

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'entreprit 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 rabot 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 « *salaire 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 *salaire 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.

ααα) 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

venant 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 servie 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 un 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 bienfaisantes, 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'égénéralisation, 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 reproductive 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 à peine 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 moelle.

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'économie *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'économie *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'Etat 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'échelonneront 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'économie ? L'économie 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 *naturellement* 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 maraîchers — 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 :

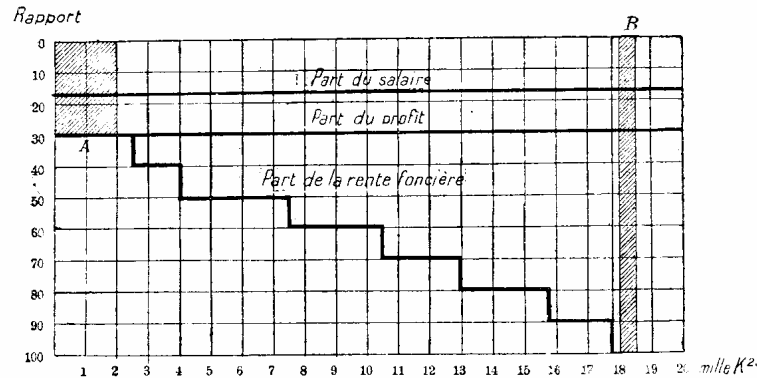


Fig. 1. — Schema de la distribution et en particulier des différences de la rente foncière dans l'économie politique.

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 :

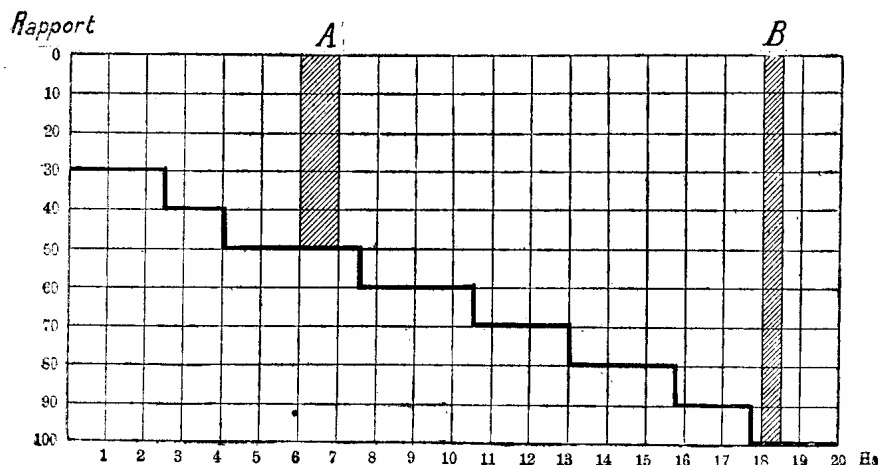


Fig. 2. — La « dimension naturelle de la propriété rurale » dans l'économie pure.

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 *salaire* 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.

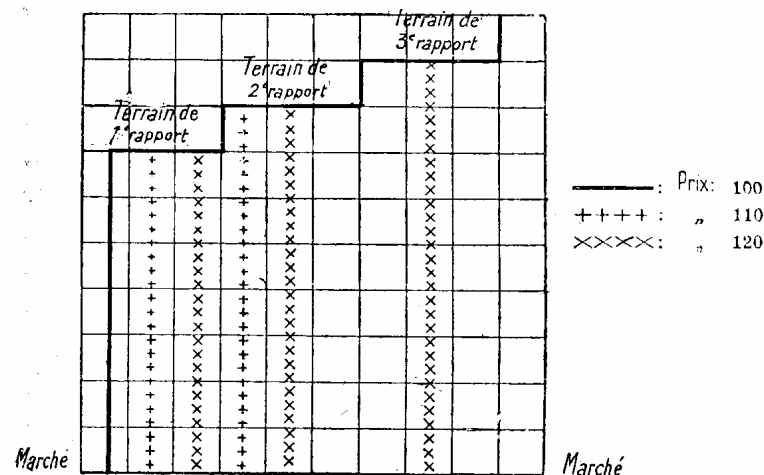


Fig. 3. — Formation de la rente foncière par les capitaux additionnels.

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-