

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

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

A. Le rapport général des valeurs.

I. Dans l'économie stationnaire.

La « distance économique ».

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

II. Le rapport général des valeurs dans le temps.

a) La valeur marchande de la marchandise.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. La valeur de préparation des produits agricoles.

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

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

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

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

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

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

Ce schéma est le suivant.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

*
* *

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

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

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

La répartition de la population.

I. La division du travail primaire.

La répartition de la population dans l'espace.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

a) Le mouvement migratoire dans l'économie pure.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

b) Le mouvement migratoire dans l'économie politique.

La loi de la diminution de pression unilatérale.

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

1. Preuve déductive.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. *Preuve inductive.*

L'exode rural.

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

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

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

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

Mais cet état de choses nous est assez connu sans que

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

II. La division du travail secondaire.

La répartition professionnelle de la population.

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

a) L'emplacement de la production agricole.

L'« État isolé ».

Le premier penseur qui accorda à ce problème toute son

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Théorie de la formation des villes.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

III. La division du travail internationale.

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

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

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

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

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

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

a) **La balance du commerce.**

1. *Le mercantilisme.*

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

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

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

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

Telle était la politique commerciale, industrielle, agraire

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

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

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

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

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

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

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

2. Le « néo-mercantilisme ».

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

b) La balance des paiements.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

c) La balance du capital.

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

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

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

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

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

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

I. Le problème.

Le besoin collectif.

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

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

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

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

En résumé, la société doit disposer ses forces productives de telle sorte que ses membres producteurs, outre les biens d'utilisation dont ils ont besoin eux-mêmes, acquièrent aussi les biens d'utilisation nécessaires aux membres non producteurs et que le *bien social d'acquisition* et la propriété d'usage sociale soient toujours rétablis dans leur intégrité.

Dans la société réelle non stationnaire, mais croissante et exposée à d'autres perturbations encore, ce problème de la disposition des ressources se complique.

D'après la « loi de l'acquisition » une densité croissante de la population a pour conséquence, toutes conditions égales d'ailleurs, une coopération croissante. Or, celle-ci exige et implique un bien-outil non seulement *augmenté* de façon absolue mais aussi *augmenté et perfectionné* de façon relative, de manière à correspondre à la division et à l'association du travail social organisées à un plus haut degré. A cet effet la société doit donc mettre de côté une part croissante de ses biens et de ses forces disponibles, en d'autres termes, elle doit les soustraire à l'acquisition des biens d'utilisation consommables en dernière instance.

Mais comme la force de travail sociale s'accroît, suivant une progression géométrique, par la coopération croissante, alors que la population ne s'accroît que suivant une progression arithmétique, la « proportion des qualités » s'élève, et le résultat final est une prospérité moyenne croissante. L'acquisition totale de biens utilisables en dernière instance augmente à un tel degré que chaque membre de la société peut disposer en moyenne d'un revenu net plus considérable, comprenant une quantité supérieure de biens d'utilisation plus perfectionnés ; et c'est bien là le but et le résultat évaluable d'une division du travail plus parfaite.

Une comparaison entre plusieurs périodes successives d'une société économique en voie de croissance démontrerait ainsi que, à chaque période plus avancée, un moindre pourcentage de producteurs est occupé à la préparation des biens de la dernière instance, pendant qu'un plus grand pourcentage est occupé à préparer les biens destinés à procurer les richesses et surtout les biens-outils, et que néanmoins il revient une plus grande quantité de biens d'utilisation non seulement à chaque producteur mais aussi à chaque membre de la société. Et ce ne sont pas seulement les personnes privées qui jouissent d'un revenu plus élevé en qualité de producteurs isolés ou de membres de personnes économiques collectives, mais aussi indirectement les per-

sonnes de droit public de l'intérêt général ou de l'intérêt de classe.

Le besoin collectif d'une société en voie de croissance peut donc être déterminé de la manière suivante.

Tous les membres producteurs de la société et les administrations publiques exercent une demande croissante en *valeurs d'utilisation* toujours plus raffinées. Il vient s'y ajouter la somme des demandes effectives concernant les valeurs de toutes les personnes qui dépensent une somme supérieure à leur revenu pendant cette période, c'est-à-dire qui entament leur capital. Dans cette catégorie n'entrent pas seulement les prodiges ou les philanthropes, etc., mais aussi telles personnes économiques qui, pendant les périodes antérieures, ont fait des réserves pour les époques d'incapacité de travail, de maladie, de vieillesse, etc., et qui les consomment maintenant. Ces fonds de réserve qui étaient placés soit en biens inaltérables, de valeur constante (bijoux, métaux précieux, collections), ou en valeurs d'ordre supérieur sont échangés maintenant contre des biens d'utilisation.

Il existe en outre une demande collective croissante de *valeurs d'acquisition* toujours plus perfectionnées (biens et services) et surtout de *biens et services* destinés à procurer les biens d'utilisation demandés par la société. Enfin, il y a aussi un besoin collectif de *monnaie métallique* ; celle-ci doit également être procurée en quantités toujours plus considérables à mesure qu'augmentent la population et la coopération, ainsi que l'exige le nombre croissant des échanges portant sur des quantités toujours plus grandes de marchandises. Cependant cette règle ne va pas ici sans restrictions. Nous savons qu'avec la coopération croissante, la tendance contraire visant à remplacer la monnaie métallique par la monnaie fiduciaire s'affirme aussi de plus en plus ; cette tendance est inévitable par suite de l'accroissement des résistances dans le temps

et dans l'espace qu'opposent les échanges directs de valeurs d'utilisation. Il est presque impossible de ramener à une formule générale les circonstances diverses qui favorisent tantôt l'une, tantôt l'autre de ces tendances, tantôt l'accroissement, tantôt la réduction du stock de monnaie métallique ; nous donnerons les raisons de ces fluctuations dans le chapitre des crises. Notre opinion personnelle est que l'économie pure a un besoin d'or beaucoup plus faible que l'économie politique. Dans l'économie pure, en effet, presque chaque membre de la société est et demeure « solvable », attendu qu'il ne peut se produire aucune importante fluctuation de la conjoncture. Dans l'économie pure, l'or est par suite uniquement l'étalon de la valeur, pendant que dans l'économie politique il reprend, pendant les fréquentes fluctuations de la conjoncture, son caractère de marchandise et provoque par là les crises.

Quoi qu'il en soit, lorsque le besoin collectif d'or augmente, une partie du travail collectif doit être appliquée à son acquisition, soit par l'extraction, soit par l'achat à l'étranger au moyen de l'échange. Lorsqu'au contraire le besoin collectif d'or diminue, une partie du stock peut être vendue à l'étranger en échange d'autres objets de valeur.

Il existe enfin un certain besoin collectif d'objets de valeur d'ordre inférieur et d'ordre supérieur susceptibles de constituer un fonds de réserve : « trésors » ou positions de force. Ce besoin collectif augmente lui aussi, car à mesure que le « standard of life » s'élève, l'épargne collective doit également s'élever, afin que, pendant les périodes d'incapacité de travail, chaque membre de la société puisse continuer à jouir du confort auquel il est habitué et qui est bien supérieur à celui des époques précédentes.

II. La solution.

Comment la demande collective se trouve couverte.

a) La production d'objets de valeur d'ordre inférieur.

Une partie de l'épargne collective nécessaire pour atteindre tous ces buts est réalisée par la puissance extra-économique de l'État et des personnes collectives de droit public qui lui sont subordonnées. Les impôts et les services qu'il requiert couvrent une partie des besoins publics et même dans certains États une partie aussi des besoins privés : les assurances allemandes contre la maladie, les accidents et la vieillesse, effectuent par un prélèvement coercitif de ce genre sur le revenu des ouvriers et des entrepreneurs intéressés des retenues en vue de la réparation des machines humaines et constituent aussi un fonds de réserves pour les cas de besoin prévus ou accidentels.

Il serait possible qu'un État, ayant en vue le bien public, effectuât de cette manière toute l'épargne, toutes les réserves nécessaires. Ainsi que nous l'avons déjà mentionné, c'est la voie qu'a choisie Theodor Hertzka dans son utopie de « Freiland ». L'État perçoit une part énorme du revenu, également énorme, il est vrai, de chacun de ses citoyens et avec les sommes ainsi obtenues il défraie le nombre toujours croissant des institutions d'intérêt public, il encourage les intérêts privés en améliorant et en augmentant le bien-être et pourvoit enfin à la subsistance convenable de tous les membres actifs et de tous les invalides de l'armée du travail. Du point de vue économique la méthode n'est pas impossible, mais elle présente de graves inconvénients au point de vue politique. Après déduction de cet énorme impôt sur le revenu, tout revenu serait donc un revenu net et toute épargne privée deviendrait par suite superflue.

Hertzka choisit cette méthode parce qu'il tient l'intérêt

du capital, quel qu'il soit et dans toutes les circonstances, pour une catégorie de l'économie politique ou, selon notre terminologie, pour un gain de monopole de classe, pour une part d'usurpation. Notre point de vue est différent. L'intérêt à notre avis non seulement peut exister dans l'économie pure, mais encore il est entièrement inoffensif tant qu'il ne provient ni d'un monopole de classe ni d'un monopole personnel, c'est-à-dire aussi longtemps qu'il ne revendique qu'une partie de l'excédent de rapport que fait rendre au travail un capital au-dessus de la normale.

Quoi qu'il en soit, l'Etat de la société économique existante ne peut couvrir la totalité de ses besoins par le prélèvement coercitif des impôts : ce serait une iniquité que d'accabler le présent de la lourde charge des frais qu'exigent des entreprises, telles que chemins de fer, ports, câbles sous-marins, etc., dont les avantages ne peuvent être recueillis que par l'avenir. De nos jours, il est vrai, sous l'influence du monopole de classe et de sa devise éternelle « après nous le déluge », l'Etat commet l'iniquité opposée : il grève l'avenir des charges qu'entraînent les énormes dépenses du présent. L'augmentation de nos dettes publiques par les dépenses de la paix armée représente en quelque sorte une exploitation ruineuse de la richesse nationale prodiguant dans le présent les fruits de l'avenir.

Ce que l'Etat ne peut pas ou ne veut pas obtenir par l'épargne coercitive doit être procuré par les personnes économiques privées au moyen de l'épargne volontaire ; il en est de même pour les biens-outils accrus et perfectionnés et les biens d'utilisation dont ont besoin les personnes consommant plus que leur revenu net.

Cette épargne s'effectue grâce à la régulation spontanée de l'économie de marché par le prix.

Nous avons une demande de biens d'utilisation dont le chiffre croît dans des proportions considérables. La conséquence est une augmentation du prix et du gain, leur pro-

ducteur reçoit du marché l'ordre de produire une plus grande quantité. A cet effet, il a besoin de biens d'acquisition en plus grand nombre et de qualité supérieure : biens-outils, matières premières, matières auxiliaires, machines perfectionnées ; et il a besoin, toutes choses égales, d'une plus grande quantité du bien d'acquisition par excellence, l'argent comptant, afin de pouvoir effectuer des échanges plus importants.

Le « doit » de son budget se trouve augmenté de toutes ces dépenses nouvelles et il se présente sur le marché avec une demande nouvelle de biens et de services. Par là les prix de ceux-ci acquièrent également un mouvement de hausse engageant leurs producteurs à étendre aussi leur production, à augmenter et améliorer leurs machines et à acquérir de nouveaux « services » de dépendants et d'indépendants pour cette nouvelle production.

Ainsi le mouvement se répercute dans toutes les branches de l'industrie jusqu'à ce que la baisse des prix montre que le besoin collectif en biens d'utilisation et par suite aussi en biens d'acquisition est momentanément satisfait.

De cette manière, l'économie de marché en voie de croissance régularise la production du bien d'acquisition indispensable, l'argent, et en particulier la production du bien-outil social, du capital social.

Et elle régularise de même par la régulation spontanée des prix la production des objets de valeur tant d'ordre inférieur que d'ordre supérieur dans lesquels l'épargne des membres productifs cherche des placements.

Tant que ceci a lieu sous forme de trésors, nous n'avons rien à ajouter à ce qui a été dit déjà sur ce sujet. La demande de bijoux, d'or, de collections, agit de façon stimulante sur le marché des biens et active leur production, autrement dit élève leur prix et même, à la longue, leur valeur, lorsqu'il s'agit de biens de monopole.

b) La production d'objets de valeur d'ordre supérieur.

En tant que l'épargne recherche comme placements des positions de force, elle exerce une certaine demande à laquelle correspond dans chaque société une offre déterminée. C'est par le rapport entre cette offre et cette demande que sont déterminés, selon les lois que nous connaissons, le taux de capitalisation et le prix ; et dans l'économie sociale en voie de croissance tout comme dans l'économie stationnaire, la production des biens-outils d'une part, la production des positions de force d'autre part sont ordonnées par la règle qui suit : la valeur d'échange d'un capital (capital au sens social du mot) productif normal doit être égale à la longue à la valeur de capitalisation du capital privé qu'il peut procurer.

1. Dans l'économie pure.

Dans l'économie pure, l'épargne collective privée diffère sous beaucoup de rapports de celle que nous pouvons observer autour de nous ; les raisons de cette divergence sont multiples. Là toutes les personnes économiques sont, en effet, pendant une longue période, des travailleurs productifs, et, de plus, le revenu y est réparti de façon très égale, les différences provenant exclusivement de la qualification ; enfin, ce revenu est si considérable que chacun est à même de mettre de côté un fonds de réserve suffisant. Ces épargnes s'accroissent d'époque en époque en même temps qu'augmentent la coopération et la richesse et elles s'accroissent non seulement dans leur ensemble mais aussi par tête d'habitant.

Une partie de ces réserves sera transformée en biens durables d'utilisation, tels que maisons, mobiliers, jardins ou

même en trésors. L'autre partie recherchera comme placement, dans l'économie pure également, les positions de force. Comme la terre ne peut être ici que tout à fait exceptionnellement une propriété de rapport, ces positions de force consisteront en parts de capitaux : emprunts des administrations publiques et des entreprises privées ; les hypothèques sur les terrains ne pourront exister que dans quelques cas très rares.

Au cours de l'évolution, l'épargne se transformera très vraisemblablement en capital de la matière suivante.

Les grandes entreprises ne pourront être en général que des associations coopératives de production. A mesure que l'entreprise s'étendra, les coopérants mettront de côté non seulement les fonds d'amortissement, réserves, etc., déduits du revenu brut mais aussi certaines sommes prélevées sur le revenu net et destinées à l'augmentation et au perfectionnement du bien-outil. Pour cette dernière *épargne*, l'épargne proprement dite, l'association coopérative leur délivrera des obligations rapportant des intérêts. Ceci n'est que juste, car ici l'intérêt est une catégorie de l'économie pure et représente une partie de l'excédent de rendement que donne le capital d'exploitation au-dessus de la normale. Les membres plus âgés de la coopérative auront donc, à qualification égale, non seulement un revenu plus élevé que celui des membres plus jeunes, mais encore ils auront amassé en travaillant un capital dont les intérêts les feront vivre dans leur vieillesse.

Il est probable aussi que d'autres parties du revenu net privé rechercheront les placements offerts par l'épargne *collective* : livrets de caisse d'épargne et polices des sociétés d'assurance. Et ces institutions mettront les fonds qui leur arrivent ainsi à la disposition des administrations publiques fonctionnant en vue de la satisfaction du besoin collectif et aussi des entreprises privées, notamment de celles qui débutent et qui ne sont pas en état de se procurer

immédiatement avec l'épargne de leurs membres coopérateurs la quantité de biens-outils indispensable.

Pendant cette période de transition, la propriété matérielle de rapport datant de l'époque capitaliste jouera aussi un rôle d'une certaine importance : les gros rentiers échangeront leurs biens-outils et leur or contre des actions de sociétés coopératives. Au bout de quelques générations d'ailleurs ces fortunes héritées se trouveront entièrement disséminées et les commandites de personnes privées disparaîtront presque entièrement.

Par contre, les épargnes temporaires qui ne sont pas destinées à des placements permanents, mais qui sont tenues prêtes pour les dépenses courantes s'accumuleront dans des banques coopératives qui donneront en échange des capitaux sous forme d'obligations rapportant un intérêt.

2. Dans l'économie politique.

Dans l'économie politique, les choses se passent différemment. Le revenu est réparti très inégalement, et, en ce qui concerne la majorité des personnes économiques, il n'est pas assez considérable pour permettre de constituer des fonds de réserve suffisants. Et surtout les plus riches ne sont que pour une très faible proportion des travailleurs productifs. Une quantité d'individus vivent exclusivement, ou du moins partiellement, de leurs rentes : propriétaires de capitaux hérités, notamment de créances hypothécaires ou de parts de sociétés familiales, ou encore des personnes retirées des affaires, après avoir vendu leur propriété capitaliste ou foncière. Pour toutes ces personnes le revenu brut, abstraction faite de quelques frais d'administration, est identique avec le revenu net.

Si ces rentiers consommaient la totalité de leur revenu net, il est évident que l'épargne collective serait trop faible pour fournir à la société économique en progrès la nou-

velle propriété d'usage collective et le nouveau bien-outil social assurant une coopération correspondant à l'accroissement de la population et du besoin collectif. La conséquence en serait une baisse du taux de capitalisation et une hausse du taux d'intérêt engageant les rentiers à prélever une part suffisante sur leur revenu pour l'échanger contre des positions de force.

Les épargnes des producteurs se trouvent placées en outre dans l'industrie, le commerce et l'agriculture.

La *classe inférieure* participe aussi à l'épargne collective avec des sommes qui, trop faibles pour constituer à l'ouvrier isolé un fonds de réserve suffisant, représentent néanmoins, dans les sociétés en voie de croissance, un total considérable. Il est seulement regrettable que les profits de ces sommes reviennent non aux ouvriers, mais à la classe supérieure : les milliards accumulés dans les caisses d'épargne, dans les sociétés coopératives, dans les caisses des syndicats, etc., sont placés en hypothèques, traites, obligations, emprunts, etc., et contribuent à consolider encore la forteresse du capitalisme. Lorsque la classe ouvrière aura appris à placer ses épargnes dans des entreprises qui lui rapporteront bien plus que le mince intérêt des placements de tout repos, mais qui attaqueront en même temps le capitalisme dans sa racine, dans la propriété foncière, la dernière heure du régime capitaliste aura sonné.

La majorité de la classe inférieure allemande place en général ses épargnes dans les caisses d'épargne où l'on peut retirer les petites sommes à volonté et les plus grandes après avis préalable dans un très bref délai ; mais comme ces épargnes comprennent aussi le fonds de réserve destiné à être utilisé seulement pendant les périodes d'incapacité de travail et les épargnes qui ne doivent être touchées qu'après la mort du déposant par la famille de celui-ci, la caisse d'épargne peut, de son côté, en tant que personne économique collective de l'intérêt public, rechercher pour les

sommes déposées des placements fermes qu'elle demande sur le marché des positions de force. Dans les contrées parvenues à un degré supérieur de développement la petite épargne recherche aussi directement le marché des placements à longue échéance et à valeur variable : ils achètent sur le marché du prêt du capital des obligations de l'État ou des communes ou encore sur le marché d'achat du capital des actions. En France, le placement favori est la rente sur l'État ; en Angleterre, les gens appartenant aux situations les plus modestes spéculent aussi sur les actions d'une livre sterling émises par des sociétés de toute espèce.

Ces épargnes de la classe inférieure sont le résultat d'une « abstinence », d'une « privation » véritable, étant donnée l'insuffisance des revenus du travail ; mais l'épargne de la *classe supérieure* n'est que pour une très faible part le fruit d'une telle vertu économique. Le plus souvent elle constitue une réserve sur le revenu brut ; mais même en tant qu'épargne sur le revenu net, elle ne constitue en aucune façon une privation mais un superflu distrait sur les revenus considérables de la plus-value.

Au début de la période capitaliste, alors qu'il n'existait encore qu'une très faible quantité de capital de placement proprement dit, les entrepreneurs anglais ont vécu fort modestement : c'était le « genre » à cette époque, le caractère distinctif de l'homme d'affaire sérieux de replacer dans sa propre entreprise une part aussi grande que possible du revenu de la période de production écoulée. Un nouvel exemple qui montre comment l'« idéologie » d'une groupe social est déterminée par la contrainte qu'exerce le milieu.

Nous avons quelques exemples prouvant la contrainte qui résultait à cette époque de la faible quantité de capital de placement en circulation. Au commencement de sa carrière Alfred Krupp fut forcé de vendre son argenterie pour arriver à maintenir à flot la fabrique ; en souvenir de ce fait, il

n'employa jusqu'à sa mort que des couverts de métal Britannia. Et le fondateur de la grande maison de banque et d'affrètement Parish à Hambourg effleura une fois la banqueroute, parce qu'il avait bien en portefeuille de bonnes traites commerciales, papiers de tout repos, mais ne possédait pas l'argent liquide nécessaire pour faire face à ses obligations. Il fut tiré d'affaire par un riche israélite de ses amis. Des difficultés de ce genre avec un actif aussi élevé seraient absolument impossibles aujourd'hui. Il s'est amassé peu à peu entre les mains de rentiers toujours plus nombreux des masses constamment croissantes de pur capital de prêt ; les causes de sa formation sont multiples : partages d'héritages, ventes d'entreprises industrielles et agricoles après fortune faite, épargnes sur le revenu du travail et sur la plus-value, gains sur l'accroissement de valeur des terrains réalisés sous forme d'hypothèques, etc.

A mesure que ce capital augmente nous voyons le train de vie tout spartiate des premiers temps devenir démodé et l'idéologie de la classe proclame désormais « qu'il faut tenir son rang ».

Si pour simplifier les faits nous faisons abstraction de la demande concernant la propriété foncière, nous trouvons alors que la totalité de cette épargne collective constitue la demande de capital dans la société en voie de développement de l'économie politique ; et que l'épargne *réelle* sur le revenu net constitue la demande de *nouveau capital*.

Entre parenthèse, cette demande de capital est généralement considérée comme une offre de capital : on ne peut avoir de meilleur symptôme de la confusion inextricable qui existe sur ce domaine, non seulement chez les praticiens mais aussi dans la théorie même. L'offre est constituée par des objets de valeur d'ordre inférieur, généralement des biens, qui très souvent sont échangés directement contre des capitaux sans le secours de l'argent. Parfois aussi ce sont des services qui sont offerts : l'employé qui fait porter

ses appointements sur son compte en banque échange directement ses services contre un capital sans avoir à employer l'échange intermédiaire de l'argent.

A cette demande de nouveau capital correspond dans la société économique en voie de croissance une offre de nouveau capital, laquelle, par la même confusion d'idées, apparaît souvent aux praticiens et aux théoriciens comme une demande. Cette offre de nouveau capital est constituée par l'accroissement de la *plus-value totale* au cours du développement d'une société capitaliste, plus-valeur qui revient à la totalité de la classe supérieure en sa qualité de personne économique collective.

En examinant la manière dont se forme le capital, nous avons trouvé que, à mesure que la coopération se perfectionne grâce à la densité croissante de la population, chaque participation à un monopole de classe doit augmenter de valeur, toutes conditions égales d'ailleurs. En effet, la classe ouvrière ne reçoit que son salaire de monopole et la totalité du surcroît de productivité est touché par les propriétaires des moyens de production. Dans l'économie capitaliste réelle de notre époque, dans laquelle pourtant le salaire réel de l'ouvrier, son revenu en valeurs d'utilisation, s'élève lentement par suite du mouvement migratoire, la part principale de l'augmentation de production revient toujours néanmoins à la classe supérieure dont elle augmente le revenu en même temps que la valeur de sa propriété d'usurpation. C'est le « *unearned increment* », ce que j'ai nommé la rente additionnelle (*Zuwachsrente*), que les réformateurs agraires de l'école d'Henry George veulent absorber au moyen d'un impôt : mais elle ne se trouve pas seulement dans la propriété foncière, la propriété en capital la possède également. Les actions des sociétés anonymes augmentent aussi de valeur avec le perfectionnement de la coopération sociale et il en est de même des emprunts des Etats jadis véreux et devenus solvables grâce à l'accroisse-

ment de leur population et au plus haut degré de coopération ayant pour conséquence une productivité supérieure. Il est important d'insister sur ce point, car certains avocats de l'ordre social bourgeois essayent de démontrer que toute augmentation de capital n'est que la récompense des risques courus ou de l'intelligence déployée par les capitalistes ; ils prétendent qu'un capitaliste ne peut gagner que ce que perd un autre capitaliste. Rien n'est plus faux : toutes les positions de force, propriété foncière ou capital, augmentent, de valeur totale lorsque la plus-value totale augmente c'est-à-dire lorsque croissent le chiffre de la population et le degré de coopération.

Ces nouveaux capitaux n'apparaissent pas nécessairement comme offre sur le marché, mais ils peuvent le faire et c'est même ce qui a lieu le plus souvent. Un spéculateur veut réaliser la hausse de ses actions, et pour cela il les vend ; un propriétaire foncier veut réaliser son « *unearned increment* » et il offre ses terrains sur le marché d'achat des positions de force ou bien il essaye d'emprunter contre hypothèque.

A cela vient s'ajouter l'offre d'entrepreneurs capitalistes à qui leur propre épargne sur le revenu net ne suffit pas à acquérir la quantité de biens d'acquisition nécessaire à leur entreprise ; ils offrent, par suite, des capitaux de prêt sous forme d'obligations, d'actions de priorité, d'hypothèques, de titres ou de crédits de banque, ou des capitaux d'achat sous forme de parts d'intéressés, d'actions, etc., afin de recevoir en échange les biens d'acquisition indispensables.

Le but de ces échanges est toujours d'obtenir un accroissement du gain de monopole de classe ou une nouvelle part de ce gain. Le premier cas s'applique aux entreprises qui se réorganisent avec une plus grande perfection technique, c'est-à-dire qui augmentent et améliorent leur bien d'acquisition, le second à celles qui débent dans la lutte de la concurrence.

L'augmentation de la plus-value totale causée par un chiffre de population croissant revient en effet directement sous forme de revenu aux propriétaires des moyens de production, et cela est le « fruit » non pas de leur outillage matériel mais de l'augmentation générale de la richesse sociale. Nul autre n'y participe, du moins directement. Nous ne parlerons pas des augmentations de revenus dont profitent indirectement les membres de la famille, les œuvres de bienfaisance, etc., et surtout l'Etat au moyen de l'impôt : ce n'est pas là un problème.

Dans l'économie capitaliste où la liberté de domicile met les ouvriers libres à la disposition de quiconque veut et peut les occuper de façon productive sur un fonds de biens-outils appropriés, tout individu qui est à même de réunir ce fonds peut devenir capitaliste et se procurer en entrant en concurrence avec les autres capitalistes sa part de l'augmentation de la plus-value totale.

Cette demande de biens-outils, en tant que les nouveaux capitalistes ne sont pas en état de les acquérir par leurs propres moyens, entre aussi désormais sur le marché comme offre de nouveau capital de prêt ou d'achat.

Tel est le jeu de l'offre et de la demande qui, sur le marché général de tous les objets de valeur de la société capitaliste en voie de croissance, détermine le rapport entre la valeur de capitalisation des positions de force d'une part et la valeur d'échange des biens et services d'autre part, et règle ainsi le mécanisme de toute la société.

D. La régulation générale.

I. Dans l'économie pure.

Tous les organes de l'économie sociale dans la société économique pure fonctionnent dans une parfaite harmonie.

La *production* obéit immédiatement aux ordres que lui transmet le marché par l'intermédiaire des prix : une hausse

de prix provoque immédiatement une extension, une baisse de prix une restriction de l'activité de la branche de production correspondante. Une disproportion grave entre l'offre et la demande résultant de causes économiques est impossible et les perturbations amenées par des causes extra-économiques ne peuvent pas plus troubler sensiblement l'équilibre de façon permanente que ne peuvent le faire les actions anti-économiques de particuliers. Les fluctuations dangereuses du prix sont impossibles, car l'intérêt particulier correspond partout à l'intérêt général, la personne économique individuelle ne peut satisfaire son intérêt privé qui est d'obtenir une *rentabilité* aussi élevée que possible que si elle sert l'intérêt général en augmentant sa *productivité*.

La *distribution*, abstraction faite de quelques monopoles personnels, naturels ou légaux (brevets d'invention) inoffensifs ou mêmes conformes à l'intérêt général, s'accomplit entièrement d'après le produit intégral du travail déterminé uniquement par la qualification du corps, de l'intelligence et de la volonté. Les avantages d'une coopération croissante se répartissent automatiquement et avec une parfaite égalité sur tous les membres producteurs de la société, de telle sorte que tous les individus qui peuvent et veulent travailler sont pourvus de moyens de satisfaction aussi abondamment que le permet l'état de la coopération, et la prospérité de tous augmente aussi de façon constante.

Enfin *dans les rapports entre la production et la distribution*, des perturbations graves provenant de causes économiques sont rendues impossibles.

On ne peut comprendre l'importance capitale de ce dernier point que lorsque l'on compare à cette économie pure l'économie politique du capitalisme, dont nous entreprendrons maintenant de décrire les caractères essentiels. L'idée de santé n'est en somme qu'un concept purement négatif : si nous ne savions rien de la maladie, de la douleur, de la mort, jamais nous ne nous serions avisés de réfléchir sur

la nature de la santé. Et de même nous ne parviendrons à comprendre l'économie pure que lorsque nous aurons reconnu parmi les phénomènes qui nous entourent ceux qui sont dus exclusivement à l'économie politique.

II. Dans l'économie politique.

Il n'est peut-être pas d'affirmation de la théorie classique qui ait été aussi violemment attaquée que celle qui déclare que la production s'adapte au besoin collectif au moyen du régulateur, le prix-courant, de telle sorte que tous les producteurs limitent leur production lorsque le prix baisse et l'étendent lorsqu'il augmente. On a objecté que cette adaptation était loin d'être aussi parfaite, qu'une entreprise est organisée pour la préparation d'une certaine espèce de marchandises et ne peut sans subir de lourdes pertes passer à la préparation d'une autre espèce ; elle doit continuer à travailler, même à perte, afin d'éviter les pertes plus lourdes encore qui résulteraient d'une transformation : perte de la clientèle, destruction et vieillissement des machines, et surtout perte de la force de travail exercée et particulièrement qualifiée en vue de ce genre particulier d'entreprise, etc.

Il faut reconnaître que la théorie classique s'est rendue coupable ici des pires exagérations. D'après quelques-uns de ses partisans, il semblerait que l'on pût sans formalité aucune retirer le capital total placé dans une entreprise pour le placer simplement dans une autre, à peu près comme on transfère un crédit de banque d'un compte à un autre. Ceci est évidemment impossible. Ce qui est placé en terrains, bâtiments et machines, ce que l'on entend par « capital fixe », ne peut être utilisé qu'en partie, et parfois même ne peut pas l'être du tout pour la nouvelle entreprise ; et le capital de circulation, en tant qu'il consiste en matières premières et auxiliaires ne peut le faire, lorsque les circons-

tances ne s'y prêtent pas, sans subir des pertes considérables. L'argent liquide seul peut être transféré rapidement, mais il ne constitue en général qu'une faible partie du capital de circulation d'une entreprise.

Ces choses-là étaient évidemment aussi familières aux maîtres de la théorie classique qu'à leurs critiques contemporains : seulement ils ne se sont pas arrêtés à déterminer exactement les frottements qui ralentissaient le fonctionnement du mécanisme. Ils ne s'occupèrent que du résultat final du processus, de sa formule générale.

Et il est indéniable que même dans l'économie politique, et en dépit de frottements permanents, le mécanisme poursuit victorieusement sa tâche conformément à cette formule, non pas sans difficultés, il est vrai, et surtout sans pertes sensibles pour les personnes économiques isolées. Les rouages grincent affreusement, mais la machine fonctionne et elle remplit son but en ce qui concerne l'ensemble de l'économie sociale.

Ceci a lieu de différentes manières.

Tout d'abord nous avons vu qu'il existe dans toute société économique un certain nombre de personnes économiques dont l'économie personnelle possède encore un haut degré d'autonomie relative. Ce sont notamment les petits cultivateurs. Ils n'apportent sur le marché qu'une part relativement minime de leurs produits et consomment le reste dans leur propre exploitation, dans leur propre ménage. Par là, ils sont en état de s'adapter dans une mesure très large au besoin collectif : ils « produisent », c'est-à-dire, ils portent au marché les objets ayant un prix élevé et ils utilisent eux-mêmes les autres. Lorsque le blé est bon marché, ils vendent le lait et le lard ; lorsque le blé est cher, ils le vendent et consomment les autres produits.

D'autres entreprises peuvent également être adaptées rapidement et sans grandes pertes à la situation du marché. Ici aussi, l'agriculture tient la tête avec ses nombreuses

spécialités. Aux Etats-Unis, par exemple, on a observé que la superficie cultivée en blé augmente et diminue selon les fluctuations du prix du blé sur les bourses de marchandises européennes. Chaque shilling ajouté au prix du blé s'exprime par une augmentation de plusieurs centaines d'hectares de sa superficie de culture et inversement. Il en est de même du chiffre des porcs, pour lesquels neuf mois d'élevage suffisent ; il augmente ou diminue selon le prix de la viande ; et le chiffre des autres bêtes de boucherie suit aussi, bien que plus lentement, les conditions du marché.

Il en est de même pour un grand nombre d'entreprises industrielles. Presque tous les artisans indépendants sont en état de se conformer plus ou moins bien aux exigences de la conjoncture. Même lorsqu'une industrie perd subitement tous ses débouchés, ainsi qu'il arriva aux fabricants d'armures après l'introduction des armes à feu ou aux faiseurs de perruques, les intéressés peuvent, sans trop de difficultés ou de pertes, se transformer en armuriers modernes ou en coiffeurs (que l'on nomme encore souvent perruquiers). Le changement est plus facile encore lorsqu'une marchandise ne perd son marché que lentement ou lorsqu'elle souffre seulement de façon momentanée. L'artisan intelligent et travailleur arrivera toujours à se tirer d'affaire d'une manière ou de l'autre : avec son habileté professionnelle et ses outils il saura produire un article quelconque plus demandé et couvrira ainsi à peu près son déficit.

L'adaptation est plus facile encore pour toutes les entreprises dont le bien-outil consiste essentiellement dans l'argent, par conséquent, pour toutes les entreprises commerciales. Elles peuvent, sans avoir à surmonter de grandes difficultés, abandonner le commerce des marchandises devenues défavorables pour passer à celui des marchandises plus favorables. Et il en est de même également de tous les employés dépendants et indépendants, employés

au transport et aux autres services de préparation et d'utilisation.

Ce point est toujours très contesté en ce qui concerne la grande majorité des employés dépendants, les ouvriers ; un mécanicien ne peut devenir d'un jour à l'autre boulanger ou marin, objecte-t-on. Fort juste. Mais aussi est-il peu probable qu'il soit forcé de recourir à ces moyens extrêmes. Il trouvera dans des industries analogues à la sienne une occupation correspondant à peu près à sa qualification, même s'il doit se contenter d'un salaire plus minime, jusqu'à ce que le marché reprenne son état normal. Au pis aller, il en sera quitte pour accomplir pendant quelque temps un simple travail musculaire non qualifié moyennant un salaire proportionné à la qualification.

L'adaptation de la production aux conditions du marché a lieu surtout au moyen du choix de la profession : les forces de travail arrivées à maturité et les épargnes sociales en biens d'acquisition se portent naturellement vers les branches prospères de la préparation plutôt que vers celles qui périclitent.

Il ne reste donc plus qu'un faible nombre d'entreprises pour lesquelles l'adaptation présente de graves difficultés : ce sont celles qui, avec un capital fixe considérable, préparent une *unique* espèce de marchandises et ne peuvent, par conséquent, qu'au prix d'énormes difficultés s'organiser en vue d'un changement de production ; parfois même cela leur est entièrement impossible. Il s'agit là d'un petit nombre d'exploitations, de quelques grandes entreprises ayant une importance économique et politique considérable. Une circonstance néfaste peut avoir pour elles les plus graves conséquences. Nous avons pu observer tout près de nous un exemple caractéristique. A la suite de l'arrêt presque complet de l'émigration et de la stagnation des affrètements dans le trafic avec l'Amérique, le Bremer Lloyd, une des plus grandes compagnies de navigation allemandes,

a eu en 1908 un déficit de plus de 18 millions de marks.

Mais en général, même dans l'économie politique, la production s'adapte à la longue à l'état du marché.

A la longue. Mais en attendant, il y a des périodes pendant lesquelles sur le marché des biens comme sur le marché des services toutes les valeurs n'obtiennent que des prix très bas, si bas même que les producteurs en souffrent beaucoup. Les producteurs de marchandises, surtout les petits, subissent de lourdes pertes, sont fréquemment ruinés, rejetés hors du marché, et les producteurs de services, notamment de services inférieurs, reçoivent des salaires qui couvrent à peine les besoins de stricte nécessité, et parfois même tombent au-dessous de ce niveau. Ce sont les périodes de dépression, de baisse générale, de stagnation; et elles sévissent sous forme de véritables tourmentes, de tempêtes économiques, de *crises*, qui amènent momentanément la déroute sur les marchés des biens, du travail et des positions de force; toutes les espèces de valeurs deviennent absolument invendables, l'édifice des prix s'effondre dans de véritables paniques et le chômage prend les proportions d'une catastrophe.

Ces graves perturbations dans la régulation spontanée du marché qui sévissent à de courts intervalles, tous les dix ans à peu près, sont toujours suivies, il est vrai, de périodes d'essor, de prospérité, de conjoncture favorable; et les forces qui soulèvent l'économie, la transportant du fond de l'abîme à ces sommets, sont encore les mêmes forces qui en assurent la régulation. Mais les crises et les dépressions économiques ne doivent pas pour cela être considérées comme des phénomènes normaux de l'économie. L'« anarchie de la production », si souvent mentionnée, devient ici un fait réel dont l'existence réclame une explication scientifique.

Nous arrivons maintenant au problème de l'économie sociale capitaliste en voie de développement.

CHAPITRE XIII

L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ CAPITALISTE

Nous avons établi à plusieurs reprises les traits par lesquels l'économie capitaliste moderne se distingue de toutes les autres économies : elle se distingue de l'économie féodale précapitaliste et de l'économie esclavagiste capitaliste par la *liberté de domicile* ; et elle se distingue de l'économie pure par l'*accaparement du sol*. Elle est une économie possédant la liberté de domicile, mais dans laquelle une énorme propriété foncière féodale-capitaliste constitue un endroit de pression économique et sociale constante qui, selon la loi du courant, engendre une émigration en masse de prolétaires ruraux. L'économie capitaliste est une économie dans laquelle la pression ne diminue que d'un seul côté.

Aussi est-ce à tort que cette forme d'économie porte le nom de « capitaliste » : le nom n'est en tout cas qu'une *denominatio a minori* et non *a potiori*. La propriété foncière est le régisseur omnipotent qui gouverne derrière les coulisses et attire à lui la plus grande part de la plus-value totale. De grandes portions de revenu que l'on considère pratiquement comme profit sont en réalité de la rente foncière : que l'on essaie de se représenter ce qui resterait à Krupp-Gruson de profit proprement dit si l'entreprise n'était que locataire de l'emplacement qu'elle occupe, si en qualité de locataire permanent des villes d'Essen, de Magdebourg