relation évidente, déduite de prémisses dont l'exactitude n'est pas douteuse et confirmée par des faits irréfutables, semblables dans tous les pays. Si jamais la science est capable de se prononcer sur l'exactitude d'une relation de cause à effet, elle ne peut hésiter ici. Seul l'aveuglement de classe peut s'obstiner à nier un fait dont l'évidence s'impose aussi clairement.

Le capitalisme est le bâtard né de l'union de deux puissances antagonistes de toute éternité, puissances dont la lutte séculaire est, à vrai dire, l'histoire même du monde : l'antique *domination* basée sur la conquête, la domination qui créa l'Etat féodal avec sa première et sa plus importante institution : l'accaparement du sol par la grande propriété foncière ; et la *liberté* qui, au cours de longues luttes,

parvint à conquérir le premier et le plus important des droits de l'homme : la liberté de domicile. Nous comprenons maintenant pourquoi le capitalisme est « un monstre de boue et de feu », pourquoi il possède une « double personnalité » : le citoyen vertueux accouplé au pire criminel ! Les uns le portent aux nues, comme le dispensateur de toutes les richesses, les autres le traînent dans la boue comme la cause de toutes les misères. Nous savons maintenant comment expliquer cette dualité : toutes les malédictions que le capitalisme a attirées sur l'humanité sont l'héritage de la violence primitive qui avilit l'homme au rôle d'objet, de chose soumise à l'arbitraire étranger ; et tous les bienfaits sont l'héritage de l'esprit de liberté. Bâtard de l'esclavage et de la liberté, sa mission est de conduire l'humanité à travers un nouveau servage vers la liberté parfaite en s'effondrant lui-même dans le néant.

CHAPITRE XV

LA THÉORIE CLASSIQUE DE LA RENTE FONCIÈRE

La théorie classique dans toutes ses variantes reste attachée à l'« abc enfantin de l'accumulation primitive » ; de toutes ses doctrines, c'est la théorie de la rente foncière qui s'en est le plus gravement ressentie. Partout elle se présente comme une théorie isolée, privée de tout soutien, rattachée tant bien que mal, extérieurement, à la théorie générale du salaire et du profit, alors que la seule méthode logique eût été de rechercher la racine commune dont sont issues les trois formes du revenu. C'est seulement chez Smith — où presque toutes les théories imaginables se trouvent exposées à côté l'une de l'autre, sans la moindre tentative de conciliation — que l'on peut reconnaître çà et là l'ébauche d'une solution exacte du problème.

A. La théorie de la rente foncière du libéralisme social.

I. Les Physiocrates.

Le centre du système économique des Physiocrates, s'il est permis de parler déjà de système, est une théorie particulière de la rente foncière. Leur doctrine d'ailleurs n'est pas encore de l'économique systématique : ce ne sont que de simples spéculations sur le droit naturel présentant de fortes tendances économiques ; mais la *théorie* de l'économie tient

beaucoup moins de place dans leur œuvre que la *politique économique*.

Dans la forme qu'on lui donne habituellement, leur théorie n'est que la croyance naïve que le sol « produit » la rente. Elle est la partie du rendement que le champ donne gratuitement, sans travail humain, « un pur don, une livraison gratuite » de la nature. De là prend naissance la théorie fondamentale de Quesnay et de ses disciples qui déclare que l'agriculture seule est productive pendant que toutes les autres espèces d'occupations sont stériles ; que l'agriculture seule produit de nouvelles valeurs, pendant que les industriels ne font qu'ajouter à leurs produits la valeur des produits agricoles qu'ils consomment pendant le temps de leur travail. Nous avons déjà mentionné plus haut le fait que la lutte des doctrines a gravité longtemps autour de la question si oui ou non la classe industrielle était une « classe stérile ».

Parfois aussi cette théorie se présente sous une forme qui, pour notre intelligence éclairée par les débats d'un siècle et demi, semble concerner un objet tout à fait différent, mais dans lequel les physiocrates voyaient seulement une autre formulation des mêmes faits. La rente foncière apparaît alors comme le salaire des « avances foncières », des premiers frais de défrichement des premiers « occupants ». C'est l'ébauche de la théorie que devait exposer plus tard Carey, théorie qui voit dans la rente foncière un cas particulier du profit du capital, le profit du capital placé dans la propriété du sol. L'ébauche seulement. L'attitude des physiocrates envers le profit était encore en effet d'une naïveté parfaite.

Cette théorie est également insoutenable dans ses deux formes. La première confond un fait d'économie privée : la rentabilité individuelle, avec un fait d'économie de marché : la productivité. Le point de vue des physiocrates est au fond celui de notre loi géocentrique : ils savaient qu'il peut

exister seulement autant de citadins que les excédents en produits agricoles peuvent en nourrir. Mais ils confondaient le rendement net privé qui revient au propriétaire du sol : le « revenu », avec l'excédent social que le cultivateur du sol met à la disposition du citadin : le « produit net ». Ils considéraient comme identiques deux choses entièrement différentes, exprimant des quantités différentes du produit agricole. Faisons abstraction de l'intermédiaire de l'argent, supposons que le rendement d'un terrain ne consiste qu'en blé et soit réparti en nature entre le travail, le capital et la propriété foncière ; l'excédent dont peuvent disposer les habitants des villes est cette quantité de blé que les ouvriers, le capitaliste et le propriétaire ne consomment pas eux-mêmes, mais échangent contre des marchandises industrielles. La rente privée, d'autre part, est la provision de blé que le propriétaire du sol reçoit, y compris la partie qu'il n'apporte pas au marché mais qu'il consomme lui-même. Ce sont là des grandeurs tout à fait différentes.

Quesnay écrit néanmoins : « l'état des habitants des villes est établi sur les revenus et les villes ne sont peuplées qu'à proportion des *revenus* des provinces ».

La seconde forme de la théorie est également fautive. Il n'est besoin pour la réfuter que de rappeler que fréquemment des terrains agricoles et même des terrains urbains rapportent une rente foncière à des propriétaires qui n'y ont consacré ni une minute de travail ni un centime d'avances foncières.

II. Adam Smith.

Adam Smith rejette également avec cet argument la seconde forme et se borne dans sa polémique à la réfutation de la première qu'il attaque *ex professo* et détruit entièrement par sa théorie fondamentale que la « nature » ne produit absolument rien et que le travail « produit » tout,

que le travail seul confère une valeur aux objets naturels : ainsi, la distinction entre la classe stérile et la classe productive se trouvait supprimée.

Pourtant Smith, qui se distingue plus par l'étendue de ses idées sociologiques que par la logique de ses raisonnements, n'a pu éviter entièrement les rechutes dans l'erreur primitive ; et il est revenu çà et là à la théorie des physiocrates. On le remarque par exemple dans le passage suivant : « La rente foncière est payée pour l'usage d'un objet productif ; le sol qui la fournit la produit ».

Mais ce ne sont là que des cas isolés. Smith hésite en général entre deux théories de la rente foncière : la « théorie du droit naturel » que Ricardo échafauda plus tard se trouve déjà ébauchée dans la *Wealth of nations*, et nous en connaissons les traits principaux. L'autre théorie de Smith est la « théorie du monopole » de l'ancien socialisme agraire anglais ; il en expose plusieurs variantes clairement distinctes l'une de l'autre et qu'il convient de séparer soigneusement.

Etant donnée sa doctrine fondamentale, Smith devait forcément arriver à la théorie du monopole. Il rejetait en effet l'idée naïve des physiocrates d'une collaboration de la nature à la production agricole et ne reconnaissait comme agent productif que le seul travail. Par conséquent, le produit intégral du champ devait être pour lui le « salaire naturel » du travailleur. Or ce dernier ne peut recevoir ce salaire naturel qu'aussi longtemps que toute la terre « n'a pas trouvé son maître ». Aussitôt ce moment atteint, la propriété foncière devient un monopole capable d'extorquer un « gain de monopole » : la rente foncière.

Il semble que Smith ait considéré tout d'abord ce monopole comme un « monopole naturel » provenant du droit naturel. Dans certains passages pourtant, il est présenté comme un monopole juridique concédé, ayant pris naissance en opposition avec le droit naturel.

Nous avons donc déjà deux théories du monopole différentes concernant l'*origine* du monopole du sol. Et ce n'est pas tout. Smith, entraîné sans doute par l'équivoque du terme : « prix de monopole », expose en outre deux théories différentes concernant les *effets* du monopole du sol.

Une première fois c'est le *producteur*, le cultivateur du sol qu'il représente comme exploité par le monopole. La rente est alors une *déduction* sur le salaire naturel, réalisée par le fermage (dans les conditions qui existaient en Angleterre) ; il ne dit pas d'ailleurs de quelle façon le fermier capitaliste s'arrange avec les ouvriers proprement dits.

Une autre fois c'est le *consommateur* qui est exploité par le monopole. Ici la rente est une *majoration* du prix naturel du produit agricole, et elle est réalisée dans la vente de ce dernier.

Dans le premier cas la rente foncière provient du *salaire* de monopole, dans le second du *prix* de monopole, notamment du prix des produits agricoles.

Le fait même que Smith expose simultanément ces deux théories n'a naturellement pas échappé entièrement à l'attention de ses disciples et de ses adversaires. Autant que je puis en juger néanmoins, aucun d'eux n'a reconnu clairement qu'il s'agissait là de deux théories essentiellement différentes. Nous avons déjà indiqué dans cet ouvrage (tome II, page 116) que nous y voyons la clef du problème de la rente. Nous avons examiné à cet endroit ces deux théories que nous avons appelées, pour éviter toute confusion, la « théorie du salaire de monopole » et la « théorie du prix de monopole ».

Toutes deux se trouvent côte à côte chez Smith. La théorie du prix de monopole forme la base de sa théorie générale de la valeur, qui, comme nous l'avons vu, est une théorie de la valeur de coût : le prix des marchandises est

déterminée par leur valeur naturelle en travail, *plus* le gain usuel et la rente foncière « moyenne ». D'autre part la théorie du salaire de monopole se trouve formulée en toutes lettres en plusieurs endroits.

« Dès que le sol d'un pays est devenu en entier propriété privée, les propriétaires qui, semblables en cela aux autres hommes, aiment à récolter ce qu'ils n'ont pas semé, réclament une rente, même pour les produits naturels ». « Cette... rente constitue le premier prélèvement sur le produit du travail appliqué au sol ». « La rente foncière est donc de par sa nature un prix de monopole. Elle ne dépend ni de ce que le propriétaire peut avoir dépensé pour la mise en culture de la terre, ni de ce dont il pourrait, de façon équitable, se contenter ; elle dépend uniquement de ce que le fermier est en état de payer. »

Partant d'une telle idée de la nature de la rente, Smith devait arriver, en ce qui concerne sa légitimité, à des conclusions qui se rapprochent beaucoup d'une condamnation pure et simple : « Les propriétaires du sol sont les seuls parmi les trois états auxquels leurs revenus ne coûtent ni travail, ni soucis ; ils leur arrivent sans nécessiter le moindre plan ni la moindre entreprise quelle qu'elle soit » ; et néanmoins : « Chaque amélioration des conditions sociales amène directement une hausse de la rente foncière réelle, de la richesse réelle du propriétaire, de sa faculté d'acheter le travail ou les produits du travail d'autrui ».

On comprend que le jeune socialisme anglais se soit emparé de ces principes du maître — lesquels étaient d'ailleurs tirés de l'ancien socialisme agraire — pour appuyer ses violentes attaques contre l'ordre social et économique bourgeois.

Qu'importait que la propriété foncière fût un monopole « naturel » ou un monopole « légal » : elle devait disparaître.

Alors même que le monopole eût vraiment pris naissance

sans porter atteinte au droit naturel, il n'en lésait pas moins maintenant ce droit, ainsi que Smith lui-même l'avait admis, le droit qu'a tout être humain au libre accès des dons spontanés de la nature. Ce droit « inné » doit dans toutes les circonstances passer avant le droit acquis seulement par héritage. Par conséquent, si la propriété privée du sol doit amener de graves inégalités dans les fortunes et dans les revenus, il convient ou de la supprimer en la remplaçant par la propriété collective ou de la restreindre par des lois, de telle sorte qu'elle ne porte plus obstacle au but, au droit suprême de la société. C'est sur ces arguments que socialistes et réformistes agraires ont appuyé leurs revendications.

La plupart de ces réformateurs proclamaient en outre qu'une partie au moins de la propriété foncière privée avait pris naissance non pas selon le droit naturel mais en dépit de ce droit. Selon eux, les grands domaines étaient des créations de la violence belliqueuse, des « positions de force » imposées par des « tyrans » au peuple travailleur. « Dans tous les Etats, dit Hall, une faible partie de la nation s'est emparée du sol par la violence et a conquis par là le droit de prescrire aux classes non possédantes — lesquelles sont dénuées de moyens de production et ne peuvent travailler par conséquent qu'avec la permission des propriétaires de ces moyens — leurs conditions d'existence. »

En présence de ces attaques, une tâche déterminée s'imposait à l'économie bourgeoise. Il fallait relever et consolider la théorie du droit naturel contenue dans les œuvres de Smith et en même temps réfuter la théorie de monopole qui s'y trouve également exposée. C'est cette tâche qu'entreprit de remplir Ricardo.

Il pouvait d'ailleurs se borner exclusivement à attaquer dans sa critique la théorie du prix de monopole, la théorie bourgeoise étant suffisamment protégée contre la théorie du salaire de monopole par la théorie du fonds des salaires.

En effet si le salaire est déterminé par le capital social (circulant) d'une part et le chiffre des ouvriers d'autre part, il ne peut être influencé en aucune façon par la rente foncière, le travailleur en tant que producteur n'est donc pas frappé par le monopole et Ricardo pouvait se contenter de répéter emphatiquement que la rente n'avait aucune influence sur le salaire.

Pour ce qui concerne le prix de monopole, par contre, la théorie bourgeoise se trouvait exposée sans défense aux attaques socialistes. Si l'affirmation de Smith était exacte, si le prix du blé (le blé est considéré ici comme chez tous les économistes classiques comme le représentant de tous les produits agricoles), si le prix du blé est un prix de monopole, alors le non-possédant, s'il ne souffre pas du régime de la propriété foncière en qualité de producteur, c'est-à-dire de salarié, souffre d'autant plus en qualité de consommateur, de mangeur de pain.

Il s'agissait donc dans l'esprit du peuple d'une véritable spéculation sur le blé, le plus grave et le plus dangereux des soupçons qui puissent être élevés contre une classe dirigeante.

C'est pour faire face à ces attaques que Ricardo entreprit de démontrer la thèse suivante. « La rente foncière revient bien au propriétaire du sol, mais elle n'est en aucune façon la conséquence de la propriété du sol. Elle est bien un avantage provenant d'un monopole naturel, mais elle n'est pas un prix de monopole. Elle est une sorte de gain gratuit sur le prix, mais elle n'agit pas sur le prix du blé, lequel, tout comme le prix du drap ou de la toile, est fixé exclusivement, et sans qu'aucune majoration soit possible de la part de rente, par les trois facteurs : le salaire, l'amortissement du capital et l'intérêt usuel du capital. Le consommateur ne paie par conséquent que le prix naturel, c'est-à-dire le prix légitime et nécessaire. »

Ricardo éleva et consolida cette théorie bourgeoise de la

rente avec un art admirable. Elle passe et non sans raison pour la partie la plus solide de l'économie bourgeoise. C'est une théorie véritablement scientifique, tout d'une pièce et très convaincante, une forteresse défendue de tous côtés et qui semble imprenable. Elle paraît expliquer en effet tous les faits qui rentrent dans son domaine, c'est pourquoi elle a pu se maintenir jusqu'à présent en dépit de toutes les attaques dirigées contre elle.

B. La théorie de la rente foncière de l'économique bourgeois.

David Ricardo.

I. Exposition.

Nous avons déjà exposé dans ses grandes lignes la théorie de la rente foncière de Ricardo. Pour lui, la rente est — d'après notre terminologie — un gain de monopole provenant de *monopoles naturels de production* vis-à-vis des *concurrents*, pendant qu'elle apparaît dans les deux variantes de la théorie du monopole comme le gain de monopole d'un *monopole d'échange* naturel ou légal vis-à-vis des *contractants*. Selon Ricardo, la rente est ainsi le gain du producteur favorisé sur le prix naturel du produit agricole ; selon la théorie du salaire de monopole, elle est un prélèvement sur le salaire naturel de l'ouvrier, selon la théorie du prix de monopole une majoration du prix naturel du produit agricole.

Nous connaissons déjà les sources d'où découle selon Ricardo la rente du sol : le propriétaire foncier possède le monopole naturel d'un terrain de rapport supérieur soit quant à la qualité du sol, soit quant à la situation par rapport au marché ; dans le premier cas son gain de monopole sur le prix naturel vient d'un « monopole naturel de prépa-

ration » vis-à-vis de ses concurrents ; dans le second cas, d'un « monopole naturel de transport ».

Voilà pour la rente d'une société économique stationnaire. Dans une société en voie de croissance, il se produit d'autres différences de rendement susceptibles de former une rente. Outre les différences entre les terrains de rapport inégal, il se produit encore, sur un même sol, des différences causées par la densité croissante de la population qui permet au propriétaire de placer ou de faire placer sur sa propriété un « capital additionnel ». Nous avons déjà examiné suffisamment ces possibilités.

De cette manière la possession de terrains de haut rapport représente bien pour Ricardo un monopole et même un monopole *naturel*, non un monopole *légal* ; mais néanmoins la rente foncière n'est jamais le gain d'un monopole d'échange. Le prix du blé est toujours à son cours « naturel », autrement dit il est bien le prix équitable, le prix légitime.

Le prix du blé ne pourra devenir un prix de monopole que dans une unique éventualité absolument déterminée et qui ne se réalisera que dans un avenir fort lointain ; il rapportera alors à tous les propriétaires du sol sans exception un gain de monopole ; ceci aura lieu lorsque la *terre entière* sera cultivée « au plus haut degré possible », c'est-à-dire avec une telle intensité que son rendement ne pourra plus être augmenté. Ce moment coïncide par conséquent avec la fameuse époque critique pour laquelle le « malthusianisme qui jongle avec les chiffres » attend le cataclysme final où sombrera l'humanité.

Jusqu'à ce moment, le blé sera toujours vendu à son prix naturel et ne rapportera pas aux propriétaires du sol un gain de monopole. Donc la rente foncière ne peut pas être un gain de monopole, C. Q. F. D.

II. Réfutation.

a) Réfutation logique.

Cette théorie explique très exactement le taux de la rente foncière, étant données deux conditions : 1° un mode de répartition du sol tel que celui qui forme la base de notre organisation économique ; 2° un taux du salaire tel qu'il est déterminé dans l'ordre social capitaliste. Dès que ces deux conditions sont données, chaque propriétaire de terrains de bon rapport doit en effet toucher une rente foncière, et le montant de celle-ci est déterminé par les lois qu'a développées Ricardo.

Et pourtant cette théorie est totalement dans l'erreur lorsqu'elle se croit basée sur le droit naturel, lorsqu'elle considère la rente non comme une catégorie historique, comme une forme de revenu déterminée par les seules conditions de l'économie capitaliste, mais comme inhérente à toute économie supérieure imaginable, comme une catégorie du droit naturel éternel et immuable.

Or nous le savons déjà : les deux conditions de la rente ne découlent pas du droit naturel, elles ne sont pas « éternelles », et, par-dessus tout, elles sont contraires au droit naturel. La répartition du sol est une création de la violence extra-économique, du moyen politique ; et le salaire est la résultante de la relation de monopole entre les classes sociales.

Ou, en d'autres termes : deux au moins des prémisses de la théorie de la rente échafaudée par Ricardo sont fausses : la première est l'abc de l'accumulation primitive concernant l'origine de la propriété foncière ; la seconde est la théorie du fonds des salaires en tant qu'elle soutient que le salaire moyen du travail est déterminé par le rapport entre l'offre de capital et l'offre de travail.

Partant de ces prémisses erronées, Ricardo a donné au

problème qu'il s'était posé une solution qui est fautive sous deux rapports.

D'abord, ainsi que nous l'avons déjà mentionné, il a déterminé la rente foncière qui échoit à certaines classes naturelles de *terrains* alors que le problème était de déterminer la rente foncière qui échoit à certaines classes sociales de *personnes*. Prenons un exemple. Le duc de Westminster possède tant de milliers d'hectares en terrains de telle qualité, situés à telle distance économique du marché. Ricardo a calculé très soigneusement, et très correctement si l'on admet les conditions du salaire qu'il prend pour base, combien de rente foncière revient à chacun de ces hectares lorsque le blé se vend un certain prix et par suite quelle est la rente foncière touchée par le duc. Or, le problème capital était de trouver comment ce lord pouvait posséder une surface de terrain aussi considérable.

Le problème que Ricardo lui-même a placé en tête de son étude est le suivant : Comment le produit total d'une société se répartit-il *entre les trois classes* des propriétaires du sol, des propriétaires du capital et des salariés ? Et ce problème il finit par le perdre de vue presque entièrement ! Les différences dans la surface des propriétés foncières semblent ne pas exister pour lui. Il ne voit toujours que la rente différentielle revenant à l'unité de terrain, ce qui est absurde au point de vue sociologique. De cette manière, en effet, le possesseur du terrain le plus fertile et le plus rapproché du marché paraît toujours favorisé vis-à-vis du possesseur du terrain final. Est-il possible pourtant de comparer le petit cultivateur qui possède à quelques kilomètres de Londres un quart d'arpent du meilleur terrain à froment et le magnat écossais dont les possessions embrassent quelque dix mille hectares de champs peu fertiles aux limites du terrain final ? Peut-on vraiment les considérer : le prolétaire et le grand seigneur, comme les « membres d'une seule et même classe sociale » ? Et la raison pour

laquelle ils appartiennent à des classes différentes n'est-elle pas justement que l'un possède tant de terres et l'autre si peu ? Or cette question de l'origine des énormes inégalités dans les dimensions de la propriété foncière, la plus importante de toutes, Ricardo ne l'effleure même pas. Sa fautive prémisse de l'accumulation primitive l'a aveuglé ici entièrement.

Mais la seconde objection contre cette théorie est encore plus importante. Ricardo a réfuté la théorie du *prix* de monopole, il a prouvé que le blé ne peut jamais se maintenir à un prix de monopole, il a prouvé que le consommateur n'est pas exploité par une majoration du prix naturel et sa démonstration est entièrement juste : la rente foncière en effet ne provient pas d'un gain de monopole sur le prix du produit agricole.

Mais Ricardo n'a pas prouvé le moins du monde que la théorie du *salaire* de monopole fût également fautive. Si la rente foncière n'est pas une majoration sur le prix naturel du blé, perçue sur le consommateur, elle peut encore néanmoins être un prélèvement sur le salaire naturel aux dépens du producteur.

Ricardo ne s'est pas arrêté une minute à examiner si la théorie du salaire de monopole pouvait ou non être juste : la question ne pouvait d'ailleurs se poser pour lui tant qu'il admettait la théorie du fonds des salaires sous une de ses formes. Si le salaire est déterminé exclusivement selon la formule $\frac{C}{O}$ ou $\frac{c}{o}$ la rente foncière ne peut avoir sur lui la moindre influence et la théorie du salaire de monopole reste entièrement en dehors de la question.

Par contre, si la théorie du fonds des salaires est fautive, la théorie du salaire de monopole pourrait être juste. Et dans ce cas il convient de résoudre le problème suivant : la rente foncière ne serait-elle pas la véritable déterminante du salaire, de telle sorte que le salaire serait la part du produit que la rente laisse à l'ouvrier ? Et si la réponse est

affirmative, le système bourgeois se trouve condamné devant le tribunal du droit naturel. Dans ce cas, en effet, il est évident que le salaire n'est pas et ne peut pas être le salaire « naturel », c'est-à-dire équitable.

On le voit, dans ce système tout se tient, les différentes théories s'étayaient mutuellement à un tel point que dès que l'on touche à une pierre de l'édifice tout son échafaudage compliqué s'écroule. La théorie classique, est vraiment dans toute l'acception du mot un *système*, et dans cette qualité réside son caractère le plus imposant. Ses prémisses, l'abc enfantin de l'accumulation et la théorie du fonds des salaires ont beau être radicalement fausses : sur ces bases chancelantes l'édifice se dresse sans une brèche ; et cette parfaite homogénéité la distingue par excellence des nombreux produits des épigones qui ayant dû, bon gré mal gré, abandonner les prémisses, conservent cependant les conclusions de la théorie classique, privées ainsi de tout support logique. Les générations à venir auront sûrement de la peine à comprendre comment, par exemple, la théorie économique moderne a pu laisser tomber la théorie du fonds des salaires sans abandonner en même temps ses conséquences, la théorie du capital et celle de la rente foncière.

Mais quoi que l'on ait tenté, la théorie du fonds des salaires a dû être définitivement reconnue fautive ; et, par suite, sa conséquence : la théorie de la rente de Ricardo ne peut plus être maintenue.

La rente foncière n'est pas un gain sur le prix naturel du produit agricole après que le travail a déduit son salaire naturel et équitable, elle est le gain du monopole de classe institué juridiquement par le moyen politique, elle est un *prélèvement* sur le salaire naturel des ouvriers.

b) Réfutation par les faits.

Les partisans de la théorie de la rente foncière de Ricardo affirment toujours, en sa faveur, qu'elle concorde avec tous les faits connus. Cet argument ne peut être réfuté, il est vrai — mais il ne peut pas davantage être vérifié.

Ainsi que nous l'avons exposé, la théorie de Ricardo suppose qu'il y a toujours dans chaque cercle économique un terrain final, dont le produit final rapporte le prix naturel, sans qu'il reste de rente foncière à son propriétaire, le producteur final. On ne pourrait donc réfuter Ricardo par des faits empruntés à l'économie capitaliste que si l'on découvrait un terrain de très faible rapport, et si l'on pouvait prouver que ce terrain donne aussi une rente. Mais Ricardo lui-même a d'avance rendu cette preuve impossible. Supposons que l'on découvre que le terrain cultivé le moins fertile, le plus éloigné du marché, rapporte néanmoins une rente à son propriétaire : en ce cas Ricardo ou ses disciples démontreront avec la plus grande facilité que ce revenu loin d'être une rente est uniquement le profit du capital placé sur ce terrain. En effet, alors même que nous pourrions prouver que le revenu total est supérieur au taux moyen du profit (une preuve qu'il est matériellement impossible de fournir), un Ricardien pourrait toujours répondre que, sans doute, il est bien perçu une rente, mais que cette rente est la rente foncière du capital placé en premier lieu ; quant au capital final, au capital placé en dernier lieu, il ne rapporte pas de rente foncière et c'est ce capital, le moins productif, qui fixe en dernier ressort le prix naturel. Comme il n'existe et ne peut exister aucune règle décrétant quelle partie du capital placé doit être considérée comme capital originaire et quelle partie comme capital additionnel, la théorie possède là une échappatoire excellente.

Tout ce qu'on peut dire, c'est que pour ce qui concerne les faits de l'ordre capitaliste, Ricardo ne peut pas plus prouver son affirmation que nous ne pouvons la réfuter.

Il est possible néanmoins de démontrer par des faits avec une sûreté parfaite la faiblesse de sa théorie : il suffit d'emprunter les faits observés non pas à l'ordre social capitaliste, mais à l'époque précapitaliste, à la société féodale dans le sens le plus large du terme.

Selon Ricardo, la rente foncière ne prend naissance que comme rente différentielle entre des terrains de rapport inégal, au cours de la croissance d'un peuple, étant donnée une hausse constante du prix du blé. La théorie suppose par suite, non seulement une économie sociale groupée autour d'un marché et parvenue à un haut degré de civilisation, mais encore une économie monétaire organisée. Or la rente foncière, en tant que revenu de classe, existait déjà à une époque où il n'était pas encore question le moins du monde d'économie de marché et bien moins encore d'économie monétaire ; la rente foncière est le phénomène primaire de toute existence économique et politique ayant dépassé la phase tout à fait primitive ; elle prend naissance dès le moment où un peuple conquérant devient l'aristocratie dominatrice d'un peuple conquis, quelque disséminée que puisse être la population totale du pays conquis et quelle que soit l'étendue de son territoire. Dans ces circonstances, elle est alors sans aucun doute un prélèvement légal sur le salaire naturel, c'est-à-dire un prélèvement sur le salaire naturel du travail des vilains et des serfs conquis. Il s'agit donc bien ici indiscutablement d'un salaire de monopole.

La formation de tous ces grands domaines qui, aujourd'hui, avec l'évolution des marchés et de l'économie monétaire, rapportent une rente foncière capitaliste, remonte à l'époque précapitaliste : alors déjà ils rapportaient une rente. Et la rente capitaliste contemporaine est absolument

identique à cette rente féodale, identique quant à son origine, à sa substance et à son montant.

Ce point a été néanmoins contesté dernièrement par Diehl qui défend la théorie de Ricardo en affirmant que la rente féodale n'était pas une « rente foncière au sens de l'économie nationale » et consistait seulement en « redevances diverses » que le paysan devait payer au puissant seigneur. Cette objection est totalement dénuée de fondement.

Les deux rentes féodale et capitaliste sont si bien identiques que nous pouvons les voir se substituer l'une à l'autre devant nos yeux, les « redevances diverses » devenant une « rente au sens de l'économie nationale » et vice-versa ; et ceci s'accomplit tout simplement, sans qu'aucune modification de notre organisation économique et politique soit nécessaire, par la voie de contrats légaux entre les libres propriétaires du sol et les libres paysans et sans qu'aucune violence extra-économique de la part du « puissant seigneur » fasse pencher la balance.

Au cours de l'évolution historique les « redevances » les plus diverses se sont transformées mille et mille fois en « rente foncière » proprement dite et continuent à le faire de nos jours ; et inversement aussi cette rente foncière a été maintes fois transformée en redevances et cela arrive même encore aujourd'hui.

Rien ne s'opposerait même à ce qu'un propriétaire contemporain qui touche une rente foncière « au sens de l'économie nationale », sans sortir en rien du cadre de notre libre économie d'échange, se transformât tout simplement en seigneur féodal de n'importe quelle période de l'économie exclusivement ou presque exclusivement naturelle : la propriété foncière pourrait redevenir une « villa » semblable à celles que mentionnent les capitulaires de Charlemagne.

Prenons comme exemple un cas extrême, fictif il est vrai, mais parfaitement vraisemblable.

Un grand seigneur russe, disciple enthousiaste de Henry

George et de Tolstoï, est profondément pénétré de l'injustice et du caractère anti-social de ses revenus. Mais comment s'en défaire ? Il a lu consciencieusement *Anna Karénine* et *Résurrection* et sait combien il est difficile d'inaugurer une réforme et plus encore de la mener à bien. Mais le voilà qui étudie Ricardo. Euréka !! La rente foncière est purement et simplement le gain additionnel réalisé sur le prix de vente obtenu sur le marché. Aussitôt la résolution de notre slave est prise : il ne fait plus vendre que la quantité de blé et de bestiaux nécessaire pour rapporter le profit du capital engagé, — profit entièrement légitime selon George, plus l'amortissement qui, ainsi que Ricardo le déclare en toutes lettres, ne constitue pas une rente. Le reste du produit du domaine au lieu d'être porté au marché devra à l'avenir être consommé sur place.

A cet effet, le jeune comte Lewin ou Neckloudoff, après mûres réflexions, signe avec ses fermiers et métayers un libre contrat sur les bases suivantes : chacun d'eux reçoit tant d'acres de champs et de prairies, plus pour les terres pauvres, moins pour les plus fertiles, et il s'engage à payer en échange des « redevances diverses » ; une certaine somme d'argent pour le capital avancé, mais pour les « forces primitives et indestructibles du sol » seulement des quantités déterminées de céréales : blé, avoine, foin, de miel, de fruits, de tissus, de cuir, etc., plus un certain nombre de journées de travail non rétribué.

Le jeune comte engage maintenant maçons, serruriers, verriers, fumistes, menuisiers, tisserands, teinturiers, corroyeurs, cordonniers, tailleurs, un orfèvre, un médecin, un architecte, des artistes, des sculpteurs, des peintres, des musiciens, des acteurs, des danseuses, etc., auxquels il donne non seulement la table et le logement, mais aussi l'entretien complet et un salaire minime en espèces. Il peut prendre ce dernier sur le gain de son capital, gain inoffensif, selon sa théorie, que ce capital soit placé en rentes sur l'Etat,

en actions ou encore dans des maisons de rapport et dans le mobilier de ses paysans, soit encore qu'il consiste en un profit réalisé sur le marché. Maintenant, selon Diehl, il ne touche plus de rente — car il ne peut être question d'un gain perçu sur le prix courant naturel. Et néanmoins il s'apercevra que son revenu est exactement le même qu'auparavant (si l'on fait abstraction de la diminution de productivité qui est la conséquence d'une faible division du travail). Il tient table ouverte tout comme devant, il a chevaux et équipages, il construit un nouveau château, se fait fabriquer un nouvel ameublement, de nouvelles voitures, de nouveaux vêtements, de nouvelles étoffes, de nouvelles parures, de nouveaux objets d'art (les matières premières que son domaine ne produit pas, comme les produits que sa *familia domestica* ne peut préparer, sont défrayés par le profit de son capital) ; bref, il est grand seigneur tout comme devant — mais, selon Diehl, il ne touche plus de rente. Il est seulement étrange que son revenu ne s'en trouve en rien diminué !

Que s'est-il passé ici ? Une chose fort simple. Le propriétaire capitaliste touchant une rente en argent s'est transformé en seigneur féodal touchant une rente en nature. Il est impossible économiquement de discerner la moindre différence entre notre idéaliste si heureux d'avoir résolu le problème pratique de la rente foncière et le Highland Than des temps passés ou plutôt la différence ne réside qu'entre les moyens de satisfaction produits ou échangés : ceux du comte Neckloudoff seront d'une autre nature, correspondant à un standard social plus élevé que celui de Macduff, il y a quelques siècles, et voilà tout.

Notre héros pourrait aussi comprendre l'idée de rente foncière d'une façon moins rigoureusement exacte ; il pourrait voir dans tout argent tiré de la vente des produits de son domaine une rente foncière condamnable et boycotter les marchés : alors même il n'y aurait rien de changé. Il

pourra tout comme le than de Fife échanger une assez grande quantité de marchandises qui, comme elles n'ont rien à voir avec le travail agricole et sont par conséquent indépendantes des différentes qualités du sol, ne rapportent aucune rente selon Ricardo et Diehl. Il en sera quitte pour remonter un peu plus haut encore dans l'histoire de la société économique ; il échangera, par l'entremise des colporteurs ou de leurs descendants modernes, les voyageurs de commerce, les précieuses fourrures des animaux des forêts et les produits de l'industrie domestique de ses fermiers, tissus de laine et de toile, etc.

C'est là un cas purement fictif évidemment. Mais nous trouvons aussi dans l'économie capitaliste contemporaine certains faits qui s'en rapprochent beaucoup. Le célèbre orthopédiste Helsing, par exemple, consomme sur place dans son domaine de Goggingen le produit brut fort considérable de son exploitation, de ses champs et jardins, de ses bois et de son élevage ; et cela non pas de façon capitaliste en vendant ces produits aux pensionnaires de sa maison de santé, mais aussi de façon purement « féodale », afin de satisfaire ses goûts princiers pour l'architecture.

La manière d'agir de notre prince slave est déterminée par des considérations morales, celle du savant allemand par des considérations esthétiques ; mais nous assistons aussi tous les jours à une transformation semblable de la rente naturelle en rente capitaliste pour un motif économique moins compliqué : l'intérêt personnel. Prenons un exemple.

Un jeune gentilhomme campagnard célibataire vit simplement avec une domesticité peu nombreuse sur son domaine héréditaire, il ne consomme qu'une faible partie des produits de son domaine et peut ainsi réaliser une rente considérable. Admettons qu'il se marie et qu'il ait une douzaine d'enfants à élever, qu'il mène un grand train de maison et entretienne une domesticité nombreuse, sans

compter les précepteurs et les gouvernantes, qu'il possède une riche écurie de chevaux de prix et d'équipages, qu'il nourrisse tous les habitants du domaine, bêtes et gens, avec le produit de ses champs, de ses étables, de ses bois et de ses étangs ; admettons, de plus, qu'il transforme une grande superficie du domaine en jardin potager et en verger pour son usage exclusif et en jardin d'agrément ou en parc ; dans ce cas, selon Diehl, sa rente foncière sera diminuée de tout le montant que la vente sur le marché de ces produits rapportait autrefois en plus de l'intérêt de son capital. Le pauvre homme ! Heureusement, il possède un moyen infailible pour arriver d'un seul coup à augmenter considérablement sa rente foncière. Il n'a qu'à louer son château, sa chasse et son parc avec ses étangs, et aller s'installer avec sa famille et ses gens dans la ville voisine : il aura alors une « rente foncière » plus considérable qu'auparavant — reste à savoir évidemment s'il aura aussi des revenus plus considérables et un standard of life aussi élevé, mais ceci est en dehors de la question.

Diehl fait ici « a distinction without a difference ». Il confond la manière dont la rente est réalisée avec la substance de cette rente et s' imagine que la rente féodale en nature a pu être essentiellement différente de la rente capitaliste payée en monnaie. Or, elles sont entièrement identiques, si identiques même qu'elles peuvent se substituer l'une à l'autre dans la société capitaliste la plus développée et qu'elles le font souvent en effet. Qu'il s'agisse de travail libre ou de travail contraint, de labeur imposé légalement ou arrangé par libre contrat, de consommation personnelle ou de vente sur le marché, le résultat final n'est modifié en rien. C'est toujours la même somme de valeurs provenant de la même source et ayant la même destination : procurer un revenu à une personne économique laquelle, en raison de ses titres de propriété, n'est pas tenue de participer au travail de production.

Cette identité des rentes féodale et capitaliste apparaît avec le plus de clarté aux débuts de l'économie monétaire, alors qu'un marché régulier de produits agricoles se forme par suite de la différenciation croissante du moyen économique. Alors la rente féodale ne transforme nullement son « essence économique » comme le prétend Diehl, elle se contente de la dissimuler partout sous les formes de l'économie monétaire, là où pénètre la demande d'un marché. Mais en dehors de ce cercle relativement restreint, et en ce qui touche tous les produits non vendables, elle conserve son ancienne forme. Et je serais vraiment curieux de connaître l'historien ou l'économiste capable de fixer exactement, pendant ces époques de transition, ce qui est rente au sens de Ricardo et ce qui est rente au sens féodal. Dans les contrées où une intervention de l'État supprima d'un seul coup l'esclavage ou le servage, l'on peut être sûr que ces institutions ne présentaient déjà plus que des vestiges plus ou moins négligeables de leur ancienne puissance. Les premiers seigneurs qui, dans l'Allemagne médiévale, affranchirent leurs serfs pour les transformer en fermiers, tous ces grands propriétaires territoriaux de la Prusse, de la Bohême, de la Hongrie et des Provinces baltiques et russes qui, au xviii^e et au xix^e siècle, devancèrent l'action des gouvernements et s'entendirent avec les serfs et les esclaves qu'ils avaient libérés, que touchaient-ils avant l'affranchissement ? Que touchèrent-ils après ? En quoi leurs revenus et leur situation sociale différaient-ils des revenus et de la situation sociale des seigneurs voisins qui restèrent attachés à l'ancien régime ? Si vraiment la définition de Diehl est juste, il est impossible de comprendre la résistance qu'opposa si longtemps à ces mesures l'aristocratie territoriale : leur rente, au sens que Diehl prête à ce terme, leur « rente » n'augmentait-elle pas sensiblement avec chaque fermier émancipé payant un fermage, avec chaque parcelle de terre qu'ils pouvaient consacrer exclusivement à la production pour le marché ?

Mais nous trouvons la preuve la plus certaine de l'identité des deux rentes dans le fait que partout où de telles réformes agraires eurent lieu, les anciennes redevances et corvées, qui jusque-là étaient prélevées directement dans la grande exploitation privée, furent aussitôt converties en paiement monétaire calculé aussi exactement que possible sur le prix courant du travail et des produits. C'est ce qui eut lieu lorsque, au commencement du moyen-âge, les seigneurs germains fixèrent pour leurs fermiers serfs une redevance monétaire, et les choses se passèrent exactement de la même manière lors de l'émancipation des vassaux domaniaux en Prusse, sans parler des opérations lucratives auxquelles s'est livrée l'aristocratie territoriale au cours de l'exécution de ces mesures, et lors de l'émancipation des serfs en Russie, tout comme dans l'affranchissement des esclaves du Brésil. Seules les révolutions ou les soumissions à main armée, comme par exemple la révolution de 1789 ou les traités entre les États du sud et du nord terminant la guerre de Sécession font exception à cette règle : les seigneurs féodaux comme les possesseurs d'esclaves durent renoncer à leurs droits sans obtenir en échange la moindre indemnité. Dans tous les autres cas, la considération la plus importante dans la libération des paysans et leur affranchissement des corvées était de maintenir tout au moins intacte sinon d'augmenter la *rente foncière* de la classe possédante. Ceci fut même poussé si loin que non content d'accorder aux seigneurs « expropriés » la compensation intégrale pour le *lucrum cessans*, le gouvernement leur garantit encore la continuation d'une rente au sens capitaliste moderne du mot : à cet effet la réforme ne fut pas étendue à toute la population rurale, mais l'on conserva une certaine quantité d'ouvriers contraints, sinon par la force du moins par la nécessité économique, de cultiver les champs des maîtres. Tel était, par exemple, l'essence des lois de Har-

denberg pour l'exécution de la réforme agraire de Stein.

Ni les ayants droit, ni les imposés, ni même les fonctionnaires chargés de l'exécution de la réforme, n'ont douté un instant de l'identité parfaite de l'ancienne et de la nouvelle rente, quant à leur origine, leur montant et leur but. Et, en effet, elles étaient bien identiques sous tous ces rapports. Même dans sa forme capitaliste la plus développée, la rente est, au point de vue économique, exactement ce qu'elle était sous sa forme féodale la plus primitive : le droit de prélever, sans fournir une compensation équivalente, un gain de monopole, une certaine quantité des fruits du sol, « autant que le cultivateur peut payer ». Que ce prélèvement soit effectué en majeure partie directement sur le produit du travail des vassaux et pour une faible partie seulement indirectement en échangeant l'excédent de ce produit contre des produits étrangers, ainsi qu'il était d'usage aux périodes primitives, ou qu'il s'effectue presque exclusivement indirectement, par l'intermédiaire de l'argent que les vassaux ou le marché paient, c'est là un détail sans importance, qui ne modifie en rien l'« essence économique » de la rente.

Il est également sans importance, au point de vue économique, que la rente soit payée par des paysans libres ou par des serfs, un point sur lequel Diehl insiste tant. Il a existé de tout temps sur les domaines féodaux du moyen-âge, à côté des serfs proprement dits, des censitaires qui n'étaient très probablement pas des serfs, mais une sorte de libres vassaux, et il y a eu aussi de très bonne heure des fermiers ayant de très longs baux (emphytéotes). Faut-il donc admettre que la rente payée par les serfs véritables ait été d'une nature essentiellement différente de celle payée par ces fermiers ?

Mais pourquoi discuter si longtemps une chose si évidente. Personne ne peut raisonnablement mettre en doute l'identité absolue de la rente naturelle féodale des paysans

serfs avec les fermages perçus, en vertu de libres baux et de contrats, par le descendant juridique des anciens seigneurs féodaux, le propriétaire foncier moderne. Les parties de la rente foncière capitaliste contemporaine qui échoient aux possesseurs des anciens domaines féodaux sont donc nécessairement des gains de monopole.

Mais pour expliquer clairement l'origine de cette partie de la rente foncière capitaliste, il est indispensable de substituer à l'hypothèse du droit naturel celle du droit arbitraire, du « droit de la violence ».

L'hypothèse du droit naturel considérait la culture du sol comme subordonnée à l'étendue du marché, c'est-à-dire au prix du blé. La zone de culture ne pouvait s'étendre que dans les limites permises par la demande effective. Au delà de cette limite était le désert inculte ne rapportant ni revenu ni rente.

Mais en réalité, l'évolution s'est accomplie tout autrement.

Toute l'étendue du pays est couverte de grandes exploitations privées plus ou moins autarchiques. Aux époques mêmes où il n'existe pas encore la moindre ébauche de marché pour les produits agricoles, une partie plus ou moins grande de la surface de chacun de ces domaines est cependant cultivée, une partie du rendement sert à l'entretien du cultivateur et le reste est versé en nature sous forme de « rente » dans les greniers du seigneur.

Puis, à un endroit quelconque du pays, une ville prend naissance, grandit, et étend de plus en plus le cercle de sa demande effective de blé. Comment cette demande sera-t-elle satisfaite ? Il n'existe aucune terre libre dans un rayon fort étendu. Si la ville veut avoir du blé, elle doit donc l'acheter au propriétaire du sol, et celui-ci ne lui cède que si l'« utilité finale » du prix offert lui semble plus élevée que l'utilité finale de la rente en nature qu'il reçoit.

La rente foncière ne prend donc pas naissance, ainsi que

l'a cru Ricardo, dès le moment où un terrain de rapport plus élevé entre dans la zone du marché ; il y a beau temps que ce terrain même rapportait une rente qui, par rapport à celle des autres terrains, correspondait à son rendement plus élevé. La seule différence qui existe entre l'économie de marché et l'économie de la grande exploitation privée est que dans la première l'ensemble des produits pour revenir au propriétaire du sol doit parcourir un plus long chemin, ils passent par la forme intermédiaire de l'argent. Le propriétaire vend sa part au lieu de la consommer directement avec son entourage et ses domestiques et il achète des biens d'utilisation avec le montant de cette vente.

L'étude critique que nous venons de faire de la rente capitaliste qui revient à la propriété primaire d'usurpation vient confirmer notre théorie de la grande propriété foncière féodale-capitaliste.

Et comme nous avons montré que toute grande propriété foncière moderne capitaliste, quelle qu'elle soit, urbaine ou rurale, ne peut devenir propriété secondaire d'usurpation que s'il existe dans le même cercle une propriété féodale-capitaliste qui, parce qu'elle est un endroit de pression sociale constante, provoque l'émigration en masse, notre principe : *que toute la rente foncière provient d'un salaire de monopole, se trouve donc démontré.*

La grande propriété foncière est la source de tous les maux de la société. Et si quelqu'un pouvait encore en douter, la politique contemporaine suffirait à le prouver. Quelle est la puissance qui dirige l'Europe ? Quelle est la puissance qui l'opprime au moyen de son monopole de classe de l'administration publique ? Quelle est la puissance qui se dresse menaçante au travers de tout chemin qui pourrait conduire les peuples à la libération ? Quelle est la puissance qui soutient la servitude, l'oppression, l'injustice, l'apathie criminelle ? La propriété foncière ! Elle ne peut tolérer aucun pro-

grès, car chaque progrès lui fait faire un pas vers la tombe. Elle doit disparaître et elle disparaîtra afin que l'humanité puisse enfin toucher à sa délivrance. Rien ne peut rendre ces faits plus clairement que les mots de Rauchberg, citant les chiffres de la statistique professionnelle allemande : « Est-il nécessaire de commenter ces chiffres ? Ils enseignent plus irréfutablement que les phrases les plus éloquentes ce que la constitution agraire de l'Est signifie pour l'évolution du peuple allemand. Elle le tient dans les fers, quand, débordant de vitalité et de force, il veut étendre et étirer ses membres puissants ».

CONCLUSION

CONSIDÉRATIONS DE PHILOSOPHIE SOCIALE

S'il est vrai, ainsi que le veut Simmel, que la sociologie soit la théorie de la connaissance de l'économique, la philosophie sociale doit en être la métaphysique. Que l'on me permette donc d'indiquer brièvement les enseignements de philosophie sociale qui se dégagent de cette étude.

J'ai indiqué à plusieurs reprises que l'abc enfantin de l'accumulation primitive était la prémisse commune non seulement à toutes les branches de l'économique, mais aussi à toutes les sciences de l'esprit. Si ma critique a été reconnue exacte, elles devront subir toutes la même transformation qui a été tentée ici pour l'économique.

A. Aphorismes pour servir à la philosophie de l'histoire.

Pour ce qui concerne la philosophie de l'histoire, il me faut renvoyer le lecteur à mes ouvrages antérieurs (1). Je dirai seulement que j'ai la conviction que dans leur existence politique comme dans leur existence économique les masses humaines suivent la « loi du courant », se portant de l'endroit de plus haute pression économique et sociale

(1) Voir *Grossgrundeigentum und soziale Frage et l'Etat*, Berlin, traduction française, Giard et Brière, Paris.

vers l'endroit de moindre pression en suivant la ligne de moindre résistance. Quant à l'action historique de ce que l'on nomme les personnalités puissantes, je ne puis leur concéder qu'une influence des plus minimes. J'espère avoir réussi à prouver dans cet ouvrage que, dans leurs relations économiques, les hommes sont strictement déterminés par leur milieu : il serait à désirer qu'on vérifiât de ce point de vue les conceptions historiques courantes. Nous avons déjà fréquemment été amenés à reconnaître les relations étroites qui existent entre l'activité économique et l'activité politique : le sort des cités du moyen-âge par exemple a été déterminé surtout par le bouleversement économique qui transforma de fond en comble l'organisation des corporations dans leur essence comme dans leur forme extérieure. Et pour citer un exemple contemporain : il est évident à mon avis que la cohésion si parfaite du *Bund der Landwirte* (Union des agriculteurs allemands) qui contraste si fort avec les dissensions qui existent dans toutes les autres organisations tant commerciales qu'industrielles, repose essentiellement sur le fait qu'entre les agriculteurs la concurrence pacifique est de règle pendant que la concurrence hostile règne parmi les industriels. Nous nous contenterons ici de ces brèves indications.

B. Le « juste droit ».

Par contre, il nous reste encore à tirer au clair un point touchant à la philosophie du droit. Je veux parler de la norme à l'aide de laquelle nous pouvons nous rendre compte de la « justice » d'un ordre social.

Nous avons jusqu'ici toujours opposé le « droit naturel » et ses manifestations du moyen économique à l'« Etat » et ses manifestations du moyen politique ; mais ce n'était là qu'une orientation provisoire sans aucune intention morale.

Nous avons maintenant à juger, à estimer, et aussitôt s'élève au-dessus du droit courant la question du « juste droit ».

Il existe sur ce sujet une controverse scientifique très vieille qui a été reprise de nos jours avec un redoublement d'énergie. Je crois néanmoins que le problème ne peut être résolu tant que l'on persiste à faire remonter à une source unique toutes les créations du droit contemporain. C'est là une erreur commune aux deux écoles antagonistes de la philosophie du droit. L'une de ces écoles, la plus populaire, voit dans le droit la puissance organisatrice sociale tirant son origine de l'intérêt général, pendant que la seconde, celle de Gumpłowicz, fait surgir le droit tout entier du droit arbitraire de la conquête belliqueuse, établi par l'Etat.

Les deux versions me semblent également fausses ; toutes deux sont à la fois partiales et exclusives. Il me paraît hors de doute qu'au point de vue sociologique, historique, nous avons à distinguer *deux droits entièrement différents*.

L'un est le droit intratribal, le droit qui régna tout d'abord à l'intérieur de la horde familiale, le droit d'égalité de membres libres et égaux d'une communauté pacifique ; ce droit semble véritablement avoir pris naissance dans la nursery d'une mère de famille aimant également tous ses enfants. Le second est le droit intertribal, le droit qui règne *entre* les différentes hordes, le droit de *l'homo homini lupus*. C'est de ce dernier droit que, après une longue période d'hostilités presque ininterrompues, durant laquelle différentes tribus se traquaient mutuellement comme des bêtes sauvages, l'organisation dominatrice de l'« Etat » se développe graduellement. L'Etat est formé dès l'instant où le labour de communautés paysannes et citadines a amassé un stock de biens susceptible d'éveiller la convoitise des tribus sauvages avoisinantes — dans l'Antique tout comme dans le Nouveau-Monde — ou encore

dès l'instant où à l'intérieur de la tribu même s'est accumulée une fortune dont l'administration exige l'emploi de forces de travail non libres : c'est ce qui se produit chez les nomades appartenant à un degré supérieur de civilisation. Dès que les troupeaux deviennent trop nombreux pour que les forces d'une famille suffisent à les garder et à les soigner, le prisonnier de guerre est transformé en esclave au lieu d'être comme auparavant ou mis à mort ou adopté comme membre de la tribu. C'est là la première phase de l'Etat dans l'Ancien-Monde : la domination et la sujétion permanente surgissent de ce premier germe et se développent en passant par de nombreuses périodes intermédiaires ; vainqueurs et vaincus se fondent en une communauté dans laquelle les premiers sont l'aristocratie territoriale, les seconds les sujets taillables et corvéables à merci. C'est l'Etat ; et dans les limites de cet Etat règne tout comme auparavant le droit de l'inégalité, le droit du plus fort, le droit des privilégiés disposant à leur gré du labour des inférieurs et du produit de ce labour.

A côté de ce droit pourtant, l'ancien droit intratribal de l'égalité se maintient aussi, s'étend et se propage et nous le trouvons presque partout intimement lié à l'échange. Là où est l'échange, là est aussi la paix. Les degrés de ces progrès sont aisément reconnaissables. Ce droit de l'échange, ce droit de paix semble avoir pour origine la coutume d'échanger le feu. Puis, plus tard, c'est l'échange des femmes qui se substitue aux coutumes belliqueuses du rapt et plus tard encore l'échange de marchandises, le commerce primitif de l'époque préhistorique. Nous trouvons déjà chez les peuples primitifs des marchés et des foires placés sous l'égide du droit de paix. Cette paix est tout d'abord purement facultative : elle doit être offerte et acceptée et elle est en général jurée devant l'idole vengeresse du marché. La rupture de cette paix n'est un crime que si elle n'est pas déclarée ouvertement au préalable. Plus tard la paix du

marché devient obligatoire. Elle s'étend ensuite peu à peu du marché même aux routes qui y conduisent, puis aux marchands voyageant sur ces routes et qui sont placés sous le *jus gentium* et non sous le *jus strictum* de l'ancien et implacable droit des peuples. Graduellement ce droit du marchand devient le droit de la ville, puis le droit national et le droit international et nous voyons ce dernier s'étendre de nos jours, et devenir le droit des gens embrassant des territoires toujours plus étendus.

Nous voyons comment ce droit de paix et d'égalité refoule de plus en plus le droit belliqueux de la violence et tout porte à croire qu'avant longtemps les derniers vestiges de celui-ci seront enfin définitivement détruits par le triomphe de l'autre.

Il existe donc deux droits différents, différents quant à leur origine, leur tendance et leur forme. Le premier, le droit de paix, correspond à ce que les philosophes appellent le droit naturel ; le second, le droit arbitraire, à ce que l'on a désigné par monopoles, privilèges, etc., institutions contraires au droit naturel.

Ma conviction inébranlable est que le droit naturel représente véritablement la mesure de l'équité ; ou, pour nous servir des termes scientifiques consacrés, que les institutions sociales du droit naturel représentent la norme, l'état de santé du supra-organisme de l'économie d'échange, pendant que les institutions contraires au droit naturel créées par le moyen politique sont anormales, pathologiques. Et je puis alléguer trois raisons à l'appui de ce que j'avance ici.

La première de ces raisons est l'accord de presque tous les philosophes et de tous légistes, etc., jusqu'à Kant et ses disciples. Toutes les formules qui tentent de fixer le « résultat évaluable » de l'histoire universelle s'accordent à proclamer que le but et l'effort de l'humanité, que le résultat final de son évolution est et ne peut être que le progrès du droit naturel et la disparition de la violence. Je renvoie ici

aux célèbres formules de Saint-Simon, de Hegel, de Schleiermacher, etc., qui tous, sous des formes différentes, ont exprimé la même idée fondamentale. Et de même tous les moralistes admettent que les règles de l'éthique se cristallisent pour ainsi dire dans l'axiome célèbre : Ne fais pas à autrui, etc., un axiome que Kant a aussi formulé dans des termes bien connus : « agis de telle sorte que ton action puisse toujours être prise comme règle de l'action de tous » et « aucun homme ne doit être avili au rang de moyen ».

Ce *consensus prudentium* visait dans la pratique toutes les formes de l'asservissement : l'esclavage et le servage. Mais il me paraît hors de doute que tous les arguments dirigés contre ces institutions juridiques, qu'ils rejettent comme « droit injuste », frappent avec la même force l'organisation juridique de l'accaparement du sol et ses conséquences économiques et politiques.

La seconde raison est que les jouissants du droit arbitraire eux-mêmes ont reconnu de tout temps comme suprême instance le droit naturel. A partir du moment où commença la guerre de frontières, les assaillants ont cherché dans leur conscience des excuses à la validité desquelles ils croyaient fermement en vertu des lois de psychologie sociale bien connues. Et ce sont ces mêmes excuses qui désormais accompagnent et justifient la position de force et d'exploitation constituée dans l'Etat. Cette « théorie du légitimisme » ainsi qu'on pourrait la nommer, a toujours soutenu que les sujets étaient d'une espèce, d'une race inférieure à celle des maîtres ; qu'ils étaient perfides, paresseux, timides, et absolument incapables de se diriger eux-mêmes ou même seulement de se défendre. Mais comme le poète Dehmel l'a dit : « Chaque caricature témoigne de la divinité qu'elle défigure ». Cette opinion de la classe dirigeante qui ne repose sur aucun fondement me semble une nouvelle preuve de ce fait que, pour tous les hommes quels qu'ils

soient, le droit naturel représente évidemment le droit juste et équitable, le vrai droit.

Cette connaissance intime du droit juste et de l'équité existe à un tel degré chez tous les être normaux que je puis affirmer qu'aucun critique digne de ce nom n'osera accepter ma version de l'origine de la propriété foncière et défendre en même temps comme équitable l'ordre social en vigueur. On tentera plutôt l'impossible afin de reconstituer l'ancienne prémisse de l'accumulation préalable ; et si cet effort est vain, il se trouvera fort probablement encore quelques soi-disant Nietzscheens pour essayer de légitimer l'organisation actuelle en raison de son utilité et parce que la production de sur-hommes et de « splendides brutes blondes » leur paraîtra plus nécessaire que le plus grand bonheur de l'humanité entière. Mais il faudra alors proclamer ouvertement que le « progrès de l'humanité » ne peut provenir que de l'injustice, et le dernier voile qui a jusqu'à dissimulé les traits de la violence sera enfin arraché. Et il ne se trouvera, je le crains, que peu de fervents capables de voir et d'adorer le « progrès de l'humanité » tel qu'il se présente par exemple, pour ne mentionner que les plus grands abus, sous les traits de la domination des trusts américains avec leur exploitation et leur corruption des masses, ou encore dans la domination de la camorra d'extorqueurs et de bandits qui écrase de nos jours le peuple russe. La majorité continuera à voir son idéal dans la « communauté d'hommes libres » de Kant, et celle-ci correspond à la « fédération libre » de ma terminologie, la fédération entre les membres de laquelle règnent en politique les rapports de pure démocratie et en économie ceux de l'économie pure.

Ma troisième raison enfin est que de tout temps le progrès de la civilisation matérielle a été lié au progrès des relations d'échange entre les hommes, au progrès de la division et de l'association du travail entre les membres des différentes localités d'abord, puis entre les villes et les nations,

Cette intégration de cercles économiques jadis séparés n'a toujours été rendue possible que grâce aux victoires remportées par le droit de paix sur l'ancien droit de la violence. Or, si la civilisation matérielle n'est pas encore la civilisation suprême, elle est du moins sa condition indispensable et ceci est à mon avis une raison de plus qui démontre que le droit naturel est le juste droit, l'étalon de valeur avec lequel doit être mesuré le droit en vigueur.

C. Démocratie et Féodalisme.

La démocratie est quelque peu tombée en discrédit depuis que l'on a vu la corruption se développer à un tel degré dans sa patrie par excellence, les Etats-Unis. Cet argument favori des légitimistes est néanmoins des plus faciles à réfuter : il suffit pour cela d'établir que le coupable n'est pas la démocratie américaine mais l'aristocratie de la vieille Europe qui rejette annuellement de l'autre côté de l'Atlantique des milliers et des milliers d'« animals without soul », de coolies mourant de faim et ne possédant, ni instruction, ni dignité humaine, ni le moindre vestige d'éducation civique. Le système féodal toujours vivace en Europe nourrit et engraisse le nouveau féodalisme capitaliste de l'Amérique, mais celui-ci n'est qu'une propriété d'usurpation secondaire et s'écroulera en même temps que la forme primaire qui l'a engendré. Que l'émigration en masse soit arrêtée pendant dix ans seulement et la lèpre qui défigure la grande démocratie d'outre-mer disparaîtra ; la tâche éducatrice qui lui incombe de nos jours est trop lourde pour ses forces.

Mais en dépit de toutes les faiblesses et de toutes les fautes, un coup d'œil suffit pour renverser aujourd'hui déjà les arguments de classe des partisans du féodalisme. Comparons donc les pays démocratiques, la France, les Etats-Unis mêmes, l'Allemagne du Sud, l'Italie du Nord, la Nor-

vège avec les pays encore plongés dans le féodalisme : l'Allemagne du Nord, l'Espagne, l'Italie méridionale et surtout la Russie ! Prospérité, force civique, puissance militaire. civilisation avancée d'un côté — de l'autre pauvreté, impuissance, barbarie ! Toutes les plaies sociales et morales : alcoolisme, criminalité, prostitution, morbidité et mortalité sont beaucoup plus répandues et beaucoup plus graves dans les pays où il domine.

Extérieurement, les Etats-Unis et la Russie sont des pays qui se ressemblent beaucoup. Tous deux s'étendent du pôle à l'équateur, tous deux possèdent en abondance des richesses naturelles, des voies maritimes et fluviales et ont environ la même étendue et le même chiffre de population ; tous deux constituent de gigantesques marchés sans aucune résistance politique à l'intérieur de leur territoire. Mais quel contraste dès que l'on compare la force politique, la civilisation, le progrès général ! La corruption même de l'Amérique, quelque grande qu'elle soit, est tout au plus comparable aux parasites vivant sur l'épiderme d'un homme robuste et sain, gênants sans doute, mais inoffensifs ; tandis que la corruption russe est semblable à l'invasion redoutable de bacilles dangereux dans les organes vitaux, qui met en péril l'existence même de l'organisme.

C'est pourquoi la démocratie, la communauté d'hommes libres ayant une volonté libre, demeure et demeurera toujours l'idéal de l'humanité. Les faiblesses et les plaies de la démocratie de notre époque ne prouvent rien contre elle. De même que selon Spencer « l'on ne peut s'attendre à trouver dans une société imparfaite un homme parfait », l'on ne peut s'attendre à trouver un Etat parfait dans un ensemble d'Etats encore infestés de résidus féodaux aussi puissants.

D. L'harmonie intérieure et la paix extérieure.

Les derniers vestiges de la féodalité s'écrouleront enfin, l'économie pure s'installera et dans les relations intérieures

des citoyens d'un Etat règnera la pleine harmonie de tous les intérêts, la concurrence pacifique; la concurrence hostile sera devenue impossible. Les classes disparaîtront, l'Etat devenu la Fédération libre sera seulement la personne collective juridique servant l'intérêt général et non plus l'intérêt de classe.

En même temps la paix se trouvera consolidée dans toutes les relations internationales. Ce sont les intérêts de classe qui aujourd'hui excitent les peuples aux tueries, c'est le monopole de classe de l'administration de l'Etat qui prépare les guerres, qui les déclare et les mène — c'est le moindre moyen de l'intérêt de classe. Car si les avantages reviennent à la classe dirigeante, l'impôt du sang, comme tous les autres, est surtout à la charge de la classe inférieure. Entre les fédérations libres de l'avenir comme entre les citoyens d'un même Etat, la concurrence pacifique dirigera toutes les relations. Aucun contraste ne pourra avoir une issue sanglante; car lorsque toutes les parties ont également à perdre et à gagner, il n'est guère possible de considérer une guerre comme le « moindre effort en vue du plus grand effet ». Les dépenses dépassent de beaucoup les plus grands avantages que l'on puisse espérer en retirer. La guerre des Boers n'aurait jamais eu lieu si la classe capitaliste anglaise avait dû payer la note! Pas plus que la guerre russo-japonaise si les courtisans du tzar, qui précipitèrent le peuple à l'aveuglette dans cette sanglante aventure afin de pouvoir exploiter les riches forêts coréennes, avaient dû en supporter seuls les frais. Les guerres ne sont « rationnelles », ne sont possibles que tant qu'une partie du peuple supporte les charges pendant que l'autre empêche les bénéfices. La classe dirigeante afin de « gagner » quelques millions n'hésite pas à faire une guerre qui coûte un milliard au peuple, c'est-à-dire à autrui.

Cet idéal suprême non seulement de l'humanité souffrante, mais aussi de ses plus grands penseurs, cet idéal de

paix universelle demeure et demeurera en dépit de tous les discours sur la haine innée et éternelle qui sépare les peuples et les autres absurdités prônées par les prétendus apôtres du sentiment de race. Le lien qui a soudé en une union pacifique la Saxe et la Poméranie, la Prusse et la Bavière réunira aussi un jour les Allemands et les Français et finalement les Européens, les Asiatiques et les Américains en une grandiose et indescriptible ligue de la « *treuga Dei* », une nouvelle trêve de Dieu embrassant la planète tout entière. Et ce lien suprême, c'est le moyen économique rassemblant des cercles de plus en plus étendus en une sphère de prospérité toujours plus grande, c'est l'inaliénable droit naturel de l'égalité unissant les hommes sous l'étendard de l'idéal immortel devenu enfin réalité : *Liberté et Fraternité!*

INDEX ALPHABÉTIQUE

A

- Abolition du servage, I, 331.
Absentéisme, I, 202.
Abstinence, I, 407.
Accaparement, II, 310.
Accaparement légal, I, 369.
Accaparement du sol, I, 383; II, 70, 96, 203.
Accaparement général du sol, I, 332-335.
Accaparement juridique du sol, I, 337.
Accumulation capitaliste, II, 422.
Accumulation primitive, I, 52, 64, 97; II, 69, 352.
Accumulation par l'épargne, I, 97.
Accumulation par l'occupation, I, 97.
Accumulation (loi de l'), I, 358.
Accumulation (théorie de l'), I, 52, 53.
Acheteur (dernier), II, 22.
Acheteur final, II, 22.
Acheteurs, II, 288.
Acquisition, I, 254, **256**.
Acquisition chez l'homme pré-historique, I, 261.
Acquisition dans l'économie politique, I, 320-375.
Acquisition par l'échange, I, 271, 300.
Acquisition par le louage, I, 291.
Acquisition par le monopole, I, 303.
Acquisition par le travail, I, 257, 300.
Acquisition par la vente, I, 274.
Acquisition, (forces d') I, 180.
Acquisition, (loi de l'), I, 177-180.
Acquisition (résistance d'), II, 158.
Acte économique, I, 33, 226.
Actes anti-économiques, I, 45.
Actes extra-économiques, I, 46.
Action économique, II, 344.
Action politique, II, 343.
Actions (cours des), I, 352, 353.
Adaptation de la production, II, 258, 259.
Administration, I, 256.
Administration bureaucratique, II, 177.
Administration collective, I, 205.
Administration individuelle, I, 205.

- Administration intermédiaire, I, 256.
 Administration d'acquisition, I, 256.
 Administration d'utilisation, I, 256.
 Administration des valeurs, I, 376, 377.
 Agiotage, I, 320.
 Agriculteurs, II, 293.
 Agricultural productive associations, I, 201.
 Agriculture, I, 372.
 Agriculture comme industrie, II, 438.
 Agriculture (associations dans l'), I, 201.
 Allemagne, II, 212, 213.
 Allemagne (politique intérieure de l'), I, 156.
 Alliances, II, 50.
 Altruisme, I, 17, 91.
 Amortissements, I, 405.
 Anarchie de la production, II, 260, 314, 393.
 Anarchisme, I, 89, 322, 323.
 Animaux sacrés, I, 267.
 Antichrèse, I, 366.
 Anticollectivisme, II, 343.
 Anti-valeur, I, 233.
 Appointements, I, 282.
 Appropriation du sol, I, 238.
 Argent, I, 161.
 Argent comme capital, II, 271.
 Aristocratie, I, 62, 63.
 Aristote, I, 137.
 Armée de réserve, II, 445.
 Arndt, E. M., II, 78.
 Art, I, 8, 9, 19, 26.
 Association capitaliste, I, 160.
 Association connubiale, I, 328.
 Association coopérative, I, 80, 197.
 Associations coopératives artisanes, I, 199.
 Associations économiques, I, 191.
 Associations du capital, I, 200-204.
 Associations ouvrières de construction, I, 203.
 Associations de la « Mark », I, 199.
 Associations Schultze-Delitzsch, I, 199.
 Association du travail, I, 118, 123, 200-204.
 Associationisme, I, 89.
 Assujettissement, I, 136.
 Assurance (prime d'), II, 90.
 Assurances, I, 277, 278; II, 243.
 Augier, II, 314.
 Autonomie de l'économie personnelle, II, 257.
 Autonomie des grandes entreprises, I, 152, 153.
 Autonomie de la famille, I, 121, 122.
 Autorité, I, 212, 213.
 Autriche, II, 327.

B

- Bail, I, 295.
 Bail héréditaire, I, 392.
 Bail à temps, I, 392.
 Balance du capital, II, 237.
 Balance du commerce, II, 226.
 Balance des paiements, II, 232.
 Banque rurale populaire, II, 345.
 Banqueroute de l'Etat, I, 166.
 Barton, II, 417.
 Bénéfice, I, 289, II, 32.
 Bernstein (Ed.), II, 82.
 Besoin, I, 16, 21, 39.
 Besoin de causalité, I, 22.
 Besoin collectif, I, 21, 116, 124; II, 238.
 Besoin collectif économique, I, 116.

- Besoin d'échange, II, 18.
 Besoin économique, I, 37, 38, 44, 249.
 Besoin individuel, I, 127.
 Besoin négatif, I, 17.
 Besoin de parure, I, 261.
 Besoin positif, I, 18.
 Besoin total, I, 228, 229, 417; II, 1, 2.
 Besoin (satisfaction du), I, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46.
 Besoin (satisfaction économique du), I, 37.
 Besoins (échelle d'importance des), I, 420.
 Bien d'acquisition, II, 262.
 Biens, I, 232.
 Biens d'acquisition, I, 240, 241, 244.
 Bien social d'acquisition, I, 346, 347, 348, 399; II, 139.
 Biens d'administration, I, 241, 244.
 Biens complémentaires, I, 242, 243.
 Biens de consommation, I, 227, 240.
 Biens derniers, I, 227.
 Biens économiques, I, 33, 232-235, 238, 239.
 Biens immatériels, I, 238.
 Biens libres, I, 234, 237, 378, 415, 426; II, 37.
 Biens-monopoles de l'acquisition, I, 319.
 Biens-monopoles légaux de droit privé, I, 313.
 Biens-monopoles légaux de droit public, I, 312.
 Biens-monopoles naturels, II, 40.
 Biens-monopoles naturels passagers, I, 311.
 Biens-monopoles naturels permanents, I, 312.
 Biens naturels, I, 245.
 Biens d'ordre inférieur, I, 243.
 Biens d'ordre supérieur, I, 242.
 Bien-outil social, II, 329.
 Biens-outils, I, 227, 241, 268, 345, 346, 347.
 Biens passagers, I, 245.
 Biens permanents, I, 244, 245.
 Biens reproductibles à volonté, II, 39, 84.
 Biens supérieurs, I, 238.
 Biens utiles, I, 239.
 Biens d'utilisation, I, 227, 240, 244.
 Biens véritables, I, 239.
 Biens particuliers à l'économie politique, I, 237.
 Bien servant à l'administration, I, 227.
 Biens (marché des), I, 273.
 Biens (vente des), I, 284.
 Billets de banque, I, 166.
 Bourse, II, 29.
 Brassey, II, 410.
 Brevets d'invention, I, 248.
 Brooks-Adams, I, 174.
 Büchner (Karl), I, 10.

C

- Cabet, I, 96.
 Caisses Raiffeisen, I, 201.
 Capacité du pays, I, 129.
 Capital, I, 54, 97, 241, 252, 338, 345, 346, 347; II, 262.
 Capital au sens de l'économie privée, II, 266.
 Capital au sens de l'économie sociale, II, 266.
 Capital constant, II, 423.
 Capital de crédit, I, 345.
 Capital d'entreprise, I, 345.
 Capital fiduciaire, II, 127.

- Capital fiduciaire (intérêt du), I, 364.
 Capital final, II, 114.
 Capital industriel, I, 338.
 Capital liquide, II, 278.
 Capital national, I, 397, 399; II, 272.
 Capital de prêt, I, 345.
 Capital privé, I, 348, 399.
 Capital productif, I, 338.
 Capital productif normal, II, 125.
 Capital productif au-dessus de la normale, II, 129, 177.
 Capital productif privilégié, II, 132.
 Capital social, I, 348, 398.
 Capital socio-économique, I, 399.
 Capital usuraire, I, 338, 367; II, 132.
 Capital variable, II, 423.
 Capital (balance du), II, 237.
 Capital (centralisation du), II, 436.
 Capital (concentration du), II, 436.
 Capital (intérêt du), II, 243, 244.
 Capital (marché du), I, 273; II, 321.
 Capital (nature du), I, 372.
 Capital (origine du), I, 348-353.
 Capital (profit du), I, 353.
 Capital (valeur de capitalisation du), II, 139.
 Capital (valeur d'échange du), II, 139.
 Capitalisation, II, 121.
 Capitalisation (base de la), II, 124.
 Capitalisation (organes de), I, 32.
 Capitalisation (taux de la), II, 58.
 Capitalisation (taux absolu de la), II, 133.
 Capitalisation (taux relatif de la), II, 121.
 Capitalisme, I, 72; II, 303.
 Capitaliste, II, 280.
 Capitaux productifs, II, 138.
 Carey, I, 80.
 Cartel, II, 46.
 Cas de nécessité, I, 247.
 Castes, I, 198.
 Causalité (besoin de), I, 22.
 Causalité (instinct de), I, 24, 25.
 Célibat, I, 7.
 Centralisation du capital, II, 456.
 Centralisation du capital agricole, II, 439.
 Chambres de compensation, II, 277.
 Charge alimentaire, I, 186.
 Charges dotales, I, 370.
 Charges successorales, I, 370.
 Charlemagne, I, 126, 138.
 Chasse, I, 264.
 Chèques, I, 168.
 Chevalier, II, 81.
 Chrématisique, I, 180, 386.
 Circulation des biens, I, 301.
 Circulation monétaire, I, 302.
 Circulation (moyens de), I, 160.
 Cités-jardins, II, 346.
 Civilisation, I, 140, 126-129.
 Civilisation (origine de la), I, 173.
 Clans, I, 386.
 Clearing of Estates, I, 386.
 Classe moyenne, I, 201.
 Classe ouvrière, I, 252, 336, 337; II, 342.
 Classes de salaires, II, 81, 82.
 Classes sociales, I, 123, 209, 212.
 Classe stérile, II, 450.
 Classes (division primordiale en), I, 61.
 Classes (État de), I, 52.
 Classe (monopole de), I, 389; II, 153.
 Classe (théories de), I, 86, 87, 88, 89.

- Clause de concurrence, II, 49.
 Clearing houses, II, 277.
 Climat, I, 127-129.
 Colbert, II, 228.
 Collectivisme, I, 89.
 Colonies, I, 339.
 Colonisation (crédits de), II, 123.
 Colportage, I, 140.
 Commandite, I, 200.
 Commerce, I, 139-141, 271, 287, 300.
 Commerce ambulant, I, 288.
 Commerce de l'argent, I, 288.
 Commerce continental, I, 288.
 Commerce en détail, I, 288.
 Commerce d'exportation, I, 288.
 Commerce extérieur, I, 288.
 Commerce général, II, 277.
 Commerce en gros, I, 288.
 Commerce d'importation, I, 288.
 Commerce intermédiaire, I, 287.
 Commerce local, I, 288.
 Commerce maritime, I, 288.
 Commerce sédentaire, I, 288.
 Commerce spécial, II, 277.
 Commission, I, 276.
 Communauté, I, 187.
 Communautés françaises, I, 189.
 Communautés religieuses, I, 196.
 Communautés socialistes modernes, I, 196, 197.
 Communes hindoues, II, 353.
 Compagnies minières, I, 352.
 Concentration du capital, II, 436.
 Concurrence, II, 6, 7, 8, 10, 66.
 Concurrence hostile, II, 284.
 Concurrence pacifique, II, 284.
 Concurrence (clause de), II, 49.
 Concurrence (équilibre de la), II, 33, 121.
 Concurrents, I, 304.
 Conservation (instinct de), I, 16, 22, 91.
 Conservation de l'espèce (instinct de), I, 19, 22, 25.
 Conservation personnelle (instinct de), I, 19, 22, 26.
 Consommation, I, 45, 240, 303.
 Consommation (crédit de), I, 368.
 Contractants, I, 304.
 Contrat de location, I, 391.
 Contrat de louage, I, 291.
 Contrat de louage de biens, I, 392.
 Contrat de réserves, I, 296.
 Contrats de services, I, 392.
 Contrat de travail, I, 229.
 Contrat social, I, 322.
 Contrats usuraires, I, 311.
 Conventions de prix, II, 310.
 Coolie final, II, 109.
 Coopération, I, 116, 117, 118, 181-183, 272, 347, 364, 398; II, 129.
 Coopération complète, I, 196.
 Coopération internationale, I, 179.
 Coopération interrégionale, I, 179.
 Coopération partielle, I, 197-205.
 Coopération primitive, I, 187.
 Coopération sociale, I, 132, 179; II, 358.
 Coopération technique, I, 178.
 Coopération chez les animaux, I, 115, 116, 117.
 Cooperative farming, I, 201.
 Coopératives de distribution, II, 285.
 Coopératives ouvrières, II, 345.
 Coopératives de production, II, 285.
 Coopérative de production agricole, II, 287, 294.
 Coopérative de production industrielle, II, 287.
 Corners, II, 46, 47.
 Corporations, II, 56, 298.

- Corporations de métiers, I, 198.
 Corruption, I, 327.
 Courbe de l'évolution, II, 173.
 Courbe des prix, II, 175.
 Courbe des prix de la monnaie, II, 195.
 Courbe des perturbations, II, 175.
 Courbe des perturbations de la monnaie, II, 195.
 Courbe de la valeur, II, 173.
 Courbe de valeur de la monnaie, II, 195.
 Courbe réelle du prix-courant, II, 175.
 Cours forcé, I, 166.
 Coût, I, 29, 33, 225, 434.
 Coût de revient, II, 59.
 Coût final moyen, II, 156.
 Coût social final, II, 156.
 Crédit, I, 166-172, 288.
 Crédit de consommation, I, 368.
 Crédit de marchandises, I, 366.
 Crédit monétaire, I, 366, 367.
 Crédit mutuel, I, 201.
 Crédit productif, I, 364.
 Crédit (crise du), II, 320.
 Criminalité, I, 321.
 Crises, II, 146, 260, 314, 316, 409.
 Crise agraire, II, 171.
 Crise agraire allemande, I, 175.
 Crise du crédit, II, 320.
 Crise des débouchés, II, 318.
 Culture des forêts, I, 265.
 Culture du sol, I, 265.
- D**
- Dardanariat, II, 47, 310.
 Darwin, I, 20, 21 ; II, 365.
 Débouchés (crise des), II, 318.
 Déclassés, I, 211.
 Déduction, I, 83.
 Déduction tendancieuse, I, 86.
 Déduction vide, I, 85.
 Dehmel (Richard), I, 27.
 Demande de capital, II, 251.
 Demande collective, I, 116, 123-131 ; II, 2, 3.
 Demande effective, II, 3, 20, 21.
 Demande individuelle, I, 126, 129 ; II, 12.
 Demande sur le marché, II, 3.
 Demande totale, I, 419 ; II, 1.
 Demande (échelle de valeur de la), I, 422.
 Demande collective (loi de la), I, 172.
 Démocratie, II, 484, 485.
 Démocraties sociales, I, 326.
 Démographie, I, 11.
 Densité de population, I, 129, 130, 131.
 Dépense finale, I, 439.
 Description, I, 76, 77.
 Désharmonie de l'économie capitaliste, II, 310.
 Détumescence (instinct de), I, 18, 30.
 Développement du marché (loi du), I, 175-177.
 Diehl, II, 465.
 Différenciation, I, 20, 123, 145-147.
 Différenciation biologique, I, 118, 119.
 Différenciation dans les sociétés primitives, I, 121.
 Disette, II, 17, 18.
 Dismal science, I, 96 ; II, 360.
 Distance économique, II, 166.
 Distribution, I, 71, 73, 253, 302 ; II, 4, 255.
 Distribution des biens, I, 301, 374.
 Distribution (formule de la), II, 109.
 Distribution (lois de la), II, 58.

- Distribution (perturbations de la), II, 303.
 Distribution (relation sociale de), I, 373 ; II, 270.
 Division des sociétés, I, 133, 134.
 Division du travail, I, 118, 123.
 Division du travail internationale, II, 224.
 Division du travail primaire, I, 149 ; II, 196.
 Division du travail secondaire, I, 150 ; II, 213.
 Division du travail tertiaire, I, 151, 152, 153.
 Division du travail entre les sexes, I, 121.
 Doctrine classique, I, 90.
 Donations, I, 351.
 Dot du mort, I, 6.
 Douanes, I, 145.
 Douanes intérieures, I, 174.
 Droit, I, 26.
 Droit d'accumuler, I, 391.
 Droit d'aînesse, I, 369.
 Droits d'auteur, I, 248.
 Droit de la communauté, I, 384.
 Droit de contrat, I, 391.
 Droit de dévolution, I, 384.
 Droit de donation, I, 391.
 Droits économiques, I, 246.
 Droits éducateurs, II, 230.
 Droits d'escorte, I, 145.
 Droit d'expropriation, I, 380.
 Droit féodal, I, 324.
 Droit des gens, I, 121.
 Droit germanique, I, 383, 384.
 Droits de l'homme, I, 378.
 Droit intertribal, II, 479.
 Droit intratribal, II, 479.
 Droit naturel, I, 53, 54, 60, 92, 93, 94, 357.
 Droit de libre navigation, I, 248.
 Droits négatifs, I, 246.
 Droits négatifs de droit privé, I, 248, 249.
 Droits négatifs de droit public, I, 248.
 Droit d'occupation du sol, I, 385.
 Droit du premier occupant, I, 55.
 Droit de pacage, I, 384.
 Droits positifs, I, 246.
 Droits positifs de droit privé, I, 248.
 Droits positifs de droit public, I, 247.
 Droit de préemption, I, 249.
 Droit de vaine pâture, I, 247.
 Droit de propriété, I, 378.
 Droit contractuel de propriété, I, 379.
 Droit légal de propriété, I, 379.
 Droit romain, I, 340, 383, 385.
 Droits du seigneur, I, 324.
 Droit de tester, I, 391.
 Droit de tolérance, I, 247.
 Droit d'usage, I, 391.
 Droit d'usurpation, I, 93.
 Droits (égalité des), I, 182.
 Dühring (Fugen), I, 96, 401 ; II, 326.
- E**
- Echange (besoin d'), II, 18.
 Echelle de Booth, II, 64.
 Echelle combinée de la valeur, I, 444.
 Echelle d'importance des besoins, I, 420.
 Echelle de valeur de la demande, I, 422.
 Echange, I, 66, 243.
 Echange de services, I, 272.
 Echange (moyen d'), I, 161.
 Echange (origine de l'), I, 66, 67, 68.
 Echange (phénomène de l'), I, 426.

- Ecole historique, I, 96.
 Economie, I, 33, 226.
 Economie animale, I, 34, 227.
 Economie capitaliste, I, 365.
 Economie capitaliste moderne, I, 101; II, 261.
 Economie domestique autonome, I, 157.
 Economie esclavagiste, I, 323.
 Economie esclavagiste capitaliste, I, 101; II, 73.
 Economie esclavagiste patriarcale, I, 101.
 Economie féodale, I, 323.
 Economie féodale capitaliste, II, 74.
 Economie féodale de degré supérieur, I, 100.
 Economie féodale élémentaire, I, 100.
 Economie fiduciaire, I, 367.
 Economie forestière, I, 264.
 Economie de la horde, I, 100.
 Economie humaine, I, 4, 34, 227.
 Economie de marché, I, 110, 139, 141; II, 1.
 Economie monétaire, I, 126.
 Economie naturelle, I, 160.
 Economie du nomade, I, 100.
 Economie d'occupation, I, 130, 260.
 Economie pastorale, I, 100.
 Economie pastorale biblique, I, 213.
 Economie personnelle, I, 225.
 Economie politique, I, 111.
 Economie précapitaliste, II, 73.
 Economie de préparation, I, 260.
 Economie productive, I, 130, 260.
 Economie pure, I, 101, 110, 365; II, 65, 301.
 Economie de servage, II, 75.
 Economie sociale, I, 215; II, 196.
 Economie sociale élémentaire, II, 5.
 Economie sociale interpersonnelle, II, 1.
 Economie stationnaire, II, 34.
 Economique, I, 4, 70.
 Economique nationale, I, 109, 110.
 Economique personnelle, I, 109, 110.
 Economique politique, I, 111.
 Economique pure, I, 111.
 Economique sociale, I, 72, 75, 79, 81, 98, 99, 109.
 Economique (objet de l'), I, 70, 73, 74.
 Economique (problème de l'), I, 70, 71.
 Ecosse, I, 386, 387.
 Effertz, II, 310.
 Egalisation des revenus, II, 8.
 Eglise, I, 6.
 Egoïsme, I, 17, 90, 91.
 Elevage, I, 265-267.
 Elevage (origines de l'), I, 263.
 Emigration, I, 134, 383; II, 196, 197, 206, 207, 337.
 Emigration (chiffres de l'), II, 210.
 Emphytéose, I, 393.
 Employés dépendants, I, 281-284.
 Employés indépendants, I, 274-281.
 Emprunts, II, 122.
 Encaisse, II, 277.
 Endettement, I, 369, 370.
 Endettement occasionné par l'achat, I, 371.
 Entr'aide, I, 117.
 Entraves politiques, I, 220.
 Entrepreneur (salaire de l'), I, 354; II, 89, 110.
 Entreprises de l'Etat, I, 208.
 Epargne, I, 277, 278, 348, 349, 350, 407; II, 136, 246, 355.
 Epargne collective privée, II, 246.

- Evolution (théorie de l'), I, 16, 21.
 Excédent de population, II, 445.
 Exemptions de charges, I, 207.
 Exode rural, I, 365; II, 29, 209.
 Exogamie, I, 122.
 Exploitation, I, 311, II, 145.
 Exploitation (salaire d'), I, 448.
 Exploitation collective agricole, I, 202.
 Exploitations privées (grandes), I, 137, 138, 214.
 Expropriation, II, 419.
 Expropriation des agriculteurs indépendants, II, 440.
 Expropriation économique, II, 443.
 Expropriation juridique, II, 443.
 Expropriation des ouvriers, II, 417.
 Expropriation des ouvriers agricoles, II, 443.
 Expropriation des prolétaires ruraux, II, 439.
 Expropriation (droit d'), I, 380.
 Extension du marché (loi de l'), I, 173.
 Exterritorialité des diplomates, I, 207.
 Extorsion, I, 307.

F
 Fabrique, I, 152, 153, 159.
 Façonnement de la matière, I, 267-269.
 Fair prices, II, 50.
 « Fair wages », I, 276; II, 50.
 Famille au sens étroit, I, 185, 186, 193, 194, 195.
 Famille au sens large, I, 189, 190.
 Famille et Etat, I, 190.
 Epargne sociale, II, 135.
 Epicurisme, I, 92.
 Equivalence objective, I, 449; II, 86.
 Equivalence subjective, I, 446.
 Erbbaurecht, I, 392.
 Ere capitaliste (début de l'), II, 76.
 Esclavage, I, 50, 100, 137, 231, 235, 236, 339, 406; II, 482.
 Esclavage capitaliste, II, 145.
 Esclaves, I, 214.
 Escompte, II, 237.
 Etalon d'argent, I, 165.
 Etalon d'or, I, 165.
 Etat, I, 50, 51, 141, 205, 206, 321; II, 51, 479.
 Etat bourgeois, I, 72.
 Etat de classes, I, 52, 326.
 Etat collectiviste, I, 139.
 Etat constitutionnel, I, 212, 213, 325-328.
 Etat féodal patriarcal, II, 353.
 Etat futur collectiviste, II, 66.
 Etat isolé, II, 213, 219.
 Etat préconstitutionnel, I, 212, 213.
 Etat comme organisation d'utilité publique, I, 380.
 Etat comme personne collective de la classe dirigeante, I, 385.
 Etat (cinquième), II, 64.
 Etat (administration de l'), I, 323-328.
 Etat (assujétissement par l'), I, 136, 137.
 Etat (banqueroute de l'), I, 166.
 Etat (développement de l'), I, 322.
 Etat (théorie sociologique de l'), I, 63, 64, 65.
 Etat (propriété suprême de l'), I, 379.
 Etonnement économique, II, 333.
 Evaluation, I, 285.

Famille (autonomie de la), I, 121, 122.
 Familistère de Guise, I, 197.
 Famine, II, 17, 18.
 Fausse monnaie, I, 167.
 Fechner, I, 67.
 Fécondité naturelle, I, 128.
 Fédération libre, I, 209, 322 ; II, 483.
 Féodalisme, II, 484, 485.
 Fermage, I, 296 ; II, 126.
 Fermiers, II, 441, 442, 443.
 Fidéicommiss, I, 369, 393.
 Firks (von), II, 387.
 Foires et marchés, I, 140.
 Fondations, I, 351.
 Fonds de réserve, I, 408, 409.
 Fonds des salaires en argent, II, 423.
 Forces d'acquisition, I, 180.
 Forces productives, I, 180.
 Force productive de la nature, I, 181.
 Force de travail, I, 229, 398.
 Force de travail (valeur de la), I, 409.
 Formule objective de la valeur, II, 158.
 Fortune, I, 394.
 Fortune de consommation, I, 394.
 Fortune financière, I, 396.
 Fortune de jouissance, I, 394.
 Fortune matérielle, I, 395.
 Fortune mondiale, I, 398.
 Fortune nationale, I, 397.
 Fortune privée, I, 397.
 Fortune privée corporative, I, 397.
 Fortune privée individuelle, I, 397.
 Fortune publique, I, 396.
 Fortune publique d'administration, I, 397.
 Fortune d'usage, I, 394.

Fourier, I, 96.
 Frais généraux, II, 15.
 Franklin (Benjamin), II, 364, 381.
 Frappe des monnaies, I, 164.
 Freiland, I, 347.
 Frontières, I, 223.

G

Gain, I, 289 ; II, 62.
 Gain sur les biens, II, 84.
 Gain de monopole, I, 303, 353 ; II, 53, 70.
 Gain de monopole de classe, I, 396.
 Gain de monopole direct, I, 355, 356.
 Gain de monopole indirect, I, 364.
 Géographie, I, 6.
 George (Henry), I, 80, 96, 333 ; II, 365, 385.
 Giffen, II, 83.
 Godwin, II, 378.
 Gossen, I, 68.
 Grande-Bretagne, II, 77.
 Grands Magasins, I, 288.
 Gray (John), II, 78, 326.
 Grève, II, 48.
 Grosse (Ernst), I, 122.
 Guericke (Otto), I, 125.
 Guerre, I, 349.
 Gumplowicz, I, 51 ; II, 479.

H

Habsbourg, I, 350.
 Hall (Charles), II, 326, 455.
 Hansson, II, 74.
 Haras d'esclaves, I, 236.
 Harmonie dans la doctrine classique, II, 307.

Harmonie des intérêts, I, 93, 94 ; II, 305.
 Hasbach, I, 91, 388 ; II, 363.
 Hegel, II, 482.
 Heimfallrecht, I, 384.
 Héros, I, 4, 125.
 Hertz (F. O.), II, 439.
 Hertzka, I, 347 ; II, 243, 326.
 Histoire, I, 4, 5, 6.
 Hohenzollern, I, 350.
 Honoraires, I, 276.
 Horde, I, 100, 121-123, 186.
 Horticulture, I, 265.
 Huber (Aimé), I, 80.
 Hypothèques, I, 293.

I

Immigration, II, 339, 340, 342, 343 ; II, 196, 197, 203, 204, 205, 337.
 Impôt, I, 207, 380 ; II, 243.
 Incas, I, 139.
 Inclosures of commons, I, 388.
 Indes, I, 385 ; II, 18.
 Index numbers, II, 192.
 Individu, I, 185, 186.
 Indo-Germains, I, 129.
 Induction, I, 78, 82.
 Induction prématurée, I, 79, 80.
 Induction tendancieuse, I, 80, 81.
 Industrie, I, 259.
 Industrie complémentaire, I, 268.
 Industrie à domicile, I, 159.
 Industries extractives, I, 263.
 Industries (spécialisation des), I, 140, 141.
 Industriels, II, 293.
 Industriocentrisme, I, 177 ; II, 447.
 Instinct de causalité, I, 24, 25.
 Instinct de conservation, I, 16, 22, 91.
 Instinct de conservation de l'espèce, II, 19, 22, 25.
 Instinct de conservation personnelle, I, 19, 22, 26.
 Instinct créateur, I, 19.
 Instinct d'échange (cause psychologique de l'), I, 68.
 Instinct de détumescence, I, 18, 30.
 Instinct économique, I, 27, 28, 102, 103.
 Instinct économique (moyens de l'), I, 47.
 Instinct du gain, II, 280.
 Instinct d'intumescence, I, 18.
 Instinct du jeu, I, 18, 19.
 Instinct du moindre moyen, I, 33.
 Instinct sexuel, I, 18, 19.
 Instinct de sociabilité, I, 26.
 Institutions du moyen économique, I, 108.
 Institutions du moyen politique, I, 108.
 Institutions patronales, II, 49.
 Intégration, I, 20, 134, 145-147.
 Intégration économique, I, 139-141.
 Intégration économique (évolution de l'), I, 147-172.
 Intégration politique, I, 135.
 Intégration dans les sociétés primitives, I, 121.
 Intégration par la conquête, I, 137.
 Interdiction canonique du prêt, I, 367.
 Interest (moneyed et landed), I, 90, 210, 327.
 Intérêt, I, 293.
 Intérêt du capital, II, 243, 244.
 Intérêt de classe, I, 209-212.
 Intérêt collectif, I, 380.
 Intérêt général, I, 208.
 Intérêt personnel, I, 90, 91.

- Intérêt personnel légitime, II, 66.
 Intérêt du capital usuraire, I, 367.
 Intérêt (taux de l'), II, 138.
 Intumescence (instinct d'), I, 18.
 Inviolabilité des ambassadeurs, I, 121.
 Irlande, I, 386.
- J**
- Juste droit, II, 478.
 Justice, I, 384, 385.
 Justice de classe, I, 325.
 Jurandes, I, 199.
 Jeu, I, 18, 19.
 Jevons, I, 68.
- K**
- Kant, I, 109, 183; II, 482.
 King (Gregor), II, 17.
 King (loi de), II, 17.
 Knapp, II, 281.
 Kropotkine, I, 117; II, 78.
 Krupp, II, 250.
- L**
- Labour intellectuel, I, 153.
 Labour manuel, I, 153.
 La Bruyère, II, 78.
 Lamarck, I, 20.
 Lamprecht, II, 194.
 Landed interest, I, 90.
 Lassalle, I, 382; II, 143.
 Latifundia, I, 138.
 Laveleye, I, 384; II, 99.
 Légitimisme, I, 323.
 Libéralisme, I, 97; II, 76, 79.
 Libéralisme social, II, 349.
 Liberté de domicile, I, 101, 337, 365; II, 49.
 Liberté individuelle, I, 101.
 Liberté du travail, I, 101.
 Libre contrat, I, 276.
 Li-kin, I, 174.
 List, I, 80, 180; II, 230.
 Liste noire, II, 49.
 Location, I, 291.
 Location (contrats de), I, 391.
 Locke, I, 330.
 Lock-out, II, 48.
 Loi de l'accumulation I, 358.
 Loi de l'accumulation capitaliste, II, 422.
 Loi de l'acquisition I, 177-180; II, 240.
 Loi d'acquisition des richesses II, 152.
 Loi Adickes, I, 381.
 Loi d'airain des salaires, II, 83, 109, 143, 361.
 Loi du courant, II, 29, 209, 218.
 Loi de la demande collective, I, 172.
 Loi du développement du marché, I, 175-177.
 Lois de la distribution, II, 58.
 Loi de l'extension du marché, I, 173.
 Loi géocentrique, I, 175.
 Loi de King, II, 17.
 Loi de la marge décroissante des subsistances, I, 95; II, 364.
 Loi de population, I, 14, 98, 358; II, 143, 358.
 Loi de la production agricole, I, 131.
 Loi du rendement non-proportionnel, I, 14, 98, 131, 132; II, 114.
 Loi du rendement plus que proportionnel, II, 176.
 Loi des rendements croissants de la coopération sociale, I, 133.

- Loi de la résistance du transport, I, 172, 219-222.
 Lois Stein-Hardenberg, II, 75.
 Lothian (Sir Isaac), II, 410.
 Louage, I, 273.
 Louage de biens-meubles, I, 292-295.
 Louage d'immeubles, I, 295-300.
 Louage de biens (contrat de), I, 392.
 Loyer, I, 296.
 Loyers urbains, 342.
 Lutte de classes, I, 210.
 Lutte des prix, II, 10.
 Lutte pour la vie, I, 20.
- M**
- Machinisme, I, 125; II, 310, 329, 330, 426, 444.
 Maeterlinck, I, 49.
 Main-morte, I, 189.
 Majorat, I, 393.
 Malthus, I, 14, 80, 89; II, 359, 361.
 Malthusianisme prophétique, II, 380, 416.
 Manœuvres électorales, I, 327.
 Manufacture, I, 152.
 Manufacture (période de la), I, 159.
 Marchandise, II, 6.
 Marchandise (valeur marchande de la), II, 169.
 Marché, I, 69.
 Marché de l'argent, II, 120, 279.
 Marché des biens, I, 273.
 Marché du capital, I, 273; II, 321.
 Marché des capitaux, II, 119.
 Marché des capitaux liquides, II, 279.
 Marché défavorable, II, 13, 14.
 Marché des emprunts, II, 120.
 Marché des fermages, II, 119.
 Marché favorable, II, 13, 14.
 Marché des hypothèques, II, 120.
 Marché de location, II, 119.
 Marchés locaux, II, 29.
 Marché des logements, II, 119.
 Marché mondial, I, 160.
 Marché des positions de force, I, 273; II, 119.
 Marché des services, I, 272.
 Marché des terrains, I, 273; II, 119.
 Marché du travail, I, 272.
 Marché du travail rural, II, 83.
 Marché de vente, II, 119.
 Marché (économie de), I, 110.
 Marché (extension du), I, 219, 220.
 Marché (monopole du), II, 176.
 Marché (monopolisation du), II, 46.
 Marché (mouvement du), I, 215-220, 400.
 Marchés, I, 215-220; II, 11.
 Marchés (relations entre les), II, 27.
 Marge de subsistance, II, 143.
 Marx (Karl), I, 52, 58, 80, 96, 253, 357, 396; II, 282, 422.
 Matérialisme historique, I, 107; II, 325.
 Matières auxiliaires, I, 242.
 Matières premières, I, 242, 268.
 Menger (Karl), I, 68.
 Mercantilisme, II, 226.
 Métaux précieux, I, 163.
 Mezzeria, I, 190.
 Migration, I, 343.
 Milieu, I, 84.
 Milieu (transformation du), II, 170.
 Mill (J. S.), II, 19, 56.
 Minima naturels, II, 218.
 Minimum de salaire, II, 143.

- Minimum de subsistance, I, 336; II, 143.
 Minorat, I, 393.
 Mir, I, 190.
 Mode, I, 9, 237; II, 131.
 Møser (Justus), I, 373.
 Moneyed interest, I, 90.
 Monnaie, I, 160; II, 184-195.
 Monnaie métallique, I, 162-165.
 Monnaie en nature, I, 161.
 Monnaie de papier, I, 166-172.
 Monnaie (courbe des perturbations de la), II, 195.
 Monnaie (courbe des prix de la), II, 195.
 Monnaie (courbe de la valeur de la), II, 195.
 Monnaie (prix-courant moyen de la), II, 194.
 Monnaie (prix naturel de la), II, 184.
 Monnaie (valeur d'échange de la), II, 184.
 Monnaie (valeur de production de la), II, 188.
 Monnaie de crédit (origine de la), I, 168.
 Monopole, I, 51, 93, 303-375, 399; II, 92, 93, 97, 263.
 Monopole de biens, I, 308.
 Monopole de classe, I, 305, 319, 320, 355, 357, 369, 373, 389, 396; II, 153.
 Monopole de classe de droit privé, I, 328-375.
 Monopole de classe de droit public, I, 323-328.
 Monopole des débouchés (légal), I, 315.
 Monopole des débouchés (naturel), I, 314.
 Monopoles de droit privé, I, 305; II, 46.
 Monopoles de droit public, I, 305; II, 45.
 Monopole d'échange, I, 306, 307.
 Monopole économique, I, 328.
 Monopoles de l'Etat, I, 207.
 Monopole foncier, I, 335, 344.
 Monopole juridique, I, 106.
 Monopoles légaux, I, 305; II, 53, 161.
 Monopole du marché, II, 176.
 Monopoles naturels, I, 304; II, 53, 161.
 Monopole naturel de production, II, 97.
 Monopoles passagers, I, 305.
 Monopoles permanents, I, 305.
 Monopoles personnels, I, 305, 318, 319.
 Monopoles personnels de l'économie pure, I, 306.
 Monopole de préparation, II, 97.
 Monopole légal de préparation, I, 316.
 Monopole naturel de préparation, I, 315, 316.
 Monopole politico-économique, II, 161.
 Monopole de production, I, 313-318.
 Monopole de service (légal), I, 307, 308.
 Monopole de service (naturel), I, 307.
 Monopole de transport, II, 97.
 Monopole légal de transport, I, 317.
 Monopole naturel de transport, I, 316, 317.
 Monopole (gain de), I, 303, 353, 355, 356, 364, 367; II, 53, 70.
 Monopole (prix de), I, 107, 309, 310.
 Monopole (relations de), I, 253, 370; II, 9, 32, 128.
 Monopole (salaire de), I, 310; II, 69, 73.

- Monopole (situations de), I, 303, 304.
 Monopole (tribut de), I, 309, 310, 331.
 Monopole (valeur de), II, 52.
 Monopole (valeurs de), II, 45.
 Monopole du sol (origine du), II, 453.
 Monopoleur (salaire du), II, 72.
 Monopolisation du marché, II, 46.
 Moral restraint, II, 144, 370.
 Mortalité, II, 311.
 Mortuarium, I, 189.
 Mouvement international des valeurs, II, 276.
 Mouvement migratoire dans l'économie politique, II, 203.
 Mouvement migratoire dans l'économie pure, II, 198.
 Mouvement du marché, I, 400.
 Moyen d'échange, I, 161.
 Moyen économique, I, 48, 65, 113, 348, 390.
 Moyen économique élémentaire, I, 65.
 Moyen économique organisé, I, 68.
 Moyen politique, I, 48, 49, 113, 294, 330, 390.
 Moyen politique élémentaire, I, 49, 320, 349.
 Moyen politique organisé, I, 50, 321, 350.
 Moyens de circulation, I, 160.
 Moyens (moindres), I, 99-102.
 Moyens de production, I, 294.
 Moyens de subsistance, II, 359.
 Non-biens, I, 232.
 Nourriture (acquisition de la), I, 30, 31, 32.
 Nourriture (administration de la), I, 30, 31, 32.
 Nourriture (utilisation de la), I, 30, 31, 32.
 Nouvelle-Zélande, I, 111, 334.
 Nuremberg, II, 101.
- O
- Objets demi-manufacturés, I, 268.
 Objets non-désirés, I, 232.
 Obligations dotales, I, 351.
 Obligations successorales, I, 351.
 Observation individuelle, I, 77.
 Obstacles négatifs, II, 369.
 Obstacles positifs, II, 369.
 Occupation, I, 257, 259.
 Occupation du sol, I, 54, 58, 60, 61.
 Occupation du sol (droit d'), I, 385.
 Occupation économique du sol, I, 329, 337.
 Occupation extra-économique du sol, I, 329.
 Occupation politique de sol, I, 299.
 Offre, II, 19.
 Offre effective, II, 19, 21.
 Offre individuelle, II, 12.
 Or-marchandise, II, 320.
 Offre de capital, II, 251.
 Or-monnaie, II, 320.
 Or (dépréciation de l'), II, 190.
 Ordre capitaliste, I, 358.
 Ordre social bourgeois, I, 94, 95; II, 361.
 Ordre social capitaliste, I, 94.
 Organes de capitalisation, I, 32.
 Organicisme, I, 184.
- N
- Néo-mercantilisme, II, 229.
 Nomade (économie du), I, 100.
 Nombres indices, II, 192.

- Organisation ecclésiastique, I, 6, 7.
 Organisation sociale, I, 13.
 Ostwald, I, 36 ; II, 366.
 Outillage professionnel, II, 43.
 Outsiders, II, 50.
 Ouvriers agricoles, I, 389.
 Ouvriers libres, I, 62, 252, 329, 336, 337, 339, 341, 342, 355 ; II, 15, 356.
 Ouvriers non-qualifiés, II, 41.
 Ouvriers qualifiés, II, 41.
 Ouvrier rural, II, 71.
 Outils, I, 241, 242.
 Owen, I, 96.
- P**
- Paiement global, I, 275, 276.
 Paiement particulier, I, 275, 276.
 Parasitisme, I, 115.
 Partage d'héritage, I, 351, 352, 371.
 Participation aux bénéfices, I, 212, 282.
 Partis, I, 211.
 Parts d'usurpation, I, 106, 328.
 Patriarcat, I, 213.
 Paupérisme, I, 94.
 Pêche, I, 264.
 Période artisanale, I, 158.
 Période de la fabrique, I, 159.
 Période de la manufacture, I, 159.
 Personnes économiques, I, 185.
 Personne économique collective, I, 193.
 Personne économique individuelle, I, 185, 191.
 Personne collective autoritaire de l'Etat, I, 212-214.
 Personne collective naturelle, I, 193.
 Personne coopérative intégrale, 196.
 Personne coopérative partielle, I, 196.
 Personnes collectives de l'administration, I, 206-209.
 Personnes collectives de l'intérêt de classe, I, 209-212.
 Personnes collectives de l'intérêt général, I, 206-209.
 Perturbations de la distribution, II, 303.
 Perturbations économiques, II, 174.
 Perturbations naturelles, II, 174.
 Perturbations politiques, II, 174.
 Perturbations de la production, II, 305.
 Perturbations (courbe des), II, 175.
 Phalanstères, I, 197.
 Philologie, I, 10.
 Philosophie catholique, I, 92.
 Physiocrates, I, 254 ; II, 449.
 Placements, II, 89, 90.
 Plus-value, I, 106, 252, 337, 341, 357, 396 ; II, 124.
 Point critique de la relation capitaliste, II, 432.
 Politique agraire au Brésil, I, 334.
 Politique agraire des Etats-Unis, I, 333.
 Politique de banque, II, 237.
 Politique de classe, I, 324, 325 ; II, 224.
 Politique commerciale, I, 175.
 Politique économique, II, 225.
 Politique extérieure, I, 324, 325.
 Politique intérieure, I, 325.
 Politique monétaire, II, 225.
 Politique (questions de), I, 217.
 Poor Laws, II, 227.
 Population, I, 127.

- Population du Royaume-Uni, II, 376.
 Population (densité de), I, 129, 130, 131.
 Population (loi de), I, 14, 98, 358.
 Population (urbanisation de la), II, 374.
 Positions de force (échange des), II, 234.
 Positions de force (marché des), II, 119.
 Positions de force (valeur des), II, 133.
 Positions juridiques, I, 251.
 Positions sociales de forces, I, 227, 246.
 Positions sociales de force, (marché des), I, 273.
 Pratique sociale, I, 11.
 Préparation, I, 264-271.
 Préparation agricole, I, 259, 264-267.
 Préparation industrielle, I, 269.
 Préparation (travail de), I, 258.
 Prêt, I, 273, 345.
 Prêts de confiance, I, 293.
 Prêts sur gages, I, 295.
 Primes d'encouragement, I, 316.
 Primes d'exportation, I, 316.
 Primes de fabrication, I, 316.
 Principe géocentrique, I, 175.
 Principe du moindre moyen, I, 25-34, 99-102 ; II, 218.
 Prix d'acquisition, I, 289.
 Prix d'amateur, II, 57, 103.
 Prix en argent, II, 7.
 Prix du blé, I, 340 ; II, 17, 113.
 Prix courant, II, 10.
 Prix de famine, II, 17.
 Prix maximum, II, 20, 21.
 Prix minimum, II, 21.
 Prix de monopole, I, 107, 309, 310.
 Prix de monopole de droit privé, II, 55.
 Prix de monopole du sol, I, 369.
 Prix du produit agricole, II, 180, 181, 182, 200, 201, 202.
 Prix du produit industriel, II, 200, 201, 202.
 Prix de revient, I, 289.
 Prix usuraire, I, 448.
 Prix de vente, I, 289, 290.
 Prix (courbe des), II, 175.
 Prix (lutte des), II, 10.
 Prix (relation de), II, 7.
 Prix (relation générale des), II, 10.
 Prix-courant (courbe réelle du), II, 175.
 Privilège, I, 328.
 Production, I, 254, 302 ; II, 4, 254.
 Production agricole, I, 176, 258.
 Production agricole (loi de la), I, 131.
 Production des biens, I, 300.
 Production simple de marchandises, I, 158.
 Production (insuffisance de la), II, 334.
 Production (limites de la), II, 325.
 Production (lois de la), II, 6.
 Production (perturbations de la), II, 305.
 Production agricole (statistique de la), II, 577.
 Productivité, I, 346 ; II, 305, 312, 313.
 Productivité sociale, II, 309, 372.
 Productivité du travail, II, 327.
 Produit, II, 7.
 Produit agricole (prix du), II, 180, 181, 182, 200, 201, 202.
 Produits agricoles (valeur de préparation des), II, 179.
 Produit final, II, 114.

Produit industriel (prix du), II, 200, 201, 202.
 Produits industriels (valeur de préparation des), II, 176.
 Produit intégral du travail, II, 67.
 Profit, I, 71, 73, 289, 351 ; II, 87.
 Profit du capital, I, 253, 298.
 Profit du capital dans l'économie pure, I, 293.
 Profit du capital (formation du) I, 353.
 Profit de l'entrepreneur, I, 355.
 Profit total, II, 15.
 Profit usuraire, I, 367.
 Profit (montant du), II, 110.
 Profit (taux du), II, 110.
 Progrès techniques, I, 123, 124 ; II, 170, 171, 172.
 Prolétariat, II, 143.
 Prolétariat urbain, II, 344.
 Proportion des qualités, II, 366.
 Propriété, I, 377.
 Propriété absolue, I, 379.
 Propriété du capital, I, 344.
 Propriété de droit romain, I, 252.
 Propriété économique, I, 390.
 Propriété foncière (grande), I, 51, 97, 241, 251, 252, 329-332 ; II, 131, 336.
 Propriété foncière agraire, II, 267.
 Propriété foncière coloniale (grande), I, 338.
 Propriété foncière (origine de la grande), I, 61, 62, 63.
 Propriété foncière (répartition de la), II, 446, 447.
 Propriété foncière au sens de l'économie privée, II, 269.
 Propriété foncière au sens de l'économie sociale, II, 269.
 Propriété limitée (partagée), I, 379.
 Propriété limitée de la noblesse, I, 385.
 Propriété matérielle de rapport, II, 263, 264, 265.
 Propriété des moyens de production, I, 337.
 Propriété nationale, I, 397.
 Propriété partagée par contrat, I, 391.
 Propriété paysanne (grande), I, 338, 341.
 Propriété politique, I, 390.
 Propriété primitive, I, 384.
 Propriété privative, I, 335.
 Propriété publique d'administration, I, 396.
 Propriété publique de jouissance, I, 396.
 Propriété quiritaire, I, 335.
 Propriété de rapport, I, 395.
 Propriété rurale (dimensions de la), II, 98.
 Propriété suprême de l'Etat, I, 379.
 Propriété urbaine (grande), I, 338, 342.
 Propriété d'usurpation, I, 106, 241, 328.
 Propriété d'usurpation primaire, I, 329.
 Propriété d'usurpation secondaire, I, 336, 337, 354.
 Propriété d'usurpation secondaire foncière, I, 338.
 Propriété (droit de), I, 378.
 Propriété (droit contractuel de), I, 379.
 Propriété (droit légal de), I, 379.
 Proudhon, I, 80, 96, 390.
 Puissance de travail, II, 40, 146.
 Psychologie, I, 15.
 Puissance de travail, I, 395.
 Pyramide des salaires, II, 64.

Q

Qualification, II, 40.
 Qualité, II, 41.
 Quatrième état, I, 94.
 Quesnay, I, 80, 181 ; II, 450.

R

Raiffeisen, I, 201.
 Rapport général des valeurs, II, 166.
 Rapport quantitatif, II, 357.
 Rapport de l'offre et de la demande, II, 350.
 Rapt, I, 49, 50.
 Rareté, II, 36.
 Rareté économique, II, 35, 52.
 Rareté géographique, II, 51.
 Rareté naturelle, II, 36, 37, 51.
 Ratzel, I, 35, 50, 130.
 Ravenstein, I, 59 ; II, 387.
 Réforme agraire de Stein, II, 472.
 Régies communales, I, 207.
 Régies nationales, I, 207.
 Relation capitaliste, II, 424.
 Relation capitaliste (point critique de la), II, 432.
 Relations et droits, I, 227, 246.
 Relations entre les marchés, II, 27.
 Relations de monopole, I, 253, 370 ; II, 9, 32, 128.
 Relation de monopole entre les classes sociales, I, 335.
 Relations politico-économiques, I, 251.
 Relation de prix, II, 7, 18.
 Relation générale des prix, II, 10.
 Relation sociale capitaliste, I, 253, 356.
 Relation sociale de distribution, I, 373 ; II, 270.
 Relations sociales naturelles, I, 250, 251.
 Relation générale des valeurs, II, 10.
 Religion, I, 6, 8, 25.
 Religions primitives, I, 122, 123.
 Rémunération en nature, I, 281.
 Rémunération des services de dépendants, I, 281, 282.
 Rémunération des services d'indépendants, I, 275, 276.
 Rendement non proportionnel (loi du), I, 14, 131, 132.
 « Renoncement », I, 350.
 Rentabilité, I, 346, 386 ; II, 305, 312, 313.
 Rentabilité privée, II, 309, 372.
 Rente, I, 396.
 Rente additionnelle, II, 252.
 Rente capitaliste, II, 470.
 Rente différentielle, II, 94, 117.
 Rente féodale, II, 470.
 Rente foncière, I, 71, 73, 253, 298, 331, 339, 351 ; II, 95, 96, 97, 100, 104.
 Rente foncière dans l'économie pure, I, 295-300.
 Rente foncière (théorie classique de la), II, 449.
 Répartition des forces productives, II, 164.
 Répartition des valeurs, II, 5.
 Réserves, I, 407.
 Résistances d'acquisition, II, 158.
 Résistances de transport, II, 161.
 Revenu, I, 401 ; II, 9.
 Revenu brut, I, 405.
 Revenu consolidé, I, 410.
 Revenu direct, I, 404.
 Revenu indirect illégitime, I, 403.
 Revenu indirect légal, I, 402.
 Revenu indirect légitime, I, 403.
 Revenu libre, I, 410, 422.

Revenu net, I, 405.
 Revenu nominal, II, 169.
 Revenu non-consolidé, I, 410.
 Revenu réel, II, 169.
 Revenu seigneurial, I, 51, 106, 396.
 Revenus (égalisation des), II, 8.
 Révolutions, I, 93, 174; II, 78.
 Ricardo, I, 72, 80, 89, 299, 339, 370; II, 54, 94, 142, 417, 456.
 Richesse et bien-être, I, 400.
 Richesse nationale, I, 397.
 Robinson, I, 191, 233, 434-436, 448, 449; II, 147, 352, 353.
 Robison (économie de), I, 359-364.
 Rockefeller, II, 51.
 Rodbertus, I, 51, 96, 371, 396.
 Rome, I, 139, 213, 384.
 Rotation obligée, I, 384.
 Rousseau, I, 322.
 Rueckennuetzung (droit de la), I, 55.
 Rumelin, II, 392.
 Russie, II, 18.
 Ryots indiens, I, 339, 389.
 Rythme, I, 10.

S

Saint-Simon, II, 482.
 Salaire, I, 71, 73, 276, 282; II, 63.
 Salaire de l'abstinence, II, 112, 350.
 Salaire de l'entrepreneur, I, 354; II, 89, 110.
 Salaire d'exploitation, I, 448.
 Salaire à forfait, I, 282.
 Salaires industriels, II, 81.
 Salaire de monopole, I, 310; II, 69, 78.
 Salaire du monopoleur, II, 72.
 Salaire moyen, II, 80.

Salaire naturel, I, 336; II, 63, 71, 130.
 Salaire des ouvriers ruraux, II, 338.
 Salaire du travail, II, 107.
 Salaire réduit, I, 355.
 Salaires (classes de), II, 81, 82.
 Salaire (pyramide des), II, 64.
 Salaires (théorie des), II, 80.
 Salariat, I, 94.
 Samuel, I, 112.
 Satiété, I, 427.
 Say, I, 45, 181.
 Schaeffle, I, 74.
 Schiller, I, 19.
 Schleiermacher, II, 482.
 Schönberg, II, 83.
 Schopenhauer, I, 17, 20, 23.
 Schulze-Delitzsch, I, 80.
 Schurtz, I, 26.
 Sécurité matérielle, II, 398.
 Serfs, I, 214, 393.
 Sering, I, 333.
 Servage, I, 231; II, 482.
 Services, I, 229, 230; II, 146.
 Services d'acquisition, I, 274, 277, 282.
 Services d'administration, I, 274, 278, 283.
 Services domestiques, I, 281.
 Services inférieurs, I, 230.
 Service militaire, I, 207.
 Service de monopole, I, 307.
 Services publics, I, 284.
 Services supérieurs, I, 230.
 Services d'utilisation, I, 274, 279, 283.
 Services (contrats de), I, 392.
 Services (échange de), I, 272.
 Services (marché des), I, 272.
 Services (valeur d'échange des), II, 146.
 Services (vente des), I, 274.
 Servitude, I, 231.
 Servitudes, I, 393.

Simplification de la production sociale, II, 427.
 Sinclair (Upton), II, 349.
 Sismondi, I, 389.
 Situations de monopole, I, 303, 304.
 Sliding scale, I, 282.
 Smith (Adam), I, 80, 89, 342; II, 8, 69, 111, 152, 199, 349, 451.
 Sociabilité (instinct de), I, 26.
 Socialisme collectiviste, II, 324.
 Socialisme communiste, II, 324.
 Socialisme d'Etat, I, 382.
 Socialisme libéral, I, 106; II, 324, 343.
 Socialisme rationnel, II, 333.
 Socialisme scientifique, I, 14; II, 343.
 Socialistes de la chaire, I, 382.
 Società dei braccianti, I, 203.
 Sociétés par actions, I, 191, 200.
 Sociétés animales, I, 119.
 Sociétés en commandite, I, 200.
 Sociétés commerciales, I, 200.
 Société coopérative, II, 285.
 Société coopérative capitaliste, II, 314.
 Sociétés coopératives de consommation, I, 203.
 Sociétés coopératives ouvrières en Italie, I, 203.
 Société coopérative ouvrière de production agricole, I, 200.
 Société coopérative ouvrière de production industrielle, I, 200.
 Sociétés coopératives de producteurs, I, 198-200.
 Sociétés coopératives de production, I, 198-200.
 Sociétés de crédit mutuel, I, 201.
 Sociétés économiques, I, 68, 69, 113, 114, 215; II, 195.
 Société économique de la cité, I, 154.
 Sociétés économiques élémentaires, I, 114, 115, 116, 117, 118.
 Société économique de l'Etat, I, 155.
 Société économique humaine, I, 118.
 Société économique humaine supérieure, I, 120.
 Société économique internationale, I, 155, 156.
 Société économique nationale, I, 155.
 Société économique supérieure, I, 184.
 Société économique du territoire, I, 155.
 Société économique de village, I, 153.
 Société normale, I, 111.
 Société primitive, I, 53, 120, 121, 122, 123.
 Sociologie, I, 4.
 Sociologie économique, I, 75, 76, 78, 98, 109.
 Solde, I, 282.
 Solidarité économique, I, 170.
 Solipsisme moral, I, 91.
 Sombart (Werner), I, 9, 44, 102; II, 281.
 Soultès, I, 371.
 Spécialisation des industries, I, 140, 141.
 Spécialisation du travail, I, 179.
 Spéculation, I, 285.
 Spéculation sur la rente, I, 339.
 Spéculation sur les terrains, I, 343.
 Spencer (Herbert), I, 17, 20, 115.
 Sports, I, 30.
 Statistique, I, 11, 12, 77, 78, 81.
 Statistique commerciale, II, 232.
 Statistique de la production agricole, II, 377.
 Stoiciens, I, 92.
 Succédanés, II, 51, 297.

- Superficie cultivable du globe, I, 59.
 Superficie utilisable du globe, II, 387.
 Surpopulation absolue, II, 198, 364.
 Surpopulation relative, II, 231, 391, 416.
 Symbiose, I, 114, 227.
 Syndicats, I, 191, 203 ; II, 46, 47, 345.
 Syndicats de producteurs, I, 201.
 Système censitaire, I, 326.
 Système de travail libre, II, 75.
- T**
- Taine, II, 78.
 Tantièmes, I, 282.
 Tarifs de chemin de fer, II, 172.
 Tarifs de salaire, II, 227.
 Technique, I, 15.
 Terrain final, II, 107.
 Terrains de rapport exceptionnel, I, 297.
 Terrains (marché des), I, 273.
 Terrorisme, I, 327.
 Théorie de l'accumulation, I, 52, 53.
 Théorie classique du capital, II, 347.
 Théorie classique de la rente foncière, II, 449.
 Théorie de la compensation, II, 418.
 Théorie du droit naturel, II, 452.
 Théorie de l'évolution, I, 16, 21.
 Théorie de classe, I, 86, 87, 88, 89.
 Théorie du fonds des salaires, I, 95, 336, 337 ; II, 347.
 Théorie de la formation des villes, II, 217.
 Théorie de la fructification du capital, II, 348.
 Théorie du légitimisme, II, 482.
 Théorie malthusienne proprement dite, II, 415.
 Théorie du monopole, II, 452.
 Théorie de la population, II, 417.
 Théorie du prix de monopole, II, 117.
 Théorie de la rente foncière de Ricardo, II, 457.
 Théorie des salaires, II, 80.
 Théorie du salaire de Marx, II, 422.
 Théorie du salaire de Ricardo, II, 417.
 Théorie du salaire de monopole, II, 117.
 Théorie socialiste, I, 94.
 Théorie sociologique de l'Etat, I, 63, 64, 65.
 Théorie du travail du capital, II, 348.
 Théorie de l'utilité finale, I, 68, 425.
 Théorie de la valeur en coûts, II, 118.
 Théorie de la valeur objective en coût, II, 112.
 Théorie de la valeur en travail, II, 112, 118.
 Thésaurisation, II, 136.
 Thiers, I, 390.
 Thunen (von), II, 214.
 Tisserands de Rochdale, I, 80.
 Toennies (Ferdinand), I, 187, 196.
 Totem, I, 121, 122.
 Traditions, I, 138.
 Trafic, I, 271, 300.
 Traités, I, 166, 169, 170, 171, 366.
 Transferts, I, 371.
 Transformation du milieu, II, 170.

- Transport, I, 269-271, 301.
 Transport (moyens de), I, 143.
 Transport (résistances de), I, 142-145 ; II, 161.
 Transport (travail de), I, 258.
 Transport (voies et moyens de), I, 270.
 Transportabilité, I, 142, 144.
 Travail, I, 29, 65, 257.
 Travail comme mesure de valeur, II, 194.
 Travail de capture, I, 263, 264.
 Travail de cueillette, I, 261-263.
 Travail humain, I, 181.
 Travail (association du), I, 118, 123.
 Travail (division du), I, 118, 123.
 Travail (marché du), I, 272.
 Travail (obligation du), I, 136.
 Travail (productivité du), II, 327.
 Travail (puissance de), II, 40.
 Travail (produit intégral du), II, 67.
 Travail (salaire du), II, 107.
 Travail (valeur du), II, 143.
 Travail (valeur d'acquisition du), II, 147.
 Travail (valeur d'échange du), II, 146.
 Travailleurs libres, I, 192.
 Trésor, I, 244.
 Tribut de monopole, I, 309, 310, 331.
 Troc, I, 140, 160.
 Trusts, I, 159, 191 ; II, 46.
 Turgot, I, 54, 57, 331, 336, 358.
- V**
- Valeur, I, 110, 228, 229, 441-449 ; II, 1.
 Valeur dans l'économie personnelle dépendante, I, 442.
 Valeur dans l'économie personnelle isolée, I, 434.
 Valeur absolue, II, 140.
 Valeur absolue dans l'économie personnelle dépendante, I, 442.
 Valeur absolue dans l'économie personnelle isolée, I, 436.
 Valeur d'acquisition sociale, I, 434.
 Valeur d'acquisition sociale finale, II, 157.
 Valeur d'acquisition du travail, II, 147.
 Valeur de capitalisation du capital, II, 139.
 Valeur en coût, II, 140.
 Valeur d'échange, I, 162 ; II, 6, 10, 33, 118, 140.
 Valeur d'échange du capital, II, 139.
 Valeur d'échange des services, II, 146.
 Valeur d'échange du travail, II, 146.
 Usure, I, 311, 319, 350, 367, 368.
 Usure endémique, I, 320.
 Usurpation (droit d'), I, 93.
 Utah, I, 111.
 Utilité, I, 239, 240, 412, 413, 414, 415, 416.
 Utilité finale, I, 426 ; II, 22, 23, 24, 25.
 Utilité finale (théorie de l'), I, 68, 425.
 Utilité supérieure, I, 429.
 Utopies, I, 13, 14 ; II, 190.
 Utopistes, I, 196.
- V**
- Union douanière, I, 147, 148.
 Unité allemande, I, 147.
 Unité italienne, I, 147.
 Urbanisation de la population, II, 374.

- Valeur économique, I, 411, 415, 433.
 Valeur finale, I, 425.
 Valeur de la force de travail, I, 409.
 Valeur interpersonnelle, I, 446.
 Valeur marchande de la marchandise, II, 169.
 Valeur de monopole, II, 52.
 Valeur de monopole des produits agricoles, II, 113.
 Valeur naturelle, II, 52, 84.
 Valeur naturelle des biens, II, 160.
 Valeur objective d'acquisition, I, 416, 431, 433, 434 ; II, 156.
 Valeur des positions de force, II, 133.
 Valeur de préparation des produits agricoles, II, 179.
 Valeur de préparation des produits industriels, II, 176.
 Valeur du rapport, II, 124.
 Valeur relative, II, 58.
 Valeur relative d'acquisition, I, 430.
 Valeur relative dans l'économie personnelle dépendante, I, 443.
 Valeur relative dans l'économie personnelle isolée, I, 439.
 Valeur sociale objective absolue, II, 156.
 Valeur subjective d'utilisation, I, 416, 417.
 Valeur du travail, II, 143.
 Valeur en travail, II, 140.
 Valeur d'usage, I, 412.
 Valeur (cause de la), I, 412.
 Valeur (composition de la), II, 111.
 Valeur (courbe de la), II, 173.
 Valeur (échelle combinée de la), I, 444.
 Valeur (éléments de la), II, 59.
 Valeur (formule objective de la), II, 158.
 Valeur (montant de la), I, 416.
 Valeurs, I, 225, 228.
- Valeurs de monopole, II, 45.
 Valeurs (administration des), I, 376.
 Valeurs (rapport général des), II, 166.
 Valeurs (relation générale des), II, 10.
 Vendeurs, II, 288.
 Vente, I, 273.
 Vente des biens, I, 284.
 Vente de biens d'utilisation, I, 290, 291.
 Vente des propres produits, I, 287.
 Vente des services, I, 274.
 Vente de services d'utilisation, I, 290, 291.
 Vignobles de marque, I, 297.
 Villes, I, 156, 158.
 Villes (développement des), II, 207, 208.
 Villes (emplacement des), I, 154.
 Violence extra-économique, I, 106.
 Virchow, I, 295.
 Virement de parties, I, 168.
 Vischer (Peter), II, 41.
 Voies navigables, I, 270.
 Voies de terre, I, 270.
 Vol, I, 49.
 Volonté collective, I, 21, 126.
- W**
- Wagner (Adolf), I, 382, 391, 394 ; II, 338, 352, 392.
 Walras, I, 68.
 Watt, I, 125.
 Weber, I, 67 ; II, 409.
 Whittington, I, 285 ; II, 28.
- Z**
- Zadrouga, I, 189.
 Zweckverband, I, 204.

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE DE M. CHARLES GIDE	v
PRÉFACE DE L'AUTEUR	xiii

LIVRE PREMIER

Fondements de l'Économie.

CHAPITRE PREMIER

INTRODUCTION SOCIOLOGIQUE

A. L'Unité de la Science	1
B. Le domaine de la sociologie (Les frontières entre l'Économie et les domaines voisins)	4
C. Les forces actives de la sociologie (L'instinct de conservation et ses ramifications)	16

CHAPITRE II

FONDEMENT PSYCHOLOGIQUE

(La direction de l'instinct économique).

A. Le coût	29
B. Le principe économique du moindre moyen	34
C. La satisfaction économique du besoin	37
I. Le « besoin économique »	37
II. Le processus de la satisfaction du besoin en général	36
III. La satisfaction « économique » du besoin en particulier	41

CHAPITRE III

FONDEMENTS DANS L'ÉVOLUTION HISTORIQUE ET POLITIQUE

(Les moyens de l'instinct économique).

A. Le moyen politique	49
I. Le moyen politique élémentaire (Le vol)	49
II. Le moyen politique organisé (L'Etat).	50
III. L'accumulation primitive	52
a) La conclusion exacte tirée d'une fausse prémisse	53
b) Le paralogisme	60
c) L'origine de la grande propriété foncière	61
B. Le moyen économique	65
I. Le moyen économique élémentaire	65
a) Le travail	65
b) L'échange	66
II. Le moyen économique organisé (L'économie sociale de la société économique)	68

CHAPITRE IV

FONDEMENT MÉTHODOLOGIQUE.

(L'Économique).

A. Le problème et l'objet de l'économique	70
B. La méthode	73
I. La méthode de la sociologie économique	76
a) La description.	76
b) L'induction.	78
1. L'induction « prématurée »	79
2. L'induction « tendancieuse »	80
II. La méthode de l'économique sociale	81
a) L'induction	82
b) La déduction	83
1. La déduction « vide »	85
2. La déduction « tendancieuse »	86

III. Le conflit des méthodes	86
a) La cause des erreurs (Les théories de classe).	86
b) La doctrine classique	90
1. L'intérêt personnel	90
2. Les erreurs de la déduction classique.	92
c) Les erreurs de l'école historique	96
1. Les fausses prémisses empruntées à l'école classique	97
2. La spécification défectueuse	98
IV. La méthode de l'économique.	105
a) La réfutation déductive de la doctrine déductive.	105
b) La séparation des deux moyens.	108
c) Disposition et terminologie	109

LIVRE DEUXIÈME

Sociologie économique.

La société économique.

CHAPITRE V

L'ÉVOLUTION DE LA SOCIÉTÉ ÉCONOMIQUE

A. Sociétés économiques élémentaires	114
B. La société économique humaine	118
I. L'évolution de la société économique humaine supérieure	120
a) La différenciation	123
1. Les conditions de la différenciation (La demande collective).	123
α) L'importance de la demande collective.	126
β) La satisfaction de la demande collective (La capacité du pays et la densité de la population)	129
2. Les limites de la différenciation (La loi du rendement non proportionnel).	131

b) L'intégration	134
1. Les conditions de l'intégration	134
α) L'intégration politique	135
β) L'intégration économique (Le commerce).	139
2. Les limites de l'intégration (Résistances de transport)	142
α) La difficulté absolue du transport	142
β) La difficulté relative	144
γ) Les difficultés de transport d'ordre politique	144
c) La différenciation et l'intégration	145
1. La combinaison des deux forces.	145
2. Les phases de l'évolution	148
α) Les périodes de la différenciation	148
aa) La division du travail primaire	149
bb) La division du travail secondaire	150
cc) La division du travail tertiaire entre ouvriers.	151
dd) La division du travail tertiaire entre ouvriers et machines.	152
β) Les degrés de l'intégration.	153
aa) La société économique de village	153
bb) La société économique de la cité	154
cc) La société économique du territoire, de l'Etat ou de la Nation	155
dd) La société économique internationale et mondiale	155
γ) Les phases de la différenciation et de l'intégration.	157
aa) L'économie domestique autonome	157
bb) La période artisanale	158
cc) La période de la manufacture.	159
dd) La période de la fabrique et du trust.	159
δ) Le moyen de la différenciation et de l'intégration.	160
aa) Le troc	160
bb) La monnaie en nature	161
cc) La monnaie métallique	162
dd) La monnaie de papier	166
3. Étendue et développement de la société économique	172
α) La loi de l'extension du marché	172
β) La loi du développement du marché (Le principe géocentrique)	175
II. Le résultat évaluable de l'évolution	177
a) La loi de l'acquisition	177
b) Les « forces productives ».	180

CHAPITRE VI

LA STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ ÉCONOMIQUE SUPÉRIEURE

A. Les organes élémentaires de la société économique (Les personnes économiques)	185
I. L'individu et la famille au sens étroit	185
II. La famille au sens large	189
III. Les organes élémentaires de la société économique organisée	191
a) Les personnes économiques de droit privé.	191
1. La personne économique individuelle.	191
2. La personne économique collective	193
α) La personne collective naturelle (la famille au sens étroit)	193
β) La personne collective issue de la coopération.	196
aa) La coopération complète	196
bb) La coopération partielle	197
1. 1. La coopération partielle en vue de l'acquisition des biens.	197
αα) Sociétés coopératives de producteurs et sociétés coopératives de production.	198
ββ) Associations du « capital » et associations du « travail ».	200
2. 2. La coopération partielle en vue de l'acquisition des services.	204
3. 3. La coopération partielle en vue de l'administration	205
b) Les personnes économiques de droit public (L'Etat).	205
1. Les personnes collectives de l'intérêt général (Les personnes collectives de l'administration).	206
2. Les personnes collectives de l'intérêt de classe (Classes et partis)	209
3. La personne collective autoritaire de l'Etat pré-constitutionnel.	212
Remarque finale	215
B. Les organes de la société économique (Les marchés et le marché)	215

LIVRE TROISIÈME

Economique sociale.

L'économie sociale.

PREMIÈRE PARTIE

Economique personnelle.

L'Économie personnelle.

CHAPITRE VII

LES OBJETS DE L'ÉCONOMIE PERSONNELLE

(Les valeurs).

A. La force de travail.	229
I. Dans l'économie pure (Les services)	229
II. Dans l'économie politique (La servitude).	231
B. Les biens économiques	232
I. Dans l'économie pure	232
a) Les biens	232
b) Non-biens	232
1. Objets non désirés	232
2. Objets gratuits (biens libres)	234
II. Dans l'économie politique	235
a) L'homme employé comme une chose.	235
b) Biens particuliers à l'économie politique	237
III. Fausses définitions	238
a) Biens « supérieurs »	238
b) Biens « utiles » et biens « véritables »	239
IV. Classification des biens	240
a) Biens destinés à l'acquisition, biens servant à l'administration et biens d'utilisation.	240
b) Autres classifications	244
C. Les positions sociales de force (« Droits » et « relations »)	246

I. « Droits »	246
a) Droit public	247
1. Droits positifs	247
2. Droits négatifs.	248
b) Droit privé.	248
1. Droits positifs	248
2. Droits négatifs.	248
II. « Relations »	250
a) Dans l'économie pure	250
b) Dans l'économie politique	250

CHAPITRE VIII

L'ACQUISITION DES VALEURS POUR L'ÉCONOMIE PERSONNELLE

Avant-propos terminologique (« Acquisition et production »)	254
L'Acquisition	256
A. L'acquisition dans l'économie pure.	257
I. L'acquisition par le travail (La préparation des biens) (Gütererzeugung)	257
a) L'occupation	259
1. Le travail de cueillette	261
2. Le travail de capture	263
b) La préparation	264
1. La préparation proprement dite.	264
α) La préparation agricole	264
β) Le façonnement de la matière (Stoffveredelung)	267
2. Le transport	269
II. L'acquisition par l'échange (Commerce et trafic)	271
a) L'acquisition par la vente	274
1. La vente des services	274
α) Employés indépendants.	274
β) Employés dépendants	281
2. La vente des biens	284
α) La vente des propres produits.	287
β) Le commerce	287
3. La vente des biens et des services d'utilisation.	290
b) L'acquisition par le louage (Location)	291
1. Le louage de biens-meubles	292

α) Biens destinés à l'administration et à l'utilisation	292
β) Biens destinés à l'acquisition (Le « profit du capital » dans l'économie pure)	293
2. Le louage d'immeubles (La « rente foncière » dans l'économie pure)	295
Remarque terminologique. Production de biens; commerce et trafic.	300
III. L'acquisition par le monopole	303
a) Les monopoles personnels de l'économie pure	306
1. Le monopole d'échange	307
α) Le monopole de service (Dienstmonopol)	307
aa) Naturel	307
bb) Légal	307
β) Le monopole de biens	308
aa) Le prix de monopole	309
bb) Les biens-monopoles	311
1.1. Les biens-monopoles naturels	311
2.2 Les biens-monopoles légaux	312
αα) De droit public	312
ββ) De droit privé.	313
2. Le monopole de production	313
α) Le monopole de débouchés.	314
aa) Naturel	314
bb) Légal	315
β) Le monopole de préparation	315
aa) Naturel	315
bb) Légal	316
γ) Le monopole de transport	316
aa) Naturel	316
bb) Légal	317
b) L'importance des monopoles personnels pour l'économie capitaliste	318
B. L'acquisition dans l'économie politique (Les monopoles de classe)	320
I. Le moyen politique élémentaire	320
II. Le moyen politique organisé	321
a) Le monopole de classe de droit public de l'administration de l'Etat	323
b) Le monopole de classe de droit privé de la propriété d'usurpation.	328
1. La propriété d'usurpation primaire (La grande propriété foncière).	329

α) L'accaparement général du sol	332
β) La relation de monopole entre les classes sociales	335
2. La propriété d'usurpation secondaire.	336
α) La propriété d'usurpation secondaire foncière	338
aa) La grande propriété foncière coloniale	338
bb) La grande propriété paysanne (das gross-bäuerliche Grundeigentum)	341
cc) La grande propriété urbaine	342
β) La propriété du capital	344
aa) Le concept « capital »	345
bb) L'origine du capital	348
1.1. Le moyen économique	348
2.2. Le moyen politique	349
cc) L'origine du profit du capital.	353
1.1. Le profit de l'entrepreneur	355
2.2. L'intérêt du capital fiduciaire.	364
3.3. L'intérêt du capital usuraire	367
dd) La nature du capital.	372

CHAPITRE IX

L'ADMINISTRATION DES VALEURS DANS L'ÉCONOMIE PERSONNELLE

A. Le travail de l'administration	376
B. La forme juridique de l'administration	377
1. La propriété	377
a) La propriété absolue	379
b) La propriété limitée (partagée).	379
1. La propriété suprême de l'Etat	379
α) L'Etat comme organisation d'utilité publique	380
β) L'Etat comme personne économique collective de la classe dirigeante.	385
2. La propriété partagée par contrat	391
II. Revenu, fortune et concepts analogues.	394
a) La fortune	394
b) Fortune nationale et capital national.	397
c) Richesse et bien-être	400
d) Revenu	401
1. Revenu indirect	402
2. Revenu direct	404

CHAPITRE X

LA MESURE DE L'ÉCONOMIE PERSONNELLE

(La valeur économique).

A. La cause de la valeur (La valeur d'usage)	412
B. Le montant de la valeur	416
I. La valeur subjective d'utilisation	417
a) L'échelle d'importance des besoins	420
b) L'échelle de valeur de la demande	422
c) La théorie de l'« utilité finale » (La valeur finale)	425
d) L'erreur de la théorie de l'utilité finale	428
II. La valeur objective d'acquisition	434
a) La valeur dans l'économie personnelle isolée	434
1. La valeur absolue	436
2. La valeur relative	439
b) La valeur dans l'économie personnelle dépendante	442
1. La valeur absolue	442
2. La valeur relative	443
III. L'échelle combinée de la valeur	444
IV. La valeur interpersonnelle (L'équivalence subjective)	446

DEUXIÈME PARTIE

Economie nationale.

L'Économie de marché.

CHAPITRE XI

LA MESURE DE L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ

(La valeur).

INTRODUCTION : Les problèmes de l'économie de marché	1
A. La formation de la valeur par la concurrence : les lois de la production	6

I. Le processus de la concurrence (le prix courant)	10
a) Le prix courant de la marchandise supposée isolée	11
1. Sur le marché supposé isolé	11
2. Dans l'ensemble des marchés reliés entre eux	27
α) Relations dans l'espace	28
β) Relations dans le temps	30
b) Le prix courant de la totalité des marchandises (le lieu économique de pression moyenne)	31
II. L'équilibre de la concurrence : la valeur d'échange	33
a) L'« économie stationnaire »	34
b) La « rareté économique »	35
1. La rareté économique résultant de conditions naturelles	39
α) D'un objet naturel	39
aa) Des biens « reproductibles à volonté »	39
bb) Des biens-monopoles naturels	40
β) De la puissance de travail (la qualification)	40
2. La rareté économique résultant de conditions juridiques	45
α) Résultant d'un monopole de droit public	45
β) Résultant d'un monopole de droit privé	46
c) Valeur naturelle et valeur de monopole	52
B. La valeur : les lois de la distribution	58
I. La valeur relative	58
a) La valeur relative des objets de valeur d'ordre inférieur (Services et biens)	59
1. Les éléments de la valeur	59
α) Le coût de revient	59
aa) Des producteurs de services	60
bb) Des producteurs de biens	61
β) Les gains	62
aa) Le gain dans les services (le salaire)	63
1.1. Lorsque la libre concurrence règne sur le marché des services (Le « salaire naturel »)	63
αα) Dans l'économie pure (Le produit intégral du travail)	67
ββ) Dans l'économie politique (Le salaire de monopole de l'économie capitaliste)	69
2.2. Lorsque la relation de monopole règne sur le marché des services	72
αα) Dans l'économie pure (Le salaire du monopoleur)	72
ββ) Dans l'économie politique (Le salaire de monopole)	73

aaa) De l'économie précapitaliste	73
bbb) De la période de transition (des débuts de l'ère capitaliste).	76
3.3. La banqueroute de l'ancienne théorie des salaires.	80
bb) Le gain sur les biens	84
1.1. Lorsque la libre concurrence règne sur le marché des biens (La valeur naturelle).	84
αα) Dans l'économie pure (L'équivalence objective).	86
ββ) Dans l'économie politique (Le profit)	87
2.2. Lorsque la relation de monopole règne sur le marché des biens.	91
αα) Dans l'économie pure (la dimension naturelle de la propriété rurale).	98
ββ) Dans l'économie politique (la rente foncière)	104
γ) La formule générale de la distribution.	109
2. La composition de la valeur (Rente foncière et valeur)	111
α) Dans l'économie pure (La théorie de la valeur de travail)	118
β) Dans l'économie politique (La théorie de la valeur de coût)	118
b) La valeur relative des objets de valeur d'ordre supérieur (Droits et relations)	119
1. La formation de la valeur d'échange (Les marchés des positions de force)	119
2. L'équilibre de la concurrence (La capitalisation)	121
α) Sur le marché partiel des positions de force supposé isolé (Le taux relatif de la capitalisation)	121
β) Sur le marché général de tous les objets de valeur	123
aa) La valeur du rapport (La base de la capitalisation)	124
1.1. Avec la libre concurrence	124
αα) Du capital productif normal.	125
ββ) Du capital de crédit	127
2.2. Sous la relation de monopole.	128
αα) Sous le monopole de production	129
aaa) D'un capital productif au-dessus de la normale	129
bbb) De la propriété foncière.	131
ββ) Sous le monopole d'échange	132

aaa) Du capital productif privilégié	132
bbb) Du capital usuraire	132
bb) La valeur des positions de force (Le taux absolu de la capitalisation)	133
II. La valeur absolue	140
a) La valeur du travail.	143
1. La loi d'airain des salaires.	143
2. La valeur d'acquisition du travail	147
b) La valeur sociale objective absolue	156
1. Le coût social « final »	156
2. La formule objective de la valeur (La « résistance d'acquisition »)	158

CHAPITRE XII

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

A. Le rapport général des valeurs	166
I. Dans l'économie stationnaire (La « distance économique »).	166
II. Le rapport général des valeurs dans le temps	169
a) La valeur marchande de la marchandise	169
1. La valeur de préparation des produits industriels.	176
2. La valeur de préparation des produits agricoles	179
b) La valeur en argent de la marchandise et la valeur marchande de l'argent.	183
B. La régulation spontanée de la société économique en voie de croissance (La répartition de la population). 196	
I. La division du travail primaire (La répartition de la population dans l'espace)	196
a) Le mouvement migratoire dans l'économie pure.	198
b) Le mouvement migratoire dans l'économie politique (La loi de la diminution de pression unilatérale).	203
1. Preuve déductive	203
2. Preuve inductive (L'exode rural).	209
II. La division du travail secondaire (La répartition professionnelle de la population)	213
a) L'emplacement de la production agricole (L'« Etat isolé »)	213
b) L'emplacement de l'industrie et du commerce (Théorie de la formation des villes)	217
III. La division du travail internationale	224

a) La balance du commerce	226
1. Le mercantilisme	226
2. Le « néo-mercantilisme »	229
b) La balance des paiements	232
c) La balance du capital	237
C. La régulation spontanée de l'économie sociale en voie de croissance (La disposition des objets de valeur dans la production et dans la distribution).	238
I. Le problème (Le besoin collectif)	238
II. La solution (Comment la demande collective se trouve couverte)	243
a) La production d'objets de valeur d'ordre inférieur	243
b) La production d'objets de valeur d'ordre supérieur	246
1. Dans l'économie pure	246
2. Dans l'économie politique	248
D. La régulation générale	254
I. Dans l'économie pure	254
II. Dans l'économie politique	256

CHAPITRE XIII

L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ CAPITALISTE

A. Le capital.	262
I. Capital et bien d'acquisition	262
II. Capital et argent	271
B. Psychologie du capitaliste	280
I. L'instinct du gain	280
II. Psychologie de la concurrence (La concurrence pacifique et la concurrence hostile).	284
a) Psychologie de la société coopérative.	285
b) Acheteurs et vendeurs	288
c) Industriels et agriculteurs.	293
d) La corporation de l'économie pure et la corporation de l'économie politique'.	298
C. Les perturbations dans la régulation	303
I. Les perturbations dans la régulation spontanée (La puissance d'achat)	303
II. Les perturbations de la production	305

a) Productivité et rentabilité.	305
1. L'« harmonie de tous les intérêts ».	305
α) Dans l'économie pure.	305
β) La théorie de l'harmonie dans la doctrine classique	307
2. La désharmonie de l'économie capitaliste	310
b) Les crises de l'économie	314
1. L'« anarchie de la production ».	314
2. Le processus de la crise	316
α) La crise des débouchés	318
β) La crise du crédit.	320
III. Les perturbations dans les rapports entre la production et la distribution.	324
a) Les limites de la production dans l'économie politique	325
b) Le socialisme rationnel (L'étonnement économique).	333
D. La tendance de l'évolution capitaliste.	334
I. La guérison spontanée du supraorganisme de la société économique	336
II. L'action	341
a) Le programme d'action politique	343
b) Le programme d'action économique	344

LIVRE QUATRIÈME

Critique de la théorie classique de la distribution.

CHAPITRE XIV

LA THÉORIE DU FONDS DES SALAIRES

A. La théorie bourgeoise naïve du capital	348
B. La théorie du fonds des salaires du libéralisme social	349
I. Exposition.	350
II. Réfutation.	351

a) L' « accumulation primitive »	352
b) L' « épargne »	355
c) Le rapport quantitatif	357
C. La modification malthusienne (La loi de la population)	358
I. La « dismal science »	360
II. La loi de la marge baissante des subsistances (La « surpopulation absolue »)	364
a) Les « arguments » de Malthus	368
b) L'affirmation malthusienne	374
1. L' « urbanisation » de la population	374
2. La statistique de la production agricole	377
III. Le malthusianisme prophétique	380
a) Le malthusianisme qui jongle avec les chiffres	381
b) La « surpopulation relative »	391
IV. Résumé	415
D. La modification Ricardo-Max (L'expropriation des ouvriers par la machine)	417
I. La théorie du salaire de Ricardo	417
a) La théorie de la compensation	418
b) L' « expropriation »	419
II. La théorie du salaire de Marx (La loi de l'accumulation capitaliste	422
a) L'argument de Marx	424
1. Démonstration	424
2. Réfutation	431
α) Preuve immanente contre Marx (Le « point critique » de la relation capitaliste)	432
β) Preuve <i>ex consequentibus</i> (La compensation)	435
b) L'opinion de Marx	438
1. L'expropriation des agriculteurs indépendants	440
2. L'expropriation des ouvriers ruraux dépendants	443
III. L'armée de réserve	445

CHAPITRE XV

LA THÉORIE CLASSIQUE DE LA RENTE FONCIÈRE

A. La théorie de la rente foncière du libéralisme social.	447
I. Les physiocrates	449
II. Adam Smith	451

B. La théorie de la rente foncière de l'économique bourgeoise (David Ricardo).	457
I. Exposition	457
II. Réfutation	459
a) Réfutation logique	459
b) Réfutation par les faits	463

CONCLUSION

CONSIDÉRATIONS DE PHILOSOPHIE SOCIALE

A. Aphorismes pour servir à la philosophie de l'histoire	477
B. Le « juste droit »	478
C. Démocratie et Féodalisme	484
D. L'harmonie intérieure et la paix extérieure.	485
INDEX	489

TABLE GÉNÉRALE DES MATIÈRES

PREMIER VOLUME

LIVRE PREMIER

Fondements de l'économique.

CHAPITRE I. — Introduction sociologique.	1
CHAPITRE II. — Fondement psychologique (La direction de l'instinct économique)	28
CHAPITRE III. — Fondement dans l'évolution historique et politique (Les moyens de l'instinct économique)	47
CHAPITRE IV. — Fondement méthodologique. (L'économique).	70

LIVRE DEUXIÈME

Sociologie économique. La société économique.

CHAPITRE V. — L'évolution de la société économique . . .	113
CHAPITRE VI. — La structure de la société économique supé- rieure	184

LIVRE TROISIÈME

Economique sociale. L'économie sociale.

PREMIÈRE PARTIE

Economique personnelle. L'économie personnelle.

CHAPITRE VII. — Les objets de l'économie personnelle (Les valeurs)	225
---	-----

CHAPITRE VIII. — L'acquisition des valeurs pour l'économie personnelle	254
CHAPITRE IX. — L'administration des valeurs dans l'économie personnelle	376
CHAPITRE X. — La mesure de l'économie personnelle (La valeur économique)	411

DEUXIÈME VOLUME

LIVRE TROISIÈME

DEUXIÈME PARTIE

Economique nationale. L'économie de marché.

CHAPITRE XI. — La mesure de l'économie de marché (La valeur)	1
CHAPITRE XII. — La régulation spontanée de l'économie de marché en voie de croissance.	166
CHAPITRE XIII. — L'économie de marché capitaliste.	261

LIVRE QUATRIÈME

Critique de la théorie classique de la distribution.

CHAPITRE XIV. — La théorie du fonds des salaires	348
CHAPITRE XV. — La théorie classique de la rente foncière.	449
CONCLUSION. — Considérations de philosophie sociale	477
INDEX ALPHABÉTIQUE	489
Table des matières	513