

## CHAPITRE IV

### OBSERVATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR LA VALEUR DE PRODUCTION SOCIALE

*Coût de production et de reproduction. Valeur de production des matières premières. Usure matérielle et usure économique des moyens de travail.*

A nos considérations sur la valeur-de-travail sociale des produits se lient quelques observations d'un caractère général. Elles concernent la valeur de production sous toutes ses formes et nous devons encore en tenir compte lorsque nous analyserons la valeur de production sous sa forme capitaliste développée ; mais nous préférons les formuler dès maintenant parce que, sans elles, notre étude de la valeur-de-travail resterait inachevée.

Nos recherches sur la valeur-de-travail sociale des produits nous ont fait trouver comme base de cette valeur la quantité de travail personnellement nécessaire à leur production et appliquée sous les conditions techniques les plus favorables, pourvu que ces conditions soient accessibles à tous.

Immédiatement se pose ici la conséquence suivante : Supposons dans la production d'un article quelconque une invention, un perfectionnement, ou une révolution technique, comme l'histoire du travail en compte à chaque pas, dans chaque branche de métier. Le premier effet de ce changement

sera la réduction du temps nécessaire à la production de cet article.

Supposons le temps réduit de moitié. D'ordinaire ce ne sera pas seulement le produit nouvellement fabriqué qui verra diminuer dans la même mesure sa valeur de production, mais encore *toute la quantité du produit fabriquée dans les anciennes conditions techniques du travail*.

Naturellement, on suppose dans ce cas que le nouveau procédé de fabrication est rendu public et également praticable par tous les producteurs. Dans le cas contraire, la nouvelle invention ou le perfectionnement des moyens de travail étant provisoirement le secret ou la propriété d'un seul fabricant ou d'un petit nombre de producteurs, le nouveau procédé peut être considéré comme un monopole ; de même, l'application de la force motrice d'une roue hydraulique et l'intensité exceptionnelle du travail de certains ouvriers particulièrement doués se sont présentées tout à l'heure à nos yeux comme de semblables monopoles. Dans ce dernier cas c'est seulement le profit du producteur privilégié qui augmente ; la valeur-de-travail sociale reste invariable jusqu'à ce que la nouvelle méthode de fabrication se soit généralisée.

Fort remarquable, à ce point de vue, sont les mesures coercitives prises par les autorités médiévales, qui, dans leur réglementation du travail des corporations, veillaient scrupuleusement à ce que nul maître artisan ne gagnât plus que ses confrères en augmentant la productivité de son travail par l'usage des perfectionnements techniques ou par tout autre moyen. Vers l'an 1400 il n'était pas permis au maître foulon, dans la ville de Leyde, d'employer d'autres matières premières pour les étoffes que celles qui lui étaient prescrites, ou de fouler plus d'une pièce de drap tous les deux jours de travail ; la longueur de chaque pièce était de même désignée, elle était de 32 aunes ; toutes ces prescriptions paraissaient encore insuffisantes, puisque l'on fixait encore le nombre des fils à employer dans le tissage (1). Ce qui, d'une part, était

(1) Les plus anciens règlements des drapiers de la ville de Leyde remontent à 1363. Comme partout, cependant, le magistrat les remaniait con-

ici un garant de la qualité du produit, empêchait, d'autre part, les progrès techniques de l'industrie.

Il résulte de ces observations générales qu'en principe ce n'est pas *le coût de la production*, mais plutôt *le coût de la reproduction* d'une marchandise que nous pouvons considérer comme le facteur constitutif de sa valeur de production. Il s'agit ici d'un principe s'appliquant avec autant de rigueur à la valeur de production capitaliste développée, qu'à la simple valeur-de-travail. Ce principe se retrouve dans la notion du coût de la production ; aussi est-il généralement reconnu, par les représentants de la théorie moderne de la valeur-de-travail.

Le principe que nous venons de développer ne s'applique ni sans réserves, ni également à toute catégorie de biens. Plusieurs biens économiques ne peuvent pas être reproduits et doivent précisément à ce fait une partie considérable de leur valeur d'échange, bien que le coût de production reste un élément essentiel de cette valeur. Tel est le cas, par exemple, pour les objets rares de différentes espèces. D'autres articles de cette catégorie, comme certains vins estimés, retirent de leur âge un élément essentiel de valeur ; si l'on voulait les reproduire, on aurait de même à reproduire cet âge, — sinon, on fabriquerait de tout autres produits représentant une *moindre valeur*.

Comme principe général, cependant, principe s'appliquant à la très grande partie des articles de consommation journalière, nous devons admettre que la valeur de production est estimée d'après *le coût de la reproduction*.

*En ce qui concerne la simple valeur-de-travail*, ce principe s'exprime ainsi : *La valeur de production est estimée d'après la*

tinuellement par de nouvelles ordonnances. Cf. la citation à la page 167, relative à la ville d'Amiens. Elle nous a appris que le maître tisserand ou *waidier* n'y pouvait pas davantage augmenter son gain par l'invention d'une méthode perfectionnée ou par le moyen d'une production plus intensive. Les mêmes observations s'appliquent aux villes de Flandre. Voir F. FUNCK-BARENTANO, *Philippe le-Bel en Flandre*, Paris, 1896, p. 51 et suiv. Le nivellement des conditions de vie dans chaque métier sur la base d'une valeur-de-travail sociale réglée par les autorités urbaines, voilà le trait caractéristique qui distingue les rapports de production dans le Moyen Âge.

*quantité du travail socialement nécessaire au moment où le produit apparaît au marché, c'est-à-dire au moment où sa valeur de production va se réaliser dans la valeur d'échange et le prix de marché.*

C'est dans ce même sens que nous verrons encore s'appliquer ce principe à la valeur de production capitaliste développée et cela non seulement par rapport aux produits qui peuvent être augmentés indéfiniment et arbitrairement par l'industrie humaine, mais encore aux produits de l'agriculture et de l'industrie agricole ainsi qu'aux matières premières que nous procurent les industries extractives ; pourtant, en ce qui concerne ces dernières catégories de produits, nous savons que la productivité du travail ne dépend que partiellement de l'homme même.

Une observation particulière se présente ici : Supposons que dans le laps de temps compris entre la production d'une marchandise et son apparition au marché, la quantité de travail indispensable à la production de cette marchandise reste la même, mais que son producteur trouve au marché *un autre produit* fabriqué avec un coût de production moindre, — c'est-à-dire pour le cas spécial de la valeur-de-travail, par une dépense moindre de travail, — et que ce deuxième produit corresponde aussi bien ou mieux que le premier aux mêmes besoins et désirs humains. Il est évident que, dans ce cas, il arrivera de deux choses l'une : ou le premier produit ne sera plus demandé et deviendra une non-valeur ; ou bien, la demande, tout en s'affaiblissant, continuera. L'alternative sera résolue par plusieurs circonstances particulières : la mode, les préférences des consommateurs pour le produit nouveau venu, ou d'autre part leur néophobie. En résumé, le premier produit ne réalisera généralement pas une valeur de production supérieure à celle du dernier qui satisfait les mêmes besoins ou désirs. Lorsque, par exemple, le nouveau produit n'exige que la moitié du travail nécessaire à la fabrication du premier, on peut s'attendre à voir la moitié seulement de la valeur de production sociale représentée autrefois par le premier produit se réaliser dorénavant dans sa valeur d'échange et son prix de marché. A nettement parler, ces derniers se cons-

titueront sur une base qui n'est plus la valeur de production sociale originelle du produit en question, mais qui ne s'élève qu'à la moitié de celle-ci.

Ici le produit, dont il est question, n'est pas privé partiellement de sa valeur de production originelle par un produit parfaitement pareil possédant les mêmes propriétés intrinsèques, mais par un produit d'une autre espèce, capable de satisfaire les mêmes besoins et désirs humains.

Dans nos recherches sur la valeur de production en général et la valeur-de-travail en particulier, nous avons toujours parlé jusqu'à présent, en termes généraux, du coût nécessaire de la production ou du travail socialement nécessaire à la production, sans faire une distinction, pour chaque produit en particulier, entre le travail directement appliqué au produit, et la quantité de travail que l'on peut considérer comme transmise au produit par l'intermédiaire des moyens de production.

Les *moyens de production*, comme l'on sait, comprennent encore d'une part les *matières premières* et *matières secondaires*, d'autre part les *moyens de travail*: *immeubles*, *outillage*, etc. C'est à leur égard que nous avons à faire quelques observations importantes sur la constitution de la valeur de production. Ces observations s'appliquent encore une fois à la *valeur de production en général* et non exclusivement à la *valeur-de-travail*.

Les artisans qui ont fabriqué l'ouvrage de tabletterie dont nous avons examiné la valeur-de-travail sociale, ont donné à ce produit une valeur de production correspondant au travail dépensé; leur travail peut être considéré comme entrant purement et entièrement dans le produit, avec la réserve déjà faite que c'est généralement la valeur-de-travail sociale qui compte ici dans l'échange et non la valeur-de-travail personnelle.

L'ouvrage de tabletterie, cependant, représente autre chose que le travail que nous venons d'y retrouver. Il contient encore d'abord la matière première, bois ou ivoire, qui généralement est livrée par d'autres ouvriers et qui, en tout cas, passe entièrement et avec toute sa valeur de production dans

le nouveau produit. Elle ne subit une transformation dans le processus de la production que pour reparaitre, sous une nouvelle forme, dans le produit final. Nous n'avons à analyser pour le moment que *la valeur de production* et notre problème est autre que celui des ouvriers tabletiers qui ont à juger chaque plaque de bois ou d'ivoire d'après l'usage qu'ils en peuvent faire. Notre tâche est donc assez simple. Au travail de ces ouvriers nous avons à ajouter le travail nécessaire à la production et la livraison de la matière première. Nous supposons que, dans la branche de métier qui s'occupe de la fabrication de la matière première, le coût de la production se réduise encore à une dépense de travail.

Dans l'industrie spéciale choisie par nous il n'est pas question, à proprement parler, de matières secondaires. Si nos ouvriers étaient des fondeurs de cuivre ou de bronze et leur œuvre un objet de fonderie artistique, il en serait autrement. À côté de leur matière première (cuivre ou bronze) ils auraient encore à compter avec les matières secondaires, combustibles et autres, employées dans leur industrie. Les matières secondaires se distinguent des matières premières en ce qu'elles n'apparaissent pas dans le produit final, mais sont consommées, au contraire, dans le processus de la production, sans laisser trace de leur existence. Cependant, en principe, ces derniers matériaux ne sont pas moins nécessaires à la constitution du produit que les matières premières ; comme ces dernières, ils doivent être considérés comme entrant dans la valeur du produit avec leur entière valeur de production, (*valeur-de-travail* ou *valeur de production capitaliste développée*).

Tel n'est pas le cas pour ce que l'on désigne sous le terme spécial de *moyens de travail*. L'immeuble où l'artisan exerce son métier peut continuer à exister aussi longtemps que l'ouvrier exerce sa profession, quel que soit le nombre des pièces livrées par lui. De même ses outils durent plus longtemps que chaque processus particulier de production. Mais immeuble et outils subissent des altérations. Tous ces moyens de travail, quoique dans un délai différent, s'usent à la longue. Aussi faut-il réparer de temps en temps l'immeuble ; aiguïser et maintenir en bon état les instruments de travail.

Rappelons-nous maintenant que notre ouvrage de tabletterie représentait une valeur-de-travail sociale de 50 heures. Il faut tenir compte ensuite de la quantité de travail dépensée à la fabrication des matières premières et secondaires. Admettons qu'elle soit de 13 heures. Supposons enfin que l'usage des moyens de travail représente 50 jours de travail par an dans les conditions générales de production : 25 jours nécessaires, par exemple, pour compenser l'usure matérielle des moyens de travail mis à la longue hors d'usage, et 25 autres jours représentant le temps nécessité par les réparations continuelles et l'entretien des outils, le nettoyage de l'atelier, etc. A ce titre, la valeur de production sociale de l'objet en question devra être augmentée d'une fraction de ces 50 jours de travail correspondant à la durée de sa fabrication.

Aussi longtemps que le métier continue à être exercé par l'artisan et que la valeur de production se présente encore à nos yeux comme de simple valeur-de-travail, l'ouvrier traitera encore souvent l'usure de ses moyens de travail comme une quantité négligeable ; tout au plus, la comptera-t-il grossièrement dans les prix qu'il demande. Il en sera tout autrement dès que nous verrons se transformer peu à peu la petite manufacture en petite industrie, industrie moyenne et grande industrie. Là les moyens de travail, bâtiments, machines, outillage, etc., commencent à jouer un rôle toujours plus important ; l'entrepreneur y est naturellement porté à compter sérieusement avec la valeur de production transmise au produit par chacun de ces moyens de travail, et il les spécifie soigneusement dans ses prix de revient.

L'entrepreneur moderne enregistre dans ses livres une somme annuelle pour la détérioration de ses machines ; il met de même au compte des dépenses une somme répondant à l'usage, — sinon au loyer, — de ses locaux. Même dans ce stade de développement de l'industrie, on ne tiendra pas un compte exact, pour la détérioration des instruments de travail, de la durée de leur emploi, depuis leur mise en service jusqu'à ce qu'ils soient hors d'usage. Pourtant, du côté des entrepreneurs, ce calcul a beaucoup gagné en précision avec les années. C'est précisément cette possibilité de compter plus facilement et avec

une plus grande exactitude l'usure, les frais d'entretien, etc. des moyens de production que nous avons déjà comptée comme un facteur essentiellement favorable à la transformation de la valeur-de-travail primitive en valeur de production capitaliste (1).

Le produit final du travail du tabletier pourrait représenter ainsi une valeur-de-travail sociale non de 50 heures, mais de 65 heures ; par exemple, 50 heures pour le travail direct de la fabrication, 13 heures comme valeur de production des matières premières et secondaires et enfin 2 heures pour l'entretien des moyens de travail, l'usure des outils, etc.

Ainsi, nous voyons que les moyens de travail n'entrent pas entièrement dans chaque exemplaire du produit à la fabrication duquel ils ont servi, à l'inverse des matières premières, généralement aussi des matières secondaires. Ils s'absorbent dans le produit total d'une période entière de production, de sorte que le coût qui correspond à leur usage ne peut s'appliquer que par fraction à chacun des objets fabriqués pendant cette période.

Il est tout naturel que pour l'une et l'autre espèces de moyens de production, on ne saurait parler d'une transmission de valeur de production de ces moyens au produit final qu'autant qu'ils possèdent eux-mêmes cette valeur. Les matières premières ou secondaires qui sont gratuitement à la disposition du producteur n'entrent pas dans la *valeur de production personnelle* ; celles qui sont librement accessibles à tous

(1) Les autorités des villes du Moyen Age, dans leurs règlements des métiers, ne tenaient pas exclusivement compte des matières premières et de la main-d'œuvre, mais encore des *instruments de travail*. Pour en donner la preuve, nous nous référerons encore une fois au métier des drapiers dans la ville de Leyde. Il était expressément défendu, dans cette ville, de carder la laine ; on la peignait pour ne pas trop casser le poil du drap. Les outils au moyen desquels se faisait cette opération spéciale étaient encore scrupuleusement déterminés (Voir le D<sup>r</sup> P. J. Block, *loc. cit.*, p. 197). « La disposition et la grandeur des métiers, le nombre des fils, sont fixés d'une manière précise. » (F. FUNCK-BRENTANO, *Philippe le Bel en Flandre*, p. 53).

Ici encore c'est à la bonne fabrication du produit que les autorités médiévales voulaient veiller. Il est évident, d'autre part, que leurs prescriptions sur les outils étaient encore un obstacle important au développement technique des métiers.

n'entrent pas davantage dans la *valeur de production sociale des produits*. Les unes et les autres sont comme les forces naturelles qui prêtent gratuitement leur concours dans le processus de la production. Le sable ou le bois sauvage de la forêt peuvent ne coûter au producteur que le travail nécessaire à les recueillir, les transporter et les appliquer à une destination spéciale ; pour le reste, ils peuvent ne pas lui coûter davantage que la lumière du soleil ou l'eau de pluie. Il en est autrement, si ces dons de la nature ne se trouvent que par exception à la libre disposition du producteur et se présentent en ce cas comme un monopole. La force d'un courant d'eau dans une contrée industrielle peut nous servir d'exemple. Dans le cas du monopole, c'est seulement la *valeur de production personnelle* et non la *valeur de production sociale* qui reste invariable. Il est donc très compréhensible que la petite manufacture ait déjà tenu compte, dans la fondation des établissements, de la proximité plus ou moins grande des matières premières comme de toute autre condition permettant d'économiser les moyens de production. La fondation d'ateliers de sculpteurs sur bois dans les contrées boisées de la Suisse, de Thuringe et de la Forêt Noire, de sabotiers, vanniers, nattiers, briquetiers aux bords des rivières, s'explique par la même cause pour la période de la petite manufacture.

La grande industrie moderne comporte naturellement, à ce point de vue, bien d'autres exigences que la petite manufacture ; mais ces circonstances accessoires de la production conservent leur influence. L'établissement des hauts fournaux, des fonderies et des grandes forges de nos temps modernes dans le voisinage des mines, qui leur procurent les matières premières et les principales matières secondaires, est un phénomène du même ordre.

Dans aucune de ces deux époques il n'est question d'une nécessité rigoureuse ; on peut économiser par d'autres voies, surtout dans la grande industrie, que la production et le transport des matières premières et secondaires. La Suisse, par exemple, doit principalement l'existence de son industrie moyenne et de sa grande industrie à la technique moderne qui transforme la force motrice de l'eau courante en élec-

tricité, c'est-à-dire, à une économie des moyens de travail. D'une façon générale, les principes que nous venons de développer au sujet des moyens de production sont d'un intérêt essentiel pour tout degré de développement du travail humain.

Nous devons encore faire une observation : Les principes généraux que nous avons posé plus haut, relativement au travail s'appliquent aussi aux matières premières et secondaires d'une part, aux moyens de travail de l'autre. C'est non la *valeur de production personnelle*, mais la *valeur de production sociale* qui, généralement et pour les deux catégories de moyens de production, entre dans le produit ; de plus, ce n'est pas ordinairement le *coût de la production* d'un produit, mais plutôt le *coût de sa reproduction* qui, dans les deux cas, compte comme valeur de production sociale. Ce qui est en jeu, selon ce dernier principe, c'est la valeur de production sociale possédée par le produit au moment où *il est apporté au marché*.

Examinons de plus près encore l'application de ces principes importants : Le tabletier voulant se permettre le luxe de tendre son atelier de tapisseries, ne saurait rationnellement compter l'usure de celles-ci dans la détérioration de ses moyens de travail. La valeur de production sociale transmise avec le temps au produit s'étend bien à l'atelier et aux instruments de travail, mais non à la décoration des locaux. Quoique les frais dépensés à celle-ci se rangent parmi les frais personnels de fabrication des objets de tabletterie, ils ne comptent point dans la valeur de production sociale de ces produits.

Aussi longtemps que le métier reste encore entre les mains de l'artisan, la valeur de production se présentant sous la forme primitive de valeur-de-travail, de semblables dépenses jouent ordinairement un rôle peu important. Il en est autrement déjà dans la petite industrie et plus encore dans l'industrie moyenne et la grande industrie de nos jours. Ici tous les frais de production de cette espèce exercent une influence plus ou moins importante, à tel point, qu'un excès de dépenses sur ce chapitre peut décider bien souvent de l'avenir d'une entreprise.

Les machines coûteuses qu'emploie souvent la grande

industrie moderne perdent sensiblement de leur valeur avec le temps, non seulement par cause d'usure matérielle, mais aussi par le simple fait de leur âge. Un entrepreneur dans la grande industrie moderne doit se tenir au courant du développement de son industrie et se préoccuper des inventions nouvelles de la mécanique en tant que celles-ci peuvent lui permettre de réaliser des économies. S'il oubliait ce principe, sa machinerie, pour ainsi dire, se survivrait à elle-même. Par opposition à l'usure *matérielle*, c'est ce qu'on peut appeler l'usure *économique* des moyens de production.

Dans certaines branches de la grande industrie, on reconnaît ainsi la nécessité du remplacement total de toute la machinerie (usée ou non usée) au bout de quelques années de service. Nous nous sommes laissé dire que les compagnies d'assurances contre l'incendie comptent avec cette nécessité et font payer en conséquence de hautes primes aux propriétaires de ces entreprises.

Ici la valeur de production sociale des instruments de travail et leur *absorption dans un espace déterminé de temps* joue un rôle essentiel et ceci s'applique non seulement à tout entrepreneur en particulier, mais même à l'industrie nationale ou internationale (1).

D'autre part, la question de savoir ce qui compte comme valeur de production dans un sens général et social a une influence beaucoup plus importante pour la grande industrie que pour la petite manufacture et le travail de l'artisan isolé. Si la tapisserie ornant l'atelier du tabletier n'apporte pas un

(1) PIERRE KROPOTKINE, dans son livre : *Fields, Factories and Workshops*, donne la comparaison intéressante qui suit sur l'état international de notre grande industrie : « Il en est de même en Allemagne. Depuis un quart de siècle, et surtout depuis la dernière guerre, l'industrie y a subi une transformation complète. Son outillage, entièrement renouvelé dans la plupart de ses usines et manufactures, représente, pour ainsi dire, le dernier mot du progrès... Les nouvelles usines de l'Allemagne débutent avec l'expérience acquise par Manchester après un siècle d'essais et de tâtonnements, et en Russie, on travaille aussi bien aujourd'hui qu'à Manchester ou en Saxe. La Russie, à son tour, essaie de s'émanciper de sa dépendance vis-à-vis de l'Europe occidentale et fabrique déjà elle-même la plupart des articles qu'elle importait autrefois de l'Angleterre ou de l'Allemagne. » (*loc. cit.*, chap. 1, pp. 10-11, Trad. Victor Dave).

tort irréparable aux affaires de l'artisan, l'établissement trop luxueux d'une entreprise de grande industrie pourrait plus facilement mener l'entrepreneur à sa ruine. Ici les limites sociales posées dans chaque branche d'industrie, indépendamment de la personne de l'entrepreneur, ont un intérêt beaucoup plus direct ; une méprise à l'égard des moyens de travail y est d'une portée bien plus grande ; il est difficile de remédier à l'excès de dépenses apporté dans la construction d'un vaste immeuble, tandis que l'artisan a bientôt fait d'enlever ou de vendre quelques objets imprudemment achetés.

Dans la petite industrie, l'industrie moyenne et la grande industrie, l'économie relative aux matières premières et secondaires joue un rôle non moins important assurément que dans la petite manufacture. Dans un établissement de grande industrie moderne bien dirigé, chaque objet, le plus petit même, doit avoir sa place et ne pas rester inutilisé. Un entrepreneur de capacités commerciales supérieures attribuait principalement la prospérité de sa fabrique de carrosserie à la bonne administration, au système d'économie pratiqué par la direction ; pas un bout de ficelle dans son entreprise n'était gaspillé et tout, jusqu'aux copeaux de bois et aux vieilles boîtes de fer blanc, trouvait toujours son emploi.

Plus encore que l'économie des matières secondaires c'est celle des matières premières qui exerce ici une influence essentielle, parce que celles-ci s'emploient en quantités plus considérables : « Si une livre de coton suffit en moyenne pour faire une livre de filés, nous fait remarquer Marx, ce n'est que la valeur d'une livre de coton qui sera imputée à la valeur d'une livre de filés (1). »

Pour chaque établissement de grande industrie se trouve ici exprimé en quelques lignes un principe général de la plus grande importance pour le bon succès de l'entreprise.

Nous faisons expressément remarquer que toutes ces observations sur les matières premières et secondaires, sur les moyens de travail et sur leur influence dans le processus de

(1) KARL MARX, *Das Kapital*, t. I, trad. franç., p. 80, col. 2.

la création de valeur, s'appliquent uniquement à la *valeur de production* que ces éléments ajoutent au produit ; elles ne se rapportent nullement à l'influence qu'ils exercent sur la *valeur d'échange*. C'est une erreur importante de notre théorie moderne de la valeur-de-travail, erreur que l'on retrouve également chez Rodbertus et chez Marx, de supposer que la « valeur » des moyens de production (c'est-à-dire selon leur doctrine, la quantité de travail représenté par ces moyens, ou ce que nous appelons leur valeur de production) entre telle quelle dans la valeur d'échange des produits, au fur et à mesure qu'elle est consommée dans le processus de la production.

La confusion est manifeste ; si la part de la valeur d'échange des produits que l'on peut mettre au compte des moyens de production ne peut pas être fixée exactement, néanmoins on ne saurait l'identifier purement et simplement avec le travail représenté par ces moyens de production dans la proportion de leur usure. Le service que le matériel de production rend dans la constitution de la valeur d'échange objective des produits est autre chose que la valeur de production représentée par la part consommée du matériel.

Il est à peine utile de répéter que nous nous retrouvons encore, en dernière analyse, en présence de cette hypothèse si souvent critiquée que, dans l'échange, les biens produits par le travail humain possèdent seuls une valeur et que leur valeur correspond nécessairement à ce travail.

Dans notre discussion de cette hypothèse nous avons fait remarquer que les dons de la nature qui se trouvent gratuitement au service de l'homme et ne possèdent aucune valeur de production ne peuvent pas être mis à l'écart en vertu de leur gratuité lorsque nous estimons la *valeur d'échange* des produits. Dans la haute importance qu'ont les agents naturels pour la création des richesses humaines et leur influence essentielle sur la constitution de la valeur d'échange de ces dernières, nous avons rencontré précisément un des meilleurs arguments que puissent apporter les communistes contre l'accaparement de la nature par les individus.

Il est donc évident que nous nous opposerons catégoriquement aussi à l'identification des services que nous rendent les

matières premières et secondaires et les moyens de travail avec la valeur de production qu'ils représentent. Cette identification est aussi insoutenable pratiquement que théoriquement.

Dans un chapitre traitant de la valeur des biens complémentaires nous exposerons dans son développement le principe général suivant : *Lorsque différents facteurs ont collaboré à la création d'un bien économique on ne peut pas mettre au compte d'un seul le produit de l'action commune. En diminuant la valeur totale d'un produit de la valeur que certains facteurs représentent en dehors de la combinaison, pour attribuer ensuite la différence à l'action d'un seul facteur conservé, on oublie que les biens complémentaires doivent être jugés dans leur ensemble.*

D'après ce principe, si l'on veut déterminer la part qui revient à l'aide des moyens de production dans la création des richesses humaines et la constitution de leur valeur, on ne peut pas remplacer cette aide par le coût de la production ou de la reproduction des moyens en question. C'est du moins impossible en ce qui concerne la *valeur d'échange* de nos richesses malgré la théorie moderne de la valeur-de-travail. Cette substitution ne s'applique en réalité qu'à la *valeur de production* des richesses.

Karl Marx s'est laissé entraîner à poser l'hypothèse suivante : « Les moyens de production ne peuvent... jamais ajouter au produit plus de valeur qu'ils n'en possèdent eux-mêmes. Quelle que soit l'utilité d'une matière première, d'une machine, d'un moyen de production, s'il coûte 150 livres sterling, soit cinq cents journées de travail, il n'ajoute au produit total qu'il contribue à former jamais plus de 150 livres sterling (1) ».

Cette hypothèse est aussi inexacte lorsqu'on la veut appliquer à la *valeur d'échange* des biens qu'elle est correcte relativement à leur *valeur de production*. Aussi caractérise-t-elle une fois de plus la confusion entre ces deux formes de valeur,

(1) Voir KARL MARX, *Das Kapital*, t. I, trad. franç., p. 88, col. 1. ROBERTUS, de son côté, a moins approfondi cette matière. Voir cependant : *Sociale Frage*, t. I, p. 69-70.

confusion que l'on retrouve continuellement dans les œuvres de Marx.

Si, cependant, nous devons rejeter ici les théories présentées par la doctrine moderne de la valeur-de-travail en tant qu'elles s'appliquent à la valeur d'échange, nous n'acceptons pas davantage celles que la doctrine utilitaire expose au sujet des moyens de production.

La doctrine utilitaire moderne, d'après ses représentants les plus autorisés et d'accord avec sa théorie générale de la valeur, considère la valeur des machines et celles, en général, de tous les « biens productifs », comme dépendant de « l'utilité limitative » du produit final prêt à la consommation et comme ne s'appuyant pas, par suite, sur le coût de production de ces biens mêmes » (1).

(1) Très curieuse, à ce sujet, est l'exposition que donne M. Böhm de cette hypothèse. Cf. *Kapital und Kapitalzins*, t. II, p. 190 et suiv.

« Supposons, dit-il, qu'un article de consommation A provienne d'un groupe de biens productifs du deuxième ordre ( $G_2$ ) ; celui-ci, à son tour, d'un groupe du troisième ordre ( $G_3$ ), dérivant lui-même d'un groupe du quatrième ordre ( $G_4$ ) et ainsi de suite. A titre d'exemple et pour éclairer cette division empruntée à Menger, il prend comme article de consommation le pain ; comme groupe productif du deuxième ordre, la farine, le four de boulanger et le travail du boulanger collaborant à la production du pain ; comme groupe productif du troisième ordre, le blé, le moulin, les matériaux pour construire le four, etc., servant tous ensemble à la production des biens du deuxième ordre ; enfin la terre qui procure le blé, la charrue, le travail du laboureur, les matériaux nécessaires à bâtir un moulin, etc., seront des biens productifs du quatrième ordre. M. Böhm pose ensuite les deux principes fondamentaux suivants :

« Premièrement : attendu que de tous les groupes productifs intermédiaires qui passent successivement l'un dans l'autre, dépend la même utilité, la valeur de tous doit être en principe la même. »

« Secondement : la quantité de cette valeur commune correspond pour tous ces groupes, en dernière analyse, à la quantité de l'utilité limitative de leur produit final prêt à la consommation. » (*Loc. cit.*, p. 192).

D'après cette théorie la valeur du travail du laboureur ainsi que celle de ses moyens de production dépend de la valeur du blé qu'il produit ; cette dernière valeur à son tour, ainsi que la valeur du moulin, des matériaux pour la construction du four de boulanger, etc., dépend ensuite de la valeur de la farine, du four et du travail du boulanger, et enfin ces dernières valeurs dépendent encore de la valeur du pain. Ici l'école autrichienne s'arrête. Pourquoi ? Est-ce que le pain ne produit pas de nouveau de la force de travail, comme la force de travail produit du blé, de la farine, du pain ? Nous prenons la liberté de continuer la chaîne de déductions de M. Böhm : la valeur du pain « dépend » de la valeur de la force de travail produite par le pain, force de travail des laboureurs, artisans, ouvriers de fabriques, etc. ; la

Cette dernière doctrine ne commet donc pas l'erreur faite par la théorie de la valeur-de-travail ; elle ne confond pas la valeur de production ajoutée par les instruments de travail, etc., aux produits finaux avec la partie de la valeur d'échange de ces derniers qu'on devra attribuer à la collaboration des moyens de production. Son erreur est autre : C'est de confondre les *services que rendent le travail, le sol, les outils, etc.* dans le processus de la production et dans la création de valeur sous toutes les formes avec la valeur d'échange que représentent eux-mêmes ces biens productifs.

Elle considère la valeur d'échange d'une charrue (pour reprendre une fois encore l'exemple choisi par Von Thünen) comme s'appuyant, en dernière analyse, non sur le coût de production de cet objet même, mais sur « l'utilité limitative » qu'aura finalement pour les consommateurs le pain, lorsque, dans quelque temps, la charrue aura servi entre les mains du laboureur à la production du blé.

La vie sociale réelle donne un démenti formel à cette théorie, ce qui est assez naturel. Le fabricant de charrues évalue tous ses instruments aratoires à un même niveau objectif pour tous les objets pareils ; il ne peut pas compter pour la fixation de leur valeur avec « l'utilité limitative » qu'un kilo de pain aura prochainement, — dans une année, deux années, etc., — pour les consommateurs successifs.

L'acheteur, de son côté, ne voudra pas payer une charrue plus cher que son voisin pour la raison qu'il attend de son objet des services exceptionnellement utiles. De même nous avons vu déjà que l'orfèvre évaluera un objet d'or « au poids de l'or » sans se préoccuper de « l'utilité limitative » que cet

valeur de cette force de travail dépend ensuite de la valeur du blé, des légumes, des articles d'industrie, etc., qu'elle produira dans l'avenir. Et ainsi de suite.

Ce raisonnement, se mouvant ainsi dans un cercle, d'ailleurs incomplet dans la théorie de M. Böhm, se réduit à l'idée suivante : La valeur des « biens productifs » d'aujourd'hui dépend de la valeur des « biens productifs » de demain.

Cette formule ne nous apprend rien sur la quantité de l'une et de l'autre valeur. Reste à se demander ce qui subsiste de cette théorie lorsqu'on l'éprouve à la vie réelle.

objet a eu pour la personne qui le lui offre ou qu'il aura probablement dans l'avenir pour un acheteur quelconque. Entre les articles de consommation productive (matières premières, machines, outils, etc.) et les articles de consommation directe il n'y a pas de différence à ce sujet.

La théorie que la doctrine moderne de la valeur-de-travail nous expose relativement à la valeur des moyens de production repose sur la confusion de la *valeur d'échange* et de la *valeur de production*; celle que nous trouvons à cet égard chez les représentants de la doctrine utilitaire moderne repose, en dernière analyse, sur la confusion de la *valeur d'échange* et de la *valeur d'usage*.