

K. Marx

Le Capital
Livre III – Section II

La transformation du profit en profit moyen

Table des matières

Chapître VIII :	Différence des taux de profit dans les différentes branches de production par suite des différences de composition du Capital.....	3
Chapître IX :	Formation d'un taux général (moyen) du profit et transformation de la valeur des marchandises en coût de production	8
Chapître X :	Action égalisatrice de la concurrence sur les taux généraux des profits – prix et valeurs de marché – surprofit.	15
Chapître XI :	Effet des oscillations du salaire sur les coûts de production.....	25
1.	Composition moyenne.....	26
2.	Composition inférieure.....	26
3.	Composition supérieure.....	26
Chapître XII :	Considérations complémentaires	27
1.	Causes modifiant le coût de production.....	27
2.	Coût de production des marchandises de composition moyenne.....	27
3.	Causes de compensation pour le capitaliste.....	28

Chapitre VIII : Différence des taux de profit dans les différentes branches de production par suite des différences de composition du Capital

Dans la partie précédente nous avons exposé comment le taux du profit peut varier alors que le taux de la plus-value reste constant. Dans ce chapitre nous admettrons que dans toutes les branches de production d'un pays le travail est soumis à un même degré d'exploitation, c'est-à-dire qu'il fonctionne dans toutes les entreprises pendant des journées de même longueur, avec un même taux de plus-value. A. Smith a démontré que bien des différences se présentant dans l'exploitation du travail n'existent qu'en apparence et passagèrement ; elles n'entrent pas en ligne de compte pour l'analyse des conditions générales de la production, parce qu'elles se compensent pour toutes sortes de raisons, effectives ou imaginaires, acceptées par le préjugé. D'autres différences, par ex. celles relatives aux salaires, se basent en grande partie sur la distinction, dont nous nous sommes occupés dans notre vol. I, page 17, entre le travail simple et le travail qualifié, et n'ont aucune influence sur le degré d'exploitation du travail, bien qu'elles rendent très inégaux les sorts des ouvriers dans les différentes sphères de la production. Si, par ex., le travail d'un joaillier est payé plus cher que celui d'un journalier, le surtravail du joaillier produit aussi relativement -une plus grande quantité de plus-value que celui du journalier. Bien que le nivellement des salaires et des journées de travail et, par conséquent, le nivellement des taux de la plus-value soient entravés par quantité d'obstacles locaux dans les différentes sphères de la production, voire même pour les divers capitaux d'une même branche de production, ils se réalisent cependant de plus en plus à mesure que la production capitaliste fait des progrès et extermine les autres modes de production. Quelqu'importante que soit l'étude de ces faits pour des recherches spéciales sur le salaire, elles sont accessoires et négligeables dans une analyse générale de la production capitaliste. En effet, dans toute analyse générale, il faut admettre au préalable que les conditions réelles correspondent à la conception qu'on en a, ou, ce qui revient au même, il ne faut exposer les conditions réelles que pour autant qu'elles rentrent dans le type général.

Les différences des taux de la plus-value d'un pays à l'autre et par suite le degré de l'exploitation nationale du travail sont absolument indifférents pour l'analyse que nous allons faire. Ce que nous voulons étudier dans cette partie, c'est la manière dont se forme un taux général du profit dans un pays donné. Lorsqu'il s'agira de comparer les taux de profit des divers pays, il suffira de combiner ce que nous avons dit antérieurement avec ce que nous allons exposer maintenant : on observera en premier lieu les différences des taux de la plus-value dans chaque pays et on comparera ensuite, en se basant sur ces taux de plus-value, les différences des taux nationaux du profit. Si ces différences ne résultent pas de différences entre les taux nationaux de plus-value, elles devront être attribuées à des circonstances qui ne peuvent être dégagées qu'en supposant, comme nous le faisons dans ce chapitre, que la plus-value est la même partout et par conséquent constante.

Nous avons démontré dans le chapitre précédent que, le taux de la plus-value étant constant, le taux du profit d'un capital donné peut hausser ou baisser sous l'action de circonstances qui augmentent ou diminuent la valeur de l'un ou l'autre élément du capital constant, et affectent ainsi le rapport entre la partie constante et la partie variable du capital. Nous avons fait remarquer en outre que si des circonstances qui prolongent ou raccourcissent la durée de la rotation peuvent agir d'une manière semblable sur le *taux* du profit, elles n'ont aucune action sur sa *valeur absolue*, celle-ci étant identique à celle de la plus-value. En effet ces circonstances ne font que modifier le rapport entre une plus-value ou un profit de grandeur donnée et la grandeur du capital avancé. Ce n'est que brusque des variations de valeur provoquent un engagement ou un déengagement de capital, qu'il peut en résulter une influence sur la valeur absolue du profit et alors le taux n'est pas affecté. Pareille influence ne se ferait d'ailleurs sentir que sur des capitaux déjà engagés et non sur des capitaux à engager, et l'augmentation ou la diminution de profit résulterait de ce que, par suite des variations de la valeur, un même capital mettrait en œuvre plus ou moins de travail, c'est-à-dire produirait plus ou moins de plus-value, le taux de celle-ci restant constant. Loin d'être en contradiction avec la loi générale ou d'en représenter une dérogation, cette exception apparente en est en réalité un cas spécial.

Nous avons vu dans la partie précédente que, le degré d'exploitation du travail restant constant, toute variation de valeur des éléments du capital constant et toute modification de la durée de rotation du capital modifient le taux du profit ; il en résulte que des branches de production coexistantes doivent donner naissance à des taux de profit différents, lorsque, toutes autres circonstances égales, les périodes de rotation de leurs capitaux sont différentes ou que les rapports entre les valeurs des éléments constituants de leurs capitaux ne sont pas les mêmes. Les modifications successives que nous observions précédemment dans un même capital se présentent maintenant comme des différences coexistantes dans des capitaux engagés dans des branches de production différentes, et nos recherches devront porter sur les différences tant dans la *composition organique* que dans les périodes de rotation des capitaux.

Il va de soi que lorsque dans cette analyse nous parlerons de la composition ou de la rotation du capital dans une branche de production donnée, il s'agira du capital moyen engagé normalement dans cette branche, et qu'il sera fait abstraction des différences accidentelles qui peuvent se présenter pour les capitaux isolés.

De ce que nous avons supposé que le taux de la plus-value, la journée de travail et le salaire sont constants, il résulte qu'une quantité déterminée de capital variable exprime une quantité déterminée de force de travail mise en œuvre et par conséquent une quantité déterminée de travail réalisé. 100 £ représentant le salaire et, en réalité, la force de travail de 100 ouvriers, $n * 100$ £ représenteront le salaire et la force de travail de $n * 100$ ouvriers et $100 \text{ £} / n$ ceux de $100 / n$ ouvriers. Le capital variable étant l'expression (et il en est toujours ainsi lorsque le salaire est donné d'avarice) de la quantité de travail mise en œuvre par un capital donné, toute variation de la grandeur de ce capital annonce qu'une différence est survenue

dans la masse de force de travail. Si 100 £ représentent 100 ouvriers travaillant une semaine et par conséquent 6000 heures de travail (chaque ouvrier travaillant 60 heures par semaine), 200 £ représenteront 12000 et 50 £ 3000 heures de travail.

Ainsi que nous l'avons énoncé dans notre premier volume, nous entendons par composition du capital le rapport entre les éléments actifs et passifs qui le constituent, le rapport entre le capital variable et le capital constant. Ce rapport doit être considéré à deux points de vue, d'importance inégale, qui dans certaines circonstances se traduisent par les mêmes effets.

En premier lieu, il doit être envisagé au point de vue technique, comme correspondant à un stade déterminé du développement de la productivité. Une quantité donnée de force de travail, représentée par un nombre déterminé d'ouvriers, est nécessaire pour produire, par exemple en une journée, une quantité voulue de produits et mettre en œuvre, consommer productivement, une quantité voulue de moyens de production, de machines, de matières premières, etc. Un nombre déterminé d'ouvriers correspond par conséquent, à une quantité déterminée de moyens de production, une quantité donnée de travail vivant répond à une quantité donnée de travail matérialisé. Le rapport entre ces quantités diffère considérablement d'une industrie à l'autre et souvent même dans la même industrie d'une branche à l'autre, bien que le hasard puisse vouloir qu'il soit le même dans des branches très éloignées l'une de l'autre; il détermine la composition technique du capital et est en réalité la base de sa composition organique.

Mais il arrive également que, dans des industries différentes, il y ait le même rapport entre le capital variable, simple index de la force de travail, et le capital constant, simple index de la masse de moyens de production mis en œuvre. C'est ainsi que certains travaux, qu'ils soient exécutés en cuivre ou en fer, donnent lieu à un même rapport entre la force de travail et la masse de moyens de production ; mais comme le cuivre est plus cher que le fer, le rapport entre les valeurs du capital variable et du capital constant n'est pas le même dans les deux cas et par conséquent la composition de la valeur du capital total est également différente. A une même composition technique peuvent donc correspondre diverses compositions-valeurs, et le fait se manifeste dans chaque branche d'industrie lorsque la composition technique restant constante, le rapport des valeurs des deux parties du capital varie. L'inverse se produit également, mais seulement lorsque la modification du rapport entre les quantités de moyen de production et de force de travail est compensée par une modification en sens inverse de leurs valeurs.

Nous appellerons composition *organique* du capital sa composition-valeur, à condition qu'elle soit déterminée par sa composition technique et qu'elle en soit le reflet¹.

Nous considérons donc le capital variable comme l'expression d'une quantité déterminée de force de travail, d'un nombre déterminé d'ouvriers, d'une quantité déterminée de travail vivant mis en œuvre. Alors que dans la partie précédente une variation de la valeur du capital variable ne pouvait exprimer qu'une variation du prix d'une quantité donnée de travail, il n'en est plus de même ici, où nous admettons que la journée de travail et le taux de la plus-value sont constants et qu'un salaire déterminé correspond à une durée donnée de travail. Par contre une différence dans la grandeur du capital constant peut être ou l'expression d'une modification de la quantité de moyens de production mis en œuvre par une quantité donnée de force de travail ou le résultat d'une différence entre la valeur des moyens de production d'une industrie et celle des moyens de production des autres.

Le salaire hebdomadaire de 100 ouvriers étant de 100 et la durée de leur travail de 60 heures, supposons que le taux de la plus-value soit de 100 %. Les ouvriers travaillent donc 30 heures par semaine pour eux et gratuitement 30 heures pour le capitaliste. Dans leurs 100 £ de salaire, il ne se trouve incorporé que 30 heures de travail de 100 ouvriers, soit 3000 heures de travail ; les autres 3000 heures sont incorporées dans les 100 £ de plus-value ou de profit accaparées par le capitaliste. Bien que le salaire de 100 £ n'exprime pas la valeur dans laquelle s'est matérialisé le travail hebdomadaire des 100 ouvriers, il indique cependant (puisque la durée de la journée de travail et le taux de la plus-value sont donnés) que le capital a occupé 100 ouvriers pendant 6000 heures. Cette indication est fournie par la valeur 100 £ du capital variable, qui renseigne en premier lieu sur le nombre d'ouvriers occupés (1 £ représentant 1 ouvrier par semaine, 100 £ représentent 100 ouvriers) et ensuite sur la durée de leur travail. (Le taux de la plus-value étant de 100 %, chaque ouvrier accomplit deux fois plus de travail que ce qui est représenté par son salaire, c'est-à-dire que son salaire de 1 £, expression d'une demi-semaine de travail, équivaut à une semaine entière de travail actif; par conséquent les 100 £, tout en n'exprimant que 50 semaines de travail, en représentent 100 de travail actif). Il y a une distinction profonde à établir dans l'expression de la valeur du capital variable suivant qu'elle désigne la somme des salaires, c'est-à-dire une quantité donnée de travail matérialisé ou simplement la quantité de travail vivant qu'elle met en œuvre. Cette quantité de travail vivant est toujours plus grande que la quantité de travail contenue dans le salaire et est représentée par une valeur plus grande que celle du capital variable, car elle est déterminée d'une part par le nombre d'ouvriers occupés par ce capital et d'autre part par le surtravail qu'ils produisent.

Supposons que dans l'industrie A un capital de 700 soit dépensé en 100 de capital variable et 600 de capital constant, et que dans l'industrie B le même capital soit dépensé en 600 de capital variable et 100 de capital constant. Le capital A

¹ Ce qui vient d'être dit est brièvement développé dans la 3^e édition du 1^{er} volume, p. 628, au commencement du chap. XXIII (Trad. franç., p. 2269, chap. XXV). Comme les deux premières éditions ne contiennent pas ce passage nous avons jugé qu'il était nécessaire de le reproduire. - F. E.

de 700 n'occupera donc qu'une force de travail de 100, ce qui représentera, en reprenant nos chiffres de tantôt, 100 semaines ou 6000 heures de travail vivant, tandis que le capital B de 700 occupera 600 semaines ou 36000 heures de travail vivant. Le capital A ne pourra donc s'approprier que 50 semaines, soit 3000 heures, de surtravail, alors que le capital B, sans être plus considérable, accaparera 300 semaines ou 18000 heures. Le capital variable exprime non seulement le travail qu'il contient en lui-même, mais aussi (le taux de la plus-value étant donné) le supplément de travail qu'il peut mettre en œuvre, le surtravail. Le degré d'exploitation du travail étant le même, le profit sera de $100 / 700 = 1 / 7 = 14 \frac{2}{7} \%$ dans l'industrie A et de $600 / 700 = 85 \frac{5}{7} \%$ dans l'industrie B, soit un taux de profit six fois plus grand dans B que dans A. Et non seulement le taux du profit, mais le profit lui-même sera six fois plus considérable (600 pour B et 100 pour A), puisque le même capital occupe six fois plus de travail vivant dans l'industrie B que dans l'industrie A et produit six fois plus de plus-value et six fois plus de profit.

Si au lieu d'un capital de 700 £, A en employait un de 7000 (B continuant à opérer avec son capital de 100 £), il dépenserait, en supposant que la composition organique reste la même, 1000 £ en capital variable; il occuperait par semaine 1000 ouvriers, représentant 60000 heures de travail vivant, dont 30000 heures de surtravail. Et cependant, avec 700 £ de capital variable, A ne mettrait en œuvre que $1/6$ de travail vivant et de surtravail de plus que B et ne produirait que $1/6$ de profit en plus. Quant au taux du profit, il sera de $1000 / 7000 = 100 / 700 = 14 \frac{2}{7} \%$ du côté de A, contre $600 / 700 = 85 \frac{5}{7} \%$ qu'il était pour B. Par conséquent, des capitaux engagés de même importance donnent des taux de profit différents lorsque, pour un même taux de la plus-value, les valeurs absolues de la plus-value et du profit sont différentes, les quantités de travail vivant mis en œuvre étant différentes dans les deux cas.

Le résultat est le même lorsque, les conditions techniques étant identiques dans les deux industries, les valeurs du capital constant sont différentes. Supposons que de part et d'autre il faille 100 £ comme capital variable pour payer 100 ouvriers par semaine et mettre en œuvre des quantités égales de machines et de matières premières. Supposons que ces dernières soient plus chères dans l'industrie B que dans l'industrie A, et que les 100 £ de capital variable exigent, par ex., 200 £ de capital constant dans A et 400 £ dans B. Le taux de la plus-value étant de 100 %, la plus-value et le profit seront de 100 £ dans les deux cas ; mais dans A on aura $100 / (200 c + 100 v) = 1/3 = 33 \frac{1}{3} \%$, tandis que dans B le rapport sera de $100 / (400 c + 100 v) = 1/5 = 20 \%$, ce qui provient de ce que sur 100 £ de capital engagé, il y a $1/5$ ou 20 £ de capital variable dans B, et $1/3$ ou $33 \frac{1}{3} \text{ £}$ dans A. Sur 100 £, l'industrie B obtiendra donc moins de profit que A, parce que sur 100 £ de capital avancé, elle occupe moins de travail vivant et recueille moins de plus-value.

Entre nos deux exemples, il y a cependant une différence : dans le second il suffirait, pour obtenir un résultat identique dans les deux industries, de modifier le capital, soit du côté de A, soit du côté B, l'organisation technique restant la même ; dans le premier, il faudrait transformer complètement la composition technique des deux industries pour aboutir des deux côtés au même résultat.

La composition organique des capitaux étant indépendante de leur grandeur absolue, tout revient à savoir pour quelles parts relatives y figurent le capital variable et le capital constant. Des capitaux différents au point de vue de la composition centésimale, mais de grandeur absolue égale, produisent des quantités très différentes de plus-value et de profit (le degré d'exploitation et la journée de travail étant les mêmes), lorsque le capital variable n'est pas le même de part et d'autre et que, par conséquent, les quantités de travail vivant mis en œuvre et de surtravail, source de plus-value, sont différentes.

Si un capital ayant comme composition centésimale $90 c + 10 v$ produisait, avec un même degré d'exploitation du travail, autant de plus-value ou de profit qu'un capital ayant la composition $10 v + 90 c$, il serait clair comme le jour que la plus-value et la valeur en général n'auraient pas le travail pour source et que l'économie politique serait privée de toute base rationnelle. Le salaire payé à l'ouvrier pour une semaine de 60 heures de travail étant de 1 £ et le taux de la plus-value étant de 100 %, il est certain que toute la valeur que l'ouvrier peut produire en une semaine est de 2 £. Dix ouvriers ne pourront pas fournir plus de 20 £, et comme dans cette valeur 10 £ servent à payer leurs salaires, il leur sera impossible de produire plus de 10 £ de plus-value. Par contre, 90 ouvriers livrant hebdomadairement un produit de 180 £ et ne recevant comme salaire que 90 £, fourniront une plus-value de 90 £. Le taux du profit sera donc de 10 % d'un côté et de 90 % de l'autre. S'il en était autrement la valeur et la plus-value ne seraient pas du travail matérialisé.

Étant donné que dans les différentes industries la composition centésimale des capitaux assigne des valeurs différentes à leur partie constante et à leur partie variable, et fait par conséquent varier de l'une à l'autre les quantités de travail vivant qu'elles occupent et les quantités de plus-value et de profit qu'elles produisent, le taux du profit, qui n'est autre chose que l'expression du rapport de la plus-value au capital total, doit varier d'une branche de production à l'autre. Or, si des capitaux de même importance, mais engagés dans des industries différentes, produisent des profits inégaux, parce que leur composition organique n'est pas la même, il s'ensuit que le rapport entre les profits de capitaux inégaux appliqués à des industries différentes ne peut pas être égal au rapport des grandeurs de ces capitaux. S'il en était autrement, il faudrait en conclure que, malgré les différences de leur composition organique, des capitaux de même importance donneraient les mêmes taux de profit dans toutes les industries. Ce n'est donc que dans la même industrie ou dans des industries différentes appliquant des capitaux de même composition organique, que la valeur absolue du profit est en raison directe de la valeur du capital engagé. Dire que les profits de capitaux inégaux sont en raison des grandeurs de ceux-ci, serait affirmer que des capitaux de même importance produisent nécessairement des profits égaux, ou encore que le taux du profit est le même pour tous les capitaux, quelles que soient leur importance et leur composition organique.

Ce que nous venons de dire n'est vrai que pour autant que les marchandises se vendent à leurs valeurs. La valeur d'une marchandise est égale à la valeur du capital constant qu'elle contient, plus la valeur du capital variable qui est reproduit en elle, plus la plus-value produite par ce capital variable. Le taux de la plus-value étant constant, la quantité de plus-value dépend évidemment de l'importance du capital variable. La valeur du produit d'un capital de 100 peut être, ou $90 c + 10 v + 10 pl = 110$, ou $10 c + 90 v + 90 pl = 190$; si les marchandises sont vendues à leurs valeurs, le prix du premier produit sera de 110 et contiendra 10 de plus-value ou de travail non payé, celui du second sera de 190 et comprendra 90 de plus-value ou de travail non payé.

Cet aspect des choses est surtout important lorsqu'il s'agit de comparer des taux de profit dans des pays différents. Supposons que dans un pays d'Europe le taux de la plus-value soit de 100 %, ce qui revient à dire que les ouvriers y travaillent la moitié de la journée pour eux et l'autre moitié pour les patrons, et admettons que dans un pays d'Asie le taux de la plus-value soit de 25 %, les ouvriers y travaillant les 4/5 de la journée pour eux et 1/5 pour leurs patrons. Supposons en outre que dans le pays européen le capital national ait la composition $84 c + 16 v$, alors que dans le pays asiatique, où l'on emploie peu de machines, et où, dans un temps donné, une quantité déterminée de force de travail consomme relativement peu de matières premières, la composition soit $16 c + 84 v$. Dans ces conditions, on aura :

1. Dans le pays européen : valeur du produit : $84 c + 16 v + 16 pl = 116$. Taux du profit : $16 / 100 = 16 \%$
2. Dans le pays asiatique : valeur du produit : $16 c + 84 v + 21 pl = 121$. Taux du profit : $21 / 100 = 21 \%$.

Le taux du profit est donc de plus de 25 %, plus grand en Asie qu'en Europe, bien que le taux de la plus-value y soit quatre fois plus petit. Les Carey, les Bastiat et *tutti quanti* seraient incontestablement arrivés à la conclusion inverse. Disons en passant que dans le plus grand nombre des cas les différences, dans un même pays, entre les taux des profits sont déterminées par des différences entre les taux des plus-values (ce qui ne nous intéresse pas dans ce chapitre, où nous comparons des taux de profit inégaux correspondant à des taux égaux de plus-value).

En dehors des différences dans la composition organique des capitaux, c'est-à-dire en dehors de l'inégalité des quantités de travail et (toutes circonstances égales) de surtravail mises en œuvre par des capitaux égaux dans des branches différentes de production, il existe une autre cause d'inégalité des taux du profit ; c'est la différence, d'une industrie à l'autre, de la longueur de la période de rotation du capital. Nous avons vu, dans le chapitre IV, que, la composition organique des capitaux étant la même, les taux de profit sont en raison inverse des périodes de rotation, et qu'un même capital variable, soumis à des périodes de rotation différentes, produit annuellement des quantités différentes de plus-value. L'inégalité des périodes de rotation est donc une autre cause de ce que des capitaux égaux engagés dans des industries différentes ne rapportent pas le même profit dans le même espace de temps, et donnent des taux de profit différents.

Quant au rapport entre la partie fixe et la partie circulante du capital, il n'a par lui-même aucune action sur le taux du profit, sa variation ne peut se répercuter sur ce dernier que pour autant qu'elle coïncide avec une variation du rapport entre la partie constante et la partie variable du capital et, dans ce cas, c'est exclusivement à cette dernière que sera due l'altération du taux du profit. Une modification du rapport entre la partie fixe et la partie circulante peut aussi agir sur le taux du profit lorsqu'elle provoque une modification de la période de rotation, pendant laquelle un profit déterminé doit être réalisé. Lorsque les rapports des parties fixe et circulante dont se composent les capitaux sont différents, il en résulte toujours, il est vrai, des différences dans les durées des périodes de rotation ; mais il ne s'ensuit nullement que les périodes de rotation pendant lesquelles les mêmes capitaux donnent du profit soient inégales. Peu importe que A doive convertir une plus grande partie de son produit en matières premières que B et que B soit astreint à faire travailler pendant plus de temps les mêmes machines en consommant moins de matières premières ; tous les deux, pendant qu'ils produisent, ont constamment une partie de leur capital engagée : chez l'un, elle l'est sous forme de matières premières, par conséquent de capital circulant ; chez l'autre, elle l'est sous forme de machines, partant de capital fixe. A convertit sans cesse une partie de son capital-marchandise en argent et cet argent en matières premières, tandis que B emploie pendant longtemps une partie de son capital sous forme d'instruments de travail, sans la convertir. S'ils mettent en œuvre la même quantité de travail, ils vendront, il est vrai, pendant l'année des produits de valeurs différentes, mais ces produits contiendront la même quantité de plus-value, et les taux de leurs profits, calculés d'après le capital total avancé, seront les mêmes, bien que les capitaux qu'ils ont engagés ne soient pas composés de la même manière en éléments fixe et circulant et n'aient pas eu la même rotation. Les deux capitaux auront donc produit le même profit dans le même temps, bien qu'ils aient parcouru des rotations de durées différentes². Une différence dans le temps de rotation n'a de l'importance que pour autant qu'elle affecte la quantité de surtravail appropriée et réalisée par un même capital, dans un espace de temps déterminé. Étant donné qu'une variation de la composition en capital fixe et capital circulant n'implique pas nécessairement une modification de la période de rotation, déterminant à son tour une variation du taux du profit, il est clair que si le taux du profit vient à se modifier, ce changement doit être considéré comme résultant, non de ce que le

² Il résulte du chap. IV que ce qui vient d'être dit n'est exact que pour autant que les capitaux A et B diffèrent au point de vue de leur composition-valeur et que leurs éléments variables, calculés sur cent, varient en raison directe de leur durée de rotation, c'est-à-dire en raison inverse de leurs nombres de rotations. Si, par exemple, le capital A a la composition 20 c fixe + 70 c circulant, soit $90 c + 10 v = 100$, le taux de la plus-value étant de 100 %, les 10 v produiront en une rotation 10 pl, soit un taux du profit de 10 %. Si le capital B a la composition 60 c fixe + 120 v circulant, soit $80 c + 20 v = 100$, les 20 v produiront à chaque rotation 20 pl, soit un taux du profit de 20 %, c'est-à-dire un taux double de celui de A. Mais si A fait 2 rotations par an et si B n'en fait qu'une, le profit annuel de A sera de $2 * 10 = 20 pl$, et le taux de son profit annuel sera de 20 %, c'est-à-dire le même que celui de B. F. E.

rapport entre la partie fixe et la partie circulante du capital a été altérée, mais de ce qu'une différence est intervenue dans la durée de la période de rotation.

La composition très variée (en partie fixe et partie circulante) du capital constant engagé dans les diverses industries n'a donc aucune importance au point de vue du taux du profit, étant donné que c'est le rapport entre le capital variable et le capital constant qui est le facteur décisif et que ce rapport de même que la valeur du capital constant sont absolument indépendants des parties constituantes (fixe ou circulante) de ce dernier. Il arrivera cependant - et il peut en résulter des conclusions erronées - qu'une grande importance du capital fixe soit l'indice d'une production se faisant à une grande échelle et comportant un capital constant de beaucoup supérieur au capital variable, c'est-à-dire une application de travail vivant relativement inférieure à celle des moyens de production.

Nous avons donc montré que les taux des profits varient d'une industrie à l'autre à cause des différences de la composition organique des capitaux et, jusqu'à un certain point, des inégalités de leurs périodes de rotation. Il en résulte que lorsque les taux de plus-value sont les mêmes, la loi de proportionnalité des profits aux grandeurs des capitaux n'est vraie, du moins comme tendance, que pour des capitaux de même composition organique et de même période de rotation ; ces conditions étant remplies, des capitaux de même importance donnent pendant le même temps des profits égaux, pour autant (ce que nous n'avons pas cessé d'admettre jusqu'à présent) que les marchandises se vendent à leur valeur. D'autre part, il est hors de doute qu'abstraction faite de quelques différences accidentelles et secondaires qui se compensent, il n'existe en réalité et il ne peut exister, à moins que tout le système de la production capitaliste ne prenne fin, de différence entre les taux moyens du profit dans les diverses industries. Il semble donc que la théorie de la valeur soit ici inconciliable avec le mouvement réel et les phénomènes de la production, et qu'il faille renoncer à l'espoir de comprendre ceux-ci.

Il résulte de la première partie de ce volume que les prix de revient sont les mêmes dans des industries différentes lorsque celles-ci comportent des capitaux avancés de même importance, quelle que soit la composition organique de ces derniers. Quand il s'agit du prix de revient, le capitaliste n'établit aucune distinction entre le capital constant et le capital variable ; une marchandise dont la production a exigé une avance de 100 £ lui coûte le même prix, que l'avance se soit faite sous forme de $90 c + 10 v$, ou de $10 c + 90 v$. Lorsque les capitaux avancés sont égaux, les prix de revient sont les mêmes, quelles que différentes que puissent être les valeurs et les plus-values produites ; cette égalité des prix de revient sert de base à la concurrence des capitaux, qui est le point de départ du profit moyen.

Chapitre IX : Formation d'un taux général (moyen) du profit et transformation de la valeur des marchandises en coût de production

La composition organique du capital dépend à chaque instant de deux facteurs : 1°) du rapport technique entre la force de travail et la quantité de moyens de production mis en œuvre ; 2°) du prix des moyens de production. Nous déterminerons l'importance relative des parties constituant le capital en supposant celui-ci égal à cent, de sorte que la composition organique d'un capital dont les 4/5 sont du capital constant et 1/5 du capital variable sera exprimée par $80 c + 20 v$. En outre, nous supposerons, dans les comparaisons que nous allons établir, que le taux de la plus-value est uniformément égal à 100 %, notre capital de $80 c + 20 v$, rapportera donc une plus-value de $20 p$, ce qui signifie un taux de profit de 20 %. Ces éléments étant donnés, la valeur réelle du produit ne dépend plus que de l'importance de la partie fixe du capital constant et de son usure, et comme ces facteurs n'ont aucune influence sur le taux du profit et ne présentent par conséquent aucune importance pour notre recherche, nous sommes autorisés à admettre, dans un but de simplification, que le capital constant passe toujours entièrement dans le produit annuel. Nous supposerons également que les capitaux des différentes industries rapportent annuellement des quantités égales de plus-value, c'est-à-dire que nous ferons abstraction provisoirement des différences qui peuvent résulter de l'inégalité des périodes de rotation. (Cette question sera examinée plus loin.)

Supposons cinq industries distinctes, comportant des compositions organiques différentes des capitaux qui y sont engagés :

Capitaux	Taux de la plus-value	Plus-value	Valeur produite	Taux de profit
<i>I.</i> $80 c + 20 v$	100%	20	120	20%
<i>II.</i> $70 c + 30 v$	100%	30	130	30%
<i>III.</i> $60 c + 40 v$	100%	40	140	40%
<i>IV.</i> $85 c + 15 v$	100%	15	115	15%
<i>V.</i> $95 c + 5 v$	100%	5	105	5%

Bien que l'exploitation du travail soit faite au même degré dans ces industries, les taux dit profit y sont très différents, par suite des différences existant dans les compositions organiques des capitaux.

Le total des capitaux engagés est de 500 et la plus-value totale est de 110 ; les marchandises produites valent en tout 610. Supposons que les cinq industries n'en constituent qu'une et que les capitaux I à V soient les différentes parties d'un capital unique, ce qui se présente par exemple dans une fabrique de coton, où les départements de la carderie, de l'étirage, de la filature et du tissage exigent des proportions différentes de capital variable et de capital constant, et où par conséquent le rapport moyen, applicable à l'établissement tout entier, ne peut être déterminé qu'en second lieu. Dans cette hypothèse, notre capital de 500 aurait comme composition moyenne $390 c + 110 v$, soit $78 c + 22 v$ sur 100. Cette composition étant celle de chacun des capitaux de 100 entrant dans le capital total, la plus-value moyenne correspondant à chacun sera de 22, le taux moyen du profit s'élèvera à 22 % et le prix moyen du produit qu'ils fournissent sera de 122. C'est à ce prix de 122 qu'il faudra par conséquent vendre le produit de chaque cinquième du produit du capital total.

Afin d'échapper à des conclusions tout à fait erronées, il conviendra cependant de ne pas égaler à 100 tous les prix de revient. En effet, le capital I, dont la composition est $80 c + 20 v$, donnera, le taux de la plus-value étant de 100 %, un produit dont la valeur totale sera de $80 c + 20 v + 20 p$, à condition que le capital constant soit consommé tout entier par la production annuelle; ce qui peut arriver dans certaines industries, mais très difficilement là où $c : v = 4:1$. Il faut donc tenir compte de ce que les valeurs des marchandises produites par chaque capital de 100 peuvent être différentes; ce qui se présentera lorsque c comportera un rapport différent entre sa partie fixe et sa partie circulante, et lorsque les éléments fixes des divers capitaux s'usent différemment ajouteront au produit des valeurs inégales, dans les mêmes temps. Mais il n'en résultera aucune influence sur le taux du profit : que les $80 c$ abandonnent au produit annuel une valeur de 80, de 50 ou de 5, que le produit annuel vaille $80 c + 20 v + 20 p$, ou $50 c + 20 v + 20 p = 90$, ou $5 c + 20 v + 20 p = 45$, la différence entre la valeur du produit et le prix de revient sera toujours de 20 et le taux du profit résultant du rapport de 20 à 100 (valeur du capital) sera uniformément de 20 %. Le tableau suivant, dans lequel les cinq capitaux abandonnent au produit des fractions différentes de capital constant, rend ces conclusions plus intelligibles :

Capitaux	Taux de la plus-value	Plus-value	Taux de profit	Valeur des marchandises	Coût de production
<i>I.</i> $80 c + 20 v$	100%	20	20%	90	70
<i>II.</i> $70 c + 30 v$	100%	30	30%	111	81
<i>III.</i> $60 c + 40 v$	100%	40	40%	131	91
<i>IV.</i> $85 c + 15 v$	100%	15	15%	70	55
<i>V.</i> $95 c + 5 v$	100%	5	5%	20	15

390 c + 110 v	110	Total
78 c + 22 v	22	Moyenne

En considérant de nouveau ces capitaux I à V comme n'en formant qu'un seul, nous constatons que la somme des cinq capitaux est égale à $500 = 390 c + 110 v$, soit pour chacun une composition moyenne de $78 c + 22 v$, et une plus-value de 22. Cette dernière étant appliquée uniformément aux capitaux I à V, il en résulte les prix de vente suivants :

Capitaux	Plus-value	Valeur des marchandises	Coût de production	Prix des marchandises	Taux de profit	Écart du prix par rapport à la valeur
I. 80 c + 20 v	20	90	70	92	22 %	+2
II. 70 c + 30 v	30	111	81	103	22 %	-8
III. 60 c + 40 v	40	131	91	113	22 %	-18
IV. 85 c + 15 v	15	70	55	77	22 %	+7
V. 95 c + 5 v	5	20	15	37	22 %	+17

Les marchandises seront donc vendues à $2 + 7 + 17 = 26$ au-dessus et à $8 + 18 = 26$ au-dessous de leur valeur, c'est-à-dire qu'il y aura compensation des différences qui affectent les prix par suite de la répartition uniforme de la plus-value et de l'addition à chaque capital de 100 d'un même profit (le profit moyen) de 22. C'est uniquement parce qu'une partie des marchandises est vendue au-dessus et l'autre au-dessous de sa valeur et que ces différences se balancent, que le taux du profit est le même (22 %) dans les cinq branches de production, malgré la différence de composition organique des capitaux qui y sont engagés. Le *coût de production* s'obtient en ajoutant au prix de revient dans une sphère de production donnée la moyenne des taux de profit dans les différentes sphères de production. Le calcul du coût de production part donc de la supposition qu'il y a un taux général du profit, ce qui suppose que dans chaque branche de production les divers taux du profit soient ramenés à un taux moyen. Les taux spéciaux de profit sont exprimés par p / C dans chaque sphère de production et ils dérivent, ainsi qu'on l'a vu dans la première partie de ce volume, de la valeur de la marchandise.

Cette analyse préalable était nécessaire pour donner une idée précise du taux général du profit et par suite du coût de production des marchandises. Celui-ci est donc égal au prix de revient augmenté du profit calculé d'après le taux général du profit ou, plus court, il est le prix de revient augmenté du profit moyen.

Par suite des différences qui existent dans la composition organique des capitaux engagés dans les différentes industries et de, l'inégalité des quantités de travail mises en œuvre par des capitaux de même grandeur, les quantités de surtravail appropriées et de plus-value produites sont très inégales. Il en résulte qu'au début les taux de profit sont très différents dans les diverses industries. Mais la concurrence intervient pour les ramener à un taux général qui représente la moyenne de tous les taux spéciaux. On appelle profit moyen, le profit qui, calculé sur la base du taux général, échoit à un capital de grandeur déterminée, quelle que soit sa composition organique. Le coût de production d'une marchandise est donc aussi égal à son prix de revient, augmenté de la partie du profit annuel moyen qui lui est assignée en raison des conditions de sa rotation et du capital engagé (et pas seulement du capital consommé) pour sa production. Soit, par exemple, un capital de 500, dont la partie fixe (égale à 100) s'use de 10 %, pendant une rotation de sa partie circulante (égale à 400). Si une rotation rapporte un profit moyen de 10 %, le prix de revient du produit sera : $10 c$, pour l'usure + 400 ($c + v$) de capital circulant = 410, et le coût de production sera : 410 (prix de revient) + 50 (10 % de profit sur 500) = 460.

Bien que la vente des marchandises restitue les valeurs des capitaux qui ont été dépensés pour les produire, chaque capitaliste ne reçoit pas exactement la quantité de plus-value et de profit produite par la branche d'industrie à laquelle il appartient; la quantité qui lui tombe en partage est proportionnelle à sa participation au capital total de la société et à l'ensemble de la plus-value et du profit créés par ce capital. Le profit qu'il touche pour 100 de capital avancé (quelle que soit la composition de celui-ci) est le même, qu'il soit calculé pour une année ou toute autre durée, que celui qui échoit à 100 de capital total pendant la même période. Les capitalistes sont donc dans la situation des actionnaires d'une société distribuant tel bénéfice pour cent et leur situation, quant au profit, ne diffère de l'un à l'autre que d'après l'importance de leur participation à l'ensemble des entreprises de la société, d'après le capital qu'ils y ont engagé, d'après les actions qu'ils y ont prises. Alors que la fraction du prix de vente qui rembourse le prix de revient se détermine dans chaque industrie d'après l'avance de capital qui y est faite, l'autre fraction, qui représente le profit et s'ajoute au prix de revient, se calcule, non d'après le profit qui a été produit par ce capital dans un espace de temps donné, mais d'après le profit moyen qui échoit, pendant un temps déterminé, à ce capital considéré comme une fraction du capital total de la société³.

En vendant sa marchandise au coût de production, le capitaliste en retire une somme d'argent rigoureusement proportionnelle à la valeur du capital qu'il a dépensé pour la produire et il réalise un profit qui est en rapport avec la part

³ Cherbuliez.

d'intervention de son capital dans le capital total de la société. Si son prix de revient est spécifique, le profit qui s'y ajoute est indépendant de la nature spéciale de l'industrie dans laquelle il est engendré et représente simplement un tant pour cent du capital avancé.

Supposons que les cinq établissements de notre exemple appartiennent à un capitaliste et que l'on sache quelles sont, sur 100 de capital avancé dans chacun, les quantités de capital variable et de capital constant consommées pour la production des marchandises. Ces quantités constitueront incontestablement une partie du prix des marchandises, car ce prix doit être au moins assez élevé pour reconstituer le capital qui a été avancé et consommé. Les prix de revient seront donc différents pour les établissements I à V et seront établis d'une manière différente dans chacun. Quant aux quantités de plus-value et de profit, le capitaliste pourra les déterminer en bloc en les considérant comme produites par l'ensemble du capital qu'il a avancé, et les répartir uniformément à tant pour cent entre les cinq capitaux partiels. Le prix de revient sera donc différent pour chacune des marchandises I à V, et à ce prix sera ajouté, pour faire le prix de vente, une somme représentant le profit, calculée d'après une base unique, à un taux pour cent uniforme pour les cinq catégories de produits. Le prix total des marchandises I à V sera donc égal à la somme de leurs valeurs, c'est-à-dire à la somme de leurs prix de revient, augmentée de la somme des plus-values (des profits) créées pendant leur production; il sera par conséquent l'expression monétaire du travail matérialisé et vivant contenu dans ces marchandises. Ce qui est vrai pour un capitaliste isolé est vrai lorsqu'on se place au point de vue social, et que l'on considère l'ensemble de toutes les entreprises : la somme des coûts de production des marchandises est égale à la somme de leurs valeurs.

Cette thèse semble en contradiction avec ce fait qu'en régime capitaliste les éléments du capital productif s'achètent ordinairement sur le marché, leurs prix contiennent déjà un profit réalisé, de sorte que le profit d'une industrie passe dans le prix de revient d'une autre. Cependant si nous plaçons d'un côté la somme des prix de revient des marchandises d'un pays et si nous plaçons de l'autre la somme des profits ou des plus-values, il est certain que d'un côté comme de l'autre l'équilibre doit s'établir. Prenons, par exemple, une marchandise A dont le prix de revient contient les profits de B, C et D, qui, à leur tour, voient figurer dans leurs prix de revient le profit de A. Il est évident que le profit de A ne fera pas partie du prix de revient de A et qu'il en sera de même de B, C et D, pour la bonne raison que personne ne compte son profit dans son prix de revient. Si donc il existe n sphères de production et si dans chacune le profit s'élève à p , le prix de revient global sera $K = np$; si le profit d'une sphère de production entre dans le prix de revient d'une autre et ainsi de suite, tous ces profits figureront dans le prix final du produit achevé et ne seront pas comptés une seconde fois. Le profit global apparaît par conséquent lorsque la marchandise est un produit achevé, dont le coût de production ne fait pas partie du prix de revient d'une autre marchandise.

Lorsque le prix de revient k d'une marchandise contient une somme p représentant les profits des producteurs des moyens de production et donne lieu à un profit p , le profit total est $P = p + p1$, et l'on peut écrire $k + P = k + p + p1$. Dans l'étude de la plus-value (vol. 1, chap. IX, 2, p. 94), nous avons vu que le produit d'un capital peut être considéré comme formé de deux parties, dont l'une ne sert qu'à reconstituer le capital et dont l'autre n'exprime que la plus-value. Pour être appliqué au produit total de la société, cette manière de calculer doit être rectifiée, car le profit contenu, par exemple, dans le prix du lin ne peut pas être porté en compte deux fois, d'abord comme profit du producteur du lin et ensuite comme faisant partie du prix de la toile.

Aucune différence n'existe entre le profit et la plus-value, lorsqu'il s'agit, par ex., de la plus-value de A entrant dans le capital constant de B; il est en effet sans importance pour la valeur des marchandises que le travail qu'elles contiennent soit payé ou non. C'est donc B qui paie la plus-value de A et dans le calcul général cette plus-value n'est pas comptée deux fois. Mais le prix du produit du capital B peut différer de sa valeur, parce que la plus-value réalisée peut être plus grande ou plus petite que le profit ajouté au produit, et il peut en être de même des marchandises qui constituent la partie constante et la partie variable (sous forme de subsistances des ouvriers) de ce même capital. En effet, cette partie constante représente un prix de revient augmenté d'une plus-value, par conséquent un prix de revient augmenté d'un profit, et celui-ci peut être plus grand ou plus petit que la plus-value à laquelle il a été substitué. Quant à la partie variable, elle représente le salaire moyen et est toujours égale à la valeur que fournit l'ouvrier pendant les heures qu'il travaille pour produire les subsistances nécessaires; mais ce nombre d'heures lui-même peut être erroné, notamment lorsque les coûts de production des subsistances ne sont pas les mêmes que leurs valeurs. Il y a donc là une source d'erreurs, mais toutes ces différences se balancent parce qu'un excédent de plus-value dans une marchandise est compensé par un manquant dans une autre, et que les inégalités de valeur qui se produisent dans les prix de production des marchandises s'équilibrent. En effet, ce qui caractérise la production capitaliste, c'est que les lois générales ne s'y manifestent que sous une forme tendancielle, d'une manière approximative et vague, comme l'expression moyenne d'oscillations éternelles.

Puisque le taux général du profit est égal à la moyenne des taux de profit des capitaux avancés pendant un temps donné, un an par ex., il n'y a pas lieu de tenir compte des différences résultant de l'inégalité des périodes de rotation; mais ces différences influent sur le taux du profit dans chaque sphère de production et c'est la moyenne de tous ces taux qui constitue le taux général du profit.

Dans l'exemple précédent, nous avons admis qu'un capital de 100 était engagé dans chaque sphère de production, et nous avons fait cette supposition pour mettre en lumière les différences qui existent entre les taux de profit et par suite les différences qui se présentent entre les valeurs des marchandises produites par des capitaux de même importance. Il va de soi que les quantités de plus-value produites dans chaque sphère de production dépendent (la composition du capital étant donnée) de la grandeur des capitaux engagés et que le taux du profit n'est nullement affecté par cette grandeur,

qu'elle soit de 100, de $m + 100$ ou de $xm * 100$. Le taux du profit est de 10 %, que le profit total soit de 10 donné par un capital de 100 ou de 100 donné par un capital de 1000.

Nous avons vu que les taux de profit diffèrent d'une industrie à l'autre parce que les quantités de plus-value (profit) varient d'après les rapports du capital variable au capital total; il en résulte que le profit moyen pour cent du capital social et, par conséquent, le taux moyen ou le taux général du profit doivent être très inégaux suivant les grandeurs relatives des capitaux engagés dans les diverses industries. Prenons quatre capitaux A, B, C, D, ayant un même taux de plus-value égal à 100 %. Si, sur 100 de capital total, le capital variable est représenté, dans A par 25, dans B par 40, dans C par 15 et dans D par 10, la plus-value ou le profit fourni par 100 de capital total sera de 25 pour A, de 40 pour B, de 15 pour C, de 10 pour D, en tout 90, soit un taux *moyen* de profit de $90 = 22 \frac{1}{2} \%$ (en admettant que les quatre capitaux soient de même importance). Si la valeur du capital total était de 200 pour A, de 300 pour B, de 1000 pour C et de 4000 pour D, les profits obtenus seraient respectivement de 50, 120, 150 et 400, soit en tout 720 sur 5500 de capital, soit un taux moyen de profit de $13 \frac{1}{11} \%$.

Les valeurs produites diffèrent d'après les grandeurs des capitaux avancés dans A, B, C, D. Le taux général du profit n'est donc pas simplement la moyenne des divers taux de profit dans les diverses industries, mais il dépend également du « poids » de chacun de ces taux, c'est-à-dire de l'importance relative du capital qui l'a engendré, de la part que celui-ci représente du capital total de la société. Il est évident que le résultat doit être tout différent suivant qu'une plus grande ou une plus petite partie du capital total donne un taux de profit plus grand ou plus petit, par conséquent suivant qu'une quantité plus grande ou plus petite de capital est engagée dans des industries où le rapport du capital variable au capital total est plus grand ou plus petit. Les choses se passent ici comme chez l'usurier qui, prêtant ses capitaux à des taux très différents, 4, 5, 6, 7 %, détermine le taux moyen en tenant compte de l'importance de chaque capital prêté à, chacun de ces taux.

Le taux général du profit est donc déterminé par deux facteurs :

1. la composition organique des capitaux, par conséquent les taux du profit dans les diverses industries ;
2. la répartition du capital total de la société entre les différentes industries, c'est-à-dire l'importance relative du capital engagé dans chaque industrie.

Dans les volumes I et II, nous ne nous étions occupés que de la *valeur* des marchandises, dans ce troisième volume, nous avons isolé une partie de cette valeur, le *prix de revient*, et nous en avons présenté une nouvelle forme, le *coût de production*.

En admettant que la composition moyenne du capital social soit de $80 c + 20 v$ et que le taux annuel de la plus-value soit de 100 %, le profit annuel moyen d'un capital de 100 sera de 20 et le taux général annuel du profit sera de 20 %. Quel que soit le prix de revient (k) des marchandises produites annuellement par un capital de 100, leur coût de production sera $k + 20$. Dans les industries dont le capital aura la composition $(80 - x) c + (20 + x) v$, la plus-value (le profit) réellement produite pendant l'année sera de $20 + x$, c'est-à-dire supérieure à 20, et la valeur des marchandises sera de $k + 20 + x$, c'est-à-dire supérieure au coût de production. Par contre, dans les industries dont le capital aura la composition $(80 + x) c + (20 - x) v$, la plus-value (le profit) produite annuellement sera de $20 - x$, c'est-à-dire inférieure à 20, et la valeur des marchandises sera de $k + 20 - x$, c'est-à-dire inférieure au coût de production. Celui-ci n'est donc égal à la valeur (abstraction faite des différences provenant du temps de rotation) que dans les industries dont le capital a la composition $80 c + 20 v$.

Le développement de la productivité sociale du travail diffère d'une branche de production à l'autre ; il est en rapport avec le quantum de moyens de production qui peut être mis en œuvre par un quantum déterminé de travail, c'est-à-dire par un nombre déterminé d'ouvriers travaillant pendant une journée de durée déterminée. Nous appelons capitaux de composition *supérieure* ceux qui contiennent, pour cent, plus de capital constant et moins de capital variable que le capital social moyen; capitaux de composition *inférieure*, ceux qui présentent le phénomène inverse; et capitaux de composition *moyenne* ceux dont la composition est identique à celle du capital social moyen. Si ce dernier a la composition $80 c + 20 v$, le capital $90 c + 10 v$ sera un capital *supérieur* et le capital $70 c + 30 v$ sera un capital *inférieur* ; ou d'une manière générale : $m_c + n_v$ représentant le capital social moyen (m et n étant des grandeurs constantes dont la somme est égale à 100), $(m + x)c + (n - x)v$ représentera un capital isolé ou un groupe de capitaux de composition supérieure et $(m - x)c + (n + x)v$, un capital isolé ou un groupe de capitaux de composition inférieure. Le fonctionnement de ces capitaux, le taux moyen du profit étant de 20 % et la durée de la rotation étant d'un an, est donné par le tableau suivant, dans lequel I correspond à la composition moyenne :

Capitaux	Taux de profit	Prix du produit	Valeur
I. $80 c + 20 v + 20 pl$	20%	120	120
II. $90 c + 10 v + 10 pl$	20%	120	110
III. $70 c + 30 v + 30 pl$	40%	120	130

Les marchandises produites par le capital II ont une valeur inférieure à leur coût de production et celles produites par le capital III ont un coût de production inférieur à leur valeur ; seuls les capitaux I, dont la composition est par hasard la même que celle du capital social moyen, produisent des marchandises dont le coût de production est égal à leur valeur. Lorsqu'il

s'agit d'appliquer cette règle à des cas déterminés, il convient naturellement de tenir compte de l'écart qui existe entre le rapport c/v et la moyenne sociale, non par suite d'une différence dans la composition technique, mais d'une variation de la valeur des éléments du capital constant.

Ce que nous venons de développer vient modifier jusqu'à un certain point le mode de détermination du prix de revient des marchandises. Nous avons admis jusqu'ici que le prix de revient est égal à la valeur des marchandises consommées dans la production. Mais le coût de production et le prix de revient se confondent pour l'acheteur, et ce qui est le coût de production d'une marchandise peut figurer comme prix de revient dans la constitution du coût d'une autre marchandise. Or, le coût de production et la valeur d'une marchandise peuvent différer l'un de l'autre; il se peut donc que le prix de revient d'une marchandise, constitué au moyen du coût de production d'autres marchandises soit supérieur ou inférieur à la valeur des moyens de production qui ont concouru à sa formation. Il convient, par conséquent, de ne pas perdre de vue que l'on risque de faire une erreur chaque fois que, dans une branche de production donnée, on égale le prix de revient des marchandises à la valeur des moyens de production consommés pour les obtenir.

Nous jugeons inutile, pour l'étude que nous poursuivons en ce moment, d'insister sur ce point et nous nous bornons à retenir que le prix de revient des marchandises est toujours plus petit que leur valeur. L'erreur que nous venons de signaler n'a d'ailleurs aucune importance pour le capitaliste, quel que soit l'écart entre le prix de revient de ses marchandises et la valeur de ses moyens de production. Pour lui le prix de revient est une quantité donnée, indépendante de la production, tandis que le résultat de cette dernière est une marchandise qui contient de la plus-value, une valeur en excès par rapport au prix de revient. La proposition que le prix de revient d'une marchandise est plus petit que sa valeur s'est souvent transformée, dans la pratique, en cette autre que le prix de revient est plus petit que le coût de production, et le fait est, qu'au point de vue du capital total de la société, pour lequel le coût de production est égal à la valeur, ces deux propositions sont identiques. Bien que la proposition qui énonce que le prix de revient est moins élevé que la valeur présente des exceptions quand on considère les différentes branches d'industrie, elle repose cependant sur ce fait que lorsqu'on envisage le capital total de la société, le prix de revient de l'ensemble des marchandises est inférieur à leur coût de production, c'est-à-dire à leur valeur. Le prix de revient d'une marchandise n'exprime que le travail payé qu'elle contient; la valeur est constituée par tout le travail, payé et non payé; enfin le coût de production exprime le travail payé augmenté d'un quantum de travail non payé, déterminé pour chaque industrie indépendamment d'elle.

Puisque p est égal à kp' (p' exprimant le taux général du profit) l'expression $(k + p)$ du coût de production peut s'écrire $k + kp'$. Si $k = 300$ et $p' = 15\%$, le coût de production sera $k + kp' = 300 + 300 * (15 / 100) = 345$.

Dans chaque industrie, le coût de production peut changer :

1. La valeur des marchandises restant invariable (la même quantité de travail, matérialisé et vivant, concourant à la production), lorsqu'il se produit une modification du taux général du profit ;
2. Le taux général du profit restant constant, lorsque survient une modification de la valeur, soit dans les différentes branches de production, par suite de transformations techniques, soit dans les marchandises qui entrent comme éléments de production dans le capital constant ;
3. Par les deux causes à la fois.

Malgré les changements profonds qui se produisent continuellement (ainsi que nous le verrons plus loin) dans les taux de profit réels des différentes industries, le taux général du profit ne se modifie qu'à la longue, à la suite d'oscillations dont la résultante ne se dessine qu'après des périodes de longue durée, à moins que n'interviennent des événements économiques exceptionnels et imprévus. Lorsqu'une modification du coût de production se manifeste au bout d'une période de courte durée (nous faisons abstraction des oscillations des prix du marché), il faut en chercher l'explication, en tout premier lieu, dans une modification réelle de la valeur des marchandises, c'est-à-dire dans une variation de la quantité de travail nécessaire pour les produire, une variation de l'expression monétaire de la valeur n'étant pas à considérer ici⁴.

Si l'on envisage le capital total de la société, il est évident que la valeur (en monnaie, le prix) de l'ensemble des marchandises qu'il produit, est égale à la valeur du capital constant + la valeur du capital variable + la plus-value. Le degré d'exploitation du travail et la quantité de plus-value étant considérés comme constants, le taux du profit ne peut varier que par une variation de valeur, ou du capital constant, ou du capital variable, ou des deux simultanément, ce qui détermine une variation de C et, par cela même, de p/C . Une modification du taux général du profit suppose donc en tout cas un changement de la valeur des marchandises qui entrent comme éléments de production, ou dans le capital constant, ou dans le capital variable, ou dans les deux à la fois.

Le taux général du profit peut aussi varier, la valeur des marchandises restant constante, lorsqu'une variation affecte le degré d'exploitation du travail. Enfin il peut aussi se modifier, le degré d'exploitation du travail restant le même, lorsqu'une transformation technique du procès de travail vient altérer le rapport entre le capital constant et la quantité de travail appliquée directement. Mais de telles transformations, qui modifient la quantité de travail nécessaire pour la production, sont toujours accompagnées d'un changement de valeur des marchandises.

⁴ Corbett, p. 174.

Nous avons vu dans la première partie que la plus-value et le profit ont la même valeur absolue, mais que le taux de l'une est différent de celui de l'autre. Cette différence apparaît au début comme si elle avait pour cause les manières différentes dont on calcule les deux taux et elle a pour effet de rendre obscure et de cacher la véritable origine de la plus-value, le taux du profit pouvant varier alors que le taux de la plus-value reste constant et étant le seul, en pratique, à intéresser le capitaliste. Dans le calcul du taux du profit on rapporte la plus-value au capital total ; il en résulte que la différence organique entre le capital constant et le capital variable ne se voit pas dans le profit et qu'en se transformant en celui-ci la plus-value renie son origine, perd son caractère et devient méconnaissable.

Au début, la différence entre la plus-value et le profit résultait uniquement d'une modification qualitative, d'un changement de forme, et si dans ce premier aspect des choses, il s'est manifesté une différence quantitative, elle est apparue entre le taux du profit et le taux de la plus-value, et non entre le profit et la plus-value. Il n'en a plus été ainsi dès que s'est formé un taux général du profit et, avec lui, un profit moyen proportionnel au capital engagé dans les diverses industries. Maintenant la plus-value (le profit) réellement produite dans une industrie ne peut plus qu'accidentellement être égale au profit contenu dans le prix de vente de la marchandise, et non seulement les taux, mais les valeurs absolues du profit et de la plus-value diffèrent quantitativement. Le degré d'exploitation du travail étant donné la valeur absolue de la plus-value dans une industrie déterminée est maintenant plus importante pour le profit moyen du capital social, c'est-à-dire pour toute la classe des capitalistes, que pour le capitaliste exploitant cette industrie; car celui-ci n'y est intéressé⁵ que parce que le quantum de plus-value qu'il produit concourt à la formation du profit moyen et encore s'agit-il là, d'une opération à laquelle il ne participe pas directement, qu'il ne voit ni ne comprend et à laquelle il est indifférent. La différence quantitative qui existe en réalité dans chaque industrie entre le profit et la plus-value (et non plus seulement entre leurs taux) finit par dissimuler complètement la nature et l'origine du profit, non seulement au capitaliste qui a un intérêt à s'y tromper, mais aussi à l'ouvrier. La transformation de la valeur en coût de production cache la base de la détermination de la valeur. Enfin, la transformation de la plus-value en profit, qui sépare la partie de la marchandise qui constitue le prix de revient de celle qui représente le profit, a pour conséquence d'effacer du cerveau du capitaliste la notion de la valeur, puisqu'il a devant les yeux, non le travail total que coûte la production, mais seulement la partie qu'il a payée sous forme de moyens de production inanimés et vivants. Le profit lui apparaît ainsi comme existant en dehors de la valeur immanente de la marchandise, et cette vision se précise et prend une forme réelle par ce fait que, dans chaque industrie, le profit qui s'ajoute au prix de revient résulte, non des conditions de création de la valeur dans cette industrie même, mais de circonstances qui lui sont étrangères. Cette étude est la première qui mette en lumière cet aspect des phénomènes; nous établirons dans la suite et spécialement dans notre quatrième volume, que si jusqu'à présent ce côté a été laissé dans l'ombre par les économistes, c'est ou bien parce qu'ils ont supprimé radicalement les différences entre la plus-value et le profit, tant comme valeur absolue que comme taux, afin de conserver intacte leur conception de la formation de la valeur, ou bien qu'ils n'ont signalé que les différences qu'il était impossible de cacher et ont renoncé du coup à la détermination de la valeur et au droit à toute prétention scientifique. Cette confusion des théoriciens explique d'une manière éclatante comment le capitaliste, absorbé par la concurrence dont il est incapable de saisir les phénomènes, se laisse tromper par les apparences et ne pense pas à se rendre compte des faits.

Les lois qui ont été développées dans la première partie sur les variations du taux du profit peuvent être caractérisées comme suit :

1. Ce sont les lois du taux général du profit. On pourrait croire que ce taux doit varier journellement, étant donné la multiplicité des causes qui peuvent affecter les taux de profit. Mais le mouvement dans une branche de production arrête celui dans une autre, et les influences se croisent et se paralysent. Nous examinerons plus tard comment se détermine la résultante de ces oscillations, dont l'action se fait d'ailleurs sentir lentement. Grâce à leur rapidité, leur diversité et leurs durées inégales, les oscillations dans chaque branche de production finissent par se compenser en partie, de sorte que les hausses et les baisses de prix se succèdent et se localisent dans quelques industries, dont les mouvements se neutralisent à leur tour. Dans chaque sphère de production, il se produit des variations qui ne se répercutent plus sur le taux général du profit, soit parce qu'au bout d'un certain temps elles se compensent entre elles, soit parce que d'autres variations se produisant en même temps agissent en sens contraire. Comme le taux général du profit dépend non seulement des taux du profit dans chaque branche de production, mais aussi de la répartition du capital social entre les différentes branches, il est clair qu'il subit l'influence de toute variation affectant cette répartition. Ces variations sont fréquentes, mais comme elles sont diffuses et intermittentes, elles se neutralisent entre elles.
2. Dans chaque sphère de production il faut une amplitude et un temps déterminés, avant qu'une hausse ou une baisse du taux du profit atteigne l'importance et la persistance nécessaires pour que l'influence s'en fasse sentir sur le taux général du profit et que son action soit plus que locale. Les lois du taux du profit développées dans la première partie de ce volume ne sont vraies que dans les limites de cette amplitude et de cette durée.

La théorie qui soutient qu'à la première transformation de la plus-value en profit, chaque partie du capital rapporte une même quantité de profit⁶ répond aux faits. Quelle que soit la composition du capital industriel, qu'il occupe un quart de

⁵ Il va de soi que nous ne parlons pas des profits extraordinaires et momentanés, obtenus par des réductions de salaire, des prix de monopole, etc.

⁶ Malthus.

travail matérialisé et trois quarts de travail vivant, ou un quart de travail vivant et trois quarts de travail matérialisé, qu'il s'incorpore trois fois plus de surtravail et produise trois fois plus de plus-value d'un côté que de l'autre, il n'en rapporte pas moins le même profit, pour autant que le de-ré d'exploitation du travail soit le même et que l'on fasse abstraction des différences accidentelles. (Du reste celles-ci ne comptent pas, puisque nous envisageons de part et d'autre la composition moyenne d'une industrie tout entière). Le capitaliste isolé (ou même l'ensemble des capitalistes d'une industrie), dont la vue est bornée, croit avec raison que son profit ne provient pas exclusivement du travail que lui ou son industrie met cri œuvre, car il en est ainsi de son profit moyen; mais il ignore absolument, et les théoriciens bourgeois ne lui ont rien appris à cet égard, jusqu'à quel point ce profit dérive de l'exploitation de tout le travail social par l'ensemble des capitaux et des capitalistes. Une épargne de travail - non seulement une réduction du travail nécessaire pour obtenir un produit déterminé, mais une diminution de l'ensemble des ouvriers occupés - et une plus grande application de travail matérialisé (capital constant) constituent une opération qui paraît très rationnelle au point de vue économique, mais qui à première vue ne semble devoir affecter ni le taux général du profit, ni le profit moyen. Comment le travail vivant serait-il la source exclusive du profit, puisque non seulement une diminution du travail nécessaire à la production ne paraît pas affecter le profit, mais semble même, dans certaines circonstances, être le moyen le plus efficace pour l'augmenter, du moins pour un capitaliste particulier ?

Lorsque, dans une branche de production, la partie du prix de revient qui représente la valeur du capital constant varie, c'est parce qu'elle provient de la circulation et que la valeur en a été augmentée ou diminuée avant qu'elle entre dans le procès de production. Si, d'autre part, les ouvriers occupés produisent plus ou moins dans le même espace de terrains, c'est-à-dire si le nombre d'ouvriers restant constant, la quantité de travail nécessaire pour produire une même quantité de marchandises varie, il se peut que la partie du prix de revient qui représente le capital variable reste la même et intervienne avec la même grandeur dans le prix de revient du produit total. Mais à chacune des marchandises constituant le produit total, il correspondra plus ou moins de travail (payé et non payé) et par conséquent plus ou moins de salaire : le salaire total payé par le capitaliste restera le même, mais la part afférente à chaque marchandise sera différente, et il en résultera une modification de cette partie du prix de revient. Que le prix de revient de la marchandise (ou de toutes les marchandises produites par un capital déterminé) soit ou non affecté par de pareils changements de valeur, soit de la marchandise elle-même, soit des éléments qui la constituent, le profit moyen, s'il est, par exemple de 10 %, continue à être de 10 %, bien que 10 % de la marchandise en cause représente une grandeur très différente, suivant la modification qu'aura apportée à son prix de revient la variation supposée de la valeur⁷.

En ce qui concerne le capital variable - et ce que nous allons dire est le plus important, car le capital variable est la source de la plus-value, et tout ce qui dissimule son action sur l'enrichissement du capitaliste a pour conséquence de rendre mystérieux tout le système - voici sous quel aspect les choses se présentent au capitaliste. Supposons qu'un capital variable de 100 £ représente le salaire hebdomadaire de 100 ouvriers. Si, avec une journée de travail donnée, ces 100 £ produisent 200 M de marchandise, chaque M coûtera $100 \text{ £} / 200 = 10 \text{ shillings}$, abstraction faite de la partie du prix de revient qui est ajoutée par le capital constant. Si la productivité du travail vient à se doubler, le même nombre d'ouvriers produira 400 M par semaine et le prix de revient de 1 M (pour autant qu'il consiste exclusivement en salaire) sera de $100 \text{ £} / 400 = 5 \text{ shillings}$; il sera au contraire de $200 \text{ £} / 200 = 1 \text{ £}$, si la productivité du travail diminue de moitié. Les variations du temps de travail nécessaire à la production des marchandises et par conséquent les variations de leur valeur, ont la même action sur le prix de revient et par suite sur le coût de production que des répartitions différentes d'une même quantité de salaire sur plus ou moins de marchandises. Ce que voient le capitaliste et l'économiste, c'est que le travail payé incorporé à chaque M de marchandise et par conséquent la valeur de chaque M varient avec la productivité du travail; ce qu'ils ne voient pas, c'est qu'il en est de même du travail non payé contenu dans chaque M, et ils voient moins encore que le profit moyen ne dépend qu'1 accidentellement du travail non payé absorbé dans sa sphère de production. Même lorsque les faits sont présentés sous cette forme grossière et obscure, ils montrent que la valeur des marchandises est déterminée par le travail qu'elles contiennent.

⁷ Corbett.

Chapitre X : Action égalisatrice de la concurrence sur les taux généraux des profits – prix et valeurs de marché – surprofit.

Dans un certain nombre de branches de production, le capital présente en moyenne une composition identique ou à peu près identique à celle du capital social moyen ; le coût de production y est exactement ou approximativement égal à la valeur des marchandises exprimée en argent. Mais la concurrence entraîne une répartition du capital social dans des conditions telles que dans chaque branche d'industrie, les coûts de production ont pour prototype les coûts des branches de composition moyenne, c'est-à-dire $k + kp'$, prix de revient + prix de revient multiplié par le taux moyen du profit, ce taux moyen du profit n'étant autre que le profit pour cent des branches de composition moyenne, par conséquent des branches dans lesquelles le profit et la plus-value sont égales. Le taux du profit est donc le même dans toutes les branches de production, et il est égal à celui donné par le capital de composition moyenne. Il en résulte que la somme des profits est égale à la somme des plus-values et que la somme des coûts de production de tous les produits de la société est égale à la somme de leurs valeurs. Il est clair que l'égalisation des taux dans des industries de composition différente doit toujours tendre à rapprocher celles-ci des branches de composition moyenne, que ces dernières représentent exactement ou approximativement la moyenne sociale. Ces branches, plus ou moins rapprochées les unes des autres, tendent à se confondre à leur tour, en se rapprochant davantage de la composition moyenne idéale, qu'elles n'atteignent jamais en réalité et autour de laquelle elles gravitent. C'est ainsi que l'on est inévitablement tenté de considérer le coût de production simplement comme une forme spéciale de la valeur et d'envisager le profit comme une fraction de la plus-value, calculée non d'après la plus-value effective, mais d'après le capital employé, des capitaux égaux, quelle que soit leur composition, participant dans la même mesure à la plus-value produite par l'ensemble du capital social.

Pour les capitaux de composition moyenne ou se rapprochant de la moyenne, le coût de production est égal (absolument ou à peu près) à la valeur, et le profit, à la plus-value. Sous la pression de la concurrence, tous les capitaux tendent à prendre la composition moyenne, et comme celle-ci est égale ou à peu près à celle du capital social moyen, tous les capitaux, quelle que soit la plus-value qu'ils donnent, tendent à réaliser, dans le prix des marchandises qu'ils produisent, non pas cette plus-value, mais le profit moyen, c'est-à-dire le coût de production.

D'autre part on peut dire que chaque fois qu'un profit moyen et par conséquent un taux général du profit prend naissance, de quelque manière que ce résultat soit obtenu, ce profit ne peut être que celui du capital social moyen (la somme des profits étant égale à la somme des plus-values) et que les prix constitués par l'addition de ce profit moyen aux prix de revient ne peuvent être que les valeurs transformées en coûts de production. Cette règle est vraie même si les capitaux de certaines branches de production échappent pour une cause quelconque à la tendance vers l'uniformité de composition, auquel cas le profit moyen est déterminé d'après la partie du capital total qui est comprise dans l'égalisation. Il est clair que le profit moyen ne peut être que le résultat de la répartition de la plus-value totale entre les capitaux des différentes branches de production, proportionnellement à leur importance. Cette plus-value totale représente tout le travail non payé incorporé, au même titre que le travail payé, aux marchandises et à l'argent appartenant aux capitalistes.

La difficulté du problème consiste à déterminer comment les profits s'égalisent pour former le taux général du profit, lequel est évidemment un résultat et non un point de départ.

Tout d'abord il est certain qu'une estimation de la valeur des marchandises, en argent par ex., ne peut résulter que de leur échange, et que si nous admettons pareille estimation, nous devons la considérer comme résultant de l'échange réel de marchandises contre marchandises. Mais comment celles-ci ont-elles pu être échangées à leurs valeurs vraies ?

Supposons que dans toutes les branches de production les marchandises soient vendues à leurs valeurs réelles. Que se passera-t-il ? Les taux des profits seront très différents d'une branche à l'autre ; car dire que des marchandises sont vendues à leur valeur, c'est-à-dire sont échangées en quantités proportionnelles à la valeur qu'elles contiennent, c'est tout autre chose que dire qu'elles sont vendues à des prix tels que des profits égaux retombent sur des quantités égales de capital avancées pour les produire.

Lorsque des capitaux mettent en œuvre des quantités différentes de travail vivant et produisent des quantités inégales de plus-value, on peut admettre, au moins dans une certaine mesure, ou que les degrés d'exploitation et par suite les taux de plus-value sont les mêmes, ou que les différences entre ces éléments sont compensées pour des raisons réelles ou conventionnelles. Ce résultat suppose que les ouvriers sont en concurrence et passent continuellement d'une branche de production à l'autre. Nous admettons l'existence de ce taux général de la plus-value ou la tendance vers ce taux général, afin de simplifier notre exposé théorique et parce que nous savons qu'il est en réalité une condition de la production capitaliste. En effet sa formation n'est guère contrariée dans la pratique que par des frictions qui provoquent des différences locales plus ou moins importantes, comme les *settlement laws*, les lois anglaises sur le domicile des journaliers agricoles, troubles qui peuvent être écartés ; car nous devons admettre en théorie que les lois de la production capitaliste se manifestent dans la plénitude de leur action et ne pas perdre de vue que si la réalité ne nous fait voir que des approximations, celles-ci sont d'autant plus grandes que le régime capitaliste est plus développé et plus complètement dégagé des résidus des situations économiques antérieures.

Toute la difficulté provient de ce que les marchandises sont échangées, non pas simplement comme *marchandises*, mais comme *produits de capitaux* qui revendiquent dans la plus-value totale une part en rapport avec, leur importance. Or c'est le prix total des marchandises produites par un capital déterminé, dans un temps donné, qui doit donner satisfaction à cette revendication, et ce prix n'est que la somme des prix des différentes marchandises produites par ce capital.

Pour mieux faire ressortir le point saillant du problème, supposons que les ouvriers soient propriétaires des moyens de production et qu'ils échangent directement leurs marchandises. Celles-ci ne seront donc pas des produits du capital. Selon la nature technique des entreprises, les moyens et les objets de travail seront de valeurs différentes dans les différentes branches de production, et les quantités de moyens de production mises en œuvre par une même quantité de travail ne seront pas les mêmes. Supposons également que les ouvriers soient astreints, en moyenne, à des durées équivalentes de travail, les longueurs de celles-ci étant déterminées en tenant compte des différences d'intensité, etc.. des travaux. Deux ouvriers trouveront donc, en premier lieu, dans les marchandises représentant le produit de leur journée de travail, la contre-valeur de leurs avances, c'est-à-dire les prix de revient des moyens de production qu'ils ont mis en œuvre. Ces prix seront différents si les branches de production ne sont pas les mêmes. En second lieu, nos ouvriers auront créé la même valeur nouvelle, représentant la journée de travail qu'ils ont incorporée aux moyens de production et comprenant leur salaire avec la plus-value, c'est-à-dire avec le surtravail en excédent sur le travail nécessaire pour leurs besoins indispensables. Ce surtravail leur appartient entièrement, de sorte que si nous nous servons du langage des capitalistes, nous dirons que les deux ouvriers recueillent le même salaire avec le même profit, représentant une même valeur, par exemple le produit de 10 heures de travail.

Admettons que les valeurs des marchandises produites par les deux ouvriers ne soient pas égales ; supposons que la marchandise I ait absorbé des moyens de production d'une valeur plus grande que la marchandise II et qu'elle ait exigé plus de travail vivant, par conséquent une plus longue durée de travail que cette dernière. Les valeurs des deux marchandises seront donc très différentes, et il en sera de même des valeurs-marchandises qui représenteront les produits du travail de chacun des deux ouvriers pendant le même temps. Si, dans ce cas, nous désignons sous le nom de taux du profit le rapport entre la plus-value et la valeur totale des moyens de production engagés, il y aura une différence très grande entre le taux du profit de I et celui de II. Les aliments consommés journalièrement pendant la production et qui représentent le salaire, constitueront ici la partie de l'avance de moyens de production que nous appelons capital variable. Pour une même durée de travail, la plus-value sera la même pour I et pour II ou, plus exactement, déduction faite de la valeur des éléments constants qui auront été avancés, I et II recevront, dans la valeur du produit d'une journée de travail, des valeurs égales, dont une partie remplaçant les aliments qu'ils ont absorbés et l'autre formant la plus-value. Si les avances faites par I ont été plus importantes que celles de II, il y aura dans la valeur de la marchandise qu'il aura produite, une partie plus considérable pour restituer cette partie « constante » et il sera obligé de retransformer en éléments matériels une fraction plus importante de la valeur de son produit. II, au contraire, touchera moins de ce chef, mais aura également moins à reconverter. Dans ces conditions, une différence dans les taux de profit est sans importance, de même qu'il est sans importance pour le salarié d'aujourd'hui quel est le taux de profit qui correspond à la plus-value qui lui est extorquée, de même que les différences entre les taux de profit des nations qui échangent des marchandises n'intéressent d'aucune manière le commerce international.

L'échange des marchandises à leurs valeurs ou approximativement à leurs valeurs correspond à un stade de développement économique de beaucoup inférieur à celui de l'échange aux coûts de production, qui nécessite déjà un certain progrès du capitalisme. En outre, quel que soit le procédé d'après lequel les prix des marchandises aient été fixés au début pour être opposés les uns aux autres, leur mouvement est dominé par la loi de la valeur. Lorsque le temps de travail nécessaire pour les produire diminue, leurs prix baissent, lorsque ce temps augmente, leurs prix haussent, les autres circonstances restant les mêmes. Abstraction faite de l'action décisive de la loi de la valeur sur les prix et le mouvement des prix, il est donc permis de considérer, non seulement théoriquement mais historiquement, les valeurs comme les points de départ des coûts de production. Ainsi, ce sont les valeurs qui interviennent lorsque l'ouvrier est propriétaire des moyens de production ; ce qui est le cas, dans le monde ancien comme dans le monde moderne, du paysan cultivant la terre qui lui appartient et de l'artisan. Ces faits confirment l'opinion⁸ que nous avons exprimée ailleurs, que les produits deviennent marchandises lorsque l'échange, au lieu d'être limité aux membres d'une même communauté, s'étend aux communautés entre elles. Et cette règle s'applique aux sociétés basées sur l'esclavage et le servage et aux métiers organisés en corporations, aussi longtemps que les moyens de production ne sont guère transportables d'une industrie à une autre et que les différentes branches de production sont séparées les unes des autres par des frontières comme des pays étrangers ou des communautés communistes.

Les conditions suivantes doivent être remplies pour que les prix auxquels les marchandises s'échangent correspondent approximativement à leurs valeurs :

1. L'échange doit cesser d'être un événement exceptionnel ou occasionnel ;
2. Les marchandises, pour autant qu'elles soient échangées par troc, doivent être produites en quantités correspondant approximativement aux besoins des parties en présence (cette condition résultera de l'échange lui-même, car c'est l'expérience qui fera connaître quelles sont les quantités qui seront nécessaires) ;
3. Aucun monopole, soit naturel, soit artificiel, ne doit permettre à l'une des parties de vendre au-dessus de la valeur, ni la contraindre de céder au-dessous (nous entendons par monopole accidentel celui dont profite l'acheteur ou le vendeur lorsque se présente un rapport exceptionnel entre l'offre et la demande).

⁸ C'était là, en 1865, une simple opinion de Marx, que les recherches sur les communautés primitives, depuis Maurer jusqu'à Morgan, ont fait admettre universellement aujourd'hui. - F. E.

L'hypothèse que, dans chaque branche de production, la marchandise est vendue à sa valeur, signifie que cette valeur est le point autour duquel les prix de cette marchandise oscillent et auquel s'établit l'équilibre de leurs hausses et de leurs baisses continuelles. Il existe donc une distinction entre la valeur du marché (dont nous nous occuperons plus tard) et la valeur de chaque marchandise considérée à part et variant d'un producteur à l'autre. Pour les uns, cette valeur sera inférieure à la valeur du marché (la marchandise aura nécessité moins de temps de travail que celui qui correspond à cette valeur) ; pour les autres, elle sera supérieure. La valeur du marché représentera donc, d'une part, la valeur moyenne des marchandises produites dans une branche d'industrie, d'autre part, la valeur particulière de toute marchandise qui, dans cette branche, est produite d'après les conditions moyennes (la grande masse des marchandises se trouve dans ce cas). Il faut réellement des conjonctures extraordinaires pour que les marchandises produites dans les conditions les plus favorables ou les plus défavorables déterminent la valeur du marché; celle-ci est le centre d'oscillation des prix du marché, qui sont les mêmes pour les marchandises de même nature.

Lorsque l'offre de marchandises ayant la valeur moyenne répond à la demande habituelle, il y a plus-value exceptionnelle ou surprofit pour les marchandises dont la valeur est inférieure à la valeur du marché, tandis que les marchandises dont la valeur est supérieure ne peuvent réaliser qu'une fraction de la plus-value qu'elles contiennent. Dans ce cas, il ne sert à rien d'affirmer que la vente des marchandises produites dans les conditions les moins favorables prouve qu'elles sont nécessaires pour couvrir la demande ; car si le prix avait été supérieur à la valeur moyenne du marché, l'offre aurait été plus grande. Offerte à un certain prix, une marchandise peut prendre sur le marché une importance déterminée, qui échappera à l'action de la variation des prix, à la seule condition que la hausse ou la baisse de ceux-ci coïncide avec une diminution ou une augmentation de l'offre. Lorsque la demande a une intensité telle qu'elle ne se contracte pas lorsque le prix en arrive à être réglé par la valeur des marchandises produites dans les conditions les plus défavorables, ce sont ces dernières qui déterminent la valeur du marché, ce cas ne se présente que lorsque la demande reste au-dessus ou l'offre au-dessous des conditions ordinaires. Enfin, lorsque la quantité de marchandises produites dépasse ce qui peut être écoulé à la valeur moyenne du marché, ce sont les marchandises obtenues dans les conditions les plus favorables qui règlent la valeur du marché, et elles sont vendues exactement ou approximativement à leur valeur. Dans ce cas, les marchandises produites dans les conditions les plus défavorables ne parviennent pas à réaliser leur prix de revient, et les marchandises obtenues dans des conditions moyennes ne réalisent qu'une fraction de la plus-value qu'elles contiennent.

Ce que nous venons de dire de la valeur du marché s'applique évidemment au coût de production dès qu'il se substitue à celle-ci. Chaque industrie a un coût de production qui lui est propre, qui varie selon les circonstances et qui est le point autour duquel oscillent les prix quotidiens du marché et auquel ils s'équilibrent en des périodes déterminées (Voir Ricardo sur la détermination des coûts de production par les producteurs travaillant dans les conditions les plus défavorables).

Quels que soient les facteurs qui règlent les prix :

1. La loi de la valeur domine leur mouvement, étant donné que toute diminution ou toute augmentation du temps de travail nécessaire à la production fait hausser ou baisser le coût de production. C'est dans ce sens que Ricardo (qui sent bien que ses coûts de production s'écartent des valeurs des marchandises) dit que « la recherche sur laquelle il désire attirer l'attention du lecteur, porte sur l'effet des variations de la valeur relative, et non de la valeur absolue des marchandises ».
2. Le profit moyen qui détermine les coûts de production doit toujours être approximativement égal à la plus-value qui échoit à un capital donné, considéré comme partie aliquote du capital total de la société. Supposons que la valeur argent du taux général du profit et par conséquent du profit moyen, soit plus élevée que la valeur-argent de la plus-value moyenne. Dans ce cas, il importe peu aux capitalistes qu'ils se portent mutuellement en compte soit 10, soit 15 % de profit ; l'un de ces taux ne représente pas plus de valeur réelle que l'autre, l'exagération de l'expression monétaire étant la même de part et d'autre. Il n'en est pas de même des ouvriers, pour autant qu'ils reçoivent leur rémunération normale, c'est-à-dire que la hausse du profit moyen, exprimant la plus-value normale du capitaliste, ne résulte pas d'une réduction réelle du salaire. Pour que leur situation ne change pas, il faut qu'à la hausse du prix des marchandises, résultant de la hausse du profit moyen, corresponde une hausse de la valeur-argent du capital variable. En effet, une hausse nominale universelle du taux du profit et du profit moyen au-dessus du taux donné par le rapport entre la plus-value réelle et le capital total, n'est possible que si elle est accompagnée d'une augmentation des salaires et des prix des marchandises qui constituent le capital constant. Et puisque c'est la valeur totale des marchandises qui détermine la plus-value totale et par suite le profit moyen et le taux général du profit, c'est bien la loi de la valeur qui règle les coûts de production. Quant à la concurrence, si on la considère dans une industrie déterminée, elle a pour effet de confondre les différentes valeurs (selon les producteurs) d'une même marchandise en une valeur du marché uniforme, un prix du marché unique. Si on l'observe dans les différentes industries, elle détermine d'abord le coût de production, qui ramène ensuite à un taux unique les taux de profit des différentes branches de production ; mais pour que ce dernier phénomène se produise, la production capitaliste doit avoir atteint un degré de développement assez élevé.

Deux conditions sont nécessaires pour que des marchandises de même genre et de qualités à peu près égales, produites par la même industrie, se vendent à leur valeur :

Primo. - Les valeurs de ces marchandises doivent être ramenées à une valeur sociale *unique*, la valeur du marché, ce qui exige la concurrence entre les producteurs ainsi que l'existence d'un marché. Pour que des marchandises identiques, mais produites dans des circonstances différentes, aient un prix du marché égal à la valeur du marché, il faut que la

pression qu'exercent les vendeurs les uns sur les autres soit suffisante pour faire arriver au marché la quantité de marchandises que réclame le besoin social et dont la société est à même de payer la valeur du marché. Si la quantité de produits fournis dépassait ce besoin, les marchandises se vendraient au-dessous de la valeur du marché, de même qu'elles se vendraient au-dessus, si la quantité était insuffisante, ou ce qui revient au même, si la concurrence entre les vendeurs n'était pas assez énergique pour les forcer à apporter cette quantité au marché. Toute modification de la valeur du marché a pour conséquence une altération des conditions auxquelles la quantité totale de marchandises peut être vendue: si cette valeur baisse, il en résulte une extension du besoin social (des consommateurs capables de payer) et une absorption plus grande de marchandises; si elle hausse, l'effet est inverse. Donc, s'il est vrai que l'offre et la demande règlent les prix du marché ou plutôt déterminent les écarts entre ces prix et la valeur du marché, de son côté, la valeur du marché règle le rapport entre l'offre et la demande, c'est-à-dire fixe le point autour duquel gravitent les prix du marché sous l'action de l'offre et de la demande.

En regardant les choses de près, on voit que les règles qui sont vraies pour la valeur d'une marchandise sont applicables à la valeur de toutes les marchandises de même genre. Il doit en être ainsi, parce qu'il est de la nature de la production capitaliste, de produire par grandes quantités à la fois, et que dans les productions qui n'ont pas encore atteint ce stade de développement, les marchandises - du moins les articles importants - sont produites par un grand nombre de petits fabricants éparpillés et affluent aux mains de quelques commerçants, qui les portent au marché comme le produit global ou du moins une partie du produit de toute une branche de production.

N'oublions pas de dire en passant que le « besoin social » qui règle la demande résulte essentiellement des rapports qui existent entre les classes sociales et de la relativité de leur situation économique, c'est-à-dire dépend à la fois du rapport entre la plus-value totale et le salaire et du rapport entre les divers éléments de la plus-value (profit, intérêt, rente foncière, impôts, etc.). Nous voyons ainsi une fois de plus que la loi de l'offre et de la demande n'explique rien, tant que la base sur laquelle elle repose n'est pas mise en lumière.

Bien que la marchandise et la monnaie soient à la fois valeurs d'échange et valeurs d'usage, nous avons vu (vol. I, chap. 1, 3) que dans la vente-achat leurs qualités apparaissent aux pôles opposés, la marchandise (le vendeur) représentant la valeur d'usage et la monnaie (l'acheteur) la valeur d'échange. L'une des conditions de la vente, c'est que la marchandise ait une valeur d'usage et réponde à un besoin social; l'autre, c'est que le quantum de travail qui y est contenu représente du travail socialement nécessaire, afin que la valeur de la marchandise (et, ce qui dans cette hypothèse est la même chose, son prix de vente) soit égale à sa valeur sociale⁹.

Appliquons ce raisonnement à l'ensemble des marchandises d'une branche de production se trouvant sur le marché et, pour simplifier les choses, considérons ces différentes marchandises comme n'en formant qu'une, dont le prix est égal à la somme des prix des produits qu'elle représente. Ce que nous avons dit d'une marchandise s'appliquera donc à l'ensemble des produits d'une branche de production. La valeur individuelle de chaque marchandise sera égale à sa valeur sociale, car l'ensemble des produits contient le travail social qui a été nécessaire pour les produire et la valeur en est égale à la valeur du marché.

Supposons que la plus grande partie des marchandises que nous considérons ait été produite dans les conditions normales et ait, par conséquent, une valeur égale à la valeur des différentes marchandises qui la constituent; admettons également que les quelques marchandises obtenues en dehors (au-dessus ou au-dessous) des conditions normales aient des valeurs, les unes au-dessus, les autres au-dessous de la valeur moyenne de la plus grande partie de la production, mais dans des conditions telles que ces différences se compensent. La valeur du marché ou la valeur sociale sera donc déterminée par la valeur des marchandises produites dans des conditions moyennes¹⁰, et la valeur de l'ensemble des marchandises sera égale à la somme des valeurs de toutes les marchandises isolées, tant de celles produites dans les conditions moyennes que de celles obtenues dans des conditions exceptionnelles.

Supposons, au contraire, le quantum des marchandises versées au marché restant le même, que les valeurs des produits obtenus dans des conditions exceptionnellement favorables n'équilibrent pas celles des produits obtenus dans des conditions exceptionnellement défavorables, à tel point que celles-ci aient une importance notable dans l'ensemble; dans ce cas, la valeur du marché, c'est-à-dire la valeur sociale résultera de la valeur des marchandises obtenues dans des conditions défavorables.

Supposons enfin que l'inverse ait lieu et que les marchandises produites dans des conditions plus favorables que la moyenne, représentent une masse beaucoup plus considérable que celles obtenues dans des conditions plus défavorables et d'une certaine importance par rapport à celles fabriquées dans les conditions normales. Ce seront les marchandises produites dans les meilleures conditions qui régleront la valeur du marché. Nous faisons abstraction, dans notre raisonnement, des cas où il y a encombrement du marché et où nécessairement le prix du marché est déterminé par les marchandises produites dans les conditions les plus avantageuses; d'ailleurs nous ne nous occupons pas ici

⁹ K. Marx, *Critique de l'Econ. pol.* (1859), trad. franç., Paris, 1899.

¹⁰ K. Marx, *Critique de l'économie politique*.

des écarts qui peuvent se produire entre le prix du marché et la valeur du marché, mais uniquement des facteurs qui fixent cette dernière¹¹.

Rigoureusement - la réalité n'est jamais qu'approximative et présente des modifications de toute nature - la valeur du marché de l'ensemble des marchandises doit être égale, dans le premier cas, à la somme des valeurs des différentes marchandises, bien que la valeur moyenne soit imposée aux produits obtenus de la manière la plus favorable ou la plus défavorable, les produits obtenus dans les meilleures conditions étant vendus au-dessus de leur valeur et les autres étant vendus au-dessous de leur valeur. Dans le deuxième cas, les valeurs des marchandises produites au-dessus et au-dessous des conditions moyennes ne s'équilibrent pas et ce sont les dernières qui prédominent. A la rigueur le prix moyen ou la valeur du marché devrait résulter, pour chaque marchandise, de la somme des valeurs des marchandises produites dans les diverses conditions, divisée par la quantité de ces marchandises. La valeur du marché qu'on obtiendrait de la sorte serait plus élevée que la valeur des marchandises obtenues tant dans les conditions les plus favorables que dans les conditions normales, et elle serait moins élevée que la valeur des marchandises fabriquées dans les conditions défavorables ; l'écart qu'elle présenterait par rapport à la valeur de ces dernières dépendrait évidemment de la quantité de celles-ci. Si, dans le deuxième cas, la demande ne dépasse guère l'offre, le prix du marché sera déterminé par les marchandises produites dans les conditions les plus défavorables. Enfin, dans le troisième cas, où la quantité des marchandises produites dans les conditions les plus favorables est plus grande non seulement que celle des marchandises obtenues dans les conditions les plus défavorables, mais aussi que celles fabriquées dans les conditions moyennes et où la valeur du marché tombe au-dessous de la valeur des produits moyens, la valeur moyenne obtenue par l'addition des valeurs des trois catégories de marchandises serait inférieure à la valeur des produits moyens et s'en écarterait d'autant plus que la quantité de marchandises produites dans des conditions favorables serait plus importante. Si la demande est faible relativement à l'offre, les produits obtenus dans les conditions les plus favorables s'empareront du marché, parce que leurs prix pourront se rapprocher de leurs valeurs. La valeur du marché ne sera cependant jamais égale à la valeur des marchandises produites dans les conditions les plus favorables, à moins que l'offre ne dépasse considérablement la demande.

Cette détermination de la valeur du marché, que nous venons d'exposer sous une forme abstraite, se réalise en fait sous l'action de la concurrence des acheteurs, à condition que la demande soit suffisante pour absorber, à la valeur ainsi déterminée, toutes les marchandises offertes.

Secundo : Dire que la marchandise a une valeur d'usage, c'est dire uniquement qu'elle répond à un besoin social. Tant que nous avons parlé des marchandises considérées chacune à part, nous avons pu admettre que chacune correspondait à un besoin (la quantité en étant exprimée dans le prix) et nous n'avons pas eu à nous préoccuper de la quantité qui en était réellement exigée par les besoins à satisfaire. Il n'en est plus de même dès que l'on envisage, d'un côté, les produits d'une industrie tout entière et, de l'autre, le besoin social ; la quantité des produits devient alors un facteur essentiel.

En étudiant précédemment les éléments qui déterminent la valeur du marché, nous avons supposé que la quantité totale des produits reste constante et que seule varie l'importance relative des différents genres de marchandises. (Chaque genre de marchandise étant obtenu dans des conditions qui lui sont propres, une modification de la quantité produite entraîne une modification de la valeur du marché de l'ensemble.) Supposons que la quantité totale de marchandises produites représente l'offre ordinaire, abstraction faite des produits qui provisoirement sont tenus éloignés du marché. Si, dans ce cas, la demande se maintient à son importance habituelle, les marchandises seront vendues à la valeur du marché, de quelque manière (l'un ou l'autre des trois cas envisagés plus haut) que cette valeur ait été déterminée ; la quantité de marchandises ne répond pas seulement à un besoin, mais elle satisfait ce besoin dans toute son importance sociale. Si cette quantité est plus petite ou plus grande que la demande, il y aura un écart entre le prix du marché et la valeur du marché : si elle est plus petite, ce seront les marchandises produites dans les conditions les moins favorables qui fixeront la valeur du marché, et l'inverse se produira si elle est plus grande. Dans les deux cas, ce seront les produits s'écartant le plus de la production moyenne qui détermineront la valeur du marché, bien que le simple rapport des quantités produites dans les diverses conditions dût aboutir à un autre résultat. Quant à l'écart entre le prix et la valeur du marché, il sera d'autant plus considérable que la différence entre la demande et la quantité de marchandises produites sera plus importante.

¹¹ Dans la discussion entre Storch et Ricardo au sujet de la rente foncière, discussion tout à fait objective sur le point de savoir si la valeur du marché (chez eux, plutôt le prix du marché, c'est à-dire le coût de production) est déterminée par les marchandises produites dans les conditions les plus défavorables (l'opinion de Ricardo) ou par celles obtenues dans les conditions les plus favorables (la thèse de Storch), ils ont tous les deux tort et raison, parce que tous les deux ont perdu de vue les marchandises produites dans des conditions moyennes. Écoutons Corbett sur le cas où le prix est réglé par les marchandises produites dans les conditions les plus favorables : « Il ne faut pas croire qu'il (Ricardo) ait prétendu que deux marchandises isolées, par exemple un chapeau et une paire de bottes, s'échangent lorsqu'elles sont produites par des quantités égales de travail. Par « marchandises » il faut entendre ici « genre de marchandises » et non une marchandise déterminée, un chapeau ou une paire de bottes. C'est le travail tout entier consacré à la production totale des chapeaux en Angleterre, qui doit être considéré, dans ce cas, comme réparti entre tous les chapeaux. C'est ce qui me paraît ne pas être exprimé ni dans l'exposé de la doctrine, ni dans ses commentaires généraux » (*Observations on some verbal disputes in Pol. Econ., etc.*, London, 1821, pp. 53, 54).

Différentes causes peuvent provoquer une différence entre la quantité de marchandises produites et la quantité de marchandises demandées : 1° Une modification de la quantité produite, devenue trop petite ou trop grande parce que la reproduction se fait à une autre échelle que la production qui déterminait jusque-là la valeur du marché. L'offre est altérée bien que la demande reste la même. 2° Une modification de la demande, devenant plus intense ou plus faible pendant que la reproduction (l'offre) reste la même. Les conséquences seront inverses de celles du cas précédent. 3° Enfin, des variations affectant à la fois l'offre et la demande, soit en sens opposé, soit dans le même sens et dans des mesures différentes. Dans les deux cas, le rapport qui existait primitivement entre l'offre et la demande est altéré et l'une des conséquences envisagées aux 1° et 2° se manifeste.

La définition de l'offre et de la demande est difficile, parce qu'elle semble être une tautologie. Considérons d'abord l'offre, c'est-à-dire les produits se trouvant sur le marché ou qui doivent y être envoyés, et pour ne pas entrer dans des détails inutiles, envisageons uniquement les quantités reproduites annuellement dans les diverses industries, en faisant abstraction des produits qu'on tient éloignés du marché et qu'on emmagasine en vue de la consommation de l'année suivante, par exemple. Il s'agit donc non seulement de valeurs d'usage propres à satisfaire des besoins humains, mais de quantités nettement déterminées de valeurs d'usage. En outre, ces quantités de marchandises ont une valeur marchande donnée, multiple de la valeur unitaire de chaque marchandise en particulier.

Aucun rapport n'existe nécessairement entre les quantités de marchandises se trouvant sur le marché et les valeurs du marché, la valeur spécifique des marchandises variant de l'une à l'autre, une quantité très petite de l'une pouvant représenter une valeur très élevée, alors qu'une valeur peu importante peut correspondre à une quantité très grande d'une autre. La productivité du travail étant donnée, la production d'un quantum voulu d'articles exige dans chaque industrie un quantum déterminé de temps de travail social, qui varie considérablement d'une industrie à l'autre et ne dépend ni de la nature (en tant que valeur d'usage) ni de l'utilité du produit auquel il est consacré. Toutes les autres circonstances restant les mêmes, si une quantité a d'un produit coûte b temps de travail, une quantité $n * a$ du même produit coûtera $n * b$ temps de travail.

La société doit nécessairement payer les objets qu'elle crée pour donner satisfaction à ses besoins, et auxquels elle consacre, la production étant basée sur la division du travail, une fraction du temps de travail disponible ; ceux de ces membres auxquels elle assigne l'obligation de produire ces objets doivent par conséquent en recevoir l'équivalent en travail social, sous forme d'articles propres à satisfaire leurs besoins. Mais il n'existe aucun rapport nécessaire entre le quantum de travail social consacré à un produit social, c'est-à-dire l'importance de la production de cet objet dans l'ensemble de la production sociale, et l'intensité du besoin social auquel il doit donner satisfaction. Bien que chaque article ou chaque quantum d'une marchandise prise isolément ne puisse contenir que le travail socialement nécessaire à sa production et que par conséquent sa valeur du marché, considérée à ce point de vue, ne représente que du travail nécessaire, une partie du temps de travail social est néanmoins gaspillée dès que la marchandise est produite en plus grande quantité que ne l'exige le besoin social ; dans ce cas la marchandise représente sur le marché une quantité de travail social beaucoup plus petite que celle qu'elle contient en réalité (Ce n'est que lorsqu'elle contrôle efficacement la production de manière à pouvoir la déterminer d'avance, que la société fait correspondre le temps de travail consacré à la production d'un article à l'importance du besoin que cet article doit satisfaire). Aussi la marchandise doit-elle être vendue au-dessous de sa valeur marchande et même arrive-t-il qu'une partie ne peut pas en être vendue. L'inverse a lieu lorsque le travail social consacré à la production d'un article est insuffisant, étant donné l'importance du besoin qui réclame satisfaction. Enfin lorsque l'un de ces éléments a une valeur correspondant à celle de l'autre, la marchandise est vendue à la valeur du marché. Or l'équivalence de deux marchandises exige qu'elles soient échangées ou vendues à leurs valeurs ; c'est sur cette loi rationnelle qu'il faut se baser pour en éclaircir les exceptions et non sur celles-ci pour expliquer la loi elle-même.

Considérons maintenant la demande. Les marchandises sont achetées pour servir, soit à la consommation productive, soit à la consommation personnelle, soit à ces deux genres de consommation ; la demande émane donc, ou des producteurs (des capitalistes, lorsque les moyens de production sont du capital), ou des consommateurs. Les deux formes de la demande semblent supposer un quantum donné de besoins sociaux, auquel correspond une production déterminée dans les diverses industries. Pour que l'industrie du coton puisse faire sa reproduction annuelle à une échelle donnée, il lui faut la quantité habituelle de coton, ou une quantité plus considérable, si une extension de la reproduction est rendue possible par l'accumulation de capital. Il en est de même des aliments : pour que la classe ouvrière puisse continuer son existence, il faut qu'elle trouve devant elle la même quantité de subsistances qu'auparavant (celles-ci seront peut-être réparties d'une autre manière) et même qu'il y en ait davantage s'il y a accroissement de la population. La même règle plus ou moins modifiée est évidemment applicable aux autres classes de la société.

La demande semble donc représenter un besoin social d'une grandeur déterminée, exigeant l'existence sur le marché d'une quantité donnée d'articles. Cependant son importance n'est fixe qu'en apparence, et en réalité elle est essentiellement élastique et fluctuante. En effet, il suffit que le salaire en argent monte ou que le prix des subsistances diminue, pour que les achats des ouvriers augmentent et que par conséquent le « besoin social » des marchandises qu'ils consomment devienne plus grand (même quand on fait abstraction des pauvres, dont la demande reste inférieure aux besoins physiques les plus urgents). De même, lorsque le prix du coton diminue, les capitalistes donnent plus d'extension à leur demande et engagent plus de capital dans leur industrie. En outre, la demande en vue de la consommation productive émane, d'après notre hypothèse, du capitaliste, dont le seul objectif est de recueillir de la plus-

value et qui ne produit des marchandises que dans ce but. (Ce qui n'empêche que lorsqu'il se présente sur le marché en qualité d'acheteur de coton, par exemple, il représente la demande de coton, demande à laquelle le marchand de coton répond sans qu'il ait à se demander si la marchandise qu'il fournira sera convertie en chemises, en fulmi-coton, ou en tampons pour boucher ses oreilles et celles du monde entier.) L'écart entre la demande, c'est-à-dire le besoin représenté sur le marché, et le véritable besoin social, par conséquent l'écart entre la quantité demandée et la quantité qui serait demandée si la marchandise avait un autre prix ou si les acheteurs vivaient dans d'autres circonstances, varie naturellement beaucoup d'une marchandise à une autre.

Rien n'est plus facile que de voir les inégalités de l'offre et de la demande et les écarts qu'ils déterminent entre le prix et la valeur du marché ; par contre il y a une véritable difficulté à donner la définition de ce qu'il faut entendre par l'équilibre de l'offre et de la demande.

On dit que l'offre et la demande se font équilibre lorsque leur rapport est tel que les produits d'une industrie peuvent être vendus exactement à leur valeur du marché (ni au-dessus, ni au-dessous) ; on dit également que cet équilibre existe lorsque les marchandises sont vendables à leurs prix du marché.

L'équilibre de l'offre et de la demande, c'est-à-dire l'action de deux forces agissant en sens inverse avec la même intensité et se paralysant, ne peut donner lieu à aucune manifestation extérieure, et si pareille manifestation est constatée, elle doit être attribuée à une autre cause. Cet équilibre n'influence donc pas la valeur du marché et n'intervient pas pour décider si elle sera exprimée par telle somme d'argent plutôt que par telle autre. De même, il ne peut pas être invoqué (il devrait faire l'objet d'une étude plus approfondie, dont il ne peut être question ici) pour expliquer les lois de la production capitaliste, puisque ces lois ne se manifestent sous leur forme pure que lorsque l'offre et la demande s'équilibrent, c'est-à-dire lorsqu'aucune résultante ne peut être attribuée à leur action.

L'équilibre de l'offre et de la demande ne se manifeste que par hasard, ce qui revient à dire qu'il n'a aucune importance scientifique. Et cependant l'Économie politique suppose qu'il existe. Pourquoi ? D'abord, pour étudier les phénomènes sous leur forme régulière, conformément à la conception qu'elle en a, indépendamment des apparences que leur mouvement de l'offre et de la demande ; ensuite pour constater et fixer pour ainsi dire la vraie tendance de ce mouvement. Entre l'offre et la demande se manifestent des inégalités de sens contraire, qui se suivent sans interruption et finissent par s'équilibrer au bout d'une période plus ou moins longue. De sorte que s'il ne se présente pas un seul cas dans lequel l'équilibre de l'offre et de la demande se produit réellement, on peut néanmoins considérer le phénomène comme existant, en admettant qu'il soit le résultat moyen d'un mouvement d'une certaine durée. C'est ainsi que les prix du marché, bien qu'ils s'écartent, des valeurs du marché, ont après un certain nombre d'oscillations une valeur moyenne égale à ces dernières. La fréquence de ces oscillations et des équilibres est loin d'avoir une importance purement théorique, car le placement des capitaux se fait en tenant compte pendant une période déterminée.

L'influence du rapport entre l'offre et la demande se traduit, d'une part, par des écarts entre les prix du marché et les valeurs du marché, d'autre part, par la tendance à l'équilibre de ces deux éléments, qui n'est en réalité que la tendance à la suppression de l'action réciproque de l'offre et de la demande. Cette influence peut être annihilée de différentes manières. Ainsi une diminution de la demande, entraînant une baisse des prix, peut avoir pour conséquence des retraits de capitaux et par suite une diminution de l'offre ; mais il peut également en résulter que, par suite de l'application d'inventions diminuant le temps de travail nécessaire, la valeur du marché elle-même diminue et tombe au niveau du prix du marché. Si, au contraire, la demande augmente et fait monter le prix du marché au-dessus de la valeur du marché, il peut arriver que trop de capital soit engagé, dans l'industrie considérée, d'où une augmentation telle de la production que le prix du marché tombe au-dessous de la valeur du marché, à moins que la hausse du prix n'aboutisse à une diminution de la demande. Enfin, il se peut aussi que dans l'une ou l'autre branche de production, la valeur du marché monte pendant une période plus ou moins longue, parce qu'une partie des marchandises demandées est produite dans des conditions défavorables.

S'il est vrai que l'offre et la demande déterminent le prix, il est vrai, d'autre part, que le prix et en dernière analyse la valeur du marché déterminent l'offre et la demande. Cela est évident pour la demande, puisqu'elle varie en sens inverse des prix. Il en est de même de l'offre, car le prix des moyens de production détermine la demande de ceux-ci et provoque par conséquent l'offre des marchandises auxquelles ils doivent être incorporés, et cette offre implique à son tour une demande des moyens de production. C'est ainsi que les prix du coton déterminent l'offre des étoffes de coton.

A cette première cause de confusion - la détermination des prix par l'offre et la demande, et d'autre part la détermination de l'offre et de la demande par les prix - s'en ajoute une seconde, résultant de ce que l'offre est déterminée par la demande et la demande par l'offre, le marché par la production et la production par le marché¹².

¹² Le passage suivant dans lequel l'auteur croit avoir fait preuve de beaucoup de sagacité, montre cette confusion : « Lorsque la quantité de salaire, de capital et de sol nécessaire à la production d'un article varie, ce qu'Adam Smith appelle son prix naturel varie également et devient, étant donnée cette variation, son prix du marché ; car bien que l'offre, ni la demande aient peut-être changé (elles varient dans ce cas toutes les deux précisément parce qu'une variation de la valeur entraîne une variation de la valeur du marché ou plutôt, suivant A. Smith, du prix de production), l'offre ne correspond plus exactement (elle est supérieure ou inférieure) à la demande des personnes qui peuvent et désirent payer ce qui est maintenant le coût de production, de sorte que le rapport entre l'offre et la demande vraie - vraie en tenant compte du nouveau coût de production - n'est plus le même qu'avant. A moins qu'un obstacle s'y oppose, une modification interviendra dans l'offre et amènera, la marchandise à son nouveau prix naturel. Certains peuvent donc se croire autorisés à dire que, la

Même l'économiste vulgaire (Voir la note) voit que le rapport entre l'offre et la demande peut varier par suite d'une variation de la valeur du marché, sans qu'aucune circonstance extérieure n'intervienne, et il doit même admettre que quelle que soit cette valeur, elle ne se fixe que lorsque l'offre et la demande sont en équilibre. En d'autres termes, ce n'est pas le rapport entre l'offre et la demande qui explique la valeur du marché, c'est celle-ci qui explique les oscillations de l'offre et de la demande. L'auteur des *Observations* que nous citons en note dit en un autre passage : « Cependant ce rapport (entre l'offre et la demande), les termes *demande* et *prix naturel* conservant le sens que leur donne Adam Smith, doit toujours être un rapport d'égalité, car ce n'est que lorsque l'offre est égale à la demande vraie, c'est-à-dire à la demande qui n'accepte que *le prix naturel* et ne désire payer ni plus ni moins que le prix naturel est réellement payé. Par conséquent, une même marchandise peut avoir, à deux époques différentes, des prix naturels très différents, le rapport entre l'offre et la demande étant cependant le même (l'égalité) dans les deux cas ». Notre auteur admet donc qu'alors même que le prix naturel d'une marchandise présente de très grandes différences à deux époques différentes, l'offre et la demande peuvent et doivent néanmoins s'équilibrer chaque fois, pour que la marchandise se vende à son prix naturel. Le rapport entre l'offre et la demande reste donc le même, tandis que le prix naturel varie ; il est par conséquent évident que celui-ci ne dépend nullement de ce rapport.

Pour qu'une marchandise se vende à la valeur du marché (c'est-à-dire à un prix en rapport avec le travail social nécessaire qu'elle contient) il faut que la quantité de travail social consacrée à toutes les marchandises du même genre soit en rapport avec le besoin social capable de les payer. La concurrence ainsi que les oscillations des prix du marché qui correspondent aux variations du rapport entre l'offre et la demande, tendent continuellement à ramener à cette limite la quantité de travail consacrée à chaque genre de marchandises.

Le rapport entre l'offre et la demande reproduit d'abord le rapport entre la valeur d'échange et la valeur d'usage, entre l'argent et la marchandise, le vendeur et l'acheteur ; ensuite, le rapport entre le producteur et le consommateur, ceux-ci pouvant être représentés par des commerçants. Pour étudier le rapport qui existe entre le vendeur et l'acheteur, il suffit de les considérer isolément. Trois personnes seulement sont nécessaires pour la métamorphose complète de la marchandise, pour l'acte de vente-achat : A vend sa marchandise à B ; celui-ci la transforme en argent qu'il reconvertit en une marchandise, qu'il achète à C. Tout le procès se déroule entre ces trois personnes. Lorsque précédemment nous nous sommes occupés de la monnaie, nous avons supposé que les marchandises se vendaient à leur valeur ; nous n'avions alors aucune raison d'établir une distinction entre le prix et la valeur, puisque nous nous plaçons exclusivement au point de vue des changements de forme que la marchandise subit en devenant argent et que l'argent subit en devenant marchandise. La marchandise étant vendue et l'argent produit par cette vente étant reconverti en marchandise, nous avons devant nous tout le phénomène de transformation que nous voulions observer et nous n'avions pas à nous inquiéter si le prix de la marchandise avait été supérieur ou inférieur à sa valeur. Cependant dans ce phénomène la valeur de la marchandise joue un rôle important, car c'est d'après elle seulement qu'on peut comprendre la monnaie et le prix, qui n'est que la forme-argent de la valeur. Il est vrai que l'étude de l'argent comme moyen de circulation suppose de nombreuses transformations de la même marchandise, et c'est seulement en considérant celles-ci que l'on se rend compte de la circulation de l'argent et de l'origine de sa fonction d'instrument de la circulation. Mais autant cet enchaînement est important pour établir la transition qui amène l'argent à jouer le rôle d'agent de la circulation et prendre une forme adéquate à ce rôle, autant il est sans intérêt au point de vue des transactions entre les acheteurs et les vendeurs.

Dans l'étude de l'offre et de la demande, au contraire, l'offre représente la totalité, des vendeurs ou producteurs d'un genre de marchandises, et la demande, la totalité des acheteurs ou consommateurs, et elles agissent l'une sur l'autre comme masses, comme agrégats de forces. L'individu ne compte que comme un élément de la force sociale, comme un atome de la masse, et c'est par cet aspect et par l'antagonisme des masses que s'affirme le caractère social de la production et de la consommation.

Cet antagonisme est faible (ceci montre combien les uns sont dépendants des autres), lorsque des individus agissent indépendamment de la masse, soit pour opérer seuls dans la même direction qu'elle, soit, ce qui arrive plus souvent, pour opérer directement contre elle ; au contraire elle est forte lorsque la masse reste une de part et d'autre. Lorsque pour un genre déterminé de marchandises la demande dépasse l'offre, chaque acheteur renchérit dans une certaine mesure sur les autres et fait monter la marchandise au-dessus du prix du marché, d'autant plus que les vendeurs agissent avec ensemble pour vendre au prix le plus élevé possible. Au contraire, lorsque l'offre est supérieure à la demande, l'un ou l'autre vendeur commence à vendre meilleur marché que les autres, bientôt ceux-ci doivent suivre et tous cèdent devant la pression des acheteurs, qui de commun accord cherchent à faire tomber le prix du marché bien au-dessous de la valeur

marchandise parvenant à son prix naturel par suite d'une modification de l'offre, le prix naturel est le résultat de tel rapport entre l'offre et la demande, alors que le prix du marché est le résultat de tel autre ; ce qui revient à affirmer que le prix naturel dépend, comme le prix du marché, du rapport entre l'offre et la demande. (Le grand principe de l'offre et de la demande intervient aussi bien pour déterminer ce qu'Adam Smith appelle les prix naturels que pour déterminer les prix du marché. Malthus) » (*Observations on certain verbal disputes*, etc. London, 1821, p. 60, 61) Le brave homme ne voit pas que, dans le cas qu'il envisage, c'est précisément la variation du coût de production et de la valeur qui produit la variation de la demande et modifie ainsi le rapport entre l'offre et la demande. Or cette variation de la demande peut produire une variation de l'offre, ce qui établirait le contraire de ce que notre penseur veut prouver et démontrerait par conséquent que la variation des coûts de production n'est nullement réglée par le rapport entre l'offre et la demande, et que c'est, au contraire, celui-ci qui est réglé par celle-là.

du marché. Dans cette lutte chacun ne fait cause commune avec les autres qu'aussi longtemps qu'il y va de son intérêt personnel. L'entente cesse dès qu'elle n'est plus efficace et que chacun peut se tirer d'affaire en opérant isolément. D'ailleurs s'il arrive qu'un producteur parvient à fabriquer à meilleur compte et à vendre moins cher, par conséquent à occuper plus de place sur le marché, ses concurrents se voient obligés, l'un après l'autre, d'appliquer également un procédé plus économique, apportant une nouvelle réduction de la quantité de travail socialement nécessaire. Lorsque dans la lutte l'avantage s'affirme d'un côté, tous ceux qui se trouvent de ce côté en profitent et les choses se passent comme s'ils exploitaient un monopole en commun. En même temps, du côté le plus faible, chacun travaille pour son compte et cherche à être le plus fort (à être celui dont les frais de production sont les plus bas) ; chacun s'efforce de s'en tirer le mieux possible, sans s'inquiéter de son voisin, bien que sa tactique fasse sentir ses effets, non-seulement pour lui, mais pour tous ses compagnons¹³.

L'offre et la demande supposent que la valeur se transforme en valeur du marché et elles comportent, dans une société capitaliste où les marchandises sont des produits du capital, des conditions autrement compliquées que la simple vente-achat. Quand elles interviennent, il ne s'agit plus seulement d'un changement de forme de la valeur devenant le prix ; il s'agit des écarts quantitatifs qui s'établissent entre les prix du marché et les valeurs du marché et entre les prix du marché et les coûts de production. Tant qu'il n'est question que de la vente-achat, il n'y a à considérer que des producteurs de marchandises ; l'offre et la demande, au contraire, supposent l'existence de différentes classes avec leurs subdivisions se partageant le revenu social et représentant la demande correspondant à celui-ci ; elles exigent la connaissance de la structure complète de la production capitaliste.

Dans une société capitaliste, le but n'est pas seulement d'obtenir en échange de la valeur mise en circulation sous forme de marchandise, une valeur équivalente sous une autre forme (monnaie ou marchandise) ; mais, quelle que soit la branche de production, de faire produire à un capital déterminé la même somme de plus-value ou de profit qu'à un autre capital de même importance. Les marchandises doivent être vendues au moins à des prix donnant le profit moyen, restituant les cours de production. C'est lorsqu'il est vu sous cet aspect que le capital apparaît comme une *puissance sociale*, dont chaque capitaliste est un élément d'autant plus important qu'il possède un capital plus considérable.

La production capitaliste en elle-même n'est nullement intéressée à la nature des valeurs d'usage, ni aux caractères particuliers des marchandises qu'elle produit. Toute industrie a pour unique objectif de produire de la plus-value, de s'approprier dans le produit du travail une certaine quantité de travail non payé. De même, le travail salarié asservi au capital reste de par sa nature indifférent à ses caractères spécifiques ; il se modifie d'après les exigences du capital et il passe sans résistance d'une industrie à l'autre.

Toute branche de production n'est ni meilleure, ni plus mauvaise qu'une autre ; chacune rapporte le même profit et celle qui ne fournirait pas une marchandise répondant à un besoin social quelconque, serait inutile.

Si les marchandises se vendaient à leurs valeurs, les taux du profit seraient très différents d'une branche de production à l'autre et varieraient d'après la composition organique des capitaux qui les produisent. Mais le capital abandonne les branches de production où le taux du profit est bas pour se lancer dans celles où il est plus élevé, et cette migration incessante a pour effet que les profits moyens s'égalisent dans les différentes entreprises et que les valeurs se transforment en coûts de production. Cette égalisation se réalise d'autant plus facilement dans un pays que le capitalisme y a pris plus d'extension et que l'organisation économique y est mieux adaptée au mode capitaliste de production. Plus celui-ci se développe, plus complexes deviennent les conditions de son existence, plus complètement il soumet à ses lois et à sa manière d'être les organes de la société dans laquelle il existe.

L'égalisation des diverses industries se réalise d'autant plus vite que le capital et la force de travail sont plus mobiles, c'est-à-dire se transportent plus facilement d'une industrie et d'un lieu à l'autre. La mobilité du capital a pour conditions :

1. La liberté complète du commerce et la suppression de tous les monopoles, à part ceux qui résultent de la production capitaliste elle-même ;
2. Le développement du crédit, effectuant la concentration des capitaux disponibles pour les mettre à la disposition des capitalistes qui en ont besoin ;
3. L'accaparement des différentes branches de production par les capitalistes. (Cette condition est comprise dans les prémisses, puisque nous avons admis qu'il s'agit de la transformation des valeurs en coûts de production dans toutes les branches de production exploitées en mode capitaliste. A ce point de vue, l'égalisation des industries rencontre cependant des obstacles sérieux, lorsque des exploitations non capitalistes - par exemple, la culture de la terre par de petits paysans - s'intercalent en grand nombre entre les exploitations capitalistes et se lient intimement à elles).
4. Enfin, comme dernière condition, il faut une grande densité de la population.

¹³ « Si chaque membre d'une classe ne pouvait jamais obtenir qu'une part proportionnelle des gains de toute la classe, il agirait énergiquement pour élever ces gains (c'est ce qu'il fait dès que le rapport entre l'offre et la demande le permet) ; c'est le cas du monopole. Mais lorsque chacun considère qu'il lui est permis de pousser à l'augmentation de sa part par n'importe quel moyen, même en diminuant le gain total, il le fera généralement ; c'est le régime de la concurrence. » (*An inquiry into those principles respecting the nature of demand*, etc. London 1821, p. 105).

Pour que la mobilité de la, force de travail se manifeste, il faut que toutes les lois qui empêchent l'ouvrier de changer d'industrie ou de domicile soient supprimées; que le travailleur soit devenu indifférent à son travail en lui-même et que dans toutes les branches de production celui-ci soit ramené le plus possible à du travail simple (non qualifié) ; que tous les préjugés professionnels aient disparu du cerveau des ouvriers ; enfin et surtout que les travailleurs soient soumis à la production capitaliste. Nous insisterons davantage sur ces points lorsque nous nous occuperons spécialement de la concurrence.

De ce qui a été dit, il résulte que chaque capitaliste et par conséquent l'ensemble des capitalistes de chaque branche de production sont intéressés à l'exploitation et au degré d'exploitation de la classe ouvrière tout entière par le capital tout entier, non seulement par sympathie de classe, mais par intérêt immédiat, étant donné que le taux moyen du profit dépend (toutes les autres circonstances et notamment la valeur du capital constant restant les mêmes) du degré d'exploitation du travail social par le capital social. Mais la valeur du capital avancé n'est que l'un des facteurs qui déterminent le taux du profit; à côté d'elle en figure un autre qui résulte de ce qu'un capitaliste (ou tout le capital d'une industrie) n'est intéressé spécialement à l'exploitation des ouvriers qu'il occupe directement, que s'il lui est possible de réaliser un surprofit (un profit dépassant le profit moyen), soit par du surtravail exceptionnel, soit par la, réduction des salaires au-dessous de la moyenne, soit par une productivité exceptionnelle du travail. En effet, si ces inégalités dans l'exploitation du travail n'existaient pas, un capitaliste qui dans la branche de production à laquelle il appartient n'a engagé aucun capital variable et par conséquent n'occupe (hypothèse exagérée) aucun ouvrier, aurait le même intérêt à l'exploitation de la classe ouvrière par le capital et retirerait le même profit du surtravail non payé, qu'un capitaliste qui n'engage que du capital variable, c'est-à-dire avance tout son capital en salaires (ce qui est également une hypothèse exagérée). Le degré d'exploitation du travail dépend, pour une journée d'une durée donnée, de l'intensité moyenne du travail, de même que, pour une intensité donnée, il dépend de la durée de la journée; il détermine le taux de la plus-value, par conséquent la quantité de plus-value et le profit correspondant à un capital variable d'une importance donnée.

D'une part, chaque capitaliste (et tout le capital d'une industrie donnée) est intéressé, au même titre que tous les autres, à la productivité de tout le travail social mis en œuvre par le capital total de la société ; car de cette productivité dépendent :

1. la quantité des valeurs d'usage auxquelles s'incorpore le profit moyen (ce qui est doublement important, puisque le profit moyen alimente le fonds d'accumulation de capital pour les entreprises nouvelles et le fonds de revenu pour la consommation personnelle) ;
2. la valeur du capital avancé (constant et variable) qui, lorsque la plus-value totale est donnée, détermine le taux du profit, c'est-à-dire le profit afférent à chaque capital particulier.

D'autre part, il profite de la productivité spéciale du travail dans l'industrie ou dans l'entreprise qu'il exploite directement, puisque c'est à lui seulement et non à tous les capitalistes de cette industrie ou des entreprises similaires, que cette surproductivité permet de faire un surprofit. Nous voyons ainsi, à la lumière d'un raisonnement pour ainsi dire mathématique, pourquoi les capitalistes, qui se conduisent en faux frères lorsqu'ils se font la concurrence, s'entendent comme des francs-maçons lorsqu'il s'agit d'exploiter la classe ouvrière.

Le coût de production contient le profit moyen. Nous avons donné le nom de coût de production à ce qui est appelé « *natural price* » par A. Smith, « *price of production* » ou « *cost of production* » par Ricardo et « prix nécessaire » par les Physiocrates (dont aucun n'a développé la différence entre le coût de production et la valeur), parce que cet élément devient à la longue la condition de l'offre, c'est-à-dire de la reproduction¹⁴. On comprend pourquoi les économistes qui n'admettent pas que la valeur des marchandises est déterminée par le travail qu'elles contiennent, ne cessent de signaler que les coûts de production sont les centres autour desquels gravitent les prix du marché. Ils peuvent se le permettre parce que le coût de production est déjà une forme extériorisée et à première vue incompréhensible de la valeur, qu'ils connaissent sous l'aspect qu'elle revêt dans la concurrence et dans la conscience du capitaliste vulgaire.

De ce qui vient d'être développé il résulte que la valeur du marché (il en est de même, avec les restrictions nécessaires, du coût de production) comprend un surprofit en faveur de ceux qui, dans chaque sphère de production, produisent dans les meilleures conditions. Sauf les cas de crise ou de surproduction, cette règle s'applique à tous les prix du marché, quel que soit l'écart qui les sépare des valeurs du marché ou des coûts de production. Le prix du marché s'applique en effet à toutes les marchandises d'un même genre, bien qu'elles soient produites dans des conditions très différentes et soient loin d'avoir le même prix de revient. (Nous faisons abstraction des surprofits qui résultent de monopoles, artificiels ou naturels, dans le sens ordinaire du mot). Cependant un surprofit peut aussi prendre naissance, lorsque des industries sont en état de se soustraire à la transformation des valeurs de leurs marchandises en coûts de production et, par conséquent à la réduction de leur profit au profit moyen. Nous nous en occuperons lorsque nous traiterons de la rente foncière.

¹⁴ Malthus.

Chapitre XI : Effet des oscillations du salaire sur les coûts de production

Supposons que le capital social ait comme composition moyenne $80c + 20v$, et donne 20 % de profit. Le taux de la plus-value est donc de 100 %. Nous savons qu'une hausse générale des salaires, toutes les autres circonstances restant les mêmes, provoque une baisse du taux de la plus-value, et que pour le capital moyen le profit et la plus-value ont la même valeur. Admettons que les salaires haussent de 25 %. La quantité de travail qui était payée 20 précédemment, coûte, maintenant 25, et, au lieu de notre valeur de rotation $80c + 20v + 20p$, nous avons $80c + 25v + 15p$. Le travail mis en œuvre par le capital variable continue à produire 40. Si v s'élève de 20 à 25, il ne reste pour p ou p' que 15, et le taux du profit moyen tombe à $15/105 = 14 \frac{2}{7}$ %. Le coût de production des marchandises ne sera pas modifié, car pour le capital moyen ce coût est égal à la valeur. La hausse du salaire a donc entraîné une réduction du profit, mais n'a apporté aucune modification à la valeur, ni au prix des marchandises.

Lorsque le profit moyen était de 20 %, le coût de production des marchandises produites dans une période de rotation était égal à leur prix de revient plus un profit de 20 % sur ce prix de revient, c'est-à-dire égal à $k + kp' = k + 20k/100$. Dans cette expression, k est une grandeur variable selon la valeur des moyens de production et l'usure du capital fixe. Lorsque survient la hausse des salaires, le coût de production devient $k + (14 \frac{2}{7}) * k/100$.

Considérons maintenant un capital $50c + 50v$, ayant une composition inférieure à la composition ($80c + 20v$) que nous avons attribuée au capital moyen (lequel, après la hausse des salaires, a eu la composition $76 \frac{4}{21}c + 23 \frac{17}{21}v$). Supposons, dans un but de simplification, que le capital fixe soit usé entièrement à la fin de chaque année et que le temps de rotation soit le même que dans notre premier exemple, avant la hausse des salaires. Le coût de production du produit annuel est donc de $50c + 50v + 20p = 120$. Une hausse des salaires de 25 % exigera, pour la même quantité de travail, un capital variable de $62 \frac{1}{2}$ au lieu de 50, et si le produit annuel continue à être vendu au même prix (120) qu'avant la hausse, ce prix aura pour expression $50c + 62 \frac{1}{2}v + 7 \frac{1}{2}p$, d'où un taux du profit de 6 ? %. Mais le nouveau taux moyen du profit est de $14 \frac{2}{7}$ %, et puisque nous avons admis que toutes les autres circonstances restent égales, notre capital de $50c + 62 \frac{1}{2}v + 16 \frac{1}{4}p = 128 \frac{7}{12}$ devra également réaliser ce profit. Or un capital de $112 \frac{1}{2}$ donne, lorsque le taux du profit est de $14 \frac{2}{7}$ %, un profit de $16 \frac{1}{12}$, en chiffres ronds. Le coût de production des marchandises produites dans ces conditions doit donc être de $50c + 62 \frac{1}{2}v + 16 \frac{1}{14}p = 128 \frac{7}{12}$, de sorte qu'une hausse des salaires de 25 % a comme conséquence de faire monter le prix de la marchandise de 120 à $128 \frac{7}{12}$, c'est-à-dire de plus de 7 %.

Considérons enfin une branche de production de composition supérieure à celle du capital moyen, soit $92c + 8v$, donnant également un profit moyen de 20 et un coût de production de 120 (nous supposons, comme dans l'exemple précédent, que le capital fixe passe tout entier dans le produit d'une année et que le temps de rotation soit le même que dans le premier cas). Lorsque surviendra une hausse des salaires de 25 %, le capital variable, pour la même quantité de travail, s'élèvera de 8 à 10 et le prix de revient passera de 100 à 102. Par contre, le taux moyen du profit tombera de 20 % à $14 \frac{2}{7}$ %, soit un profit de $14 \frac{4}{7}$ (approximativement) pour le capital de 102. Le prix de vente du produit sera, donc $k + kp' = 102 + 14 \frac{4}{7} = 116 \frac{4}{7}$; d'où une baisse du coût de production de 120 à $116 \frac{4}{7}$, soit de plus de 3 %.

Une hausse de 25 % des salaires entraîne donc les conséquences suivantes :

1. Lorsque le capital a la composition moyenne, le coût de production reste le même;
2. Lorsque le capital est de composition inférieure, le coût de production augmente, mais pas dans la même mesure que le profit tombe;
3. Lorsque le capital est de composition supérieure, le coût de production diminue, et également dans une proportion moindre que le profit.

Le coût de production des marchandises produites par le capital moyen ne s'étant pas modifié et étant resté égal à la valeur du produit, la somme des coûts de production des produits de tous les capitaux reste également la même et est égale à la somme des valeurs produites par le capital total ; la hausse d'un côté et la baisse de l'autre se compensent quand on considère l'ensemble.

Si le coût de production monte dans le deuxième exemple et tombe dans le troisième, ces effets opposés de la baisse du taux de la plus-value montrent qu'une hausse générale des salaires ne peut pas trouver sa compensation dans le prix, car dans le troisième cas la baisse du coût de production ne peut évidemment fournir aucune compensation pour éviter la diminution du profit, et celle-ci n'est pas empêchée non plus dans le deuxième, malgré la hausse du prix. Dans les deux cas, bien que le coût de production ait haussé d'un côté et baissé de l'autre, le profit est le même que celui du capital moyen, pour lequel le coût de production est resté constant, et la hausse des salaires a en pour effet de le réduire de $5 \frac{5}{7}$, soit d'un peu plus de 25 %. Il en résulte que si le coût de production ne montait pas dans le deuxième exemple et ne tombait pas dans le troisième, le capital II vendrait au-dessous et le capital III au-dessus du nouveau profit moyen. Il est évident que suivant que le travail absorbe 50, 25 ou 10 % d'un capital, une hausse des salaires doit avoir des effets très différents. L'élévation des coûts de production d'un côté, leur réduction de l'autre, selon que le capital est de composition supérieure ou inférieure à la moyenne, n'est réalisée que par leur adaptation au nouveau profit moyen.

Pour déterminer l'influence d'une baisse de tous les salaires, suivie d'une hausse de tous les taux de profit et du faux moyen du profit, sur les prix de production des marchandises produites par des capitaux s'écartant de la composition moyenne, nous n'avons qu'à renverser le raisonnement précédent. (Cet aspect du problème n'a pas été examiné par Ricardo).

1. Composition moyenne.

Capital = $80 c + 20 v = 100$; taux de la plus-value = 100 % coût de production = valeur de la marchandise = $80 c + 20 v + 20 p = 120$; taux du profit = 20 %. Si le salaire se réduit d'un quart, le même capital constant est mis en œuvre par $15 v$ au lieu de $20 v$ et la valeur de la marchandise est de $80 c + 15 v + 25 p = 120$. Le quantum de travail accompli par v reste le même, mais la nouvelle valeur qu'il crée se partage autrement entre le capitaliste et les ouvriers. La plus-value s'augmente de 20 à 25 et son taux, qui était de $20/20$, devient $25/15$, c'est-à-dire passe de 100 % à $166 \frac{2}{3}$ %. Le profit d'un capital de 95 est maintenant de 25, ce qui correspond à un taux du profit de $26 \frac{6}{19}$ % et la nouvelle composition centésimale du capital est $89 \frac{4}{19} c + 15 \frac{15}{19} v = 100$.

2. Composition inférieure

Le capital est d'abord de $50 c + 50 v$. Le salaire étant réduit d'un quart, v tombe à $37 \frac{1}{2}$ et le capital total a pour expression $50 c + 37 \frac{1}{2} v = 87 \frac{1}{2}$. Le taux du profit étant maintenant de $26 \frac{6}{19}$ %, nous avons $100 : 26 \frac{6}{19} = 87 \frac{1}{2} : 23 \frac{1}{38}$. Les marchandises qui coûtaient précédemment 120, coûtent maintenant $87 \frac{1}{2} + 23 \frac{1}{38} = 110 \frac{10}{19}$, soit environ 10 % en moins.

3. Composition supérieure

Capital originaire : $92 c + 8 v$. Une réduction du salaire d'un quart ramène 8 à $6 v$ et le capital total à 98. D'où : $100 : 26 \frac{6}{19} = 98 : 25 \frac{15}{19}$. Le coût de production, qui était d'abord de 120, est maintenant de $98 + 25 \frac{15}{19} = 123 \frac{15}{19}$, soit une augmentation de près de 4 %.

La baisse générale des salaires a donc pour conséquences une augmentation générale de la plus-value et, par suite, la hausse du taux de la plus-value, et si les autres circonstances restent les mêmes, la hausse du taux du profit (mais dans une proportion différente). Elle entraîne également la diminution du coût de production pour les capitaux de composition inférieure et son augmentation pour les capitaux de composition supérieure, c'est-à-dire le résultat inverse d'une hausse générale des salaires¹⁵. Dans les deux cas - hausse et baisse des salaires - nous avons admis que la journée de travail ainsi que les prix des subsistances nécessaires restent invariables. Le cas de la baisse des salaires suppose donc, ou que des salaires s'élevant au-dessus du prix normal du travail aient été réduits, ou que des salaires aient été ramenés sous ce niveau. Nous examinerons plus loin (en partie dans la partie traitant de la rente foncière) comment les choses se modifient lorsque la variation des salaires résulte d'une variation des valeurs et, par conséquent, des coûts de production des marchandises consommées habituellement par les ouvriers. Remarquons cependant une fois pour toutes que si la variation des salaires provient d'une variation des valeurs des subsistances indispensables, les modifications que nous avons envisagées plus haut ne peuvent se produire que pour les marchandises dont les variations de prix font varier le capital variable et qui sont en même temps des éléments du capital constant (qui, par conséquent, n'agissent pas exclusivement sur les salaires).

Dans tout ce chapitre, nous avons admis l'existence d'un taux général du profit et, par conséquent, la transformation des valeurs en coûts de production -, nous n'avons donc eu à discuter que l'influence d'une hausse ou d'une baisse générale des salaires sur des coûts de production admis d'avance. Mais cette question est d'importance très secondaire à côté des autres que nous avons passées en revue, et c'est cependant la seule qui ait été examinée par Ricardo, et encore, très incomplètement, ainsi qu'on le verra plus loin.

¹⁵ Il est très singulier que Ricardo (qui évidemment raisonne autrement que nous puisqu'il n'a pas vu que les valeurs se ramènent aux coûts de production) n'a pas examiné cette hypothèse, alors qu'il a considéré le premier cas, la hausse des salaires et son influence sur les coûts de production. Et naturellement le *servum pecus imitatorum* (troupeau servile des imitateurs) n'est pas allé plus loin que lui et n'a pas pensé un instant à faire cette application si naturelle et, on peut dire, toute logique.

Chapitre XII : Considérations complémentaires

1. Causes modifiant le coût de production.

Le coût de production d'une marchandise ne peut varier que dans deux circonstances :

Primo. Lorsque le taux général du profit se modifie, ce qui n'est possible que lorsque le taux moyen de la plus-value varie ou que le rapport entre la plus-value et le capital avancé varie.

A moins qu'elle ne provienne d'une hausse ou d'une baisse du salaire par rapport à son niveau normal (donc de simples oscillations du salaire), la variation du taux de la plus-value ne peut dériver que d'un changement de valeur de la force de travail, changement qui implique une variation de la productivité du travail qui fournit les subsistances, c'est à-dire une variation de la valeur des marchandises consommées par l'ouvrier.

Quant à la variation du rapport entre la plus-value et le capital avancé, comme elle ne peut pas résulter, dans ce cas, du taux de la plus-value, elle doit provenir du capital total et, en réalité, de sa partie constante. Or, si on se place au point de vue technique, on voit que le capital constant varie d'après la force de travail qui est achetée par le capital variable, et que par conséquent sa valeur varie à la fois d'après l'augmentation ou la diminution de sa quantité (en tant que capital constant) et d'après la valeur du capital variable. Si le même travail met en œuvre plus de capital constant, sa productivité augmente, tandis qu'elle diminue dans le cas contraire ; il en résulte nécessairement une modification de la valeur de certaines marchandises.

Dans les deux cas, la loi suivante est vraie : la valeur d'une marchandise peut rester invariable lorsque son coût de production varie par suite d'une variation du taux général du profit ; pour qu'il en soit ainsi il faut que d'autres marchandises aient en leur valeur modifiée.

Secundo. - Lorsque le taux général du profit reste constant. Dans ce cas le coût de production de la marchandise ne peut varier que par suite d'une variation de sa valeur, c'est-à-dire parce qu'il faut plus ou moins de travail pour la produire elle-même ou pour reproduire les marchandises nécessaires à sa production. C'est ainsi que le prix de production du fil de coton peut diminuer, ou bien parce que le coton brut se fabrique à meilleur marché, ou bien parce que de nouvelles inventions ont rendu les métiers à filer plus productifs.

Ainsi que nous l'avons établi plus haut, le coût de production est égal à $k + p$ = prix de revient + profit. Cette expression revient à $k + kp'$, dans laquelle le prix de revient k est une grandeur déterminée, qui varie d'une branche de production à l'autre et est égale dans chacune à la valeur des capitaux constant et variable mis en œuvre, et dans laquelle p' représente le taux (p %) moyen du profit. Si $k = 200$ et $p' = 20\%$, le coût de production $k + kp' = 200 + 200 * 20\% = 200 + 40 = 240$.

Il est clair que ce coût de production peut rester constant alors que la valeur des marchandises varie.

Toutes les variations du coût de production des marchandises se ramènent en dernière analyse à des variations de la valeur; mais toutes les variations de la valeur ne se traduisent pas par des variations du coût de production, celui-ci étant déterminé, non par la valeur d'une marchandise, mais par celle de toutes. Une différence dans la valeur de la marchandise A peut être compensée par une différence en sens inverse dans la valeur de la marchandise B ; ce qui a pour résultat de laisser le rapport général intact.

2. Coût de production des marchandises de composition moyenne.

Nous avons montré que l'écart entre le coût de production et la valeur provient :

1. De ce que pour faire le coût de production, on ajoute au prix de revient de la marchandise le profit moyen et non la plus-value ;
2. De ce que le coût de production d'une marchandise peut devenir un élément du prix de revient d'autres marchandises et par conséquent y introduire l'écart qui existe entre le prix et la valeur des moyens de production auxquels il correspond.

Il en résulte que même les marchandises produites par des capitaux de composition moyenne peuvent présenter une différence entre leur prix de revient et la valeur totale des éléments qui le constituent. La composition moyenne étant $80c + 20v$, il suffira pour que $80c$ soit plus grand ou plus petit que la valeur du capital constant c , que le coût de production des marchandises représentées par c soit différent de leur valeur. De même $20v$ peut s'écarter de sa valeur, lorsque les ouvriers consomment des marchandises dont les coûts de production diffèrent de leurs valeurs, ou en d'autres termes lorsque pour acheter ces marchandises, les ouvriers doivent accomplir plus ou moins de travail qu'il n'en faudrait si les coûts de production étaient égaux aux valeurs.

Ces considérations ne modifient pas nos conclusions quant aux marchandises de composition moyenne. La part de profit qui leur est attribuée est égale à la plus-value qu'elles contiennent. Dans notre capital $80c + 20v$, la plus-value est déterminée, moins par les valeurs $80c$ et $20v$ en elles-mêmes, que par le rapport qui existe entre elles ; elle résulte donc essentiellement de ce que v est égal à $1/5$ et c aux $4/5$ du capital total, et chaque fois qu'il en sera ainsi, la plus-value produite par v sera égale au profit moyen. Mais de ce que la plus-value est égale au profit moyen, nous avons: coût de production = prix de revient + profit = $k + p = k + pl$, c'est-à-dire égal à la valeur de la marchandise. Dans ce cas, une variation des salaires n'influence pas plus $k + p$ que la valeur de la marchandise, et elle provoque uniquement une variation en sens inverse du taux du profit ; de sorte que si la, hausse ou la baisse des salaires détermine une variation

des prix des marchandises, il en résulte un taux de profit au-dessus ou au-dessous du niveau des profits dans les autres sphères, tandis que si elle ne modifie pas ce prix, le niveau des taux de profit reste uniforme. Les choses se passent donc en pratique comme si les produits des branches de production de composition moyenne se vendaient à leurs valeurs, car c'est seulement dans ce cas que, toutes circonstances égales, une variation du salaire provoque une variation inverse du profit, sans entraîner une variation de la valeur des marchandises, et se borne à affecter la grandeur de la plus-value.

3. Causes de compensation pour le capitaliste.

Nous avons dit que la concurrence ramène le profit à un taux uniforme (le taux moyen) dans les différentes branches de production et transforme ainsi les valeurs des produits en coûts de production. Ce phénomène s'accomplit grâce à la migration du capital qui, tout en tenant compte des oscillations qui atteignent le profit dans une même branche par suite de la succession des années grasses et des années maigres, passe continuellement des industries donnant moins de profit à celles qui en rapportent plus. Il en résulte un mouvement oscillatoire du taux du profit dont la résultante tend vers la formation d'un taux uniforme et de même niveau pour toutes les productions.

La migration des capitaux est provoquée en premier lieu par les prix du marché qui élèvent le profit au-dessus ou l'abaissent au-dessous de la ligne moyenne. (Nous faisons abstraction provisoirement du capital commercial, que nous ne connaissons pas encore et que la spéculation se complait à retirer brusquement en grandes masses de telle branche d'affaires pour la, lancer dans telle autre). Cette migration - dans l'industrie, l'agriculture, l'exploitation des mines - ne va pas sans rencontrer de sérieux obstacles, notamment de la part du capital fixe ; d'autant plus que l'expérience apprend que si une industrie, l'industrie cotonnière par ex., rapporte pendant un certain temps des profits extraordinaires, elle en donne de très petits et se trouve même en perte pendant la période suivante, de sorte qu'elle parcourt des cycles dont chacun donne un profit moyen d'importance à peu près égale à celui des autres branches.

Ce que la concurrence *ne montre pas*, ce sont les valeurs qui, cachées derrière les coûts de production, déterminent ceux-ci et dominent la production. Ce qu'elle montre, ce sont :

1. les profits moyens, indépendants de la composition organique du capital dans les diverses sphères de production, indépendants, par conséquent, du quantum de travail vivant approprié par un capital donné dans une exploitation déterminée ;
2. la variation des coûts de production par suite de la variation des salaires, phénomène qui, à première vue, est en contradiction complète avec celui de la valeur relative des marchandises ;
3. les oscillations des prix du marché, ramenant le prix moyen d'une période, non à la *valeur* du marché, mais à un coût de production qui s'en écarte considérablement.

Tous ces phénomènes *semblent* contredire aussi bien à la détermination de la valeur par le temps de travail qu'à la nature de la plus-value constituée par le travail non payé. *La concurrence fait donc voir tout sous un faux aspect* : les rapports économiques ont une forme apparente qui diffère considérablement et indique en réalité le contraire de leur constitution interne, et ceux qui en sont les représentants et les agents en ont une conception absolument erronée.

Dès que la production capitaliste est arrivée à un certain développement, l'égalisation des taux du profit ne résulte plus simplement des mouvements d'attraction et de répulsion que les prix du marché communiquent au capital ; les prix moyens et les prix du marché qui y correspondent étant bien fixés, chaque capitaliste *se rend compte* de ce que l'uniformité de ces prix résulte de la *compensation de certaines différences* et il en tient note dans ses calculs.

L'idée fondamentale est celle du profit moyen, c'est-à-dire que des capitaux d'importance égale doivent donner dans le même espace de temps des profits égaux. Elle se base à son tour sur la conception que le capital engagé dans chaque branche de production doit participer, en raison de son importance, à la plus-value extorquée aux ouvriers par le capital total de la société ; c'est-à-dire que chaque capital ne compte que comme une fraction du capital social et que chaque capitaliste n'est qu'un actionnaire de l'entreprise totale de la société.

C'est d'après cette conception que le capitaliste fait ses comptes et qu'il calcule, par exemple, qu'un capital dont le temps de rotation est plus long, soit parce que son procès de production dure plus longtemps, soit parce que ses produits se vendent sur des marchés plus éloignés, n'a pas moins droit au profit qu'il perd de la sorte et doit le trouver dans un renchérissement correspondant du prix. Il en est de même des capitaux exposés à de grands dangers, ceux placés dans les entreprises maritimes par exemple, bien que les assurances, qui se développent parallèlement à la production capitaliste, aient pour effet de rendre le risque égal pour toutes les industries (voir Corbett), en faisant payer, il est vrai, aux plus dangereuses une prime plus élevée, remboursée par le prix des marchandises. En pratique, toute circonstance qui rend un placement plus favorable et un autre moins favorable (jusqu'à un certain point, tous les placements sont considérés comme également nécessaires) est portée en compte une fois pour toutes comme facteur de compensation et il n'est pas nécessaire que la concurrence intervienne chaque fois pour en justifier l'application. Seulement les capitalistes oublient - ou plutôt ne voient pas, la concurrence ne le leur montrant pas - que toutes ces causes de compensation portées en compte dans le calcul des prix des différentes branches de production, établissent que tous réclament, avec une égale énergie, une part du butin commun, une part de la plus-value totale en rapport avec leur capital. Parce que le profit qu'ils encaissent est différent de la plus-value qu'ils extorquent à leurs ouvriers, ils se *figurent* que les facteurs de compensation, loin d'égaliser les parts de tous dans la plus-value totale, *créent le profit*, celui-ci ayant simplement pour cause l'économie que chacun d'eux parvient, par un procédé ou l'autre, à réaliser sur le prix de revient.

D'ailleurs, ce qui a été dit au chap. VII sur les idées des capitalistes quant à la source de leur plus-value s'applique également au profit moyen, avec cette seule différence que, pour un prix déterminé des marchandises et une exploitation donnée du travail, les qualités personnelles (habileté, perspicacité, etc.) des capitalistes interviennent pour fixer l'économie qu'ils peuvent réaliser sur le prix de revient.