

CHAPITRE III

LA VALEUR DE TRAVAIL SOCIALE

I. — *Durée et Intensité du travail. Force productive technique du travail. La détermination quantitative de la valeur-de-travail sociale.*

Par la valeur-de-travail individuelle nous étions renvoyés à l'artisan plus ou moins isolé, travaillant *en dehors* de la concurrence ; la valeur de production sociale, partout où elle montre encore le caractère primitif de simple valeur-de-travail, nous ramène, au contraire, à la main-d'œuvre sous le régime de la concurrence et, en général, à l'atelier de la petite manufacture.

Nous avons vu qu'au temps des corporations et pour certains articles d'usage général, l'artisan indépendant du village avait déjà à compter avec la concurrence des ouvriers urbains. Au fur et à mesure que l'organisation se développait dans chaque métier, il devait nécessairement s'établir, à côté du nombre indéfini des valeurs de travail individuelles, une valeur-de-travail générale ou sociale exprimant le coût de travail qui, dans une commune ou une contrée déterminée, était d'ordinaire considéré comme indispensable à la production de différents articles de consommation. La tendance à la création d'une telle forme de valeur devait se montrer plus forte à mesure qu'un article était d'usage plus

général et que sa production était plus facile à contrôler.

Dès lors, et nous l'avons fait remarquer plus haut, à côté du coût de production d'un article tel qu'il se présentait pour son producteur éventuel se faisait jour un coût de production de ce même article évalué selon le développement général des forces productives.

Si la valeur objective (valeur d'échange) et le prix des produits trouvent un élément essentiel de leur constitution dans le *travail humain* qu'exige leur production, il résulte de ce même principe que toute quantité de travail qu'il plait à un producteur particulier de dépenser à la production d'une denrée ne se réalise pas nécessairement et absolument dans le prix de marché. Ce coût personnel pouvait généralement se réaliser purement et entièrement, aussi longtemps que le producteur était sûr de ne pas rencontrer de concurrents, — et même, dans ce dernier cas, la critique des ouvriers d'une autre profession pouvait exercer sur son travail un contrôle appréciable. Ce phénomène, cependant, cessait normalement d'exister, aussitôt que le travail commençait à s'organiser définitivement. Ceci fait, le contrôle prenait peu à peu une forme fixe par suite des circonstances dans lesquelles se faisait la production; la concurrence commençait à tracer des limites générales dont chaque producteur particulier avait à tenir compte.

Au Moyen Age les conditions posées ainsi à tout producteur, pour que son coût de production personnel pût se présenter comme valeur-de-travail sociale, se présentaient d'ordinaire comme figées dans les statuts des corporations et dans les règlements concernant les prix des denrées. Cependant, même sans cette sanction plus ou moins officielle et par les circonstances seules dans lesquelles se faisait la production pour chaque branche de métier, de telles conditions générales devaient se poser naturellement.

Lorsque le travail humain, — énergie potentielle transformée par l'organisme humain en mouvement mécanique, — sert à un but productif, modifiant les matières premières et les rendant propres à l'usage de l'homme, il est une force toujours limitée quantitativement, quelle qu'en soit la nature

et quel que soit le nom qu'il porte, travail musculaire, travail des nerfs, travail intellectuel, etc.

La quantité de travail appliquée par deux individus, dans la même durée, à un objet quelconque, dépend premièrement de la constitution physique et intellectuelle de l'individu, dépendant elle-même de ses facultés naturelles, de sa nourriture, du repos qu'il prend, ensuite de son habileté professionnelle, de son développement intellectuel, etc. *L'intensité* du travail, — c'est là le terme ordinaire, — varie donc avec la personne du travailleur.

Tout travail humain présuppose non seulement l'action des facultés physiques et intellectuelles du travailleur, mais aussi l'usage de certains instruments de travail, et il est évident que la qualité de ces derniers ainsi que leur degré d'adaptation à des fonctions spéciales peut essentiellement influencer sur les résultats du travail.

Nous avons ici sous les yeux deux catégories de facteurs que, — du point de vue du travailleur, — nous pouvons appeler les uns *intérieurs*, les autres *extérieurs*; c'est avec toutes deux que nous aurons à compter en appréciant les résultats du travail humain.

En nous plaçant au point de vue de la production générale, nous comprenons la première série de facteurs, comme déterminant *l'intensité du travail humain*, la deuxième série comme déterminant *la force productive technique du travail*; par cette dernière expression nous entendons l'action de tous les facteurs extérieurs qui concernent soit l'organisation technique de la production, soit l'amélioration et le perfectionnement des instruments de travail, machines et outils. Les facteurs de la dernière catégorie diffèrent beaucoup selon les époques et selon les métiers, mais ils peuvent être considérés comme connus à un moment donné et dans une branche déterminée de la production.

Nous ne prétendons pas que ces deux expressions, *intensité* et *force productive technique* du travail, résument entièrement la série des facteurs *intérieurs* et *extérieurs* qui influent sur les résultats du travail.

Nous verrons, par exemple, que le caractère plus ou moins

dangereux du travail pour la santé ou la vie de l'ouvrier doit être considéré parfois comme une influence qui ne porte pas, il est vrai, sur l'*intensité du travail*, mais assurément sur la *valeur d'usage* du travail et de son produit. Il en est de même de l'intelligence particulière et des dispositions naturelles du travailleur qui influencent parfois non l'intensité, mais la valeur et l'importance spécifique du travail jugé d'après ses résultats. Ainsi nous distinguerons dans l'œuvre d'un artiste de talent un élément très spécial que l'on ne saurait, à bon droit, attribuer à l'*intensité du travail* de l'auteur, mais qui décèlera d'une façon indiscutable la présence d'un ou de plusieurs autres facteurs intérieurs constitutifs de la *valeur* de ce travail.

A la fin de ce chapitre, nous traiterons spécialement du rôle que joue dans de semblables conditions la *valeur d'usage* du travail, mais nous désirons faire observer dès à présent, que, dans notre cas, cette *valeur d'usage* sera partiellement distincte dans ses facteurs de l'*intensité* et de la *force productive technique* du travail (1).

Enfin, les résultats du travail dépensé à la production des richesses, comme le résultat de l'action de toute autre force, dépend encore directement de la durée de ce travail.

Une question se pose tout d'abord : Comment est déterminée la quantité du travail dépensé à la production des richesses ?

La résolution de cette question sera indispensable à l'analyse du problème qui se pose ensuite : Comment se détermine

(1) Nous disons *partiellement*, parce qu'en effet les facteurs que nous visons ici et dont l'action peut donner une valeur d'usage spéciale à certains articles de consommation peuvent parfois se traduire sous l'une ou l'autre de ces deux formes. Le fait, par exemple, que les aliments (beurre, pain, etc.), produits mécaniquement, possèdent souvent de meilleures qualités que les mêmes aliments produits à la main, constitue une cause essentielle de la supériorité du premier travail sur le second. Ce phénomène s'explique seulement par le développement de la *force productive technique du travail* et telle est également la raison pour laquelle certains produits industriels confectionnés à la machine, sont mieux finis que des produits semblables fabriqués par la main de l'artisan. Et ainsi de suite.

la valeur de production générale ou sociale des biens tant que cette valeur montre encore son caractère primitif de simple valeur de travail ? En d'autres termes, jusqu'à quel point la valeur de production personnelle apportée par un producteur particulier à une denrée quelconque pourra-t-elle compter lors de sa réalisation dans le prix du marché et à quelle valeur de production sociale devra-t-elle être estimée égale ?

Les deux questions se posent en même temps dès que la concurrence vient placer les produits du travail de différents producteurs les uns à côté des autres comme des grandeurs commensurables.

La science économique n'a pas eu de grandes difficultés à déterminer la notion générale de la valeur de production en tant que simple valeur-de-travail ; déjà l'économie classique l'a fait dépendre de ce principe que le travail doit être considéré comme la substance créatrice de la valeur apportée aux richesses par l'homme lui-même en tant que producteur. Cependant, dans la science économique, la confusion et l'incertitude deviennent générales dès qu'il s'agit d'indiquer les principes constitutifs de cette valeur et dès qu'il faut discerner les facteurs qui en déterminent la quantité.

En effet, c'est là une des questions théoriques les plus obscures de la science économique, question que vient compliquer encore la diversité du travail humain différant selon les catégories spéciales de la production.

Lorsqu'il s'agit de l'expression du coût de travail personnel en valeur-de-travail sociale, l'on compare communément, dans chaque branche particulière de production, des quantités de travail de la même espèce ; souvent, dans ce cas, nous pouvons essayer immédiatement de distinguer les facteurs qui déterminent, et la quantité de chaque valeur-de-travail et la différence entre les diverses quantités. Tel ne sera pas le cas généralement lorsque nous aurons à comparer le travail dans des sphères différentes de la production.

Supposons qu'un ouvrier, en travaillant toujours dans les mêmes conditions et par suite avec les mêmes moyens techniques, dépense une journée, une heure, etc., de travail à la production d'un objet, deux journées, deux heures, etc., à

la production d'un autre objet ; le dernier objet peut être considéré, d'ordinaire, comme ayant mis en mouvement et absorbé deux fois plus d'énergie potentielle que le premier, de sorte qu'il représente deux fois plus de valeur-de-travail. De même, lorsque deux personnes, A et B, travaillent dans les mêmes conditions de production et s'occupent de la fabrication de produits pareils, il peut arriver que A en confectionne, dans la même unité de temps, une quantité deux ou trois fois plus grande que celle qu'en produit B ; alors il faut d'ordinaire considérer la valeur-de-travail représentée par le produit de A comme deux ou trois fois plus grande que celle du produit de B, malgré l'égalité de la durée du travail.

En termes généraux, nous pouvons dire, que *la valeur-de-travail d'un produit varie en raison directe de la durée et de l'intensité du travail qu'il coûte* (1).

(1) Nous rencontrons ici une des premières et des plus éclatantes preuves de la confusion qui entoure les idées de la valeur-de-travail et de la détermination de sa quantité. La théorie moderne de la valeur-de-travail, — aussi bien chez Rodbertus que chez Marx, — considère la quantité du travail comme mesurée par *sa durée seule*. « La quantité de travail elle-même, dit MARX, a pour mesure sa durée dans le temps, et le temps de travail possède de nouveau sa mesure dans des parties du temps telles que l'heure, le jour, etc. » (*Das Kapital*, t. I, trad. franç., p. 15, col. 1)

Avant lui RODBERTUS (*Zur Erkenntnis*, p. 51) avait prétendu de même : « Comme ce dernier (l'argent) trouve dans son poids sa propre mesure et en tire les « mesures de la valeur », ainsi se comporte le travail par rapport à sa durée », *so die Arbeit in ihren Zeiteintheilungen*).

Il est évident que nous nous trouvons ici en présence d'une erreur essentielle, le facteur de la durée de travail ne suffisant pas seul à déterminer la quantité de travail incorporée dans les produits. La grandeur de toute force, — par exemple celle d'un courant d'eau, — est connue par sa *durée* et par son *intensité* ; il en est de même du travail que l'organisme humain applique aux produits. Rodbertus et Marx ont senti que leur doctrine était en défaut sur ce point, mais il n'ont pu réparer catégoriquement leur erreur qui était solidaire de toute leur théorie de la valeur-de-travail.

Marx, suivant l'exemple d'A. Smith, considère le travail complexe (ce que la langue anglaise appelle *skilled labour*) comme un travail « supérieur » correspondant à une quantité plus grande de « travail simple », — question dont nous nous occuperons amplement tout à l'heure. Par cette conception il a lui-même reconnu qu'on ne peut pas mesurer une quantité de travail par sa durée seule. Rodbertus, de son côté, nous fait remarquer dans l'ouvrage déjà cité (p. 30) que le travail « diffère en intensité dans les diverses productions » ; mais cela « ne nous empêche pas » (*sic*) ajoute-t-il, de supposer « en théorie » (*in der Idee*) que les journées de travail sont égales

Quand il s'agit de certains produits déterminés du travail physique, nous pouvons parfois fixer empiriquement l'intensité du travail en notant la quantité de produits fabriquée dans une unité donnée de temps. L'intensité du travail des scieurs de bois ou des paveurs peut s'exprimer ainsi plus ou moins exactement par la quantité de bois scié ou de pierres mises sur la route par chacun d'eux, dans l'espace d'une journée. La détermination de l'intensité du travail, cependant, nous causera beaucoup plus d'embarras dès que nous aurons à examiner tout à l'heure le travail intellectuel, travail dans l'art, la science, etc., et il en sera de même, lorsque nous désirerons mesurer d'une manière rigoureuse et exacte l'intensité du travail physique.

La valeur-de-travail des produits est influencée en raison inverse par la force productive technique du travail, de sorte qu'une quantité déterminée de produits représente une moindre valeur-de-travail à mesure que les circonstances extérieures et techniques permettent de la produire dans un moindre espace de temps, l'intensité du travail restant invariable. En d'autres termes : l'intensité du travail ne variant pas, la production d'une denrée coûtera moins de temps, au fur et à mesure que les conditions techniques du travail seront plus développées (1). Selon la tendance exposée plus

dans les différents cas ; nous pouvons aussi dit-il, les diviser de la même manière, bien qu'en réalité elles soient d'une durée inégale dans les diverses branches de métier. Il n'y a pas à discuter cette supposition « en théorie » d'un fait inexact en réalité. Elle trahit la faiblesse de la théorie et l'embarras qu'elle cause à l'auteur.

(1) Sous le nom de *conditions techniques*, nous entendons seulement des facteurs extérieurs. Karl Marx qui n'a pas séparé les facteurs en deux catégories a mêlé ensemble des facteurs *intérieurs* et *extérieurs*, sous le terme général de « force productive du travail ». Cf. *Das Kapital*, t. I, trad. franç., p. 15, col. 2 : « La quantité de valeur d'une marchandise resterait évidemment constante si le temps nécessaire à sa production restait aussi constant. Mais ce dernier varie avec chaque modification de la force productive du travail, qui de son côté dépend de circonstances diverses, entre autres de l'habileté moyenne des travailleurs ; du développement de la science et du degré de son application technologique ; des combinaisons sociales de la production ; de l'étendue et de l'efficacité des moyens de produire et des conditions purement naturelles. La même quantité de travail est représentée, par exemple, par 8 boisseaux de froment, si la saison est favorable, par 4 boisseaux seulement, dans le cas contraire »... A bon droit M. Léo von

haut, une telle denrée tendra à être considérée comme équivalente, dans l'échange objectif, à une quantité moindre de tous les produits pour lesquels la force productive technique du travail n'a pas changé. Cela nous ramène à la thèse suivante, développée par Rodbertus, que le travail, tout comme l'argent, ne saurait être nommé une *mesure* proprement dite de la valeur, attendu qu'on n'a pas encore l'expression de la valeur d'une marchandise lorsqu'on sait seulement qu'elle vaut n argent ou n travail : « on devrait se demander d'abord, combien n argent ou n travail valent eux-mêmes exprimés en toutes sortes d'autres marchandises. » (1)

Dans la vie journalière l'influence exercée par la force productive technique du travail sur la valeur de production de certains articles d'usage général, est exprimée par des locutions telles que la suivante : « Un tel article n'a plus de valeur, on le produit trop facilement avec les nouvelles machines ».

Qu'on nous permette une petite digression au sujet du développement de la force productive technique du travail. Il résulte de ce que nous avons dit que ce développement, bien que généralement considéré comme un progrès de la civilisation, ne mérite pas toujours et sans réserves cette qualification, étant donnés les rapports capitalistes de la société moderne. Beaucoup d'articles d'usage journalier, tels que des clous, des aiguilles, des épingles, des crayons, des plumes etc., seraient, assurément, mieux appréciés par les consommateurs s'ils étaient moins faciles à produire en quantités énormes. L'écolier qui casse son crayon

Buch dans sa petite étude intitulée : *Intensität der Arbeit, Wert und Preis der Waren*, p. 151, a fait remarquer que logiquement des prémisses de Marx devrait sortir la conclusion suivante : « La quantité de la valeur d'une marchandise est en raison directe de la durée et en raison inverse de la force productive du travail réalisé en elle ». Or, la conclusion de Marx est ainsi conçue : « La quantité de valeur d'une marchandise varie donc en raison directe du *quantum* et en raison inverse de la force productive du travail qui se réalise en elle. » Il est évident que Marx confond ici deux notions différentes : le « *quantum* du travail » et le « *quantum* du temps de travail. » (Voir Von Buch, *loc. cit.*, et cf. notre note à la page précédente).

(1) ROBERTUS, *Zur Erkenntniss*, p. 33.

ou brise sa plume neuve nous dira : « J'en ai tant pour un sou ». Il exprime ainsi, d'une manière un peu insolente, le peu de valeur qu'il attribue à ces utiles instruments. Notons bien qu'il s'agit ici non seulement de la *valeur de production* et par suite de la *valeur d'échange*, mais aussi de la *valeur d'usage* de tous ces articles et que c'est en effet la valeur sous toutes ses formes qui est influencée par le développement de la force productive technique du travail. Une seule plume d'acier, un seul crayon, une vingtaine d'allumettes suffisent aussi bien au besoin journalier d'un seul consommateur qu'une grosse de plumes ou de crayons ou qu'une boîte entière d'allumettes. Le surplus des biens économiques de cette espèce fabriqués en masses énormes n'est que par trop souvent gaspillé, comme cela se produit pour les biens non-économiques : l'eau potable, par exemple.

Une grande quantité de travail humain est ainsi dépensée inutilement à la production de semblables richesses et cela a lieu souvent dans des branches d'industrie qui exigent un travail pénible ou malsain, telles que la fabrication des allumettes ; ce surplus de travail aurait été beaucoup mieux dépensé, sans nul doute, au développement intellectuel et moral des travailleurs. Nous avons toute raison de supposer que, si les ouvriers réglaient et dirigeaient, par leurs organisations, la production et la distribution des richesses, on prendrait des mesures rationnelles pour éviter le gaspillage du travail humain. Tout cela a d'autant plus d'importance qu'il est question ici précisément d'articles d'usage général produits, en tant que « marchandises principales », en quantités considérables.

Pour revenir à la détermination de la valeur de production nous nous demandons si, après avoir défini les facteurs généraux de cette forme de valeur, nous sommes à même d'en fixer la quantité. Si nous supposons connu le temps de travail qu'un producteur particulier a dépensé à un article quelconque et la valeur de production personnelle que cet article représente pour lui, avons-nous trouvé le moyen d'en déduire théoriquement le temps de travail et la valeur de production sociales ?

Un court examen suffira pour nous convaincre de l'impossibilité de cette déduction. Ce n'est que pour un seul des facteurs qui décident ensemble de la valeur-de-travail, pour *la durée du travail*, que nous possédons dans la division usuelle du temps (en années, jours, heures, minutes et secondes) les unités nécessaires et suffisantes à une comparaison sérieuse et une déduction exacte.

En admettant que l'influence de la *force productive technique du travail* puisse être mesurée pour tout produit spécial, ce qui n'a pas lieu, comme nous le verrons encore amplement, il est néanmoins certain que l'*intensité du travail* ne peut pas être mesurée directement. Sans même examiner dès maintenant le travail dépensé dans quelques métiers différents où nous avons manifestement affaire à des grandeurs complètement incommensurables, si nous considérons chaque marchandise en particulier et chaque branche isolée de production, nous nous heurtons encore à une réelle impossibilité de mesurer directement l'intensité du travail ou de la réduire rationnellement à une intensité moyenne du travail humain. Pour pouvoir mesurer *directement* cette intensité, les instruments, dynamomètres ou ergographes, adaptés à chaque travail spécial, nous font défaut. Ces instruments peuvent enregistrer quelques formes très simples du travail musculaire, mais la possibilité de leur existence pour un travail plus complexe, par exemple pour le travail intellectuel, appartient encore au domaine de la fantaisie.

Vouloir comparer, par la voie de la statistique, les produits que les ouvriers d'un même métier fabriquent dans une unité déterminée de temps, ne saurait nous amener à des résultats exacts que pour certaines espèces de travail physique, comme le travail des paveurs ou des scieurs de bois. En outre, pour que ces calculs pussent nous permettre de déterminer *indirectement* l'intensité du travail et par suite la valeur de production sociale, nous serions obligés d'enregistrer les résultats du travail de tous les ouvriers dans une même branche d'industrie, ou de rechercher par toute autre méthode, offrant des garanties suffisantes d'exactitude, l'intensité moyenne du travail humain dans l'industrie en question : ce procédé nous

apparaît encore aussi impraticable que l'usage d'instruments spéciaux (1).

Il faut donc renoncer à mesurer l'intensité du travail humain, directement ou indirectement, quels que soient les avantages promis par ce procédé, — s'il pouvait réussir. Nous avons d'autant moins à nous y attarder, que l'intensité du travail est en somme un seul des facteurs qui décident de la quantité du travail appliqué aux produits. Nous savons que la valeur de production des biens se construit sous l'action compliquée de trois facteurs différents, que l'on ne saurait rationnellement séparer les uns des autres dans la pratique. Tout particulièrement nous avons mis en lumière, à ce point de vue, le troisième facteur : *la force productive technique du travail*, dont l'action, en effet, se croise incessamment avec celle des deux autres facteurs.

Dans la vie pratique, les difficultés que nous offre la détermination de la quantité du travail, sont résolues par la voie d'une estimation empirique et grossière des produits : on apprécie ainsi les résultats du travail, les produits, au lieu du travail lui-même, en embrassant dans un seul acte du jugement *la durée et l'intensité*, ainsi que *la force productive*

(1) Une tentative de mesurer l'intensité du travail a été récemment faite par M. LÉON VON BUCH (Voir sa brochure : *Intensität der Arbeit, Wert und Preis der Waren.*) En exposant les mêmes difficultés que nous venons d'examiner, il pense pourtant que « *nolens volens* nous avons à inventer autre chose ». Il veut donc comparer l'intensité du travail à *l'intensité limite optima du travail*, laquelle, dit-il, est à considérer comme unité. Il entend par cette expression « le résultat du travail d'un ouvrier obtenant le produit plein et entier de son travail et ne travaillant pas plus de 8 heures par jour ». L'intensité du travail par heure d'un tel ouvrier est prise par lui comme unité. Nous nous éloignerions trop de notre but si nous voulions critiquer longuement cette tentative. Faisons simplement remarquer ceci, que la tentative de M. Buch nous paraît avoir *complètement échoué* et qu'il ne saurait en être autrement, attendu qu'en principe l'intensité du travail de l'ouvrier, *dans les conditions posées par M. Buch*, diffère avec le travail même et le métier auquel il appartient, et même avec la personne du travailleur. Il n'y a pas plus de raison d'accepter ici l'unité proposée par M. Buch que de choisir comme mesure générale l'intensité du travail d'un ouvrier, dont la hauteur est de 1 mètre 70 ou l'âge de 40 ans.

Cependant, si la mesure « inventée » par M. Buch manque de raison d'être, il revient à l'auteur le mérite d'avoir très bien envisagé, à son tour, que la notion du « simple travail moyen » (*einfache Durchschnittsarbeit*) de Karl Marx est dépourvue de sens.

technique du travail. Nous avons fait observer que seuls les produits de certaines catégories spéciales de travail physique peuvent être ainsi estimés avec quelque exactitude. Ce qui rend cette estimation pratique plus grossière et moins juste encore qu'elle le soit déjà par sa nature pour les produits d'une seule branche de métier, c'est le fait que la valeur de production des biens dépend étroitement de la masse et des qualités des instruments de travail, outils, etc. ; l'usure de ces derniers est un élément essentiel qui entre sans altération, comme nous le verrons encore, dans la valeur de production des biens et dont l'action ne saurait être négligée.

Examinons maintenant l'estimation d'une quantité de travail telle qu'elle se fait dans la vie pratique. Supposons pour cela que dans une branche de métier où la valeur de production possède encore son caractère de simple valeur-de-travail, un certain produit (N), — un ouvrage de tabletterie par exemple, — soit fabriqué par un ouvrier déterminé, travaillant isolément, en 70 heures, ce temps exprimant alors sa valeur de production personnelle ; que le même article soit produit en 60 heures dans un atelier où un certain nombre d'ouvriers collaborent à sa fabrication et où se pratique la division du travail, — nous supposons par exemple que cinq ouvriers possédant en moyenne la capacité du premier puissent confectionner ensemble l'article en 12 heures ; enfin qu'avec l'emploi des moyens techniques les plus modernes et les plus perfectionnés l'article soit fait en 50 heures. Dès lors, 50 heures de travail (travail dans des conditions données) seront considérées, communément, comme représentant la quantité de travail socialement nécessaire à la confection de l'article en question (1).

Il faut partir, cependant, de la supposition que les conditions techniques dans lesquelles s'accomplit la production dans le dernier de ces trois cas soient accessibles à tous.

(1) Ce qui est appelé par RICARDO : « la quantité relative de travail nécessaire pour produire la marchandise » (*the relative quantity of labour which is necessary for its production*) ; par KARL MARX : « le quantum de travail socialement nécessaire » (*das Quantum gesellschaftlich nothwendiger Arbeit*).

C'est ainsi que le comprennent les producteurs eux-mêmes. En ce qui concerne cette supposition, il faut observer que les conditions les plus favorables de la production pourraient être attribuées à la collaboration d'influences particulières tombant sous le monopole d'un seul producteur ou de quelques producteurs privilégiés. Tel peut être le cas, par exemple, lorsque, dans la production, une roue hydraulique est appliquée comme force motrice. Dans ce dernier cas, 50 heures de travail ne représenteraient pas la quantité de travail socialement nécessaire à la fabrication de l'article que nous venons d'indiquer. Si, cependant, les conditions techniques de la production sont à la portée de tous les producteurs, chacun d'eux tendra à s'adapter à ces conditions extérieures pour ne pas dépenser un travail inutile ; il voudra « se mettre au courant des progrès du métier ».

Nous pouvons donc poser ici la règle suivante : *Dans une branche de métier où la valeur de production se montre encore à nous comme simple valeur-de-travail, la quantité de travail socialement nécessaire à la production d'un article est représentée par la quantité de travail personnellement nécessaire à la production de cet article dans les conditions techniques les plus favorables, pourvu, seulement, que ces conditions soient accessibles à tous.*

Faisons remarquer que dans les trois évaluations différentes, — 70, 60 et 50 heures, — du coût de travail personnel s'exprime l'action commune des trois facteurs distingués plus haut : *durée, force productive technique et aussi intensité du travail.*

Supposons maintenant que certains ouvriers doués de capacités plus que moyennes ou travaillant dans les conditions techniques les plus favorables avec une intensité plus qu'ordinaire, dépensent 40 heures de travail à la fabrication de l'article N. Admettons que 5 ouvriers le confectionnent en 8 heures. Leur travail étant le travail d'ouvriers doués de capacités plus que moyennes, se fera valoir dans ce cas à la façon d'un monopole *par rapport à l'intensité*, — tout comme l'application de la roue hydraulique *par rapport à la productivité technique* du travail. *La valeur de production sociale de*

l'article N, dans le dernier cas, continuera toujours à s'exprimer en 50 heures de travail. En d'autres termes, 40 heures de travail d'un tel ouvrier comptent dans la vie pratique comme 50 heures de travail, dont l'intensité et la productivité technique servent de base à la comparaison générale.

Ces 50 heures de travail sont des heures de travail *concret* et *nullement abstrait* ; ce sont 50 heures d'un ouvrier de capacités déterminées, travaillant avec une intensité déterminée et dans les conditions techniques de production les plus favorables, parmi celles que l'on peut considérer comme accessibles à tous ; il est donc question d'une certaine catégorie bien spéciale de travail personnellement nécessaire à la production d'un objet déterminé et d'un travail dont les 50 heures comptent, dans les rapports actuels de la production, comme des heures de travail socialement nécessaires. De même le travail du premier ouvrier est du travail concret : travail d'un ouvrier de capacités moyennes, exécutant son métier avec des outils primitifs et travaillant, en conséquence de son isolement, dans les conditions techniques les plus défavorables. Ce dernier travail, tout en se prolongeant pendant un espace de 70 heures, n'est compté pourtant que pour 50 heures de travail socialement nécessaire à la production de l'article N.

Il faut supposer chaque fois que l'usure des moyens de travail, immeubles, outils, etc., est la même pour tous les cas présumés. S'il en était autrement, si l'usure des instruments de travail était bien plus sensible dans le troisième et le quatrième cas que dans les deux premiers, — les instruments étant plus précieux dans les deux derniers cas, — la valeur de production sociale qui serait transmise chaque fois au produit pendant une unité de temps quelconque (une heure par exemple) serait influencée par cette différence.

Dans un des chapitres suivants nous reparlerons encore de l'usure des instruments de travail ; nous verrons que, tout comme la valeur de production des matières premières et secondaires, elle entre entièrement dans la valeur de production des produits prêts à être consommés. Tout d'abord, cependant, nous faisons remarquer que nous devons voir

clairement à quelle époque historique nous renvoie cette évaluation grossière et peu exacte, faite empiriquement et pour ainsi dire par tâtonnements dans la vie pratique. Il est évident, au point de vue technique, que la valeur-de-travail, comme forme générale de la valeur de production, est naturellement bornée aux siècles du travail d'artisan organisé et ne s'applique en règle générale qu'à la période précapitaliste de la civilisation. Les difficultés que présentait encore, dans cette période, la détermination de la valeur-de-travail faite par la vie empirique, sont mises en lumière, avec une clarté remarquable, par les documents historiques des corporations et par les réglementations des échevins du Moyen Age. Par le développement des forces productives techniques du travail, le régime de la *valeur-de-travail* devait se transformer successivement dans les diverses branches de métier en ce que nous avons appelé le régime de la *valeur de production capitaliste*, régime dans lequel l'entrepreneur capitaliste spécifie minutieusement dans ses livres ses dépenses pour salaires, matières premières et secondaires, ainsi que pour l'usure du matériel de travail.

Dans l'exemple donné plus haut, 50 heures de travail représentent la quantité de travail socialement nécessaire, puisque les conditions dans lesquelles l'article N est produit ici peuvent être considérées comme indiquant les limites générales du développement pour le métier en question. Tout autre est la question de savoir si, au marché, cette quantité de travail se réalisera d'une façon correspondant nettement à ce coût de production socialement nécessaire ; en d'autres termes, si la valeur d'échange du produit N coïncidera exactement avec sa valeur de travail social. Cela nous le savons, ne dépend exclusivement ni des producteurs seuls, ni des conditions dans lesquelles ils ont dû accomplir la production. Dans le chapitre traitant de la valeur d'échange nous verrons de plus près que cela dépend encore, en grande partie, des conditions de l'échange, — conditions qui précisément nous permettent de voir en quoi la valeur d'échange et le prix de marché des denrées se distinguent de la valeur de production qui en est un élément important.

C'est seulement dans le cas particulier où les quantités de l'article N, fabriquées dans les conditions techniques les plus avantageuses (conditions accessibles à tous), suffisent complètement au marché pour couvrir la demande totale et effective sans surpasser sensiblement cette dernière, que la valeur de production sociale de l'article N se réalisera purement et simplement dans la valeur d'échange et le prix du marché. De ce que nous venons d'expliquer ici ressort nettement notre conception de la valeur-de-travail sociale : Cette valeur résulte en effet de l'évaluation, à un même point de vue objectif, de quantités très différentes de travail personnellement nécessaire et de leur comparaison avec une d'entre elles considérée comme mesure des autres.

Notons bien, cependant, que la valeur-de-travail sociale ne suppose nullement la réduction du travail personnel des producteurs particuliers à ce que l'on appelle « du travail humain abstrait », ou bien, par exemple, au « simple travail moyen » (*einfache Durchschnittsarbeit*) de Karl Marx. Le « travail humain abstrait » (*abstrakt menschliche Arbeit*) de l'école marxiste est une notion qui n'a pas de sens réel, une entité métaphysique.

En réalité, il n'existe que du travail concret : il n'y a que des quantités de travail d'une intensité déterminée, exécuté pendant une période déterminée et dans des conditions techniques déterminées ; ensuite les différentes quantités de travail comparées entre elles d'après les produits qu'elles procurent, sont estimées égales suivant les principes généraux que nous avons développés dans ce chapitre.

II. — *La valeur-de-travail sociale dans des branches différentes de métier. Influence de la valeur d'usage du travail.*

Même dans les limites de chaque métier nous avons dû envisager la valeur-de-travail des produits comme impossible à mesurer avec exactitude, — soit directement, par l'évaluation de la grandeur des facteurs décisifs, soit indirectement, au

moyen de la statistique, par la réduction de tout travail à du *travail humain moyen*.

Nous avons été déjà réduits ici à une grossière évaluation empirique, telle qu'elle se fait dans la vie journalière par la comparaison non de différentes quantités de travail, mais de leurs produits.

D'autre part, nous avons pu remarquer que, généralement, ce sont des produits parfaitement pareils ou du moins des produits de la même espèce qui, dans un même métier, étaient ainsi soumis à notre jugement. L'évaluation empirique des produits y avait du moins une base fixe sur laquelle elle pouvait encore s'appuyer avec quelque sécurité. Aussi avons-nous pu remarquer que parfois, — lorsqu'il était question de certaines espèces de travail physique, — l'intensité et avec elle la quantité du travail était mesurable avec une exactitude relativement grande, si nous voulions comparer les quantités visibles et palpables d'un produit, fabriquées dans une unité déterminée de temps.

Evidemment, cependant, ce criterium n'est pas toujours applicable, même si nous voulons nous borner à la comparaison de différentes quantités de travail de la même espèce, exercé dans le même métier.

Le chapeau de dame confectionné en quelques minutes par une modiste habile et paré avec un goût exquis d'un simple nœud de ruban, peut posséder non seulement plus de valeur d'échange, mais aussi plus de valeur de production que le chapeau qui a coûté plusieurs heures de travail à une modiste moins habile ou à une apprentie.

Le travail de l'excellente modiste et celui de l'apprentie sont tous deux du travail de modes ; il est impossible néanmoins d'évaluer la quantité de travail de l'une par rapport à celui de l'autre. Il ne s'agit plus ici d'un travail musculaire analogue à ceux qui nous ont servi d'exemple tout à l'heure ; nous n'avons plus devant nous des quantités différentes de produits absolument pareils, comme des tas de pavés ou des piles de bois. Et cependant nous déclarons sans hésitation, que le travail de la modiste habile est supérieur à celui de l'apprentie. L'observation de semblables phénomènes a déjà

amené les économistes de l'école classique à formuler cette idée juste qu'en considérant le travail comme la source de toute valeur, on ne saurait fermer les yeux sur les différences qualitatives du travail. C'était déjà l'opinion de Smith (1). Ricardo de son côté déclarait que la valeur de chaque espèce de travail est « bientôt fixée » et qu'elle l'est « avec assez de précision pour satisfaire aux nécessités de la pratique ». « Elle dépend beaucoup, ajoutait-il, de la dextérité comparative de l'ouvrier, et de l'activité avec laquelle il a travaillé (2). »

La théorie moderne de la valeur-de-travail partage encore nettement l'opinion de l'école classique à ce propos. Karl Marx a formulé son opinion dans les termes suivants : « Le travail complexe (*skilled labour*, travail qualifié) n'est qu'une puissance du travail simple, ou plutôt n'est que le travail simple multiplié, de sorte qu'une quantité donnée de travail complexe correspond à une quantité plus grande de travail simple » (3).

C'est fort commode, mais dès qu'il s'agit de savoir à combien de travail dit « simple » correspond une quantité déterminée de certain travail dit « complexe », cette formule nous laisse dans l'embarras, même s'il est question de deux quantités de travail du même métier.

Ricardo en nous assurant que dans l'échange, la valeur de chaque espèce de travail est *bientôt fixée* et qu'elle l'est avec assez de précision pour satisfaire aux nécessités de la pratique, a fait bon marché d'un des plus délicats problèmes de la science économique, problème dont la difficulté n'a pas échappé même à l'attention de ses contemporains. Adam Smith parlait ici d'une « grosse équité » (*that sort of rough equality*) qui, tout en étant estimée suffisante pour « le train

(1) « Il peut y avoir plus de travail dans une heure d'ouvrage pénible que dans deux heures de besogne aisée, ou dans une heure d'application à un métier qui a coûté dix années de travail à apprendre, que dans un mois d'application d'un genre ordinaire et à laquelle tout le monde est propre. » ADAM SMITH, *Wealth of Nations*, livre I, chap. v, trad. franç., tome I, p. 36.

(2) RICARDO, *Principles*, chap. 1, section II, trad. franç., p. 10.

(3) KARL MARX, *Das Kapital*, tome I, trad. franç., p. 17, col. 1.

des affaires communes de la vie, » n'est pourtant pas fort exacte (1).

Si la justesse de cette dernière assertion nous saute déjà aux yeux lorsqu'il s'agit encore du travail de différents ouvriers exerçant le même métier, — la modiste et la modiste apprentie, par exemple, — la comparaison du travail et de ses produits soulève de nouvelles difficultés lorsqu'il est question de métiers différents.

En passant nous avons déjà fixé l'attention sur une circonstance extérieure très importante n'appartenant pas, il est vrai, aux facteurs décisifs de la *quantité* du travail que représentent les produits, mais pouvant influencer cependant d'une façon considérable sur leur valeur-de-travail. Ce sont *les risques d'accidents, de maladie ou de mort*, que court le travailleur et qui sont beaucoup plus grands pour une catégorie de travail que pour une autre. L'on sait que, lors de la construction de la tour Eiffel, on comptait même, dans l'évaluation grossière qui s'exprimait dans les salaires des ouvriers, avec le caractère particulièrement dangereux du travail dans les parties hautes de la tour. Une différence de quelques mètres de plus au-dessus du sol se traduisait par une différence dans la taxation pratique du travail. Le nombre des vies humaines qu'a coûté la construction de la tour de 300 mètres nous a prouvé que cette différence de taxation était du moins très fondée, bien que nous ne puissions pas y reconnaître une indication exacte des différences de valeur. Des quantités égales de travail étaient ici évaluées à des degrés différents, lorsque le travail était fait à des hauteurs différentes et entraînait, par suite, des risques différents pour la vie du travailleur. Dans le cas choisi, le travail d'un ouvrier était comparé à celui d'un autre dans un même métier, ou bien, si le métier différait et si l'on comparait, par exemple, le travail des mécaniciens à celui des maçons ou des terrassiers, c'était en tout cas ce qu'on appelle du travail physique.

Comment comparerons-nous, cependant, une heure de travail du savant, du journaliste ou de l'artiste à une heure de

(1) ADAM SMITH, *loc. cit.*

travail du mécanicien ou du maçon ? La possibilité d'appliquer une mesure plus ou moins *exacte* cesse d'exister ici ; il faut considérer ces grandeurs comme *incommensurables*. Vouloir comparer et mesurer l'un par l'autre l'effort intellectuel d'un chimiste et l'effort musculaire d'un forgeron est une impossibilité que rien ne saurait justifier ; il est non moins impossible de comparer un travail à l'autre par l'évaluation de leurs produits respectifs ; ici non plus nous n'avons pas de terme de comparaison.

La théorie moderne de la valeur-de-travail ne s'est pas mieux dégagée de cette difficulté que l'économie classique. La réduction proposée par Marx d'une quantité de travail qualifié « travail à une puissance supérieure » à un *multiplum* de « travail simple » est à considérer comme scientifiquement impossible (1). Il est vrai que, sous le régime capitaliste, la vie sociale a souvent recours, pour récompenser le travail, à un système bien propre à contenter tous ceux qui désirent motiver et justifier la réduction dont nous venons de parler ; mais une telle réduction reste toujours arbitraire et ne saurait être invoquée dans la science économique. Lorsque nous étudions la valeur-de-travail des produits, c'est la *valeur-de-travail réellement existante* que nous devons analyser et non la récompense du travail sous le système coercitif du salariat moderne. Combien de fois la vie journalière laisse-t-elle saisir les épreuves éclatantes de ses évaluations injustes ! Nous verrons qu'elle place parfois le travail complètement inutile ou même nuisible bien au-dessus du travail le plus nécessaire et le plus utile à l'humanité. Ses décisions ne sauraient s'imposer à la science à titre de calculs exacts ou même approximativement justes ; aussi ne reposent-elles, en réalité, que sur le droit du plus fort.

Marx, — et il a de bonnes raisons pour cela, — n'entre pas

(1) G. Knies a eu parfaitement raison de s'opposer à cette théorie de Marx dans les termes suivants : «... Aussi fictive doit nous paraître la supposition qu'une valeur d'usage réelle, qui est le produit d'un travail « complexe », pourrait aussi bien avoir été créée par un *multiplum* de travail « simple ». En réalité, un élève n'accomplit pas le chef-d'œuvre du maître dans un *multiplum* du temps dépensé par celui-ci et un édifice superbe n'est pas un *multiplum* de baraques. » (KNIES, *Das Geld*, 2^e édit, p. 156).

plus profondément dans la question et s'abstient de décrire le détail de l'opération par laquelle le travail qualifié se réduit en soi-disant « travail simple ». « Les proportions diverses, dit-il, suivant lesquelles différentes espèces de travail sont réduites au travail simple comme à leur unité de mesure, s'établissent dans la société à l'insu des producteurs et leur paraissent des conventions traditionnelles(1) . »

Lorsque, enfin, il lui faut motiver tant soit peu cette singulière méthode de réduction, il prétend que dans ce travail complexe, se présentant comme travail « à une puissance supérieure » vis-à-vis du travail simple, se manifeste une force « plus difficile à former » et qui « rend dans le même temps plus de valeur » (2).

On sait, du reste, qu'Adam Smith exprime déjà un avis semblable (3).

De prime abord nous faisons observer, et cette observation nous arrêtera encore dans la suite de ce chapitre, que le coût nécessaire à former l'ouvrier et sa force productive ne correspond pas nécessairement à la valeur des produits qu'il fabrique. Si par hasard l'éducation d'un barbouilleur médiocre a coûté plus que celle d'un peintre né artiste « par la grâce de Dieu », l'étude étant plus pénible pour le premier que pour le second, on aurait tort cependant d'en inférer que l'œuvre de l'homme médiocre soit supérieure à celle du véritable artiste.

(1) KARL MARX, *Das Kapital*, tome I, trad. franç., p. 17, col. 2.

(2) *Loc. cit.*, p. 84, col. 1. Dans la traduction française, ce passage est beaucoup moins clair et moins catégorique que dans le texte original. A titre de comparaison nous faisons donc suivre ce dernier : « Die Arbeit, die als höhere, komplizirtere Arbeit gegenüber der gesellschaftlichen Durchschnittsarbeit gilt, ist die Aeusserung einer Arbeitskraft, worin höhere Bildungskosten eingehn, deren Produktion mehr Arbeitszeit kostet und die daher einen höhern Werth hat als die einfache Arbeitskraft. Ist der Werth dieser Kraft höher, so äussert sie sich aber auch in höherer Arbeit und vergegenständlicht sich daher, in denselben Zeiträumen, in verhältnissmässig höheren Werthen. » (*Das Kapital*, tome I, 3^e édit. allem., p. 178.)

(3) « Il est rare que de pareils talents s'acquièrent autrement que par une longue application, et la valeur supérieure qu'on attribue à leur produit n'est souvent qu'une compensation raisonnable du temps et de la peine qu'on a mis à les acquérir. » (ADAM SMITH, *Wealth of Nations*, livre I, ch. vi, trad. franç., tome I, p. 60).

En outre, admettons qu'une force productive ayant exigé des « frais de culture plus élevés » (*höhere Bildungskosten*, voir la note précédente en texte allemand) se présente, en effet, dans la société actuelle comme créatrice de travail « à une puissance supérieure » : notre problème ne se trouve nullement résolu par là. En dernière analyse, la moderne théorie de la valeur-de-travail nous renvoie toujours, comme *preuve* de son hypothèse de la réduction du travail complexe au travail simple, à la pratique de notre société capitaliste en affirmant que là cette réduction a réellement lieu (1).

Au lieu d'*éclaircir* les phénomènes sociaux, cette théorie, développée spécialement dans la doctrine de Marx, accepte tels qu'ils sont ces phénomènes. Au lieu de les analyser et de les soumettre à une critique rigoureuse, toutes les fois qu'ils ne correspondent pas à la logique sociale et sont susceptibles d'être modifiés ou détruits par le développement progressif de notre civilisation, la théorie marxiste de la valeur-de-travail s'incline ici devant les faits, fondant ainsi sur les iniquités sociales existantes une théorie scientifiquement insoutenable. Dans sa doctrine de la réduction du travail complexe ou travail qualifié au « travail simple » et dans les motifs sur lesquels il base cette doctrine, Karl Marx n'a pas su s'élever au-dessus de la théorie classique de Smith. Ayant besoin de cette réduction pour la construction de son système, il l'a empruntée à l'école classique avec tous ses défauts.

Il est vrai que l'on pourrait présenter une excuse : Marx s'était proposé, peut-on dire, d'analyser dans son *Capital* la constitution et le développement de la *production capitaliste*. A l'endroit même que nous venons de critiquer, il a fait remarquer dans une note que « la distinction entre le travail complexe et le travail simple (*skilled and unskilled labour*) repose

(1) « Si des économistes comme il faut se sont récriés contre cette « assertion arbitraire », n'est ce pas le cas de dire, selon le proverbe allemand, que les arbres les empêchent de voir la forêt ! Ce qu'ils accusent d'être un artifice d'analyse, est tout bonnement un procédé qui se pratique tous les jours dans tous les coins du monde. » (*Das Kapital*, tome I, trad. franç., p. 84, col. 2. Ce passage ne se trouve pas dans le texte original.)

souvent sur de pures illusions, ou du moins sur des différences qui ne possèdent depuis longtemps aucune réalité et ne vivent plus que par une convention traditionnelle. » Ensuite, que « c'est aussi souvent une manière de parler qui prétend colorer le fait brutal que certains groupes de la classe ouvrière, par exemple, les laboureurs, sont plus mal placés que d'autres pour arracher la valeur de leur force de travail » (1). Je prétends pourtant que cette observation de Marx ne répare pas sa faute d'avoir développé ici une théorie scientifiquement fautive, en se basant sur ces mêmes rapports de violence et d'exploitation sociale dont il a si bien lui-même envisagé l'origine historique.

Tandis que dans le système de Karl Marx la réduction du travail complexe à un *multiplum* de « travail simple » nous est apparue comme illogique et insoutenable, elle est, au contraire, parfaitement à sa place dans l'économie officielle de la classe dirigeante, telle qu'elle se présente à nous pour défendre l'ordre social existant. L'identification de la « valeur-de-travail » du produit avec la valeur de production de l'ouvrier et de sa force de travail, est précisément un trait caractéristique du mode de production capitaliste et constitue, comme le dit Rodbertus à juste titre « la cause profonde de tout différend économique » (2).

Ainsi, pour l'apologiste de l'ordre social existant, l'énigme devant laquelle nous nous trouvons placés tout à l'heure est facile à résoudre. L'effort d'esprit du chimiste et l'effort musculaire du forgeron se présentaient à nos yeux comme des grandeurs incommensurables et les produits de leur travail comme des substances hétérogènes, de sorte que la quantité de l'un de ces produits ne pouvait pas se traduire en une certaine quantité de l'autre. Dans l'un et l'autre cas, cependant,

(1) KARL MARX, *loc. cit.*

(2) « Il ne faut pas confondre, naturellement, le « coût-de-travail » (*Kostenarbeit*) et le « coût du travail » (*Arbeitskosten*). La dernière expression signifie la totalité des salaires qu'un produit a coûtés à l'entrepreneur, la première est la somme du travail même. Que ces deux expressions ne soient pas identiques aujourd'hui, voilà dans ce monde la cause profonde de tout différend économique. » (RODBERTUS, *Sociale Frage*, tome 1, note à la page 68).

nous avons affaire à une dépense cérébrale, nerveuse, musculaire de l'homme, dépense qui doit être rétablie par une absorption de nourriture et d'oxygène. N'oublions pas que, pour certains économistes, parmi lesquels se trouve Marx, « la force de travail a juste la valeur des moyens de subsistance nécessaires à celui qui la met en jeu (1) ».

C'est donc là le point d'égalité, le « quelque chose de commun », que l'on ne cherche plus cependant, comme il l'aurait fallu, dans les produits mêmes, mais chez les producteurs (2).

Ce qu'il y a de commun entre les services de trait du cheval et les œufs de la poule, c'est le fait que les deux animaux absorbent de l'avoine. De même, l'élément commun existant entre le produit de travail du chimiste et celui du forgeron, c'est le fait que tous deux mangent du pain ; la différence commence avec la viande. La conclusion est facile à tirer : Monseigneur l'archevêque et le piqueur de l'Elysée, logés dans un palais, couvrent leur table de bécassines et de saumons, tandis que le simple journalier se nourrit de pommes de terre et habite un taudis : il en ressort, pour l'apologiste de notre société actuelle, que les produits du travail du pauvre diable sont aux produits du travail de Monseigneur ce que les pommes de terre sont au saumon.

Le malheur est que les prémisses sont fausses ! Même dans la société capitaliste, la valeur incorporée dans les produits par le travail humain ne se résout pas dans les frais de la production du travailleur et de sa force de travail. Nous venons de constater ce fait en comparant le produit du travail

(1) MARX, *loc. cit.*, p. 73, col. 1.

(2) « En fin de compte, toute activité productive, abstraction faite (!) de son caractère utile, est une dépense de force humaine. La confection des vêtements et le tissage, malgré leur différence, sont tous deux une dépense productive du cerveau, des muscles, des nerfs, de la main de l'homme, et en ce sens du travail humain au même titre. La force humaine de travail dont le mouvement ne fait que (!) changer de forme dans les diverses activités productives, doit assurément être plus ou moins développée pour pouvoir être dépensée sous telle ou telle forme. Mais la valeur des marchandises représente purement et simplement le travail de l'homme, une dépense de force humaine en général. » (KARL MARX, *Das Kapital*, t. I, trad. franç., p. 17, col. 1.)

de l'artiste à celui du barbouilleur. Plus encore : Dépensez les mêmes frais pour l'entretien matériel, le développement intellectuel et l'éducation technique de vingt individus différents ; vous obtiendrez vingt résultats différents. La société capitaliste elle-même, malgré l'à-peu-près de ses évaluations, juge de vingt façons différentes le produit de leur travail. Reste le cas où la violence intervient et décide de la valeur, comme l'épée de Constantin le Grand décida des « vérités » de la religion chrétienne.

Sous le régime capitaliste, on s'explique, il est vrai, par les frais de production de l'avoine, les frais de production des œufs des poules, comme ceux des services de trait ; de même on s'explique les frais des services humains par les frais d'entretien de l'ouvrier. Cela n'empêche pas que dans la science économique nous avons à distinguer nettement entre ces deux notions : d'une part, la valeur de production (valeur-de-travail) d'un produit, s'exprimant dans la quantité de travail que ce produit représente et dans la valeur spécifique de ce travail ; d'autre part, la valeur de production du travailleur, s'exprimant, en dernière analyse, dans la quantité des vivres, etc., que le travailleur reçoit pour son entretien.

Nous voici donc au cœur de la question : Les différentes quantités de travail d'espèces hétérogènes appliquées aux produits de différents métiers ne peuvent pas être mesurées l'une par l'autre. Aussi doivent-elles être considérées pour des branches de métier très différentes, — celles du travail musculaire et celles du travail purement intellectuel par exemple, — comme des grandeurs incommensurables. La substitution à ces grandeurs incommensurables des frais d'entretien des travailleurs qui créent les produits en question, caractérise précisément les iniquités sociales. Nous avons vu cette substitution entraîner nécessairement à des évaluations fausses que la science économique de nos jours ne peut pas accepter.

Cette substitution, enfin, est pour nous une nouvelle explication du problème historique, déjà étudié : pourquoi la *valeur-de-travail* primitive a-t-elle dû se transformer en *valeur de production capitaliste* avec le développement

de la bourgeoisie comme classe dirigeante de la société ? Sous la pression de notre vie capitaliste, en effet, c'est la concurrence qui résout la difficulté de réduire le travail complexe au travail humain simple, et de déterminer *quel travail comptera, à la fin, comme « travail simple »*. De l'évaluation primitive, quoiqu'au fond rationnelle encore, de la valeur du travail d'après sa durée et son intensité, ou bien d'après son produit, — évaluation qui nous ramène aux temps des corporations médiévales, — est sorti, non pas un système scientifique de calculs compliqués, du reste inapplicable, mais une solution des difficultés économiques par la voie de la violence. Il suffit aujourd'hui, en dernière analyse, pour résoudre ce problème théorique de l'économie, de savoir dans quelles mains se trouvent les moyens coercitifs de la société.

La bécassine et le saumon sont des menus d'archevêque et de piqueur ; le chimiste se les permet quelquefois ; le journalier s'en passe. Dans les frais de production du travailleur se résout la *valeur* de leur travail dans la société. Voilà le dernier mot du régime capitaliste !

Cette décision, cependant, n'est maintenue que par l'impuissance et la pauvreté des masses ouvrières qui, dans la lutte de la concurrence, *doivent trop souvent vendre leur travail à tout prix*, pour répondre aux premières nécessités de la vie. Partout où la décision de la force n'intervient pas dans la vie sociale, comme dans l'exemple du barbouilleur et de l'artiste, la tentative de remplacer la *valeur-de-travail du produit* par la *valeur de production du travailleur* doit donc évidemment échouer.

Nous avons à pousser plus loin encore notre analyse et à examiner de plus près une nouvelle erreur essentielle des doctrines modernes de la valeur-de-travail ; son effet a été d'empêcher que beaucoup de fautes des économistes officiels puissent être mises en lumière. C'est encore contre une confusion introduite par les théories de Karl Marx que nous aurons à diriger notre critique.

Marx et son école partent de l'hypothèse que le travail, bien qu'il soit la substance créatrice exclusive et géné-

ralé de la valeur, ne possède pas de valeur lui-même (1).

Cette hypothèse, du reste, procède rigoureusement de sa thèse fondamentale que nous avons critiquée plus haut : les biens qui ont une valeur sont seulement ceux qui ont été produits par le travail. Aussi fausse, cependant, que cette thèse est encore la proposition qui en découle.

Le travail possède certainement de la valeur, et même de la valeur sous les trois formes que nous connaissons : *Valeur d'usage, valeur de production, valeur d'échange*.

Nous savons que les purs dons de la nature peuvent avoir de la valeur, bien qu'ils n'en présentent pas toujours les trois formes. La chaleur du soleil, par exemple, fait hausser en hiver la valeur d'usage et en même temps le loyer des chambres situées au midi ; les hôteliers suisses ou niçois savent bien exploiter cette valeur des rayons solaires (2).

A l'état potentiel, sous forme de bois ou de charbon, la chaleur peut donner une valeur spéciale aux terres dans lesquelles elle se trouve accumulée. Nous savons que cette valeur ne peut pas être identifiée tout simplement avec le travail que l'on doit dépenser pour abattre la forêt ou pour exploiter la mine. De même l'énergie potentielle humaine, la force de travail de l'ouvrier possède une valeur spéciale que l'on ne saurait davantage identifier purement et simplement avec le travail nécessaire à son entretien et à sa reproduction.

Dans le deuxième tome de cet ouvrage, nous aurons l'occasion de revenir encore sur cette thèse de Marx, que l'ouvrier vend *non son travail*, mais *sa force de travail*. Dans l'histoire des organisations ouvrières et de leurs luttes contre les entrepreneurs, nous trouverons la preuve du contraire : les ouvriers, tout au moins, n'entendent pas vendre leur *force de travail*, mais simplement leur *travail* ; ils ont même tâché

(1) « Ce qui sur le marché fait directement vis-à-vis au capitaliste, ce n'est pas le travail, mais le travailleur. Ce que celui-ci vend, c'est lui-même, sa force de travail Le travail est la substance et la mesure inhérente des valeurs, mais il n'a lui-même aucune valeur. » (KARL MARX, *Das Kapital*, tome I, trad. franç., p. 232, col. 1).

(2) Que l'on compare encore la haute valeur possédée, dans les pays de vignobles, par les terres exposées au soleil du midi.

sans cesse de livrer un nombre toujours décroissant d'heures de travail contre les mêmes salaires ou même contre des salaires croissants. D'autre part, nous verrons l'entrepreneur capitaliste ou ses représentants veiller attentivement à ce que ses ouvriers ne lui volent pas une minute du temps convenu ou s'opposer à ce que, pendant cet espace de temps, ils donnent une intensité de travail insuffisante. Si, par hasard, l'entrepreneur tient encore compte de la *force de travail* de ses ouvriers, lorsque, par exemple, l'un d'entre eux est momentanément dans l'impossibilité d'exécuter le travail convenu, c'est évidemment un acte de générosité et d'humanité de sa part, à moins qu'il ne cède à la crainte de l'organisation ouvrière ou de certains événements. En effet, il ne se croira pas obligé à le faire en tant que capitaliste. Comme entrepreneur capitaliste la force de travail ainsi que la santé et la vie de son personnel peuvent lui être indifférentes aussi longtemps qu'il trouve assez d'ouvriers à embaucher. Il exige et peut exiger, selon son contrat, du *travail réel*. En tant qu'entrepreneur capitaliste il s'en tient à son « billet », — comme le Shylock de Shakespeare. Le cas où le capitaliste, par égoïsme bien compris, peut prendre à cœur le bien-être de son personnel et le bon soin de leur force de travail se montrera à nos yeux comme n'étant encore qu'exceptionnellement de rigueur dans notre société actuelle.

Pour le moment c'est le travail humain et non la force de travail que nous avons à analyser. Contrairement aux doctrines de l'école marxiste, c'est bien le travail humain qui se présente à nous comme une marchandise. Par sa capacité de produire de la *valeur* et des *marchandises* il a revêtu lui-même le caractère de valeur et de marchandise, comme par la possibilité de se transformer en *capital* (au sens étroit du mot) une somme d'argent est elle-même capital (« capital potentiel », comme le dit fort bien Karl Marx).

D'autre part, si le travail humain, analogue en cela aux purs dons de la nature, peut posséder de la valeur, il se distingue d'eux par une différence caractéristique. Les purs dons de la nature possèdent, dans certaines circonstances, de la *valeur d'usage*; par suite, après être devenus la propriété de

quelques-uns, ils peuvent, dans la société actuelle, procurer aussi une *valeur d'échange* à certains biens, — nous en avons fourni divers exemples. Mais les purs dons de la nature, précisément parce qu'ils ne sont pas produits par l'homme mais se mettent gratuitement à son service, ne possèdent pas de *valeur de production*. Par là ils se distinguent du travail qui est lié à la personne du travailleur et par suite à son entretien matériel et à son éducation intellectuelle et technique. C'est cette *valeur de production du travail*, si l'on veut, qui se résout dans la *valeur de production de la force de travail*, c'est-à-dire dans la somme des moyens de subsistance nécessaire au travailleur. Mais le travail a encore sa valeur d'usage spéciale, et ici, pour le travail comme pour toute autre marchandise, c'est cette valeur d'usage qui intervient dans l'échange et distingue nettement la valeur d'échange du travail de sa valeur de production.

C'est encore par l'influence de la valeur d'usage du travail que s'expliquent certains phénomènes économiques demandant ici quelque éclaircissement. C'est l'influence de la valeur d'usage spéciale qui procure au travail de l'artiste ou de la grande modiste son caractère de *travail supérieur* et qui donne à ses produits une valeur considérable. Les produits inférieurs, vendus à bas prix, peuvent exiger des frais de production identiques ou même plus élevés.

Pour la marchandise travail, comme pour toute autre marchandise, la doctrine moderne de la valeur-de-travail, telle qu'elle est formulée par Marx, pêche par la base ; ici plus qu'ailleurs, par la nature du sujet, se montre d'une façon sensible l'inexactitude de son hypothèse fondamentale, que seules ont de la valeur les richesses qui ont coûté du travail, et seulement en tant qu'elles en ont coûté.

Nous connaissons déjà la valeur d'usage des biens sous son double caractère de *valeur d'usage personnelle et sociale* ; nous retrouvons ce double caractère par rapport au travail, comme par rapport à toute autre marchandise.

Dans notre exemple des œuvres d'art et des articles de modes de qualités différentes, c'est la valeur d'usage per-

sonnelle du travail que l'acheteur aura à apprécier. Il s'agit ici chaque fois de la satisfaction des besoins et des désirs purement personnels de certains amateurs ou clients. Lorsque cependant l'œuvre d'un artiste se distingue tellement de celle de ses confrères qu'elle est achetée pour un musée et devient, pour ainsi dire, le bien commun de tout le public, nous pouvons considérer que le travail de l'artiste en même temps que son œuvre a présenté une valeur d'usage sociale toute particulière, dépendant encore, en premier lieu, des propriétés intrinsèques de ce travail, mais ne pouvant se manifester, en tout cas, que comme un rapport nouveau entre le produit de ce travail et l'homme.

Pour la très grande partie des biens de consommation journalière, la valeur d'usage sociale, aussi bien celle du travail que celle de son produit, n'entre en jeu qu'en tant que les besoins et les désirs personnels d'un consommateur particulier sont une partie de l'ensemble des besoins et désirs humains. Dans cette mesure, l'action de la valeur d'usage sociale du travail est *générale* et s'applique à toute espèce de biens.

Ordinairement, la seule question est de savoir laquelle des deux, — *valeur d'usage personnelle* ou *valeur d'usage sociale* du travail, — est mise au premier plan ; de la réponse dépend notre jugement et sur le travail et sur son produit.

On considère généralement la mort comme un malheur pour la personne qu'elle frappe ; au point de vue objectif, cependant, il serait plutôt malheureux que tous les hommes vécussent éternellement. Il peut arriver de même, qu'un travail quelconque possède une valeur d'usage essentiellement élevée pour un certain individu ou pour un petit cercle de personnes, tandis qu'au point de vue objectif, le même travail doit être considéré comme entièrement inutile ou même nuisible.

Le travail du valet de pied possède probablement une valeur d'usage fort élevée pour son maître, qu'il soit prince ou haut fonctionnaire d'une république. Néanmoins, son travail, jugé d'après sa valeur d'usage sociale, peut paraître inutile à l'un d'entre nous, nuisible à l'autre, par l'exemple

d'oisiveté que donne ce travailleur comme par le coût de son entretien. Ici et dans les cas semblables, comme nous l'avons fait remarquer ailleurs, il y aura autant d'opinions que de juges.

Cela n'empêche pas que l'on peut poser, en cette matière, quelques principes fondamentaux : Sans contredit, nous devons attribuer *la valeur d'usage sociale la plus élevée aux espèces de travail qui répondent aux premières nécessités matérielles des hommes, et rendent possibles nos communications, notre vie en société.*

En partant du principe connu : *d'abord le nécessaire, ensuite l'utile, enfin l'agréable*, nous pouvons assurément discuter encore sur les différentes catégories du travail humain et sur la place à attribuer à chacune d'elles ; mais nous pourrions nous entendre du moins sur les grandes lignes de conduite à suivre dans nos évaluations.

Sans doute, il s'agit ici d'un examen sociologique très important, qui touche d'ailleurs par plus d'un point à la science économique, mais qui est des plus difficiles et des plus ingrats. C'est une raison de plus pour apporter notre part d'éloges à l'esprit pratique d'Adam Smith que nous avons vu, plus d'une fois déjà, se distinguer heureusement, dans ses recherches scientifiques, des économistes qui sont venus après lui.

C'est une preuve de la supériorité de son esprit et de la largeur de sa conception de notre vie sociale, d'avoir introduit dans la science économique la différence entre le travail « productif » et le travail « improductif ». Faisons une réserve : La définition qu'il a donnée de ces deux catégories de travail est encore imparfaite et défectueuse ; aussi lui a-t-on reproché à bon droit de considérer comme improductif tout travail qui ne contribue pas *directement* à la production d'un bien matériel et vendable (1).

(1) C'est le grief formulé, par exemple, contre Smith par Mac Culloch. Cf. la note 118 de cet économiste sur l'œuvre de Smith. Du reste, Mac Culloch, lui-même, était trop au service des classes dirigeantes et des grands de son époque pour pouvoir partager la conception large de Smith et découvrir l'idée juste sous la forme défectueuse. Le raisonnement de Mac Culloch aboutit à reconnaître comme productif chaque travail qui peut

En effet, le travail qui augmente *indirectement* le bien-être matériel, intellectuel ou moral des hommes, doit être compté aussi comme travail productif. A titre d'exemple, citons le travail employé à l'instruction et à l'éducation de la jeunesse, au soin des malades, à la conservation des bibliothèques, etc. Cependant, le principe même, posé à bon droit par Smith, doit être d'autant plus approuvé aujourd'hui que la science économique moderne se considère de plus en plus comme une partie de la science sociologique générale. Reconnaissons en passant qu'il fallait au temps de Smith du courage et de l'indépendance d'esprit pour ranger ouvertement les souverains, les officiers, les hauts dignitaires de l'Etat parmi les travailleurs « improductifs ».

Il me semble que, de nos jours, nous devons aller plus loin encore que Smith en distinguant, à côté du *travail productif*, non seulement le *travail improductif*, mais encore le *travail socialement nuisible et dangereux*.

Lorsqu'on occupe les détenus à leur faire creuser des fossés qu'ils auront à combler ensuite, on ne saurait nier qu'il s'agit là d'un travail simplement « improductif » en ce sens que ce travail ne crée pas de nouvelle valeur. La qualification de Smith s'applique donc parfaitement à ce cas. Ceux, pourtant, qui font métier d'empoisonner leurs semblables par la fabrication de l'absinthe ou de l'opium ou par la falsification des aliments, — lait, beurre, farine, font un travail à qui

exister dans les conditions sociales existantes. A côté du travail des fabricants, commerçants et banquiers, il loue encore comme « éminemment productif » (*supereminently productive*) le travail de tous les agents de la force publique : Armée et Flotte, Police et Justice et tout travail en général, qui concourt à « la sûreté de la propriété ». Cf. ensuite la critique de G. Garnier, et d'A. Blanqui sur les distinctions de SMITH (*Richesse des Nations*, livre II, ch. III, trad. franç., tome I, édit. 1881, p. 397-401.) Très intéressante surtout est la discussion large de Blanqui. Il nous avertit qu'en rectifiant l'erreur commise par Smith, il faut prendre garde de tomber dans la même faute. « Parce que le docteur Smith, dit-il, a reconnu (lisez méconnu, — voir l'édition de 1843) le caractère productif de certains travaux, il ne faut pas voir partout des producteurs, et la distinction du fondateur de *l'Economie politique*, pour être trop absolue, n'en est pas moins vraie en partie. La science ne doit donner le nom de travaux productifs qu'à ceux qui ont pour objet de satisfaire des besoins réels et légitimes, soit matériels, soit immatériels. »

ne convient plus la simple épithète d'« improductif ».

L'armée et la flotte, — lorsqu'elles sont employées à sauvegarder les classes dirigeantes de notre société contre « l'ennemi du dedans » ou qu'elles offrent à un gouvernement quelconque l'occasion de faire oublier par une guerre extérieure la situation tendue dans l'intérieur du pays, — peuvent représenter ici une quantité considérable de travail non seulement improductif, mais encore essentiellement nuisible et dangereux. Elles peuvent ainsi constituer un frein empêchant la société entière de se développer vers une forme supérieure de civilisation.

La valeur d'usage spéciale du travail, comme on peut s'y attendre, exerce une influence importante sur la valeur-de-travail des produits par rapport à la réalisation de celle-ci au marché. Ce phénomène, pourtant, vient compliquer encore les caractères de la valeur que nous étudions. On peut le remarquer déjà pour le travail dans chaque métier particulier ; mais la difficulté augmente si l'on examine différentes branches de production. Ici nous avons déjà rencontré des produits dont la nature différerait tellement que nous avons dû les considérer comme absolument hétérogènes et les quantités de travail dont ils étaient les produits comme des grandeurs incommensurables.

Pour résumer notre analyse de la valeur-de-travail des produits, nous constatons que diverses quantités de travail humain, différant par la nature du travail et par sa valeur d'usage, ne sauraient être évaluées exactement l'une par l'autre. La difficulté augmente encore par le fait que ces quantités de travail hétérogène sont exécutées par des ouvriers différant par leurs forces physiques et intellectuelles et par leur habileté professionnelle. Nous n'avons pas le moyen d'exprimer rationnellement la quantité du travail de l'ingénieur, de l'architecte ou du médecin en travail de maçon ou de terrassier ; dans le même métier, dans le même atelier, il nous est encore impossible de comparer exactement les résultats du travail du forgeron et de son apprenti, du maçon et du manoeuvre. C'est exceptionnellement qu'un travail peut être exactement mesuré par un autre. Nous trouverons une foule d'exemples

à l'appui de notre exposé lorsque nous examinerons plus tard une entreprise moderne de grande industrie avec le travail de son directeur, des ingénieurs, des comptables, des contre-maitres et des ouvriers de toutes catégories. C'est là un des arguments les plus significatifs apportés par les communistes contre le salariat moderne et contre la taxation arbitraire de la valeur du travail sous ce régime.

