

Christian CORNELISSEN

TRAITÉ GÉNÉRAL DE SCIENCE ÉCONOMIQUE

Théorie de la valeur

QUATRIÈME PARTIE La valeur de production

CHAPITRE PREMIER Considérations générales

CHAPITRE II La valeur-de-travail subjective

QUATRIÈME PARTIE

La valeur de Production.

CHAPITRE PREMIER

CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

La valeur d'usage des biens se présentait à nous comme un rapport direct entre ces biens et la personne (ou les personnes) de leur consommateur, indépendamment des circonstances dans lesquelles ils ont été produits ; dans la valeur de production des richesses, au contraire, nous découvrons leur rapport à la personne du producteur, indépendamment du plaisir ou de l'avantage que ces richesses peuvent procurer dans la consommation.

La valeur d'usage des biens se manifeste dans le processus de la consommation, c'est-à-dire dans la dernière phase de leur existence, lorsqu'ils atteignent leur destination qui est de satisfaire nos besoins et nos désirs.

La valeur de production, au contraire, nous renvoie à la première phase de l'existence des produits à la période de leur naissance. Tandis que la valeur d'usage s'attache à la période

où les produits sont sortis du marché et ont quitté déjà la sphère de l'échange, leur valeur de production se détermine, d'autre part, dans la période qui précède leur apparition au marché, dans l'atelier, la fabrique, la mine ou le champ du laboureur.

Dans notre analyse de la valeur de production nous avons à faire une distinction essentielle entre la *valeur de production subjective ou personnelle* d'un article, et sa *valeur de production objective ou sociale*.

Nous retrouverons ces deux formes de valeur, aussi bien lorsque, — au commencement de nos recherches, — nous examinerons la *valeur de production* comme simple *valeur-de-travail*, que lorsque, ultérieurement, nous verrons dans les conditions plus compliquées du marché capitaliste le coût de travail se transformer en *dépenses de capital*; dans les deux cas nous aurons à distinguer entre le *coût de production personnel* du producteur éventuel et le *coût de production social* qu'exige un objet suivant le développement social des forces productives dans une sphère déterminée de la production. L'écart entre les deux formes pourra s'exprimer souvent par une différence de valeur très sensible.

La grandeur du coût de production personnel dépend du travail personnel d'un producteur quelconque ainsi que des circonstances particulières dans lesquelles il était placé. L'influence que ce coût personnel exerce sur la valeur objective, influence que nous examinerons tout d'abord, se base sur la tendance du producteur à évaluer sa marchandise au marché d'après le travail dépensé personnellement par lui ou bien d'après ses dépenses effectives de capital. C'est là ce que « vaut » pour lui, personnellement, sa marchandise, et la tendance du producteur à mesurer la valeur de celle-ci d'après ses frais personnels effectifs agira même plus fortement au fur et à mesure que ces frais surpasseront davantage ce que nous avons appelé le coût de production social de la marchandise. Or, ce dernier se fonde sur la productivité sociale du travail et sur les changements continuels de celle-ci par rapport aux diverses catégories de produits.

Ce que nous venons de développer ici met suffisamment en

évidence les raisons qui nous font diviser les économistes en deux groupes en ce qui concerne la doctrine de la valeur-de-travail : les représentants de la *théorie subjectiviste* se fondent sur le travail éventuel du producteur particulier ; les partisans de la *théorie objectiviste* sur la productivité sociale du travail. Dans la science économique classique et moderne les deux théories sont parfois confondues en un système embrouillé, parfois aussi catégoriquement et nettement séparées. La première théorie nous renvoie à Adam Smith, la dernière à Ricardo. Toutes deux, les théories subjectiviste et objectiviste, seront exposées ici en passant, moins à cause de leur valeur historique comme théories de la valeur-de-travail, — ce qui pour notre analyse n'aurait qu'une importance secondaire, — que pour une autre raison d'une importance essentielle : c'est que les valeurs de production subjective et objective ont droit, l'une et l'autre, à être comptées comme des facteurs de la valeur d'échange objective. En somme, suivant la nature d'une richesse ou la situation momentanée du marché, l'une et l'autre espèce de coût de production pourra se réaliser dans la valeur objective et les prix du marché.

CHAPITRE II

LA VALEUR-DE-TRAVAIL SUBJECTIVE

Adam Smith croyait trouver dans le travail « la mesure réelle » (*the real measure*) de la valeur d'échange.

« Le *prix réel* de chaque chose, ce que chaque chose coûte réellement à celui qui veut se la procurer, c'est le travail et la peine qu'il doit s'imposer pour l'obtenir. Ce que chaque chose vaut réellement pour celui qui l'a acquise et qui cherche à en disposer ou à l'échanger pour quelque autre objet, c'est la peine et l'embarras que la possession de cette chose peut lui épargner et qu'elle lui permet d'imposer à d'autres personnes (1). »

Avec cette définition, nous nous trouvons entièrement dans le domaine de la valeur-de-travail subjective. Il est vrai que Smith lui-même est encore confus dans l'exposition de sa théorie et que, quelques lignes seulement avant la phrase que nous venons de citer, il part d'un tout autre point de vue : la valeur d'une denrée quelconque ne serait pas déterminée par le travail du producteur, mais par la « quantité de travail que cette denrée le met [le possesseur] en état d'acheter ou de commander ».

Ricardo reproche à Smith l'ambiguïté de sa doctrine et remarque qu'après avoir défini « avec tant de précision » la source primitive de toute la valeur d'échange il crée lui-même

(1) ADAM SMITH, *Wealth of Nations*, livre I, ch. v, trad. Garnier, édition de 1881, t. I, p. 35.

une autre mesure de la valeur : « Tantôt, écrit Ricardo, il dit que c'est la valeur du blé, et tantôt il assure que c'est celle du travail ; non pas du travail dépensé dans la production d'une chose, mais de celui que cette chose peut acheter ; — comme si c'étaient là deux expressions équivalentes »... (1).

La théorie de la valeur de Smith, en effet, nous montre un manque de précision et des contradictions évidentes. On s'explique ces contradictions par le seul fait que Smith ayant d'abord considéré la valeur comme « mesurée » par le travail que coûte la production des richesses, voyait cependant s'échanger les marchandises à des prix qui, souvent, ne correspondaient pas à leur coût de travail. Il n'est point parvenu à découvrir que la valeur des marchandises telle qu'elle se manifeste dans l'échange (leur *valeur d'échange* comme il l'a définie déjà) et leur valeur telle qu'elle est donnée aux richesses par leur production (leur *valeur de production* selon notre expression), sont deux formes différentes de la valeur. Jusqu'à présent, toutes les écoles des économistes représentant la théorie de la valeur-de-travail, depuis le successeur immédiat de Smith (Ricardo, complétant et corrigeant la théorie du maître) jusqu'à Rodbertus et Karl Marx ont fait, à la suite de Smith, la confusion que nous venons d'exposer.

Cependant, Smith nous avait bien indiqué déjà le chemin à suivre pour procéder à l'analyse de la valeur de production considérée comme l'élément essentiel de la valeur d'échange. Le travail dépensé par un producteur quelconque, A, à la production d'une richesse, pourra être la base sur laquelle ce producteur fixera le prix, lorsqu'il désirera échanger la marchandise produite par lui contre d'autres. Mais il faut se demander ensuite, si ce coût de production personnel pourra entièrement se réaliser au marché dans le prix définitif du produit. Cela ne dépend pas exclusivement du calcul du producteur, mais aussi de l'acheteur. Le consommateur futur du produit, généralement, rencontrera, au marché, d'autres producteurs

(1) RICARDO, *Principles of Political Economy and Taxation*, chap. 1, sect. 1, trad. franç., p. 5.

que A, de même que A pourra y rencontrer d'autres personnes qui se présentent comme aspirants-acheteurs de son produit.

C'est là le *retournement* des évaluations subjectives des denrées faites par les aspirants vendeurs et acheteurs en rapports objectifs et coercitifs de production et d'échange dont nous avons déjà parlé dans un chapitre précédent et qui est un trait vraiment caractéristique du marché moderne.

Au fur et à mesure que ces rapports objectifs et coercitifs peuvent moins influencer sur la valeur d'échange, c'est-à-dire à mesure que les rapports de production et de consommation sont basés davantage sur l'échange primitif entre vendeurs et acheteurs isolés, le coût individuel de la production d'un producteur particulier pourra s'exercer d'une manière plus complète. Il en résulte que la théorie subjectiviste de la valeur-de-travail nous ramène directement, — lorsqu'on la considère comme théorie générale de l'échange, — à la période précapitaliste de la production et de la distribution des richesses. Cette période se caractérise par la nature simple des transactions qui se font entre les petits producteurs isolés, transactions ne portant nullement encore le caractère compliqué que nous présentent la vie sociale actuelle et le marché mondial moderne.

Tout bien considéré, c'est même la théorie de la valeur-de-travail, dans toute son étendue, qui nous ramène à cette période historique de la civilisation, aussi bien la théorie objectiviste que la théorie subjectiviste. Historiquement cette dernière précède la première pour certaines catégories de richesses. Voilà tout. Cela se manifestera plus clairement encore à nos yeux lorsque nous verrons plus tard que, en ce qui concerne la très grande masse des marchandises principales sur le marché mondial, le *coût de travail* se transforme pour le capitaliste moderne en dépenses de capital.

Les théories objectivistes de Ricardo et de Marx sur la valeur-de-travail, — telles qu'elles sont développées par ce dernier dans le premier tome de son *Capital*, — nous ramènent, aussi bien que la théorie subjectiviste, à des rapports précapitalistes de production et de distribution, conditions

dans lesquelles la valeur de production de la plus grande partie des richesses correspondait généralement au travail socialement nécessaire qu'elles représentaient. Lorsqu'on nous donne ces rapports (Marx particulièrement) comme coïncidant pourtant avec la grande industrie moderne, le commerce mondial et l'agriculture exercée industriellement, on commet un anachronisme dont le sens nous apparaîtra plus clairement dans le courant de ce chapitre.

Dans notre vie sociale moderne, la théorie de la valeur-de-travail, même dans son plus haut développement, ne nous paraîtra applicable qu'à des catégories particulières de richesses et pour des contrées spéciales du monde et, généralement, en dehors de la sphère du marché moderne.

Nous devons examiner ici la signification historique de la théorie de la valeur-de-travail comme théorie générale de l'échange. Cela nous mettra à même de faire disparaître quelques erreurs et d'indiquer certaines conceptions fausses qui, jusqu'à nos jours, n'ont causé que trop d'embarras et de confusion dans la science économique.

Adam Smith, — qui, grâce à l'influence prépondérante qu'il a exercée sur les économistes venus après lui, est à considérer comme le vrai fondateur de la théorie moderne de la valeur-de-travail, — nous renvoie pour la pure application de sa doctrine du travail considéré comme créateur et « mesure réelle » de la valeur, aux temps primitifs, précédant l'accumulation des richesses et l'appropriation du sol.

« Dans ce premier état informe de la société, dit Smith, qui précède l'accumulation des capitaux et l'appropriation du sol, la seule circonstance qui puisse fournir quelque règle pour les échanges, est, à ce qu'il semble, la quantité de travail nécessaire pour acquérir les différents objets d'échange. Par exemple, chez un peuple de chasseurs, s'il en coûte habituellement deux fois plus de peine pour tuer un castor que pour tuer un daim, naturellement un castor s'échangera contre deux daims ou vaudra deux daims. Il est naturel que ce qui est ordinairement le produit de deux jours ou de deux heures de travail, vaille le double de ce qui est ordinaire-

ment le produit d'un jour ou d'une heure de travail (1). »

Plus catégoriquement, pourtant, que par Smith, cette doctrine est préconisée par Ricardo. En se référant à Smith, mais se prononçant plus nettement que celui-ci, Ricardo croyait de même que, dans « cet état primitif des sociétés », la valeur d'échange des marchandises dépendait presque exclusivement de leur valeur-de-travail et était proportionnelle au travail employé à leur production immédiate et à la fabrication des instruments nécessaires (2).

L'école marxiste comprend, encore de nos jours, la valeur des richesses d'une manière qui correspond entièrement sur ce point à la conception classique que nous venons d'exposer.

Dans le troisième tome du *Capital* nous apprenons que pour Karl Marx « la loi de la valeur » (c'est-à-dire pour lui la loi de la *valeur-de-travail*) constitue encore dans la société moderne « la cause cachée » (*die verborgne Ursache*) et la « régulation secrète » (*die geheime Regulirung*) des prix de marché exerçant leur influence à l'insu des vendeurs et des acheteurs (3).

Nous apprenons en même temps que, d'après lui, la valeur-de-travail à, jusqu'à la naissance du capitalisme, c'est-à-dire pour l'Europe occidentale jusqu'au xv^e siècle environ, régné à la surface de la vie sociale, réglant immédiatement l'échange des marchandises :

« Sans parler de la soumission des prix et du mouvement des prix à la loi de la valeur, il est donc conforme à la réalité de considérer les valeurs des marchandises non seulement *théoriquement* mais aussi *historiquement*, comme l'antécédent des prix de production. Cela est vrai pour les cas où les *moyens de production appartiennent à l'ouvrier*, et cela se trouve dans le monde ancien comme dans le monde moderne,

(1) ADAM SMITH, *loc. cit.*, livre I, ch. vi, trad. franç., tome I, p. 59.

(2) Voir RICARDO, *loc. cit.*, ch. 1, section III, trad. franç., p. 12.

(3) Voir *Das Kapital*, tome III, deuxième partie, chap. I, texte orig. pp. 405 et 404. Cf. *loc. cit.*, chap. LI, p. 417 ; ensuite tome III, première partie, texte orig. pp. 156 et 188. Cette fois encore nous ne pouvons pas renvoyer le lecteur à la traduction française parce que la plupart de ces passages ont trop perdu par la traduction.

chez le paysan cultivant lui-même et possédant son fonds, et chez l'artisan. Cela s'accorde avec l'opinion que nous avons exprimée autrefois, c'est-à-dire que le développement des produits en marchandises résulte de l'échange entre différentes communautés, non de l'échange entre différents membres d'une seule et même communauté. Cela s'applique à l'état primitif comme aux états postérieurs, fondés sur l'esclavage et le servage, et à l'organisation corporative, tant que les moyens de production fixés dans chaque branche de production ne sont pas facilement transportables d'une sphère dans l'autre et que les différentes sphères se comportent ensemble comme des pays étrangers ou des communautés communistes (1). »

Fr. Engels, l'ami de Marx et l'éditeur des parties posthumes de l'œuvre du maître, prétend que si Marx avait pu parvenir à travailler encore le troisième tome du *Capital*, il aurait sans doute beaucoup développé ce passage. D'accord avec l'esprit de Marx, Engels a tâché de nous convaincre, dans un article paru dans la revue *Die neue Zeit*, de ce que la théorie de la valeur-de-travail est générale « autant, toutefois, que le sont des lois économiques », pour toute la période de la production simple des marchandises, c'est-à-dire « jusqu'au moment où celle-ci subit une modification par l'apparition de la forme de production capitaliste ». Il dit encore : « La loi de la valeur de Marx a donc, économiquement, une valeur pour un espace de temps qui s'étend du commencement de l'échange transformant les produits en marchandises au xv^e siècle de notre ère. Mais l'échange des marchandises date d'une époque qui remonte, en Egypte, au moins à trois mille cinq cents ans, peut-être cinq mille, à Babylone à quatre mille, peut-être six mille ans avant notre ère. La loi de la valeur a donc régné pendant une période de cinq à sept milliers d'années. » (2)

(1) MARX, *loc. cit.*, tome III, première partie, texte original, p. 156 ; — trad. franç., pp. 187-188. La traduction employée ici n'est pas celle du volume des œuvres de Marx, mais celle qui se trouve dans le *Devenir social* (novembre 1895, pp. 716-717) et qui est beaucoup plus correcte.

(2) *Die neue Zeit*, 1895-1896, n^o 1 et 2. — Cet article a été traduit

Ainsi ceux qui nous représentent le mieux la doctrine de la valeur-de-travail reconnaissent que cette doctrine n'est plus applicable, *dans un sens direct*, aux conditions de production et de distribution du capitalisme moderne ; ils reconnaissent tout au moins que la doctrine de la valeur-de-travail ne saurait être considérée comme indiquant les règles suivant lesquelles les marchandises s'échangent réellement en équivalents sur le marché actuel. Tout d'abord nous aurons maintenant à exposer de notre côté que cette théorie n'a pas plus de raison d'être pour la période historique d'une civilisation communiste primitive, ni pour les siècles pendant lesquels le travail d'esclaves, s'adaptant à la production pour le seul usage domestique, était la base réelle de la société humaine.

Dans « ce premier état informe de la société » auquel nous renvoient Smith et Ricardo, dans « l'état primitif » que vise Marx, sous l'ancienne civilisation d'Égypte ou de Babylone dont nous parle Engels, *l'échange ne pouvait pas se fonder rationnellement et en règle générale sur la valeur-de-travail des richesses* pour la simple raison que la production des richesses dans un but d'échange n'était pas encore le mode général de la production. Si, exceptionnellement, dans cette période de civilisation, les producteurs, — communautés entières ou membres de communautés, — entraient en relations pour des échanges (par exemple pour remplacer un excédent d'articles fabriqués en trop grande abondance pour leur propre usage par des articles qui leur faisaient défaut), l'échange s'opérait encore dans des conditions sociales autres que celles qui vont caractériser le marché d'une époque durant laquelle les denrées sont spécialement produites pour l'échange.

Comme l'observe Stuart Mill, c'est seulement « à une époque comparativement récente » que la concurrence est devenue, dans une proportion considérable, le principe régulateur des contrats : « Plus nous nous reportons à des époques reculées de l'histoire, plus nous voyons toutes les transactions

dans le *Devenir social* (novembre 1895), sous le titre : « Complément et supplément au III^e livre du *Capital* ».

et tous les engagements placés sous l'influence de coutumes fixes » (1). Même de nos jours et dans l'Europe moderne, nous voyons souvent la coutume l'emporter sur la concurrence dans les transactions entre les hommes. La coutume nous représente un ensemble d'influences sociales et historiques, qui se fondent sur d'anciennes conditions de vie générales ou locales.

Parmi les peuples de civilisation primitive, même lorsqu'il y a lieu de parler de transactions entre les communautés ou les individus, l'échange ne s'opérait pas sans doute en prenant pour base le travail humain incorporé dans les richesses échangées. De même, à l'heure qu'il est, parmi les nègres d'Afrique, l'ivoire et les fourrures des indigènes ne s'échangent pas contre les étoffes de coton, le genièvre ou les colliers en verre des marchands européens sur la base de la valeur de travail que représentent toutes ces marchandises.

Si la science économique était toujours comprise, plus qu'elle ne l'a été jusqu'à présent, comme une subdivision de la science sociologique générale (les économistes envisageant sérieusement les rapports intimes qui lient leur science spéciale aux sciences sœurs) de telles conséquences historiquement fausses, issues d'une économie abstraite et métaphysique, n'auraient pas pu si facilement trouver place dans la science.

Les récentes recherches scientifiques sur la vie, les mœurs et les coutumes de tribus vivant dans des conditions primitives en chasseurs, pêcheurs ou bergers, n'ont pu que nous fortifier dans l'opinion suivante établie, du reste, depuis longtemps par la science que, dans la période de la lutte primitive de l'homme contre les éléments naturels, il n'y a pas de travail régulier et systématiquement mesuré. Le hasard de la chasse, la faveur ou la disgrâce de la nature et de ses forces inconnues, la lutte contre les maladies des hommes et des bestiaux, voilà quelques-uns des facteurs les plus décisifs pour le bien-être des peuples primitifs. Comment pourrait-on parler, sous cette forme de civilisation, d'un travail métho-

(1) STUART MILL, *Principles of Political Economy*, livre II, ch. IV, § 2, trad. franç., tome I, p. 273.

diquement mesuré, puisque dans cette période il n'existe pas même de rapport fixe entre le travail et son produit, ce rapport commençant seulement après de longs siècles à s'établir peu à peu avec le progrès de la civilisation ?

Non seulement c'est une hypothèse absolument fautive de Smith et de Ricardo de prétendre que, parmi les primitifs, la peine exigée pour tuer un castor ou un daim devrait s'exprimer en heures de travail, mais celle que propose l'école marxiste pour expliquer l'échange dans les siècles de civilisation primitive est aussi insoutenable que l'autre, puisqu'elle suppose toujours que l'échange dans ces siècles est dominé par la valeur-de-travail.

Ce qui se manifeste en premier lieu dans l'échange entre les communautés primitives, ce sont les besoins immédiats des groupes échangistes. Lorsque les familles communistes primitives cèdent le surplus d'une catégorie quelconque de richesses possédées par elles en abondance, pour suppléer ainsi à leur manque d'autres richesses, c'est plutôt la *valeur d'usage* immédiate que la *valeur-de-travail* qui dirige l'échange.

Cette vérité nous saute encore aux yeux à chaque marché conclu chez des peuples primitifs, comme par exemple chez les tribus nègres dont nous parlions tout à l'heure. Le principe général est que l'échange se présente ici comme un *échange de valeurs d'usage*, — valeurs sur l'importance desquelles les besoins et la disette immédiats exercent une influence prépondérante dans les temps primitifs. Ce principe s'applique également à la société antique fondée sur le travail d'esclaves et aux communautés communistes primitives.

Ainsi d'un côté, dans la civilisation capitaliste moderne, la théorie de la valeur-de-travail a perdu toute sa validité, parce que le coût capitaliste des marchandises ne s'évalue pas en heures de travail, mais en dépenses de capital, — fait qui s'élucidera encore amplement dans les chapitres suivants ; et d'autre part, pour les premiers siècles de la civilisation humaine, cette théorie n'est pas plus applicable, parce qu'alors le travail ne se présente pas comme créateur de la valeur avec un caractère assez fixe et assez prépondérant pour

qu'il puisse être considéré comme dominant la production.

La théorie de la valeur-de-travail, comme théorie générale de l'échange, nous renvoie donc à une forme de civilisation où les rapports entre le travail et son produit ont obtenu déjà une forme fixe lui permettant de servir de base aux échanges et où ensuite, la division du travail est assez développée pour que la production de marchandises en vue du marché puisse être considérée comme la forme universelle ou, du moins, prédominante, de la production. De l'autre côté il est nécessaire que le coût de production se présente encore généralement à nous comme simple coût de travail et pas encore comme dépense de capital.

La théorie de la valeur-de-travail, comme théorie générale de l'échange, est ainsi bornée à une période où les transactions simples et constantes s'exécutent dans des rapports de production stationnaires qui reposent sur le travail de l'artisan. Dans cette période appelée historiquement pour l'Europe le Moyen Age, le producteur pouvait baser immédiatement la valeur de ses produits et son propre revenu sur le travail et la peine dépensés. Le nombre des métiers séparés pendant cette période de civilisation était encore relativement restreint; l'exécution des travaux était simple et l'on pouvait supposer que le travail et la peine du producteur pouvaient être pleinement et dûment appréciés par ses co-producteurs dans d'autres domaines de la production.

Une réflexion s'impose : pour déterminer le caractère exact de la période de civilisation dont il est ici question, on dit souvent (et c'est ainsi que s'exprime l'école marxiste) que pendant cette période, « les moyens de production appartiennent à l'ouvrier ». Cette détermination, cependant, s'accorde aussi peu avec la vérité qu'elle est théoriquement sans valeur. « L'ouvrier » était probablement aussi peu possesseur de ses moyens de production au Moyen Age, qu'il ne l'est aujourd'hui sous le régime du capitalisme moderne, ou qu'il ne l'était au temps de l'esclavage antique. Pour prétendre le contraire, on devrait non seulement se figurer que les valets de ferme dans l'agriculture médiévale, exercée en règle générale patriarcalement, étaient en posses-

sion du sol et de leurs instruments de travail, mais on devrait encore admettre que le compagnon de métier était en possession de l'atelier et de la boutique de son maître, des matières premières et d'un outillage complet. Si nous ne voulons donc pas, comme le fait Marx, limiter la société médiévale au petit paysan indépendant et au maître-artisan dans les villes, nous ne pourrions pas maintenir la détermination dont il est question ici. Cette détermination, du reste, a d'autant moins d'importance que, pour connaître l'époque où régnait la valeur-de-travail, nous n'avons besoin de vérifier qu'une seule condition : que les divers articles de consommation se rencontrent de prime abord au marché, comme des *produits de travail* ; or, cette condition, on la doit considérer comme étant séparée de la question de savoir entre quelles mains se trouvent appropriés le sol, les matières premières et les instruments de travail.

Dans la petite commune rurale du Moyen Age chaque paysan, sans doute, était au courant de la valeur-de-travail des produits agricoles de ses collègues de métier, comme il savait de même estimer le travail des quelques rares artisans de son entourage. « Le forgeron, le charron du village, comme le dit Engels, travaillaient sous ses yeux, de même que le tailleur et le cordonnier, qui, dans ma jeunesse, allaient chez nos paysans des bords du Rhin, de maison en maison et transformaient en vêtements et chaussures les matières premières apprêtées par les paysans (1). »

Le petit paysan du Moyen Age était de même capable de juger en connaissance de cause les produits de ses voisins lorsqu'il allait vendre dans la ville voisine les fruits de la terre moissonnés par lui et par sa famille, — ce mot pris dans un sens large, — pour y acheter des produits manufacturés dans la ville. Aussi bien que de la valeur-de-travail de ses propres produits, il pouvait encore juger suffisamment de

(1) Voir l'article d'Engels déjà cité. Nous acceptons pleinement l'exposition qu'il a donnée des conditions de travail qui régnaient dans les communes du Moyen Age, comme nous acceptons l'esquisse excellente qu'il a tracée des origines du *taux de profit*, d'abord appliqué au capital commercial et ensuite au capital industriel.

celle des produits de l'artisan de la ville. A cette époque, du reste, la différence entre la ville et la campagne était moindre que dans les siècles ultérieurs.

Si l'on suppose qu'à un moment donné, pendant cette période de civilisation, x hectolitres de blé pouvaient être considérés comme ayant la même valeur-de-travail qu'un porc ou que y bêtes, la surabondance ou bien la rareté de toutes ces espèces d'articles de consommation pouvait bien influencer sur la valeur d'échange de chacun de ces produits (phénomène que nous envisagerons tout à l'heure), mais il est évident que la valeur-de-travail pouvait constituer néanmoins la base des transactions. De même que les producteurs n'auraient pas échangé volontairement, dans leur ville ou leur village, ce qu'ils estimaient être le produit de deux journées entières de travail contre ce qui leur semblait ne représenter que le produit d'une seule journée, — les paysans et les artisans-villageois ne l'auraient pas fait davantage par rapport à leurs produits réciproques : ils ne l'auraient pas fait du moins tant qu'ils auraient pu se former un jugement sur le travail dans les sphères en question de la production.

La tendance de la valeur d'échange et des prix de marché à coïncider, dans ces conditions, avec la valeur-de-travail des produits est ici évidente.

Il est non moins évident que la valeur-de-travail de certains articles, comme le blé, le bétail, ainsi que certains autres fabriqués ailleurs que dans le voisinage immédiat (l'or et l'argent par exemple), articles de consommation pour lesquels le coût de travail ne se mesurait pas si facilement à la surface de la vie sociale, ne pouvait s'établir que par de longues expériences et plutôt par le tâtonnement d'après les résultats pratiques que par des calculs théoriques (1). Notons, cependant, que dans la campagne et pour toutes les branches de l'agriculture plus que pour le travail réglementé des artisans urbains, la valeur d'usage des produits devait rester

(1) Voir quelques observations faites à ce sujet par Engels dans l'article déjà cité.

un facteur essentiellement important à côté de la valeur de travail représentée par eux. Aussi les transactions y étaient-elles, plus que dans les villes, régies par ces coutumes dont nous parle John Stuart Mill, coutumes féodales qui se conservèrent encore pendant plusieurs siècles.

Si, pendant cette période précapitaliste, le petit maître-artisan pouvait commander le travail d'un nombre restreint de compagnons et d'apprentis, la circonstance pourtant que dans la ville, il avait à *vivre selon son état de maître* et qu'il lui fallait donc tirer tout l'avantage possible du travail de ses ouvriers, le forçait à faire des efforts pour vendre ses produits à leur valeur-de-travail entière. Ce n'est qu'en agissant ainsi qu'il pouvait se maintenir dans son état plus ou moins privilégié. Du reste, sa conduite lui était facilitée par cette circonstance que le nombre de ses concurrents était restreint, et que, d'autre part, les statuts corporatifs et municipaux étaient rédigés en vue de l'aider.

Il faut examiner de près ces statuts, que l'on trouve partout dans les villes du Moyen Age ; ils nous prouvent que, même à cette période historique intermédiaire, la règle de la valeur-de-travail ne pouvait pas régner librement.

Le nivellement général des prix sur la base de la valeur-de-travail des marchandises était fortement et sans cesse gêné : dans le métier de l'artisan villageois, par les monopoles des corporations et les statuts et règlements dont nous faisons mention ; dans les professions agricoles, par les rapports féodaux de la production et la servitude plus ou moins complète qui existait encore parmi les campagnards.

Pour que le nivellement des prix des denrées à la mesure de la valeur-de-travail qu'elles représentaient eût pu s'accomplir naturellement, il aurait fallu une liberté et une indépendance de l'échange, qui, dans les villes comme dans la campagne, auraient contrasté essentiellement avec la vie sociale du Moyen Age.

Partout où disparaissaient les rapports féodaux et la production pour le seul usage domestique au point que l'échange libre aurait pu naître entre producteurs indépendants, le travail, dans les différents métiers, commençait à être réglé

peu à peu et jusqu'aux derniers détails, de sorte que la production et le commerce étaient ainsi entièrement placés sous le contrôle immédiat de l'administration locale.

M. A. de Calonne nous décrit, comme il suit, les conditions de la production, au XIII^e siècle, dans deux des plus puissants métiers de la ville d'Amiens, organisés, du reste, comme tous les autres dans les villes médiévales : « Rien de plus instructif que la lecture des statuts des tisserands et pareurs de drap. Avec quelle minutie les moindres détails de la main-d'œuvre sont réglés. Quelles précautions dans le choix de la matière première et dans la teinture des étoffes. A quelle active surveillance sont soumises les pièces qui sortent de l'atelier, avant d'être marquées, par les eswars de la corporation, du sceau qui en garantira l'aunage et la qualité...

« ... Il en ressort avec non moins d'évidence qu'un ouvrier tisserand ou waidier, parvenu à la maîtrise, ne pouvait s'élever à la fortune ni par le moyen d'une production plus rapide, ni en ajoutant au gain journalier réalisé dans l'atelier, des bénéfices tirés d'un négoce quelconque, ni en multipliant les heures de travail, puisqu'il lui était interdit d'ouvrer après le coucher du soleil, ni en unissant ses efforts à ceux d'un compagnon, ni en inventant une méthode perfectionnée (1). »

Quant au commerce, nous donnerons comme exemple des règlements des prix de certains articles de consommation générale, ce qui se passait dans deux grandes villes du nord de l'Europe, Amiens et Utrecht :

« La taxe officielle (à Amiens) telle qu'elle résulte d'épreuves consciencieuses, sans cesse renouvelées sous les yeux de deux magistrats, est la base de tous les règlements qui concernent l'alimentation. L'échevinage calcule le bénéfice raisonnable et amplement rémunérateur que le fournisseur a le droit d'exiger, et il décide que le pain du riche

(1) A. DE CALONNE, *Histoire de la ville d'Amiens*, Amiens, 1900, tome I, pp. 206 et 212. L'auteur donne dans les notes de son livre les articles de ces statuts prohibitifs.

et le pain du pauvre, que la viande seront vendus tel ou tel prix. Le gibier et la volaille n'échappent pas à la taxe (1). »

Le « ridinghe » (fixation des prix) du pain déterminait les prix du pain dans la ville d'Utrecht jusqu'aux moindres détails selon les prix éventuels du froment, du seigle et de l'orge.

1. « Quand le froment se vend à 14 escalins, le pain d'un penninc (pièce monnayée) pèsera xiv 1/2 vierdonc. Quand il se vend à 14 1/2 esc., le pain d'un penninc xiii vierdonc... Quand il se vend à x esc., le pain d'un penninc vi vierdonc et 1 loet.

2. « Quand le seigle se vend à 111 esc., le pain d'un penninc xxxv vierdonc... Quand il se vend à x esc., le pain d'un penninc pèsera xii vierdonc.

3. « Le pain d'orge pèsera comme le pain de seigle (2). »

Bien que les prix de marché montrent, durant le Moyen Âge, une tendance remarquable à s'établir suivant la valeur-de-travail des marchandises et que cette tendance se retrouve au fond de tous les phénomènes économiques de ce temps, et qu'elle se manifeste dans les documents officiels dont nous venons de parler, elle est en même temps entravée partiellement et continuellement par d'autres influences. Pendant cette période de la production précapitaliste, la valeur-de-travail était un premier élément de la détermination des prix, mais non pas le seul, et les prix variaient suivant les circonstances, — en sorte que, pas plus alors que durant l'ère capitaliste, la *valeur de production* et la *valeur d'échange* ne sauraient jamais être identifiées complètement ; elles se présentent à nous comme deux formes différentes de la valeur que nous ne saurions trop soigneusement séparer. Pendant toute la période du

(1) A. DE CALONNE, *loc. cit.*, pp. 336-337. Cf. les prescriptions spéciales concernant le pain (ordonnance d'août 1426), — la viande (19 janvier 1421), — le gibier et la volaille (1464).

(2) Dr S. MULLER, archiviste d'Utrecht, *De middeleeuwsche rechtsbronnen der stad Utrecht*. (Sources du droit de la ville d'Utrecht au Moyen Âge), La Haye, 1883, tome I, p. 31.

Moyen Age nous voyons le magistrat, dans les différentes villes, veiller scrupuleusement à ce que les accapareurs ne gardent pas secrètement les marchandises, — comme cela arrivait fréquemment pour les vivres, — jusqu'à ce que la détresse, menaçant de se transformer en famine, eût suffisamment fait hausser les prix.

Les magistrats prenaient parfois des mesures draconiennes contre ces opérations. Tantôt l'échevinage d'une ville ordonnait que chaque père de famille disposant d'une fortune déterminée possédât chez lui, à certains jours de l'année, une quantité fixée de froment ; tantôt il défendait qu'on vendit dans l'intérieur des maisons les blés apportés en ville. Mais avant tout, il s'occupait de maintenir, par les procédés que nous connaissons, les prix des aliments essentiels. Dans la ville de Leyde, au xiv^e siècle, les blés devaient être étalés dans la rue ; le prix fixé au marché du samedi restait en vigueur pour toute la semaine suivante ; quiconque exportait ses blés un autre jour de la semaine pour obtenir le samedi suivant un prix plus élevé, encourait la confiscation de sa marchandise ; la vente des blés à terme était défendue pour une durée plus longue que six semaines (1).

La fixation des prix, particulièrement des aliments de première nécessité, n'avait pas pour but, naturellement, d'incommoder le commerce, mais seulement d'éviter la famine dans un temps où les moyens primitifs de transport et de communication en augmentaient beaucoup le danger.

Mais, comme nous le disions, ces règlements des magistrats médiévaux concernant l'alimentation nous prouvent suffisamment qu'au marché du Moyen Age, comme à celui du xx^e siècle, la valeur d'échange et les prix des denrées ne correspondaient pas directement à leur valeur de production, — ce qui, du reste, aurait été moins possible encore à cette époque que dans nos temps modernes, où, par le développement du commerce national et international, l'offre totale et la demande totale et effective de toutes sortes d'articles de con-

(1) Voir Dr P.-J. Blok, *Een hollandsche stad in de middeleeuwen* Une ville hollandaise au Moyen Age), *Histoire de la ville de Leyde*, pp. 320-321.

sommation s'égalisent beaucoup plus facilement et beaucoup plus vite qu'autrefois.

A cette époque, plus encore que dans nos temps modernes, la surabondance (ou inversement la rareté) des denrées pouvait essentiellement influencer sur leur valeur d'échange et avec cela sur l'expression en monnaie de cette valeur, en les poussant toutes deux au-dessous ou au-dessus du niveau indiqué par le coût de la production des denrées. Les magistrats du Moyen Age pouvaient veiller à ce que les fluctuations du marché ne menassent pas à la famine directe ; mais ils ne pouvaient pas empêcher ce phénomène social de se produire, ni l'enserrer suffisamment dans leurs règlements.

Est-ce la valeur-de-travail individuelle qui, au Moyen Age, se manifestait à la surface des transactions entre acheteurs et vendeurs ? Cela dépendait déjà, à cette époque-là, des métiers eux-mêmes.

La valeur-de-travail, assurément, était valeur-de-travail individuelle partout où il n'y avait pas, à proprement parler, de concurrence entre les producteurs d'une même espèce de produits. Dans le cas contraire, cependant, il commençait déjà à se former au Moyen Age une valeur-de-travail sociale pour certaines catégories spéciales d'articles, valeur basée sur la productivité sociale du travail dans le métier particulier et que l'on commençait naturellement à considérer comme la valeur-de-travail « normale » de l'article en question.

Le maréchal-ferrant, le charpentier-charron, le cordonnier ou le tailleur du village ne pouvaient que compter le propre travail personnel en réparant les instruments aratoires des paysans ou en raccommodant leurs souliers et leurs vêtements.

Pour l'ouvrage neuf, il en était déjà autrement, puisque le paysan du Moyen Age pouvait déjà compter à son époque avec les prix auxquels ses produits se vendaient dans la ville voisine ; ces prix ne pouvaient pas se niveler librement, il est vrai, par suite des monopoles des corporations et des règlements des autorités communales ; mais ils se fondaient déjà sur une valeur-de-travail plus générale, correspondant plus ou moins à la productivité sociale du travail et posant des

limites déterminées aux prétentions personnelles des producteurs particuliers.

Cependant, en maintes occasions dans nos temps modernes, la valeur-de-travail, et même la valeur-de-travail individuelle, reste encore la base réelle de la valeur d'échange et des prix de marché. Cela arrive dans certains métiers, soit localement (dans les contrées isolées d'un pays), soit généralement (pour des branches spéciales de métier), quand des conditions précapitalistes ont continué à se maintenir dans la production.

Même de nos jours, le forgeron, le savetier, le tailleur, le charron ou le peintre du village comptent encore le produit de leur travail d'après l'entière valeur-de-travail personnelle que celui-ci leur représente. Normalement, c'est cette même valeur personnelle qui se réalisera dans les prix. En raison des conditions de vie modestes et des communications primitives de la campagne (où les conditions sociales nous rappellent souvent l'ancienne production des articles pour l'usage domestique d'un cercle restreint de familles) ces prix resteront communément beaucoup au-dessous de ceux des articles pareils fabriqués dans les villes ; aussi ces derniers n'auront-ils que très exceptionnellement à modérer les premiers. D'autre part, il est très exceptionnel aussi que les prix de marché des articles d'industrie fabriqués dans les villes puissent élever à un niveau urbain les prix d'articles similaires confectionnés en pleine campagne.

Il faut observer ici qu'on aurait tort de se figurer le domaine où règne cette production précapitaliste comme trop restreint ; la valeur-de-travail personnelle attribuée à leurs articles par les producteurs particuliers éventuels gouverne plus de métiers et dans chacun d'eux une étendue plus grande que ne peuvent le soupçonner peut-être ceux qui vivent dans quelque centre d'industrie et sont habitués à des communications faciles.

Généralement, dans une ville de province, le petit patron, maître dans son métier particulier et travaillant avec un nombre restreint d'ouvriers, évalue encore le travail que lui ou ses ouvriers ont dépensé à un article quelconque comme

la valeur réelle ajoutée par eux à l'article en question. Communément c'est cette valeur qui se réalisera encore dans les prix qu'il fixe. Que, sous forme de salaire, il ne rembourse, lui-même, à ses ouvriers *qu'une partie du produit de leur travail*, cela ne l'empêchera pas, ordinairement, de désirer réaliser dans les prix chaque heure de travail que ses ouvriers ont dépensé, dans son service, à la production.

Même dans les centres de production capitaliste et de commerce moderne, il reste toujours des métiers entiers existant, pour ainsi dire, cachés derrière les grandes industries modernes et pour lesquels la valeur-de-travail, — voire même la valeur de travail individuelle, — est restée la base réelle des prix qui se réalisent. Il en est ainsi, par exemple, dans certains métiers s'appliquant à la réparation et dans divers arts mécaniques.

L'horloger qui répare votre pendule, le jardinier qui entretient votre petit coin de terre devant la maison, ou bien le plombier qui met un tuyau neuf dans votre appartement, compteront aussi le travail entier qu'ils ont dépensé personnellement. Si les prix que vous fixe ici l'ouvrier en se basant sur ce travail personnel ne vous satisfont pas, vous aurez la liberté, assurément, de chercher un ouvrier dépensant moins de travail en satisfaisant à vos désirs ; mais cela n'empêche pas que, pour la réparation des pendules et des montres, comme pour l'entretien des jardins ou pour la pose d'un tuyau de plomb dans un appartement quelconque, il ne peut pas s'établir des prix fixes, des prix « normaux » aussi facilement que, par exemple, pour les produits de notre grande industrie moderne.

C'est par ce phénomène particulier qu'on doit s'expliquer pourquoi, dans les centres d'industrie et de communication, les prix de réparation de toutes sortes de vêtements, de meubles et d'articles de ménage, sont presque égaux à ceux que l'on paye pour les articles neufs pareils. Ces derniers se produisent dans de tout autres conditions ; si, dans ce deuxième cas comme dans le premier, le coût de la production forme le premier élément déterminant de la valeur d'échange et des

prix de marché; la loi du coût de la production, pourtant, s'y applique sous une forme plus moderne.

Il ne faut pas perdre de vue que partout où règne la valeur-de-travail subjective comme base réelle de la valeur d'échange et des prix du marché, nous avons affaire à des *évaluations* simples, primitives et quelque peu grossières sur la base du travail dépensé et nullement à une mesure tant soit peu exacte de quantités de travail bien distinguées. Pour la valeur-de-travail subjective, moins encore que pour la valeur-de-travail objective ou sociale dont nous aurons à examiner encore la nature, le travail dépensé ne peut jamais être considéré comme une mesure exprimant théoriquement la grandeur de la valeur. Nous aurons l'occasion de le démontrer amplement dans les chapitres suivants.

Lorsque deux articles de consommation (tombant tous les deux dans le domaine de la valeur-de-travail subjective) sont considérés comme équivalents pour la raison que deux producteurs différents ont dépensé la même quantité de travail à leur production (le même montant de journées, heures de travail, etc.), nous aurons à compter, en définitive, avec une *évaluation à la même hauteur* de deux produits différents du travail humain, mais non pas avec une *égalité absolue* de deux quantités de travail. En faisant remarquer qu'à la même époque les mêmes biens ne sont pas nécessairement produits dans les mêmes circonstances de productivité, Rodbertus disait avec une précision extrême : « *n* travail pourrait comprendre à la même époque des quantités inégales d'un même bien » (1). D'après ce principe, dit-il, « le travail ne saurait servir de mesure de remplacement (*Surrogatmaasz*) pour la fixation de la valeur à une époque déterminée, pour la même raison qui empêche l'argent de jouer ce rôle à des époques différentes ». Il a parfaitement raison sur ce point; mais le prétexte qu'il donne et derrière lequel il se cache comme représentant de la doctrine de la valeur-de-travail, ne saurait nullement nous satisfaire. « En ce qui concerne le travail, il faut donc *suppo-*

(1) RODBERTUS, *Zur Erk. nntniss unsrer staatswirthschaftlichen Zustände*, pp. 49 et 50.

ser, dit-il, qu'à la même époque les choses de la même espèce contiennent la même quantité de travail ». On ne peut pas partir en théorie d'une telle « supposition », pour la simple raison qu'elle est inexacte, et que, en la faisant, nous mettons de côté tout simplement l'action des forces naturelles comme les progrès de la technique. Aussi, dans la *pratique* de notre vie sociale, la *valeur d'usage* des biens intervient-elle constamment pour corriger encore les évaluations d'après leur valeur-de-travail.

Le fait pourtant qu'il s'agit ici toujours d'évaluations de la valeur, jamais d'une mesure exacte, n'est pas un obstacle trop sérieux. La valeur, en dernière analyse, est en effet une notion sociale et économique et non pas une notion mathématique. La signification de ce que nous appelons *valeur*, change ainsi avec la structure économique de la société et parfois, sous la même civilisation, avec le métier, d'après les changements que subissent les rapports de production.