

SALAIRE, PRIX ET PROFIT

Le texte d'origine a été préparé par Marx en septembre 1865 pour une conférence devant l'Association Internationale des Travailleurs.

Nous avons voulu rendre ce texte accessible aisément pour un ouvrier d'aujourd'hui. Si, dans le texte original, certaines formules, certains styles de rédaction, et surtout les références (noms, monnaies, exemples) sont dépassés et rendent la lecture difficile, le fond et les idées restent entièrement d'actualité.

Marx écrivait pour donner des armes aux travailleurs, pour préparer les luttes d'émancipation. Notre souhait est que ces "**Extraits**" redeviennent une des armes qui manquent cruellement au monde du travail.

Nous avons choisi de procéder uniquement à des coupures, souvent très courtes (parfois un mot), certaines plus longues (plusieurs paragraphes) en veillant à conserver chacune des idées essentielles ainsi que le déroulement de l'ensemble, et en cherchant à concentrer l'attention sur la démonstration voulue par Marx. Nous n'avons ajouté que les titres des chapitres.

Et nous encourageons ceux qui découvrent ou retrouvent ces textes à se plonger aussi dans toute la richesse du texte d'origine.

I - PRODUCTION ET SALAIRE

Notre ami Weston ne nie pas que, dans certaines circonstances, les ouvriers *puissent* arracher des augmentations de salaires, mais d'après lui, comme le montant des salaires a la fixité d'un fait naturel, il s'ensuivra fatalement une réaction. Mais il sait également d'autre part que les capitalistes *peuvent* imposer des diminutions de salaires, et, en effet, ils s'y efforcent sans relâche. En vertu du principe du niveau constant des salaires, une réaction devrait nécessairement s'ensuivre dans ce second cas aussi bien que dans le premier. Les ouvriers, par conséquent, auraient raison de se rebeller contre la tentative d'abaisser les salaires ou sa réalisation. Donc, ils sont en droit d'arracher des *augmentations de salaires*, car *chaque réaction contre les réductions de salaires* est une *action* en faveur de leur augmentation.

S'il plaît au capitaliste de vous nourrir de pommes de terre au lieu de viande, et de bouillie d'avoine au lieu de pain blanc, il vous faut subir sa volonté comme une loi de l'économie politique et vous y soumettre. Si dans un pays, par exemple aux États-Unis, les taux des salaires sont plus élevés qu'en Angleterre, vous devrez expliquer cette différence dans le niveau des salaires comme une différence entre la volonté des capitalistes américains et celle des capitalistes anglais, méthode qui simplifierait beaucoup l'étude non seulement des phénomènes économiques, mais aussi de tous les autres phénomènes.

Mais même alors, nous pourrions demander *pourquoi* la volonté des capitalistes américains diffère donc de celle des capitalistes anglais. Et pour répondre à cette question, il nous faudrait aller au delà du domaine de la *volonté*.

La *volonté* du capitaliste consiste certainement à prendre le plus possible. Ce que nous avons à faire, ce n'est pas dissenter sur sa *volonté*, mais étudier sa *puissance*, les limites de cette *puissance* et le *caractère de ces limites*.

II - PRODUCTION, SALAIRE, PROFIT

La conférence que le citoyen Weston nous a faite aurait pu tenir dans une coquille de noix.

Toute son argumentation aboutit à ceci : Si la classe ouvrière contraint la classe capitaliste à lui payer 5 000 F au de 4 000, sous forme de salaires en argent, le capitaliste lui rendra, par contre, sous forme de marchandises, la valeur de 4 000 F au lieu de 5 000. La classe ouvrière aurait alors 5 000 F à payer pour ce qu'elle achetait 4 000 F avant la hausse des salaires.

Pour illustrer sa théorie, le citoyen Weston vous raconte que, si une soupière contient une quantité déterminée de soupe qui doit être mangée par un nombre déterminé de personnes, une augmentation de la largeur des cuillers n'amènerait pas une augmentation de la quantité de soupe. Il faut qu'il me permette de trouver son explication un peu drôle. Le citoyen Weston, de son côté, a oublié que la soupière dans laquelle mangent les ouvriers est remplie du produit tout entier du travail national et que ce qui les empêche d'y prendre davantage, ce n'est ni la petitesse de la soupière, ni la quantité infime de son contenu, mais uniquement la petitesse de leurs cuillers.

Grâce à quel artifice le capitaliste est-il à même de donner une valeur de 4 000 F pour 5 000 F ? Grâce à l'élévation du prix des marchandises qu'il vend.

Puisque nous supposons qu'il n'y a eu *de changement que dans les taux des salaires*, comment cette *hausse des salaires* pourrait-elle influencer sur les *prix des marchandises* ? Uniquement en influant sur le rapport existant entre la demande et l'offre de ces marchandises.

Il est tout à fait exact que la classe ouvrière, considérée dans son ensemble, dépense et doit forcément dépenser son revenu tout entier en *moyens de subsistance*. Une hausse générale des salaires provoquerait donc une augmentation de la demande de *moyens de subsistance* et par conséquent aussi, une hausse de leur *prix sur le marché*. Les capitalistes qui les produisent se dédommageraient des augmentations des salaires par les prix croissants de leurs marchandises sur le marché. Mais qu'advient-il des autres capitalistes qui *ne fabriquent pas* les objets de première nécessité ? Et vous ne devez pas vous imaginer que leur nombre est infime.

Le *taux de leur profit baissant* par suite des augmentations générales des salaires, ils ne pourraient pas se rattraper par *l'élévation des prix de leurs marchandises* puisque la demande de ces marchandises n'aurait pas augmenté. Leur revenu diminuerait et c'est avec ce revenu amoindri qu'il leur faudrait payer davantage pour la même quantité d'articles courants de prix accru.

Quelle serait la conséquence de *cette différence entre les taux de profit* pour les capitaux employés dans les différentes branches d'industrie ? La même conséquence qui se produit chaque fois que, pour une raison quelconque, surviennent des différences dans *les taux moyens des profits* dans les diverses sphères de la production. Le capital et le travail seraient transférés des branches les moins rémunératrices dans les plus rémunératrices. Une fois ce changement effectué, *le taux général du profit s'égaliserait* de nouveau dans les différentes branches d'industrie.

Au lieu d'être bornée à quelques branches d'industrie, la *baisse du taux de profit* par suite des augmentations de salaires serait *générale*. Une plus grande partie de la quantité de produits existerait sous la forme d'objets de première nécessité, une partie moindre sous la forme d'objets de luxe. Par conséquent, la hausse générale des salaires, après une perturbation momentanée dans les prix du marché, n'amènerait que la baisse générale du taux du profit sans aucun changement durable quelconque dans les prix des marchandises.

Je veux attirer votre attention sur la hausse réelle des salaires qui eut lieu en Angleterre de 1849 à 1859.

Vous connaissez tous la loi de 10 heures ou plus exactement de 10 heures 1/2, mise en vigueur en 1848. Ce fut un des plus grands changements économiques dont nous ayons été témoins. Ce fut une augmentation des salaires subite et imposée non point à quelques industries locales quelconques, mais aux branches industrielles maîtresses qui assurent la suprématie de l'Angleterre sur les marchés mondiaux. Les porte-parole officiels de l'économie de la bourgeoisie « prouvèrent » qu'on sonnait ainsi le glas de l'industrie anglaise. Ils affirmèrent que la douzième heure que l'on voulait ravir aux capitalistes était précisément la seule heure dont ils tiraient leur profit. Ils annoncèrent la diminution de l'accumulation du capital, l'augmentation des prix, la perte des marchés, la réduction de la production, et, pour conséquence inévitable, la diminution des salaires et finalement la ruine.

Eh bien ! quel en fut le résultat ? Une hausse des salaires en argent des ouvriers d'usine malgré la diminution de la journée de travail, une augmentation importante du nombre des ouvriers occupés dans les usines, une baisse ininterrompue des prix de leurs produits, un développement merveilleux de la force productive de leur travail, une extension continue inouïe du marché pour leurs marchandises.

Si l'idée fixe de notre ami Weston d'un montant fixe des salaires, d'une quantité fixe de la production totale, d'un niveau fixe de la force productive du travail, d'une volonté fixe et constante des capitalistes, si tout le reste de sa fixité et de sa finalité étaient exacts, c'est Robert Owen qui aurait eu tort, lui qui réclamait, dès 1816, une diminution générale de la journée de travail comme le premier pas dans la voie de l'émancipation de la classe ouvrière et qui, malgré le préjugé régnant, l'introduisait effectivement et de sa propre initiative dans sa fabrique de textile de New-Lanarck.

Je veux, afin de ne pas vous laisser faire fausse route, présenter ici quelques remarques préliminaires.

Si un homme dont le salaire hebdomadaire était de 800 F avait son salaire porté à 1 600 F, le *taux du salaire* aurait monté de 100 p. 100. Ce serait, considéré comme taux de salaire, une chose admirable, bien que le *montant réel du salaire*, 1 600 F par semaine, restât toujours un salaire infime, misérable, un salaire de famine. Vous ne devez donc pas vous laisser égarer par les pourcentages impressionnants du *taux* du salaire. Il faut toujours vous demander quel était le montant *primitif* ?

Il faut que vous compreniez aussi que si 10 ouvriers reçoivent chacun 800 F par semaine, 5 ouvriers chacun 2 000 F et 5 autres ouvriers chacun 4 400 F, ces 20 personnes réunies recevront par semaine 40 000 F. Si alors la somme totale de leurs salaires hebdomadaires montait, disons, de 20 p. 100, si nous prenons la moyenne, nous pourrions dire que le *taux général des salaires* aurait monté de 20% bien qu'en réalité les salaires de dix ouvriers soient restés les mêmes, que les salaires d'un des groupes de 5 ouvriers ne se soient élevés que de 400 F et que la somme des salaires de l'autre groupe de 5 ouvriers ait monté de 4 400 F. La moitié des ouvriers n'aurait nullement amélioré sa situation, un quart d'entre eux l'aurait améliorée de façon imperceptible, et un quart seulement y aurait trouvé un bénéfice réel.

Ramenée à sa forme abstraite, la façon de voir du citoyen Weston aboutirait à ceci : toute augmentation de la demande se produit toujours sur la base d'un montant donné de la production. Par conséquent, elle ne peut *jamais augmenter l'offre des articles demandés*, mais uniquement *relever leur prix en argent*. Or, la plus simple observation montre que dans certains cas une demande accrue ne fait nullement varier les prix des marchandises sur le marché, alors que dans d'autres cas elle provoque une hausse passagère des prix du marché, suivie d'une offre accrue, entraînant à son tour un retour des prix à leur niveau antérieur et, dans beaucoup de cas, *au-dessous* de leur niveau primitif.

III - SALAIRE ET CIRCULATION MONÉTAIRE

Au second jour des débats, notre ami Weston a revêtu ses anciennes affirmations de formes nouvelles. Il a dit : « A la suite d'une hausse générale des salaires en argent, il faudra plus d'argent pour payer les mêmes salaires. Comme la quantité de l'argent en circulation est *fixe*, comment pourrez-vous avec ces moyens fixes payer cette plus grande quantité de salaires en argent ? »

Je veux néanmoins vous prouver que cette question de l'argent en circulation n'a absolument rien à faire avec le sujet que nous traitons.

En ce qui concerne les salaires, par exemple, l'ouvrier de fabrique anglais porte son salaire au boutiquier qui le remet chaque semaine à la banque ; celle-ci le retourne hebdomadairement au fabricant qui le paie à nouveau à ses ouvriers et ainsi de suite.

D'après les meilleurs calculs que je connaisse, le revenu annuel de la classe ouvrière de ce pays peut être estimé à 250 millions de livres sterling. Cette somme énorme circule au moyen de 3 millions de livres environ. Supposons qu'il se produise une hausse de 50% sur les salaires. Au lieu de 3 millions d'argent en circulation, il en faudrait alors 4 millions 1/2. Il circulerait un million de plus, million qui se trouve actuellement sous forme de lingots ou de monnaie dans les caves de la Banque d'Angleterre ou de banques privées.

Mais même la minime dépense qu'entraînerait le monnayage ou l'usure supplémentaire de ce million pourrait être évitée. si demain on émettait des billets de banque de 4 livres, ou de 3 livres, ou de 2 livres, le million supplémentaire que nécessiterait une augmentation de salaire de 50% serait obtenu sans apport. Le même effet pourrait être obtenu sans augmentation d'un seul billet de banque par une circulation accrue de lettres de change.

Face à un énorme accroissement de valeur non seulement dans les marchandises, mais aussi dans toutes les transactions monétaires, vous remarquerez une tendance générale à la diminution constante des moyens de paiement. Du point de vue de notre ami Weston, il y a là une énigme insoluble.

S'il avait pénétré un peu plus avant dans son sujet, il aurait trouvé que, abstraction faite des salaires, et même en admettant qu'ils restent fixes, la valeur et la quantité des marchandises à mettre en circulation et, en général, le montant des transactions monétaires à régler varient chaque jour, que le montant des billets de banque émis varie chaque jour ; que le montant des paiements effectués sans recours à aucune sorte de monnaie, au moyen d'effets, de chèques, de comptes courants, varie chaque jour ; que dans la mesure où on a vraiment besoin de monnaie métallique, le rapport entre les pièces de monnaie en circulation et les réserves d'or dans les caves des

banques varie chaque jour. Il aurait recherché les lois qui permettent aux moyens de paiement de s'adapter à des circonstances en fluctuation constante, au lieu de se servir de sa fausse conception des lois de la circulation monétaire comme d'un argument contre l'élévation des salaires.

IV - L'OFFRE ET LA DEMANDE

Notre ami Weston se dresse contre l'augmentation des salaires ou contre les hauts salaires qui en résultent. Mais alors je lui demande : Qu'est-ce que de hauts salaires et qu'est-ce que de bas salaires ? Pourquoi considère-t-on, par exemple, 1 000 F par semaine comme un bas salaire et 4 000 F par semaine comme un salaire élevé ? Si 1 000 est bas par rapport à 4 000, 4 000 est encore plus bas par rapport à 40 000. Si quelqu'un fait une conférence sur le thermomètre, il ne nous apprendra rien en se mettant à déclamer sur les degrés inférieurs et les degrés supérieurs. Il faudra qu'il m'explique tout d'abord comment on détermine le point de congélation et le point d'ébullition de l'eau, et qu'il démontre que ces points de comparaison sont fixés par des lois naturelles et non par le caprice des marchands ou des fabricants de thermomètres.

Or, en ce qui concerne les salaires et les profits, le citoyen Weston sera incapable de me dire pourquoi on paie une certaine somme d'argent pour une certaine quantité de travail. S'il me répondait : « La chose est établie par la loi de l'offre et de la demande », je lui demanderais par quelle loi l'offre et la demande sont réglées elles-mêmes. Si la demande dépasse l'offre, les salaires montent ; si l'offre l'emporte sur la demande, les salaires baissent, bien qu'il soit nécessaire, en pareille circonstance, *d'éprouver* l'état réel de la demande et de l'offre, par exemple, par une grève ou par toute autre méthode.

Mais examinons la question d'un point de vue plus large. Vous seriez tout à fait dans l'erreur si vous admettiez que la valeur du travail ou de toute autre marchandise est, en dernière analyse, déterminée par l'offre et la demande. L'offre et la demande ne règlent pas autre chose que les *fluctuations* momentanées des prix du marché. Elles vous expliqueront pourquoi le prix du marché pour une marchandise s'élève au-dessus ou descend au-dessous de sa *valeur*, mais elles ne peuvent jamais expliquer cette *valeur* elle-même.

Supposons que l'offre et la demande s'équilibrent. Eh bien ! au moment même où ces forces antagonistes sont d'égale puissance, elles s'annihilent réciproquement et cessent d'agir dans un sens ou dans un autre. Au moment où l'offre et la demande s'équilibrent et par conséquent cessent d'agir, le *prix du marché* pour une marchandise coïncide avec sa *valeur réelle*, avec le prix fondamental autour duquel oscille son prix sur le marché. Lorsque nous recherchons la nature de cette *valeur*, nous n'avons pas à nous préoccuper des effets passagers de l'offre et de la demande sur les prix du marché. Cela est vrai pour les salaires comme pour le prix de toutes les autres marchandises.

V - SALAIRE ET PRIX

Tous les économistes en retraite qui soutenaient que les salaires règlent les prix ont cherché à le prouver en traitant le profit et la rente comme de *simples additions de pourcentages aux salaires*. Naturellement, aucun d'eux n'a été capable de ramener les limites de ces pourcentages à une loi économique quelconque. Ils ont semblé croire, au contraire, que le profit est établi par la tradition, la coutume, la volonté du capitaliste ou quelque autre méthode également arbitraire et inexplicable.

Lorsqu'ils prétendent que les profits sont déterminés par la concurrence entre les capitalistes, cela ne signifie rien du tout. Cette concurrence arrive sûrement à égaliser les différents taux de profit dans les diverses branches d'industrie ou à les ramener à un niveau moyen, mais elle ne saurait jamais déterminer ce niveau lui-même, c'est-à-dire le taux général du profit.

Lorsque nous disons que les prix des marchandises sont déterminés par les salaires, qu'entendons-nous par là ? Comme les salaires ne sont qu'un mot pour désigner le prix du travail, nous voulons dire que les prix des marchandises sont réglés par le prix du travail.

Mais alors, comment est déterminée la « *valeur du travail* » elle-même ? On tourne et retourne ainsi dans un cercle vicieux, sans arriver à aucune conclusion.

Exprimée dans sa forme la plus abstraite, l'assertion que « les salaires déterminent les prix des marchandises » revient à ceci : « la valeur est déterminée par la valeur » et cette tautologie signifie en fait que nous ne savons rien de la valeur.

VI - VALEUR ET TRAVAIL

Citoyens, j'en suis arrivé au point où il me faut aborder le développement réel de la question. Je ne puis promettre de le faire d'une manière très satisfaisante, car il me faudrait pour cela parcourir le champ entier de l'économie politique. Je ne puis, comme disent les Français, qu'« effleurer la question », ne toucher qu'à ses points principaux.

La première question que nous avons à nous poser est celle-ci : Qu'est-ce que la *valeur* d'une marchandise ? Comment la détermine-t-on ?

Au premier abord, il semblerait que la valeur d'une marchandise fût une chose tout à fait *relative*, qui ne saurait être fixée sans qu'on considère une marchandise dans ses rapports avec d'autres marchandises. En effet, lorsque nous parlons de la valeur, de la valeur d'échange d'une marchandise, nous avons dans l'esprit les quantités relatives dans lesquelles elle peut être échangée contre toutes les autres marchandises. Mais alors se présente la question : Comment sont réglés les rapports suivants lesquels les marchandises sont échangées les unes contre les autres ?

Prenons une seule marchandise, du blé, par exemple, nous trouverons qu'un *quintal* de blé s'échange suivant des proportions presque infiniment variables contre différentes marchandises.

Lorsque je dis qu'un *quintal* de blé s'échange contre du fer suivant une certaine proportion, ou que la valeur d'un *quintal* de blé est exprimée par une certaine quantité de fer, je dis que la valeur du blé et son équivalent en fer sont égaux à une *troisième chose quelconque* qui n'est ni du blé, ni du fer, puisque j'admets qu'ils expriment la même grandeur sous deux formes différentes. Chacun d'eux, le blé aussi bien que le fer, doit, par conséquent, indépendamment de l'autre, pouvoir être réduit à cette troisième chose qui constitue leur commune mesure.

Pour éclaircir ce point, je vais recourir à un exemple géométrique très simple. Lorsque nous comparons les surfaces de triangles de formes et de grandeurs les plus diverses, ou lorsque nous comparons des triangles avec des rectangles, ou avec toute autre figure rectiligne, comment procédons-nous ? Nous ramenons la surface d'un triangle quelconque à une expression tout à fait différente de sa forme visible. Ayant trouvé, d'après la nature du triangle, que sa surface est égale à la moitié du produit de sa base par sa hauteur, nous pouvons comparer entre elles les valeurs différentes de toutes sortes de triangles et de toutes les figures rectilignes puisqu'elles peuvent toutes se résoudre en un certain nombre de triangles.

Il faut recourir au même procédé pour les valeurs des marchandises. Il faut arriver à les ramener toutes à une expression qui leur soit commune, en ne les distinguant que par la proportion suivant laquelle elles contiennent cette commune mesure.

Comme les *valeurs d'échange* des marchandises ne sont que les *fonctions sociales* de ces objets et n'ont rien de commun avec leurs qualités *naturelles*, il faut tout d'abord nous demander : Quelle est la *substance sociale commune* à toutes les marchandises ? C'est le *travail*. Pour produire une marchandise, il faut y appliquer, y faire entrer une quantité déterminée de travail. Et je ne dis pas seulement de *travail*, mais de *travail social*.

Un homme qui produit un objet pour son usage immédiat, en vue de le consommer lui-même, crée un *produit*, mais non une *marchandise*. En tant que producteur subvenant à lui-même, il n'a rien de commun avec la société. Mais pour produire une *marchandise*, il faut que cet homme produise non seulement un article qui satisfasse à quelque besoin *social*, mais il faut encore que son travail soit un élément ou une fraction de la somme totale du travail utilisé par la société. Il faut que son travail soit subordonné à la *division du travail qui existe au sein de la société*. Il n'est rien sans les autres subdivisions du travail et à son tour il est nécessaire pour les compléter.

Lorsque nous considérons les *marchandises en tant que valeurs*, nous les regardons exclusivement sous le seul aspect de *travail social réalisé fixé* ou, si vous voulez, *crystallisé* en elles. Sous ce rapport, elles ne peuvent *se distinguer* les unes des autres que par le fait qu'elles représentent des quantités plus ou moins grandes de travail : par exemple, on emploie une plus grande quantité de travail pour un mouchoir de soie que pour une tuile. Mais comment mesure-t-on la *quantité de travail* ? D'après le *temps que dure le travail*, en mesurant le travail à l'heure, à la journée, etc.

Les quantités de marchandises *correspondantes* qui peuvent être produites *dans le même temps de travail* sont de valeur *égale*.

Nous supposons donc qu'un *quintal* de blé et une once d'or ont des *valeurs égales*, c'est-à-dire, sont des *équivalents* parce qu'ils sont la *crystallisation de quantités égales de travail moyen*, et qu'ils représentent la fixation d'autant de jours ou d'autant de semaines de travail dans chacune de ces marchandises. En déterminant ainsi les valeurs relatives de l'or et du blé, nous occupons-nous, en quoi que ce soit, des salaires des ouvriers agricoles et de ceux des mineurs ? Pas le moins du monde. Nous laissons tout à fait *indéterminée la façon* dont on a payé leur travail. Les salaires ont pu être très inégaux.

Évidemment, leurs *salaires* ne peuvent pas *dépasser* les valeurs des marchandises produites ; ils ne peuvent pas être plus élevés qu'elles, mais ils peuvent leur être *inférieurs* à tous les degrés possibles. Leurs *salaires* sont *limités* par les *valeurs* des produits, mais les *valeurs des produits* ne sont pas limitées par les salaires. Et, par-dessus tout, les valeurs, les valeurs relatives du blé et de l'or, par

exemple, ont été fixées sans tenir aucun compte de la valeur du travail employé, c'est-à-dire des *salaires*.

Dans le calcul de la valeur d'échange d'une marchandise, il nous faut encore ajouter à la quantité de travail employée en *dernier lieu*, la quantité de travail *antérieurement* incorporée dans la matière première de la marchandise, ainsi que la quantité de travail appliquée aux moyens de travail, aux outils, aux machines et aux bâtiments qui ont servi pour ce travail.

Par exemple, la valeur d'une certaine quantité de filés de coton est la quantité de travail cristallisée ajoutée au coton au cours du filage, plus la quantité de travail précédemment réalisée dans le coton lui-même, la quantité de travail incorporée dans l'huile et les autres matières auxiliaires employées, la quantité de travail fixée dans la machine, les broches, les bâtiments de la fabrique et ainsi de suite.

Les moyens de travail proprement dits, tels que les outils, les machines, les bâtiments, servent et resservent encore pendant un temps plus ou moins long au cours de processus de production répétés. S'ils étaient consommés entièrement comme la matière première, leur valeur entière serait aussitôt transmise à la marchandise qu'ils aident à produire. Mais, comme une broche, par exemple, ne s'use que peu à peu, on fait un calcul moyen dont la base est le temps moyen de sa durée, son usure moyenne, pendant un temps déterminé, disons, une journée ; de cette façon on calcule combien il passe de la valeur de la broche dans le filé produit en une journée.

Il pourrait sembler que, si la valeur d'une marchandise est déterminée par la *quantité de travail consacrée à sa production*, il s'ensuit que plus un ouvrier sera paresseux et maladroit, plus la marchandise fabriquée par lui aura de valeur puisque le temps de travail nécessaire à sa fabrication aura été plus long. Ce serait pourtant une regrettable erreur. Rappelez-vous que j'ai employé l'expression « travail *social* » et que ce qualificatif « *social* » implique beaucoup de choses. Lorsque nous disons que la valeur d'une marchandise est déterminée par la *quantité de travail* incorporée ou cristallisée qu'elle contient, nous entendons la *quantité de travail qu'il faut* pour la produire dans un état social donné, dans certaines conditions sociales moyennes de production, et étant donné une intensité et une habileté sociales moyennes dans le travail employé.

Lorsqu'en Angleterre, le métier actionné à la vapeur vint faire concurrence au métier à bras, il ne fallut que la moitié du temps de travail antérieur pour transformer une quantité déterminée de filés en une aune de cotonnade ou de toile. Le pauvre tisserand travailla alors 17 à 18 heures par jour au lieu de 9 à 10 heures comme précédemment. Mais le produit de ces 20 heures de travail ne représenta plus que 10 heures de temps de travail social. Le produit de ses 20 heures de travail n'avait donc pas plus de valeur que son produit fabriqué auparavant en 10 heures.

La quantité de travail nécessaire à la production d'une marchandise varie avec la modification de la force productive du travail employé. Plus la force productive du travail est grande, plus on produit dans un temps de travail déterminé ; moins la force productive est grande, et moins on produit dans le même temps. Si avec les moyens modernes de production, un seul fileur transforme en filés, dans une journée de travail, mille et mille fois plus de coton qu'il ne pouvait le faire auparavant dans le même temps avec le rouet, il est clair que chaque livre de coton absorbera mille et mille fois moins de travail qu'auparavant et que, par conséquent, la valeur ajoutée par le filage à chaque livre de coton sera mille et mille fois moindre qu'auparavant. La valeur du filé tombera d'autant.

Abstraction faite des différences dans l'énergie naturelle et l'habileté acquise dans le travail chez les différents peuples, la force productive du travail doit, de toute nécessité, dépendre principalement :

1. Des conditions *naturelles* du travail, telles que fertilité du sol, richesse des mines, etc.

2. Du perfectionnement continu des *forces de travail sociales*, telles qu'elles se développent par la production en grand, la concentration du capital et la coopération dans le travail, la division plus poussée du travail, les machines, l'amélioration des méthodes, l'utilisation de moyens chimiques et autres forces naturelles, la réduction du temps et de l'espace grâce aux moyens de communication et de transport, et toute autre découverte au moyen de laquelle la science capte les forces naturelles et les met au service du travail et par laquelle le caractère social ou coopératif de celui-ci se trouve développé. Plus la force productive du travail est grande, moins il y a de travail employé à une quantité déterminée de produits et, partant, plus la valeur du produit est petite. Ainsi pouvons-nous établir comme une loi générale :

Les valeurs des marchandises sont directement proportionnelles au temps de travail employé à leur production et inversement proportionnelles à la force productive du travail employé.

N'ayant parlé jusqu'ici que de la valeur, j'ajouterai également quelques mots sur le *prix* qui est une forme particulière prise par la valeur.

En lui-même, le *prix* n'est autre chose que *l'expression monétaire de la valeur*.

Quel est donc le rapport entre la *valeur* et le *prix du marché* ? Vous savez tous que le *prix du marché* est le *même* pour toutes les marchandises de même sorte, aussi différentes que puissent être les conditions de production des producteurs pris individuellement. Le *prix du marché* n'exprime que la *quantité moyenne de travail social* nécessaire, dans les conditions moyennes de production, pour approvisionner le marché d'une certaine quantité d'un article déterminé. Il est calculé d'après la quantité totale d'une marchandise d'une sorte déterminée.

C'est à ce point de vue que le *prix du marché* d'une marchandise coïncide avec sa *valeur*. D'autre part, les fluctuations des *prix du marché* qui tantôt dépassent la valeur ou le *prix naturel*, tantôt tombent au-dessous, dépendent des fluctuations de l'offre et de la demande.

Si l'offre et la demande s'équilibrent, les *prix du marché* des marchandises correspondent à leurs valeurs qui sont déterminées par les quantités de travail respectives nécessaires à leur production.

Si vous analysez le mouvement des *prix du marché* pour de longues périodes, vous trouverez que les oscillations des *prix du marché*, leurs écarts par rapport à la valeur, leur hausse et leur baisse, s'annihilent et se compensent. Si l'on fait abstraction de l'action des monopoles, les marchandises de toutes sortes sont vendues, en moyenne, à leurs *valeurs* respectives.

Si donc, en gros et pour de longues périodes, toutes les sortes de marchandises sont vendues à leurs valeurs respectives, il est absurde de supposer que le profit des diverses industries provient d'une *majoration* du *prix* des marchandises, c'est-à-dire du fait qu'elles sont vendues à un *prix* dépassant considérablement leur *valeur*. L'absurdité de cette façon de voir apparaît clairement lorsqu'on la généralise. Ce qu'un homme gagnerait constamment comme vendeur, il lui faudrait le perdre constamment comme acheteur.

Il ne servirait à rien de dire qu'il y a des gens qui sont acheteurs sans être vendeurs ou consommateurs sans être producteurs. Ce que ces gens paient au producteur, il faudrait tout d'abord qu'ils l'aient reçu de lui pour rien. Si un homme

commence par vous prendre votre argent et vous le rend ensuite en vous achetant vos marchandises, vous ne vous enrichirez jamais, même en les lui vendant trop cher. Cette sorte d'affaire peut bien limiter une perte, mais elle ne peut jamais contribuer à réaliser un profit.

Par conséquent, pour expliquer la *nature générale du profit*, il faut partir du principe qu'en moyenne, les marchandises *sont vendues à leur valeur réelle et que les profits proviennent du fait qu'on vend les marchandises à leur valeur*, c'est-à-dire proportionnellement à la quantité de travail qui y est incorporée.

Cela paraît paradoxal et en contradiction avec vos observations journalières. Il est paradoxal aussi de dire que la Terre tourne autour du Soleil et que l'eau se compose de deux gaz très inflammables. Les vérités scientifiques sont toujours paradoxales lorsqu'on les soumet au contrôle de l'expérience de tous les jours qui ne saisit que l'apparence trompeuse des choses.

VII - LA FORCE DE TRAVAIL

Après avoir étudié la nature de la *valeur d'une marchandise quelconque*, il nous faut porter notre attention sur la *valeur spéciale du travail*. Vous êtes tous absolument persuadés que ce que vous vendez journallement, c'est votre travail, que, par conséquent, le travail a un prix, et que le prix d'une marchandise n'étant que l'expression monétaire de sa valeur, il doit très certainement exister quelque chose comme une *valeur du travail*. Et pourtant il n'existe rien du genre de la *valeur du travail* au sens ordinaire du mot.

Ce que l'ouvrier vend, ce n'est pas directement son *travail*, mais *sa force de travail* dont il cède au capitaliste la disposition momentanée. Cela est si vrai, que la loi fixe le *maximum du temps* pendant lequel un homme a le droit de vendre sa force de travail. S'il lui était permis de le faire pour un temps indéfini, l'esclavage serait du même coup rétabli. Si, par exemple, une vente de ce genre était conclue pour la vie entière de l'ouvrier, elle ferait instantanément de celui-ci l'esclave à vie de son patron.

D'où vient ce singulier phénomène qui fait qu'on trouve sur le marché un groupe d'acheteurs en possession du sol, de machines, de matières premières et des moyens de subsistance, toutes choses qui, sauf la terre dans son état primitif, sont des *produits du travail*, et, de l'autre côté, un groupe de vendeurs n'ayant rien à vendre que leur force de travail, leurs bras et leurs cerveaux agissants ? Que l'un des groupes achète continuellement pour réaliser du profit et s'enrichir pendant que l'autre groupe vend continuellement pour gagner sa vie ?

Nous trouverions une série de processus historiques aboutissant à une *dissociation de l'unité primitive* qui existait entre le travailleur et ses moyens de *travail*. Toutefois, une recherche de ce genre sort des bornes de mon sujet. Une fois accomplie, la *séparation* entre le travailleur et ses moyens de travail va subsister et se poursuivre à une échelle toujours croissante jusqu'à ce qu'une révolution nouvelle bouleversant de fond en comble le système de production vienne la renverser et restaurer l'unité primitive sous une forme historique nouvelle.

Qu'est-ce donc que la *valeur de la force de travail* ?

Exactement comme celle de toute autre marchandise, sa valeur est déterminée par la quantité de travail nécessaire à sa production. La force de travail d'un homme ne consiste que dans son individualité vivante. Pour pouvoir se développer et entretenir sa

vie, il faut qu'il consomme une quantité déterminée de moyens de subsistance. Mais l'individu, comme la machine, s'use et il faut le remplacer par un autre. Outre la quantité d'objets de nécessité courante dont il a besoin pour sa *propre* subsistance, il lui faut une autre quantité de ces mêmes denrées de première nécessité pour élever un certain nombre d'enfants qui puissent le remplacer sur le marché du travail et y perpétuer la race des travailleurs.

De plus, pour le développement de sa force de travail et l'acquisition d'une certaine habileté, il faut qu'il dépense encore une nouvelle somme de valeurs. Pour notre objectif, il nous suffira de considérer le travail *moyen* dont les frais de formation et de perfectionnement sont des grandeurs insignifiantes. Mais je n'en veux pas moins profiter de l'occasion pour constater que les frais de production des forces de travail de qualités différentes diffèrent exactement de la même façon que les valeurs des forces de travail employées dans les diverses industries.

La revendication de l'*égalité des salaires* repose par conséquent sur une erreur, sur un désir *insensé* qui ne sera jamais satisfait. Sous le régime du salariat, la valeur de la force de travail se détermine comme celle de toute autre marchandise. Et comme les différentes sortes de travail ont des valeurs différentes, c'est-à-dire nécessitent pour leur production des quantités de travail différentes, elles *doivent* nécessairement avoir des prix différents sur le marché du travail. Réclamer une *rémunération égale ou même équitable* sous le régime du salariat équivaut à réclamer la *liberté* sous le régime de l'esclavage. Ce que vous considérez comme juste et équitable n'entre donc pas en ligne de compte.

Après ce que nous avons dit, on voit que *la valeur de la force de travail est* déterminée par la *valeur des objets de première nécessité* qu'il faut pour produire, développer, conserver et perpétuer la force de travail.

VIII - LA PRODUCTION DE LA PLUS-VALUE

Supposons que la quantité moyenne des objets courants nécessaires à la vie d'un ouvrier exigent pour leur production 4 *heures de travail moyen*. Supposons, en outre, que 4 heures de travail moyen soient réalisées dans 300 F.

En achetant la force de travail de l'ouvrier et en la payant à sa valeur, le capitaliste, comme tout autre acheteur, a acquis le droit de consommer la marchandise qu'il a achetée ou d'en user. On consomme la force de travail d'un homme ou on l'utilise en le faisant travailler, tout comme on consomme une machine ou on l'utilise en la faisant fonctionner. Par l'achat de la valeur journalière ou hebdomadaire de la force de travail de l'ouvrier, le capitaliste a donc acquis le droit de se servir de cette force, de la faire travailler pendant *toute la journée* ou *toute la semaine*. La journée ou la semaine de travail a, naturellement, ses limites, mais nous examinerons cela de plus près par la suite.

Pour l'instant, je veux attirer votre attention sur un point décisif.

La *valeur* de la force de travail est déterminée par la quantité de travail nécessaire à son entretien ou à sa production, mais *l'usage* de cette force de travail n'est limité que par l'énergie agissante et la force physique de l'ouvrier. La *valeur* journalière ou hebdomadaire de la force de travail est tout à fait différente de l'exercice journalier ou hebdomadaire de cette force, tout comme la nourriture dont un cheval a besoin et le temps qu'il peut porter son cavalier sont deux choses tout à fait distinctes. La quantité

de travail qui limite la *valeur* de la force de travail de l'ouvrier ne constitue en aucun cas la limite de la quantité de travail que peut exécuter sa force de travail.

Prenons l'exemple de notre ouvrier fileur. Nous avons vu que pour renouveler journalièrement sa force de travail, il lui faut créer une valeur journalière de 300 F, ce qu'il réalise par son travail journalier de 4 heures. Mais cela ne le rend pas incapable de travailler journalièrement 8, 10 heures ou davantage. *Au-dessus* des 4 heures qui lui sont nécessaires pour produire l'équivalent de son salaire, c'est-à-dire de la valeur de sa force de travail, le fileur devra donc travailler *4 autres heures* que j'appellerai les heures de *surtravail*, lequel surtravail se réalisera en une *plus-value* et un *surproduit*. Si notre ouvrier fileur, par exemple, au moyen de son travail journalier de 4 heures ajoute au coton une valeur de 300 F qui forme l'équivalent exact de son salaire, il ajoutera au coton en 8 heures une valeur de 600 F.

Comme il a vendu sa force de travail au capitaliste, la valeur totale, c'est-à-dire le produit qu'il a créé, appartient au capitaliste qui est, pour un temps déterminé, propriétaire de sa force de travail. En déboursant 300 F, le capitaliste va donc réaliser une valeur de 600 F. S'il répète journalièrement ce processus, le capitaliste déboursera journalièrement 300 F et en empochera 600, dont une moitié sera de nouveau employée à payer de nouveaux salaires et dont l'autre moitié formera la *plus-value* pour laquelle le capitaliste ne paie aucun équivalent. C'est sur cette sorte *d'échange entre le capital et le travail* qu'est fondée la production capitaliste, c'est-à-dire le salariat, que l'ouvrier en tant qu'ouvrier et le capitaliste en tant que capitaliste sont obligés de reproduire constamment.

IX - LA VALEUR DU TRAVAIL

Mais comme l'ouvrier ne reçoit son salaire qu'*après* l'achèvement de son travail, et comme il sait, en outre, que ce qu'il donne vraiment au capitaliste, c'est son travail, la valeur ou le prix de sa force de travail lui apparaît nécessairement comme le *prix ou la valeur de son travail même*.

Quoiqu'une partie seulement du travail de l'ouvrier soit *payée*, tandis que l'autre partie reste *impayée*, et bien que ce soit précisément cette partie non payée ou surtravail qui constitue le fonds d'où se forme la *plus-value* ou profit, il semble que le travail tout entier soit du travail payé.

C'est cette fausse apparence qui distingue le *travail salarié* des autres formes *historiques* du travail. A la base du système du salariat, même le travail *non payé* semble être du travail *payé*. Dans le travail de *l'esclave*, c'est tout le contraire : même la partie de son travail qui est payée apparaît comme du travail non payé. Naturellement, pour pouvoir travailler, il faut bien que l'esclave vive et une partie de sa journée de travail sert à compenser la valeur de son propre entretien. Mais comme il n'y a pas de marché conclu entre lui et son maître, comme il n'y a ni achat ni vente entre les deux parties, tout son travail a l'air d'être cédé pour rien.

Prenons, d'autre part, le paysan serf tel qu'il existait, pourrions-nous dire, hier encore, dans toute l'Europe orientale. Ce paysan travaillait, par exemple, 3 jours pour lui-même sur son propre champ ou sur celui qui lui était alloué, et les 3 jours suivants il faisait du travail forcé et gratuit sur le domaine de son seigneur. Ici donc le travail payé et le travail non payé étaient visiblement séparés, séparés dans le temps et dans l'espace.

En fait, pourtant, qu'un homme travaille 3 jours de la semaine pour lui-même sur son propre champ et 3 jours sur le domaine de son seigneur, ou bien qu'il travaille à la fabrique ou à l'atelier 4 heures par jour pour lui-même et 4 pour son patron, cela revient au même, bien que, dans ce dernier cas, les parties payées et non payées du travail soient inséparablement entremêlées, et que la nature de toute cette opération soit complètement masquée par l'*intervention du contrat* et par la *paye* effectuée à la fin de la semaine. Dans un cas, le travail non payé paraît être donné volontairement et dans l'autre arraché par la contrainte. C'est là toute la différence.

X - LE PROFIT SE RÉALISE LORSQU'UNE MARCHANDISE EST VENDUE À SA VALEUR.

Supposons que 8 heures de travail moyen contiennent une valeur de 600 F. Supposons, en outre, que la valeur du travail soit de 300 F, c'est-à-dire le produit de 4 heures de travail. Si, de plus, dans la consommation de la matière première, dans l'usure des machines, etc. employées pour une marchandise déterminée étaient incorporées 16 heures de travail moyen, sa valeur s'élèverait à 1 200 F. Si, en outre, l'ouvrier occupé par le capitaliste ajoutait à ces moyens de production 8 heures de travail, ces 8 heures seraient matérialisées dans une valeur additionnelle de 600 F.

La *valeur totale du produit* s'élèverait donc à 24 heures de travail cristallisé, c'est-à-dire 1 800 F. Mais comme la valeur du travail, le salaire payé à l'ouvrier ne serait que de 300 F, le capitaliste n'aurait point payé d'équivalent pour les 4 heures de surtravail fournies par l'ouvrier et incorporées dans la valeur de la marchandise. En vendant cette marchandise à sa valeur, 1 800 F, le capitaliste réaliserait par conséquent une valeur de 300 F pour laquelle il n'aurait pas payé d'équivalent. Ces 300 F constitueraient la plus-value qu'il aurait encaissée, c'est-à-dire le profit. Le capitaliste réaliserait par conséquent le profit de 300 F non pas en vendant sa marchandise à un prix *supérieur* à sa valeur, mais en la vendant à *sa valeur réelle*.

La valeur d'une marchandise est déterminée par la *quantité totale du travail* qu'elle contient. Mais une partie de cette quantité de travail représente une valeur pour laquelle a été payé un équivalent sous la forme de salaires : une autre partie est incorporée dans une valeur pour laquelle on ne paie *pas* d'équivalent. Une partie du travail contenu dans la marchandise est du travail *payé*, une autre partie est du travail *non payé*.

Le capitaliste ne vend pas seulement ce qui lui a coûté un équivalent, mais aussi ce qui ne lui a rien coûté, bien que cela ait coûté le travail de son ouvrier. Les frais de production de la marchandise pour le capitaliste et son coût réel sont deux choses différentes. Je répète donc que l'on fait des profits normaux et moyens lorsqu'on vend les marchandises non pas *au-dessus* de leur valeur réelle, mais bien à *leur valeur réelle*.

XI - LES DIVERSES PARTIES ENTRE LESQUELLES SE DÉCOMPOSE LA PLUS-VALUE

La *plus-value*, c'est-à-dire la partie de la valeur totale des marchandises dans laquelle est incorporé le *surtravail*, le *travail impayé de l'ouvrier*, je l'appelle le *profit*. Le profit n'est pas empoché tout entier par l'employeur capitaliste. Le monopole de la terre met le propriétaire foncier en mesure de s'approprier une partie de la plus-value sous le nom de *rente*, que la terre soit employée à des bâtiments agricoles, à des chemins de fer ou à toute autre fin productive. D'autre part, le *capitaliste financier* réclame pour lui-même sous le nom d'*intérêt* une autre partie de cette plus-value, de sorte qu'il ne reste à l'employeur capitaliste *comme tel* que ce que l'on appelle le *profit industriel* ou *commercial*.

Rente foncière, intérêt et profit industriel ne sont que des *noms différents* des *différentes parties de la plus-value* de la marchandise, c'est-à-dire du *travail impayé que celle-ci renferme*, et ils ont tous la même source et rien que cette source. Ils ne proviennent ni de la *terre*, ni du *capital* comme tels, mais la terre et le capital permettent à leurs possesseurs de toucher chacun leur part de la plus-value extraite de l'ouvrier par l'employeur capitaliste.

Pour l'ouvrier lui-même, il est d'une importance secondaire que cette plus-value, résultat de son surtravail, de son travail impayé, soit empochée exclusivement par l'employeur, capitaliste, ou que ce dernier soit contraint d'en céder des parties sous le nom de *rente* et d'*intérêt* à des tiers. Supposons que l'employeur capitaliste utilise son propre capital et qu'il soit son propre propriétaire foncier, toute la plus-value affluerait alors dans sa poche.

C'est l'employeur capitaliste qui extrait directement de l'ouvrier cette plus-value, quelle que soit la part qu'il en puisse finalement garder lui-même. C'est par conséquent de ce rapport entre l'employeur capitaliste et l'ouvrier salarié que dépend tout le système du salariat et tout le système de production actuel.

De ce qui a été dit résulte encore une autre conséquence.

Si la journée de l'ouvrier comprend 8 heures et si la moitié de ce temps est du travail non payé, ce surtravail ajoutera à la marchandise une *plus-value* de 300 F qui est une valeur pour laquelle on n'a pas payé d'équivalent. Cette plus-value de 300 F représente le *fonds entier* que l'employeur capitaliste peut partager, suivant un rapport quelconque avec le propriétaire foncier et le capitaliste financier. La valeur de ces 300 F constitue la limite de la valeur qu'ils ont à se partager entre eux. Mais ce n'est pas l'employeur capitaliste qui ajoute à la valeur des marchandises une valeur arbitraire pour réaliser son profit, à laquelle valeur s'ajoute une autre valeur pour le propriétaire foncier et, ainsi de suite, de telle sorte que l'addition de ces valeurs, arbitrairement fixées, constituerait la valeur totale.

Vous voyez donc combien est erronée l'opinion généralement reçue qui confond la *décomposition* d'une *valeur donnée* en trois parties avec la *formation* de cette valeur par l'addition de trois valeurs *indépendantes* et transforme ainsi en une grandeur arbitraire la valeur totale qui est à l'origine de la *rente foncière*, du *profit* et de l'*intérêt*.

Supposons que le capital *déboursé en salaires* soit de 3 000 F. Si la plus-value produite se monte également à 3 000 F, nous dirons que le taux de plus-value s'élève à 100%.

Si, d'autre part, nous considérons non seulement le *capital avancé en salaires*, mais la *totalité du capital* déboursé, disons, par exemple 15 000 F, dont 12 000 F représentent la valeur des matières premières, machines, etc., nous dirions que le *taux du profit* ne s'élève qu'à 20%, parce que le profit de 3 000 ne serait que le cinquième de la *totalité* du capital déboursé/

La première manière d'exprimer est la seule qui vous montre le véritable rapport entre le travail payé et le travail impayé, le degré véritable de l'*exploitation* (permettez-

moi ce mot français) *du travail*. L'autre façon de s'exprimer est la plus usuelle. Elle est en tout cas très utile pour dissimuler le degré suivant lequel le capitaliste extrait du travail gratuit de l'ouvrier.

XII - LE RAPPORT GÉNÉRAL ENTRE LES PROFITS, LES SALAIRES ET LES PRIX

Si de la valeur d'une marchandise nous retranchons la valeur qui restitue celle des matières premières et des autres moyens de production consommés, c'est-à-dire la valeur qui représente le travail *passé* qu'elle contient, la valeur restante sera réduite à la quantité de travail qu'y a ajouté l'ouvrier occupé *en dernier lieu*. Si cet ouvrier travaille 8 heures par jour et si 8 heures de travail moyen se cristallisent en une somme d'argent de 600 F, cette valeur additionnelle de 600 F est la *seule* valeur que son travail aura créée.

Cette valeur donnée, déterminée par le temps de son travail, est le seul fonds d'où l'ouvrier ainsi que le capitaliste puiseront respectivement leurs parts ou dividendes, la seule valeur qui soit répartie en salaire et en profit. Il est clair que cette valeur elle-même n'est pas modifiée par le rapport variable suivant lequel elle peut être partagée entre les deux parties. Il n'y aura rien de changé non plus si au lieu d'un ouvrier nous mettons toute la population travailleuse et si au lieu d'une journée de travail nous en mettons 12 millions par exemple.

Le capitaliste et l'ouvrier n'ayant à partager que cette valeur limitée, c'est-à-dire la valeur mesurée d'après le travail total de l'ouvrier, plus l'un recevra, moins recevra l'autre et inversement. Pour une quantité donnée, la part de l'un augmentera dans la proportion où celle de l'autre diminuera. Si les salaires changent, les profits changeront en sens contraire. Si les salaires baissent, les profits monteront, et si les salaires montent, les profits baisseront. Si l'ouvrier, comme nous l'avons supposé précédemment, reçoit 300 F, c'est-à-dire la moitié de la valeur qu'il crée, ou si sa journée entière de travail se compose pour moitié de travail payé et pour moitié de travail impayé, le *taux de plus-value* s'élèvera à 100%, car le capitaliste recevra également 300 F.

Si l'ouvrier ne reçoit que 200 F, c'est-à-dire s'il ne travaille que le tiers de la journée pour lui-même, le capitaliste recevra 400 F et le taux sera donc de 200%. Si l'ouvrier reçoit 400 F, le capitaliste n'en recevra que 200 et le taux tombera alors à 50%. Mais toutes ces variations sont sans influence sur la valeur de la marchandise. Une hausse générale des salaires entraînerait par conséquent une baisse du taux général du profit mais resterait sans effet sur la valeur.

Le fait mentionné plus haut que du travail bien payé peut produire de la marchandise bon marché et du travail mal payé de la marchandise chère, perd donc son apparence paradoxale. Il n'est que l'expression de la loi générale : la valeur d'une marchandise est déterminée par la quantité de travail incorporée en elle, et cette quantité de travail dépend exclusivement de la force productive du travail employé et variera par conséquent à chaque modification de la productivité du travail.

XIII - PRINCIPALES TENTATIVES EN VUE D'OBTENIR UNE AUGMENTATION DE SALAIRE OU DE S'OPPOSER À SA BAISSÉ

Nous allons maintenant examiner sérieusement les cas les plus importants dans lesquels on tentera soit d'obtenir une augmentation des salaires, soit d'opposer de la résistance à leur diminution :

1. Nous avons vu que la *valeur de la force de travail* est déterminée par la valeur des objets de première nécessité, c'est-à-dire par la quantité de travail nécessaire à leur production. Si donc, dans un pays déterminé, la valeur moyenne de objets de première nécessité qu'emploie journellement l'ouvrier était de 4 heures de travail, exprimée par 300 F, l'ouvrier devrait travailler 4 heures par jour pour créer l'équivalent de son entretien journalier. Si la journée entière de travail s'élevait à 8 heures, le capitaliste lui paierait la valeur de son travail en lui donnant 300 F. La moitié de la journée de travail serait du travail non payé et le taux de plus-value s'élèverait à 100%.

Mais supposons maintenant une productivité accrue du travail. La même quantité moyenne de moyens de subsistance journellement nécessaires pourrait tomber de 300 F à 200 F, c'est-à-dire n'exiger que 2 heures 40 de la journée de travail au lieu de 4 pour produire l'équivalent de la valeur quotidienne de ces moyens de subsistance. L'ouvrier serait alors en mesure d'acheter avec 200 F exactement autant de denrées de nécessité courante qu'il en pouvait acheter précédemment avec 300 F. En fait, la *valeur du travail* aurait baissé, mais cette valeur diminuée représenterait la même quantité de marchandises qu'auparavant. Alors, le profit s'élèverait de 300 à 400 F et le taux de plus-value de 100 à 200%.

Bien que les conditions d'existence absolues de l'ouvrier fussent restées les mêmes, son salaire *relatif*, et partant sa *situation sociale relative* comparée à celle du capitaliste, auraient baissé. Si l'ouvrier opposait de la résistance à cette diminution de salaire relative, il ne ferait que s'efforcer d'obtenir une part de la productivité accrue de son propre travail et de conserver son ancienne situation sociale relative.

2. Les *valeurs* des denrées de première nécessité et par conséquent la *valeur de la force de travail* pourraient rester les mêmes, mais, par suite d'une *modification* antérieure de la *valeur de la monnaie*, leur prix en argent pourrait subir un changement.

8 heures de travail exprimées auparavant dans 600 F le seraient maintenant dans 1 200 F. Si le salaire de l'ouvrier restait à 300 F au lieu de monter à 600 F, le *prix en argent de son travail* ne correspondrait qu'à la *moitié de la valeur de son travail*, et ses conditions de vie empireraient terriblement.

Prétendre en pareil cas que l'ouvrier ne doit pas réclamer avec insistance une augmentation proportionnelle des salaires, revient à lui dire qu'il lui faut se contenter de mots en guise de choses. Toute l'histoire du passé prouve que chaque fois qu'il se produit une semblable dépréciation de la monnaie, les capitalistes s'empressent de saisir l'occasion pour frustrer les ouvriers.

3. Nous avons supposé jusqu'à maintenant que la *journée de travail* a des limites déterminées. Cependant, elle n'a pas, par elle-même, de limites constantes. Le capitalisme s'efforce constamment de l'allonger jusqu'à la limite physique extrême du possible, car c'est dans la même proportion qu'augmentent le surtravail et, partant, le profit qui en découle. Plus les capitalistes réussissent à prolonger la journée de travail, plus grande est la quantité qu'ils peuvent s'appropriier du travail d'autrui. Pendant le XVIIe siècle et même dans les deux premiers tiers du XVIIIe siècle, la journée normale de travail fut de 10 heures dans toute l'Angleterre.

Pendant la guerre contre les jacobins, le capital prolongea la journée de travail de 10 à 12, 14 et 18 heures. Quelques années avant la généralisation des nouvelles inventions mécaniques, vers 1765, parut en Angleterre une brochure sous le titre : *Essai sur le commerce*. L'auteur anonyme, ennemi juré de la classe ouvrière, propose, entre autres, la création de *maisons de travail* (*working houses*), qui, dit-il, doivent être « des maisons de terreur ». Et quelle doit être la longueur de la journée de travail qu'il propose pour ces « maisons de terreur » ? *12 heures*, tout juste le temps que les capitalistes, les économistes et les ministres déclaraient, en 1832, être la journée de travail non seulement existante, mais même nécessaire pour un enfant au-dessous de 12 ans.

En vendant sa force de travail, - et l'ouvrier est obligé de le faire dans le régime actuel, - il en concède au capitaliste l'utilisation dans certaines limites raisonnables. Il vend sa force de travail pour la conserver et non pour la détruire.

Prenons une machine valant 10 000 F. Si elle s'use en 10 ans, elle ajoute à la valeur des marchandises à la fabrication desquelles elle a participé, 1 000 F par an. Si elle s'use en 5 ans, elle ajoute à cette valeur 2 000 F par an, c'est-à-dire que la valeur de son usure annuelle est en raison inverse de la rapidité de cette usure. Mais ce qui distingue l'ouvrier de la machine, c'est que la machine ne s'use pas entièrement dans la proportion même de l'emploi qu'on en fait, alors que l'ouvrier décline dans une mesure bien plus grande que l'accuse la simple addition numérique de son travail.

Quand les ouvriers s'efforcent de ramener la journée de travail à ses anciennes limites rationnelles, ou encore, là où ils ne peuvent arracher la fixation légale de la journée de travail normale, quand ils cherchent à mettre un frein au surtravail par une hausse des salaires, ils ne font que remplir un devoir envers eux-mêmes et envers leur race. Ils ne font que mettre des bornes à l'usurpation tyrannique du capital.

Le temps est le champ du développement humain. Un homme qui ne dispose d'aucun loisir, dont la vie tout entière, en dehors des simples interruptions purement physiques pour le sommeil, les repas, etc., est accaparée par son travail pour le capitaliste, est moins qu'une bête de somme. C'est une simple machine à produire de la richesse pour autrui, écrasée physiquement et abrutie intellectuellement. Et pourtant toute l'histoire de l'industrie moderne montre que le capital, si on n'y met pas obstacle, travaille sans égard ni pitié à abaisser toute la classe ouvrière à ce niveau d'extrême dégradation.

Par cette prolongation de la journée de travail, le capitaliste pourra bien payer des *salaires plus élevés*, il n'en abaissera pas moins la *valeur du travail* si l'augmentation des salaires ne correspond pas à la quantité plus grande de travail soutiré, et au déclin plus rapide de la force de travail qui en sera le résultat.

Cela peut encore arriver d'une autre manière. Vos statisticiens bourgeois vous raconteront, par exemple, que les salaires moyens des familles ont augmenté. Ils oublient qu'au lieu de l'homme seulement, ce sont aujourd'hui le chef de famille, sa femme et peut-être 3 à 4 enfants qui sont jetés sous les roues du capitaliste.

En augmentant *l'intensité* du travail, un homme peut dépenser autant de force vitale en une heure qu'il en dépensait auparavant en 2 heures. C'est ce qui s'est produit par le fait de l'accélération des machines et du nombre plus grand des machines en marche que surveille maintenant une seule personne.

Si l'accroissement de l'intensité du travail ou si l'augmentation de la somme de travail dépensée en une heure marche de pair avec la réduction de la journée de travail, c'est alors le travailleur qui en sera le bénéficiaire. Si cette limite est dépassée, il perd d'un côté ce qu'il gagne de l'autre, et 8 heures de travail peuvent avoir un effet aussi nuisible que 10 heures auparavant. En contrecarrant les efforts du capital par la lutte

pour des augmentations de salaires qui correspondent à l'intensité croissante du travail, l'ouvrier ne fait que s'opposer à la dépréciation de son travail et à la dégradation de sa race.

4. Vous savez tous que la production capitaliste traverse des cycles. Elle passe successivement par un état de calme, d'animation croissante, de prospérité, de surproduction, de crise et de stagnation. Eh bien ! pendant la phase de baisse des prix du marché et la phase de crise et de stagnation, l'ouvrier, s'il ne perd pas toute occupation, doit s'attendre de façon tout à fait certaine à une diminution de salaire. Pour ne pas être dupé, il lui faudra, même en cas de pareille baisse des prix du marché, discuter avec le capitaliste pour savoir dans quelle proportion une diminution de salaires est devenue nécessaire.

S'il ne luttait pas pour des augmentations de salaires pendant la phase de prospérité alors que se réalisent des surprofits, il n'arriverait même pas, dans la moyenne d'un cycle industriel, à son *salaire moyen* , c'est-à-dire à la *valeur* de son travail. Ce serait pousser la bêtise à son comble que d'exiger que l'ouvrier, dont le salaire est nécessairement éprouvé par les phases du déclin du cycle s'exclue lui-même d'une compensation correspondante pendant celles de prospérité.

L'esclave reçoit une quantité fixe et constante pour sa subsistance, mais pas le salarié. Il faut donc que celui-ci essaie, dans un cas, d'arracher une augmentation des salaires, ne serait-ce que pour compenser la baisse des salaires dans l'autre cas. S'il se contentait d'admettre la volonté, le diktat du capitaliste comme une loi économique constante, il partagerait toute la misère de l'esclave sans jouir de sa sécurité.

5. Dans tous les cas que j'ai envisagés, c'est-à-dire 99 fois sur cent, vous avez vu qu'une lutte pour une augmentation des salaires ne fait que suivre des modifications *antérieures* , qu'elle est le résultat nécessaire de fluctuations préalables dans la quantité de production, dans la force productive du travail, dans la valeur du travail, dans la valeur de l'argent, dans l'étendue ou l'intensité du travail soutiré, dans les oscillations des prix du marché ; bref, que ce sont autant de réactions des ouvriers contre des actions antérieures du capital.

XIV - LA LUTTE ENTRE LE CAPITAL ET LE TRAVAIL ET SES RÉSULTATS

1. Après avoir montré que la résistance périodiquement exercée de la part de l'ouvrier contre la réduction des salaires et les efforts qu'il entreprend périodiquement pour obtenir des augmentations de salaires sont inséparablement liés au système du salariat ; après avoir montré, en outre, qu'une hausse générale des salaires entraînerait une baisse générale du taux du profit, mais qu'elle serait sans effet sur les prix moyens des marchandises ou sur leurs valeurs, maintenant il s'agit de savoir jusqu'à quel point, au cours de la lutte continuelle entre le capital et le travail celui-ci a une chance de l'emporter.

Je pourrais répondre de façon générale et vous dire que le *prix du marché* du travail, de même que celui de toutes les autres marchandises, s'adaptera, à la longue, à sa *valeur* ; que, par conséquent, en dépit de toute hausse et de toute baisse, et quoi que fasse l'ouvrier, il ne recevra finalement en moyenne que la valeur de sa force de travail, laquelle est déterminée à son tour par la valeur des moyens de subsistance nécessaires à sa conservation et à sa reproduction.

Mais il y a quelques circonstances particulières qui distinguent la *valeur de la force de travail* des valeurs de toutes les autres marchandises. La longueur de la journée de travail a des limites extrêmes, quoique très extensibles. Ses limites extrêmes sont données par la force physique de l'ouvrier. Si l'épuisement quotidien de sa force vitale dépasse un certain degré, celle-ci ne pourra pas fournir journellement une nouvelle activité. Néanmoins, comme nous l'avons dit, cette limite est très extensible. Une succession rapide de générations débiles et à existence brève approvisionnera le marché du travail tout aussi bien qu'une série de générations fortes et à existence longue.

Parallèlement à cet élément purement physiologique, la valeur du travail est déterminée dans chaque pays par un *standard de vie traditionnel*. Celui-ci ne consiste pas seulement dans l'existence physique, mais dans la satisfaction de certains besoins naissant des conditions sociales dans lesquelles les hommes vivent et ont été élevés.

Cet élément historique ou social qui entre dans la valeur du travail, peut augmenter ou diminuer, disparaître complètement de telle sorte que la *limite physiologique* subsiste seule.

Si vous comparez les salaires normaux, c'est-à-dire les valeurs du travail dans différents pays et à des époques historiques différentes dans le même pays, vous trouverez que la *valeur du travail* elle-même n'est pas une grandeur fixe, qu'elle est variable même si l'on suppose que les valeurs de toutes les autres marchandises restent constantes.

Mais, en ce qui concerne les *profits*, il n'existe pas de loi qui déterminerait leur *minimum*. Nous ne pouvons pas dire quelle est la limite dernière de leur baisse. Et pourquoi ne pouvons-nous pas fixer cette limite ? Parce que nous sommes bien capables de fixer les salaires *minimum*, mais pas les salaires *maximum*. Le maximum du profit n'est donc limité que par le minimum physiologique de salaire et le maximum physiologique de la journée de travail. Il est clair qu'entre ces deux limites du *taux maximum du profit*, il y a place pour une échelle immense de variations possibles. Son degré n'est déterminé que par la lutte incessante entre le capital et le travail ; le capitaliste essayant continuellement d'abaisser les salaires à leur minimum physiologique et de prolonger la journée de travail à son maximum physiologique, tandis que l'ouvrier exerce constamment une pression dans le sens opposé.

La chose se réduit à la question du rapport des forces des combattants.

2. En ce qui concerne la *limitation de la journée de travail*, elle n'a jamais été réglée autrement que par l'*intervention législative*. Sans la pression constante des ouvriers, agissant du dehors, jamais cette intervention ne se serait produite. En tout cas, le résultat n'aurait pas été obtenu par des accords privés entre les ouvriers et les capitalistes. Cette nécessité même d'une *action politique générale* est la preuve que dans la lutte purement économique, le capital est le plus fort.

Quant aux *limites* de la *valeur du travail*, leur fixation dépend toujours en fait de l'offre et de la demande, j'entends par là la demande de travail de la part des capitalistes et l'offre de travail faite par les ouvriers.

Ricardo a fait remarquer très justement que la machine est en concurrence continue avec le travail, et que souvent elle ne peut être introduite que lorsque le prix du travail a atteint un certain niveau ; mais l'emploi de la machine n'est qu'une des nombreuses méthodes pour accroître la force productive du travail. Ce développement même qui crée une surabondance relative du travail ordinaire, simplifie, d'autre part, le travail qualifié et ainsi le déprécie.

La même loi se fait sentir sous une autre forme. La portion du capital total qui consiste en capital fixe, machines, matières premières, moyens de production de toutes

les sortes possibles, s'accroît plus rapidement comparativement à l'autre portion du capital qui est employée en salaires, c'est-à-dire à l'achat du travail. Cette loi fut établie, sous une forme plus ou moins exacte, par Barton, Ricardo, Sismondi, le professeur Richard Jones, le professeur Ramsey, Cherbuliez et plusieurs autres.

Si le rapport entre ces deux éléments du capital était à l'origine 1 contre 1, il devient au cours du progrès de l'industrie 5 contre 1, etc. Si sur un capital total de 600, on en investit 300 en instruments, matières premières et 300 en salaires, il n'y aura qu'à doubler le capital total pour créer une demande de 600 ouvriers au lieu de 300. Mais si, sur un capital de 600, 500 sont investis en machines, matériaux et 100 seulement en salaires, il faudra porter le même capital de 600 à 3 600 pour créer une demande de 600 ouvriers au lieu de 300. Dans le développement de l'industrie la demande de travail ne marche donc pas de pair avec l'accumulation du capital. Elle s'accroît sans doute, mais dans un rapport constamment décroissant relativement à l'augmentation du capital.

Le développement même de l'industrie moderne doit nécessairement faire pencher toujours davantage la balance en faveur du capitaliste contre l'ouvrier et, par conséquent, la tendance générale de la production capitaliste n'est pas d'élever le niveau moyen des salaires, mais de l'abaisser, c'est-à-dire de ramener, plus ou moins, la *valeur du travail* à sa limite la plus basse.

Mais, telle étant la tendance des *choses* dans ce régime, est-ce à dire que la classe ouvrière doit renoncer à sa résistance contre les empiétements du capital et abandonner ses efforts pour arracher dans les occasions qui se présentent tout ce qui peut apporter quelque amélioration à sa situation ? Si elle le faisait, elle se ravalerait à n'être plus qu'une masse informe, écrasée, d'êtres faméliques pour lesquels il ne serait plus de salut. Si la classe ouvrière lâchait pied dans son conflit quotidien avec le capital, elle se priverait certainement elle-même de la possibilité d'entreprendre tel ou tel mouvement de plus grande envergure.

En même temps, et tout à fait en dehors de l'asservissement général qu'implique le régime du salariat, les ouvriers ne doivent pas s'exagérer le résultat final de cette lutte quotidienne. Ils ne doivent pas oublier qu'ils luttent contre les effets et non contre les causes de ces effets, qu'ils ne peuvent que retenir le mouvement descendant, mais non en changer la direction, qu'ils n'appliquent que des palliatifs, mais sans guérir le mal. Ils ne doivent donc pas se laisser absorber exclusivement par ces escarmouches inévitables que font naître sans cesse les empiétements ininterrompus du capital ou les variations du marché.

Il faut qu'ils comprennent que le régime actuel, avec toutes les misères dont il les accable, engendre en même temps les *conditions matérielles* et les *formes sociales* nécessaires pour la transformation économique de la société. Au lieu du mot d'ordre *conservateur* «*Un salaire équitable pour une journée de travail équitable*», ils doivent inscrire sur leur drapeau le mot d'ordre *révolutionnaire* : «*Abolition du salariat*.»

Après cet exposé très long, et je le crains, bien fatigant, mais qu'il me fallait faire pour traiter de façon satisfaisante mon sujet, je conclurai en proposant d'adopter la solution suivante :

1. Une hausse générale du taux des salaires entraînerait une baisse générale des profits, mais ne toucherait pas en somme au prix des marchandises.

2. La tendance générale de la production capitaliste n'est pas d'élever le salaire normal moyen, mais de l'abaisser.

3. Les syndicats agissent utilement en tant que centres de résistance aux empiétements du capital. Ils manquent en partie leur but dès qu'ils font un emploi peu judicieux de leur puissance. Ils manquent entièrement leur but dès qu'ils se bornent à une guerre d'escarmouches contre les effets du régime existant, au lieu de travailler en

même temps à sa transformation et de se servir de leur force organisée comme d'un levier pour l'émancipation définitive de la classe travailleuse, c'est-à-dire pour l'abolition définitive du salariat.