

# **TRAVAIL SALARIÉ ET CAPITAL**

---

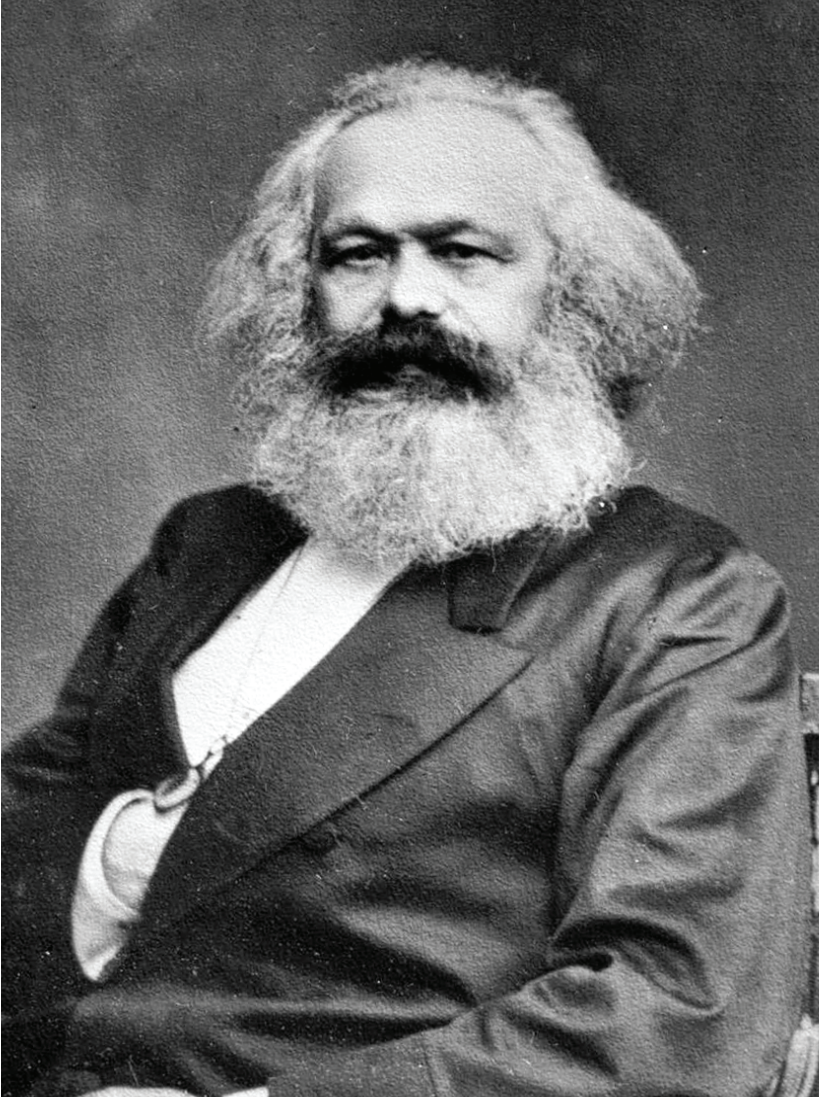
# **SALAIRE, PRIX ET PROFIT**

**KARL MARX**



**ÉDITIONS EN LANGUES ÉTRANGÈRES**





*Karl Marx*

**ÉDITIONS EN LANGUES ÉTRANGÈRES**

38 rue Dunois, 75013 Paris

flpress@protonmail.com

*Collection “Fondations” #2 (Français)*

*Édition : Section Francophone—ELE*

Première Édition

Paris, 2021

ISBN : 978-2-491182-92-2



Ce livre est publié sous licence CC BY-NC-SA 4.0, qui autorise sa copie et diffusion à titre non-commercial sous réserve de citation de l’auteur et de l’éditeur.

# Table des matières

## **Travail salarié et capital**

Introduction	1
Chapitre 1	11
Chapitre 2	17
Chapitre 3	23
Chapitre 4	29
Chapitre 5	35

## **Salaire, prix et profit**

Avant-propos	45
1. Production et salaire	47
2. Production, salaire, profit	51
3. Salaire et circulation monétaire	61
4. L'offre et la demande	67
5. Salaire et prix	69
6. Valeur et travail	73
7. La force de travail	83
8. La production de la plus-value	87
9. La valeur du travail	91
10. Le profit se réalise lorsqu'une marchandise est vendue à sa valeur	93
11. Les diverses parties entre lesquelles se décompose la plus-value	95

12. Le rapport général entre les profits, les salaires et les prix	99
13. Principaux exemples de lutte pour une augmentation ou contre une réduction du salaire	103
14. La lutte entre le capital et le travail et ses résultats	111



# TRAVAIL SALARIÉ ET CAPITAL

*Karl Marx, 1849*



# Introduction<sup>1</sup>

## FREDERICK ENGELS

Cet ouvrage parut sous la forme d'une série d'articles de fond dans la *Neue Rheinische Zeitung*, à partir du 4 avril 1849. Les conférences que Marx fit, en 1847, à l'Association des ouvriers allemands<sup>2</sup> de Bruxelles en forment la base. À l'impression, elle est restée à l'état de fragment. L'engagement contenu dans le « À suivre » qui se trouve à la fin de l'article du N° 269 du journal ne fut point tenu par suite des événements qui se précipitaient alors : l'invasion russe en Hongrie, les insurrections à Dresde, Iserlohn, Elberfeld, dans le Palatinat et le Bade<sup>3</sup>, et qui amenèrent la sup-

<sup>1</sup> Engels a écrit l'introduction en question pour l'édition séparée de l'ouvrage de K. Marx *Travail salarié et Capital*, qui sortit sous sa direction à Berlin en 1891. Au début de son introduction, Engels reproduit intégralement la note d'introduction qu'il avait écrite pour l'édition précédente de l'ouvrage, qui parut en 1884. La brochure contenant l'introduction d'Engels avait été publiée à un très gros tirage pour diffuser l'enseignement économique de Marx parmi les ouvriers.

L'introduction connut une large diffusion dans la presse ouvrière et socialiste, et était imprimée sous forme d'article indépendant. Avant la publication de la brochure, elle parut dans le supplément du journal *Vorwärts*, N° 109, en date du 13 mai 1891 sous le titre « Travail salarié et Capital ». Elle fut insérée sous forme un peu abrégée dans l'hebdomadaire *Freiheit*, N° 22, en date du 30 mai 1891, dans la revue italienne *Critica Sociale*, N° 10, du 10 juillet 1891, dans le journal *Socialiste*, N° 44, du 22 juillet 1891 et, en 1892, dans l'almanach de la revue socialiste française *Question Sociale*, ainsi que dans d'autres organes.

L'introduction fut insérée dans toutes les éditions suivantes de l'ouvrage de Marx, paraissant en de nombreuses langues, la traduction étant établie d'après l'édition de 1891.

<sup>2</sup> L'Association des Ouvriers allemands de Bruxelles fut fondée par Marx et Engels à la fin d'août 1847 pour faire l'instruction politique des ouvriers allemands habitant la Belgique, et pour diffuser parmi eux les idées du communisme scientifique. Sous la direction de Marx et d'Engels et de leurs compagnons d'armes, l'association devint le centre légal de l'union des prolétaires révolutionnaires allemands en Belgique et elle entretenait des liens directs avec les clubs ouvriers flamands et wallons. Les meilleurs éléments de l'association devaient faire partie de la communauté bruxelloise de la Ligue des Communistes. L'activité de l'association allemande à Bruxelles prit fin peu après la révolution bourgeoise de février 1848 en France, en raison de l'arrestation et de l'expulsion de ses membres par la police belge.

<sup>3</sup> Il s'agit de l'intervention en Hongrie des troupes du tsar en 1849 ayant pour but l'écrasement de la révolution bourgeoise de Hongrie et la restauration du pouvoir des Habsbourg d'Autriche, ainsi que des soulèvements en faveur de la défense de la Constitution impériale — adoptée par l'Assemblée nationale de Francfort le 28 mars 1849 —, soulèvements qui constituaient l'étape finale de la révolution démocra-

pression du journal lui-même (19 mai 1849). On n'a point retrouvé le manuscrit de la suite dans les oeuvres posthumes de Marx.

*Travail salarié et Capital* a paru en tirage séparé sous forme de brochure chez plusieurs éditeurs, la dernière fois en 1884 à *Hottingen-Zürich*, à la *Schweizerische Genossenschafts-Buchdruckerei*. Jusqu'ici, ces éditions suivaient exactement le texte littéral de l'original. Mais la présente réimpression ne doit pas être répandue à moins de 10 000 exemplaires comme brochure de propagande, et, de ce fait, je ne pouvais manquer de me demander si, dans ces conditions, Marx lui-même aurait autorisé une reproduction sans changement du texte littéral.

Vers 1850, Marx n'avait pas encore mis le point final à sa critique de l'économie politique. Il ne le fit qu'à la fin des dix années suivantes. Aussi, ses écrits parus antérieurement au premier fascicule de *Contribution à la Critique de l'économie politique* (1859), diffèrent-ils sur certains points de ceux qu'il écrivit à partir de 1859. Ils renferment des expressions et des phrases entières qui, par rapport aux ouvrages postérieurs, apparaissent malheureuses et même inexactes. Or, il est de toute évidence que dans des éditions ordinaires, destinées au grand public, ce point de vue antérieur, élément du développement intellectuel de l'auteur, a également sa place, et que l'auteur aussi bien que le public ont un droit indiscuté à une reproduction intégrale de ces oeuvres anciennes. Et il ne me serait pas venu un seul instant à l'esprit d'y changer un seul mot.

Il en est autrement lorsque la réédition est destinée, on peut dire, presque exclusivement à la propagande parmi les ouvriers. Dans ce cas, Marx aurait certainement mis l'ancien exposé datant de 1849 en accord avec son nouveau point de vue, et je suis sûr d'agir dans son esprit en procédant pour *cette édition* aux quelques changements et adjonctions nécessaires pour atteindre ce but sur tous les points essentiels. Je dis donc à l'avance au lecteur : voici la brochure non point telle que Marx l'a rédigée en 1849, mais approximativement telle qu'il l'aurait écrite en 1891. Au reste, le texte véritable est diffusé en un nombre si considérable d'exemplaires qu'il permet d'attendre que je puisse le réimprimer plus tard *ne varietur* dans une édition des oeuvres complètes.

---

rique bourgeoise de 1848-1849 en Allemagne. La Constitution fut repoussée par la majorité des gouvernements allemands.

Mes modifications tournent toutes autour d'*un seul* point. D'après l'original, c'est son *travail* que l'ouvrier vend au capitaliste pour le salaire ; d'après le texte actuel, il vend sa *force de travail*. Il faut que je m'explique sur ce changement. Je dois le faire à l'égard des ouvriers, afin qu'ils voient qu'il ne s'agit pas d'une simple querelle de mots, mais, au contraire, d'un des points les plus importants de toute l'économie politique. Je dois le faire à l'égard des bourgeois, afin qu'ils puissent se convaincre que les ouvriers sans instruction auxquels on peut facilement faire comprendre les développements économiques les plus difficiles sont infiniment supérieurs à nos gens « cultivés » et arrogants pour lesquels des questions aussi complexes restent des énigmes leur vie durant.

L'économie politique classique emprunte à la pratique industrielle cette idée courante chez le fabricant qu'il achète et qu'il paie le *travail* de ses ouvriers. Cette idée avait été parfaitement suffisante pour les besoins commerciaux, la comptabilité et le calcul des prix du fabricant. Transférée en toute naïveté dans l'économie politique, elle y causa un trouble et un désarroi extraordinaires.

L'économie se trouve en présence de ce fait que les prix de toutes les marchandises, et entre autres aussi le prix de la marchandise qu'elle appelle « travail », varient continuellement ; ils montent et baissent par suite de circonstances très variées qui, fréquemment, sont sans aucun rapport avec la production de la marchandise elle-même, de sorte que les prix semblent en règle générale déterminés par le pur hasard. Or, dès que l'économie se présenta comme une science, une de ses premières tâches fut de chercher la loi qui se cachait derrière ce hasard déterminant apparemment les prix des marchandises et qui, en réalité, dominait ce hasard même. C'est dans les limites de ces prix de marchandises en perpétuelles fluctuations, oscillant entre la hausse et la baisse, qu'elle chercha le centre fixe autour duquel s'accomplissent ces fluctuations et ces oscillations. En un mot, elle partit des *prix* des marchandises pour rechercher, comme la loi qui les réglait, la *valeur* des marchandises, laquelle explique toutes les fluctuations de prix et à laquelle il faut en définitive les ramener toutes.

Or, selon l'économie classique, la valeur d'une marchandise serait déterminée par le travail incorporé en elle, nécessaire à sa production ; et elle se contenta de cette explication. Nous pouvons également nous y arrêter un instant. Mais pour éviter des malentendus, je rappellerai que

cette explication est devenue de nos jours tout à fait insuffisante. C'est Marx qui, le premier, a étudié de façon approfondie cette propriété qu'a le travail de créer de la valeur, et il a trouvé que tout travail apparemment ou réellement nécessaire à la production d'une marchandise n'ajoute pas en toutes circonstances à cette marchandise une quantité de valeur correspondant à la quantité de travail fournie. Si donc nous disons sommairement aujourd'hui, avec des économistes comme Ricardo, que la valeur d'une marchandise est déterminée par le travail nécessaire à sa production, nous sous-entendons toujours les réserves faites par Marx à ce sujet. Cela suffit ici ; on trouvera le reste chez Marx dans sa *Contribution à la Critique de l'économie politique* (1859) et dans le premier livre du *Capital*.<sup>4</sup>

Mais dès que les économistes appliquèrent cette détermination de la valeur par le travail à la marchandise « travail », ils allèrent de contradiction en contradiction. Comment est déterminée la valeur du « travail » ? Par le travail nécessaire qui y est incorporé. Combien de travail y a-t-il dans le travail d'un ouvrier en une journée, une semaine, un mois, une année ? Le travail d'une journée, d'une semaine, d'un mois, d'une année. Si le travail est la mesure de toutes les valeurs, nous ne pouvons exprimer qu'en travail la « valeur du travail ». Mais nous ne savons absolument rien au sujet de la valeur d'une heure de travail lorsque nous savons seulement qu'elle est égale à une heure de travail. Cela ne nous a donc pas rapproché du but de l'épaisseur d'un cheveu, nous ne faisons que tourner continuellement en rond.

Aussi, l'économie classique essaya-t-elle d'employer une autre tournure ; elle dit : la valeur d'une marchandise est égale à ses frais de production. Mais quels sont les frais de production du travail ? Pour répondre à cette question, les économistes sont obligés de faire quelque entorse à la logique. À défaut des frais de production du travail lui-même qui ne peuvent malheureusement pas être établis, ils recherchent alors quels sont les frais de production de l'ouvrier. Et ceux-ci peuvent être établis. Ils varient suivant le moment et les circonstances, mais pour des conditions sociales données, pour une localité donnée, pour une branche de production donnée, ils sont également donnés, du moins dans certaines limites assez

---

<sup>4</sup> Voir K. Marx : *Contribution à la Critique de l'économie politique*, Éditions Sociales, Paris, 1957, chapitre 1er. — La marchandise ; et également K. Marx : *Le Capital*, livre premier, chapitre 1er. — La marchandise.

étroites. Nous vivons aujourd'hui sous le règne de la production capitaliste où une classe importante et toujours plus nombreuse de la population ne peut vivre que si elle travaille contre salaire pour les possesseurs des moyens de production : outils, machines, matières premières et moyens de subsistance. Sur la base de ce mode de production, les frais de production de l'ouvrier consistent dans la somme de moyens de subsistance — ou de leurs prix en argent — qui sont en moyenne nécessaires pour lui fournir sa capacité de travail, pour entretenir celle-ci, pour le remplacer par un nouvel ouvrier lorsque la maladie, l'âge ou la mort l'éloignent de la production, c'est-à-dire pour permettre à la classe ouvrière de se perpétuer et de conserver l'effectif dont on a besoin. Supposons que le prix en argent de ces moyens de subsistance soit en moyenne de trois marks par jour.

Notre ouvrier reçoit donc du capitaliste qui l'occupe un salaire de trois marks par jour. Pour cela, le capitaliste le fait travailler, disons, douze heures par jour. À la vérité, ce capitaliste calcule à peu près de la façon suivante :

Supposons que notre ouvrier — un ajusteur — ait à usiner une pièce de machine qu'il termine en une journée. La matière première — le fer et le laiton dans la forme déjà apprêtée nécessaire — coûte 20 marks. La consommation de la machine à vapeur, l'usure de cette même machine à vapeur, du tour et des autres outils avec lesquels l'ouvrier travaille représentent, calculées pour une journée et pour sa quote-part, la valeur d'un mark. Nous avons supposé que le salaire est de 3 marks pour une journée. Cela fait au total pour notre pièce de machine 24 marks. Mais le capitaliste tire de ses calculs qu'il reçoit de ses clients un prix moyen de 27 marks, c'est-à-dire 3 marks de plus que les frais qu'il a engagés.

D'où viennent ces 3 marks qu'empoche le capitaliste ? L'économie classique prétend que les marchandises sont vendues en moyenne à leur valeur, c'est-à-dire à des prix qui correspondent aux quantités de travail nécessaires contenues dans ces marchandises. Le prix moyen de notre pièce de machine — 27 marks — serait donc égal à sa valeur, égal au travail qui y est incorporé. Mais de ces 27 marks, 21 marks étaient déjà des valeurs qui existaient avant que notre ajusteur se fût mis au travail. 20 marks étaient incorporés dans la matière première, un mark dans le charbon brûlé pendant le travail ou dans les machines et outils utilisés à cet effet et dont la capacité de production a été réduite jusqu'à concurrence de cette somme.

Restent 6 marks qui ont été ajoutés à la valeur de la matière première. Mais ces 6 marks, comme l'admettent nos économistes eux-mêmes, ne peuvent provenir que du travail ajouté à la matière première par notre ouvrier. Ses douze heures de travail ont donc créé une nouvelle valeur de 6 marks. De cette façon, nous aurions donc enfin découvert ce qu'est la « valeur du travail ».

« — Halte-là ! s'écrie notre ajusteur. Six marks ? Mais je n'ai touché que trois marks ! Mon capitaliste jure ses grands dieux que la valeur de mes douze heures de travail n'est que de trois marks et lorsque j'en exige six, il se moque de moi. À quoi rime cela ? »

Si, auparavant, nous aboutissions avec notre valeur du travail à un cercle ou à une impasse, nous voilà maintenant tout à fait fourvoyés dans une contradiction insoluble. Nous avons cherché la valeur du travail et nous avons trouvé plus qu'il nous fallait. Pour l'ouvrier, la valeur des douze heures de travail est de trois marks, pour le capitaliste, elle est de six marks, dont il paie à l'ouvrier trois marks comme salaire et dont il empêche lui-même les trois autres. Le travail aurait donc non pas une, mais deux valeurs, et très différentes par-dessus le marché.

La contradiction devient encore plus absurde dès que nous ramenons les valeurs exprimées en argent à du temps de travail. Dans les douze heures de travail, il est créé une nouvelle valeur de six marks, c'est-à-dire en six heures, de trois marks, somme reçue par l'ouvrier pour un travail de douze heures. Pour un travail de douze heures, l'ouvrier reçoit l'équivalent du produit de six heures de travail. Donc, ou bien le travail a deux valeurs dont l'une est le double de l'autre, ou bien douze égalent six ! Dans les deux cas on aboutit à un pur non-sens.

Quoique nous fassions, nous ne sortirons jamais de cette contradiction tant que nous parlerons de l'achat et de la vente du travail et de la valeur du travail. C'est ce qui est arrivé également à nos économistes. Le dernier rameau de l'économie classique, l'école de Ricardo, a sombré en grande partie à cause de l'impossibilité où elle était de résoudre cette contradiction. L'économie classique s'était fourvoyée dans une impasse. L'homme qui trouva la voie pour en sortir fut Marx.

Ce que les économistes avaient considéré comme les frais de production du « travail » étaient les frais de production non du travail, mais de l'ouvrier vivant lui-même. Et ce que l'ouvrier vendait au capitaliste n'était

pas son travail. « Dès que son travail existe, dit Marx, il cesse de lui appartenir et ne peut plus désormais être vendu par lui. » Il pourrait donc, tout au plus, vendre son travail *futur*, c'est-à-dire prendre l'engagement d'accomplir un travail déterminé à un moment déterminé. Mais alors il ne vend pas du travail (qu'il faudrait d'abord effectuer), mais il met à la disposition du capitaliste pour un temps déterminé (dans le salaire journalier) ou aux fins d'un rendement déterminé (dans le salaire aux pièces) sa force de travail contre un paiement déterminé ; il loue ou vend sa *force de travail*. Mais cette force de travail est intimement liée à sa personne et en est inséparable. Les frais de production de celle-ci coïncident par conséquent avec ses frais de production à lui. Ce que les économistes appelaient les frais de production du travail sont précisément ceux de l'ouvrier et, par suite, ceux de la force de travail. Et ainsi nous pouvons remonter aussi des frais de production de la force de travail à la *valeur* de la force de travail, et déterminer la quantité de travail socialement nécessaire pour la production d'une force de travail de qualité déterminée, ainsi que l'a fait Marx dans le chapitre de l'achat et de la vente de la force de travail. (*Kapital*, Band I, Kapitel 6, 3. Abteilung.)

Mais qu'arrive-t-il après que l'ouvrier a vendu sa force de travail au capitaliste, c'est-à-dire l'a mise à sa disposition contre un salaire convenu à l'avance, salaire journalier ou salaire aux pièces ? Le capitaliste conduit l'ouvrier dans son atelier ou son usine où se trouvent déjà tous les objets nécessaires pour son travail, matières premières, matières auxiliaires (charbon, colorants, etc.), outils, machines. Là, l'ouvrier se met à trimer. Son salaire journalier est, comme nous l'avons supposé plus haut, de trois marks, qu'il les gagne à la journée ou aux pièces, peu importe. Nous supposons également ici que l'ouvrier, en douze heures de son travail, incorpore aux matières premières utilisées une nouvelle valeur de six marks, laquelle nouvelle valeur est réalisée par le capitaliste au moyen de la vente de la pièce une fois finie. Il paie avec cela ses trois marks à l'ouvrier, mais il conserve pour lui les trois autres marks. Or, si l'ouvrier crée en douze heures une valeur de six marks, en six heures il en crée une de trois marks. Il a donc déjà donné au capitaliste l'équivalent des trois marks touchés sous forme de salaire, lorsqu'il a travaillé six heures pour lui. Après six heures de travail, tous deux sont donc quittes, ils ne se doivent pas un centime l'un à l'autre.

« — Halte-là ! s'écrie maintenant le capitaliste. J'ai loué l'ouvrier pour une journée entière, pour douze heures. Or, six heures ne sont qu'une demi-journée. Donc, trimez ferme jusqu'à ce que soient terminées également les six autres heures, c'est seulement alors que nous serons quittes ! » Et l'ouvrier doit se soumettre en effet à son contrat accepté « volontairement », d'après lequel il s'engage à travailler douze heures entières pour un produit qui coûte six heures de travail.

Dans le travail aux pièces, il en est exactement de même. Supposons que notre ouvrier fabrique, en douze heures, douze pièces de la même marchandise. Chacune d'elles coûte 2 marks de charbon et d'usure et est vendue 2 marks 50. Si nous faisons les mêmes hypothèses qu'auparavant, le capitaliste va donc donner à l'ouvrier 25 pfennigs par pièce, cela fait pour douze pièces 3 marks que l'ouvrier met douze heures à gagner. Le capitaliste reçoit pour les douze pièces 30 marks ; déduction faite de 24 marks pour la matière première et l'usure, restent six marks dont il paie trois marks de salaire et empoche trois. Tout comme plus haut. Là aussi l'ouvrier travaille six heures pour lui, c'est-à-dire en compensation de son salaire (une demi-heure dans chacune de ses douze heures) et six heures pour le capitaliste.

La difficulté contre laquelle échouaient les meilleurs économistes tant qu'ils parlaient de la valeur du « travail » disparaît dès que nous partons de la valeur de la « *force* de travail » et non de celle du « travail ». La force de travail est, dans notre société capitaliste actuelle, une marchandise comme toutes les autres, mais néanmoins une marchandise tout à fait spéciale. En effet, elle a la propriété particulière d'être une force qui crée de la valeur, une source de valeur et, notamment, par un traitement approprié, une source de plus de valeur qu'elle n'en possède elle-même. Dans l'état actuel de la production, la force de travail humaine ne produit pas seulement en une journée une valeur plus grande que celle qu'elle possède et qu'elle coûte elle-même, mais à chaque nouvelle découverte scientifique, à chaque nouvelle invention technique cet excédent de sa production quotidienne s'accroît au-delà de ses frais journaliers, et, par conséquent, la partie de la journée de travail dans laquelle l'ouvrier tire de son travail l'équivalent de son salaire quotidien diminue, alors que la partie de la journée de travail pendant laquelle il est obligé d'*offrir* son travail au capitaliste sans être payé pour cela, augmente.



Telle est la constitution économique de toute notre société actuelle : c'est la classe laborieuse seule qui produit toutes les valeurs. Car le mot valeur n'est qu'une autre expression pour le mot travail, expression par laquelle on désigne dans notre société capitaliste actuelle la quantité de travail socialement nécessaire, incorporée dans une marchandise déterminée. Mais ces valeurs produites par les ouvriers n'appartiennent pas aux ouvriers. Elles appartiennent aux possesseurs des matières premières, des machines et instruments et des avances d'argent qui leur permettent d'acheter la force de travail de la classe ouvrière. De toute la masse de produits créés par la classe ouvrière, il ne lui revient donc qu'une partie. Et, ainsi que nous venons de le voir, l'autre partie que la classe capitaliste conserve pour elle et qu'il lui faut tout au plus partager encore avec la classe des propriétaires fonciers, devient, à chaque découverte et invention nouvelles, de plus en plus grande, alors que la partie revenant à la classe ouvrière (calculée par tête) ou bien ne s'accroît que très lentement et de façon insignifiante, ou bien reste stationnaire, ou bien encore, dans certaines circonstances, diminue.

Mais ces découvertes et inventions qui s'évincent réciproquement avec une rapidité de plus en plus grande, ce rendement du travail humain qui s'accroît chaque jour dans des proportions inouïes, finissent par créer un conflit dans lequel l'économie capitaliste actuelle ne peut que sombrer. D'un côté, des richesses incommensurables et un excédent de produits que les preneurs ne peuvent absorber. De l'autre, la grande masse de la société prolétarisée, transformée en salariés et mise par ce fait même dans l'incapacité de s'approprier cet excédent de produits. La scission de la société en une petite classe immensément riche et en une grande classe de salariés non possédants fait que cette société étouffe sous son propre superflu alors que la grande majorité de ses membres n'est presque pas, ou même pas du tout, protégée contre l'extrême misère. Cet état de choses devient chaque jour plus absurde et plus inutile. Il faut qu'il cède la place, et il peut céder la place. Un nouvel ordre social est possible dans lequel auront disparu les différences actuelles entre les classes et où — peut-être après une période de transition courte, un peu maigre, mais en tout cas moralement très utile — grâce à une utilisation rationnelle et au développement ultérieur des énormes forces productives déjà existantes de tous les membres de la société, par le travail obligatoire et égal pour tous, les moyens de vivre, de

## Travail salarié et capital

jouir de la vie, de se développer et de mettre en œuvre toutes les capacités du corps et de l'esprit seront également à la disposition de tous et dans une abondance toujours croissante. Et la preuve que les ouvriers sont de plus en plus résolus à conquérir par la lutte ce nouvel ordre social nous est fournie des deux côtés de l'Océan par la journée du Premier Mai de demain et celle de dimanche prochain, 3 mai.

*Friedrich Engels*

Londres, le 30 avril 1891.

Rédigé par Engels pour l'édition séparée de l'ouvrage de Marx *Travail salarié et Capital*, parue à Berlin en 1891.

Traduit de l'allemand

# Chapitre 1

De différents côtés on nous a reproché de n'avoir pas exposé les *rapports économiques* qui constituent de nos jours la base matérielle des combats de classe et des luttes nationales. C'est à dessein que nous n'avons fait qu'effleurer ces rapports-là seulement où ils éclataient directement en collisions politiques.

Il s'agissait avant tout de suivre la lutte des classes dans l'histoire de chaque jour et de prouver de façon empirique, sur la matière historique existante et renouvelée quotidiennement, que l'assujettissement de la classe ouvrière qui avait réalisé Février et Mars avait amené du même coup la défaite des adversaires de celle-ci : les républicains bourgeois en France et les classes bourgeoises et paysannes en lutte contre l'absolutisme féodal sur tout le continent européen ; que la victoire de la « République honnête » en France fut en même temps la chute des nations qui avaient répondu à la révolution de Février par des guerres d'indépendance héroïques ; qu'enfin l'Europe, par la défaite des ouvriers révolutionnaires, était retombée dans son ancien double esclavage, l'esclavage *anglo-russe*. Les combats de juin à Paris, la chute de Vienne, la tragi-comédie de Berlin en novembre 1848, les efforts désespérés de la Pologne, de l'Italie et de la Hongrie, l'épuisement de l'Irlande par la famine, tels furent les moments principaux où se concentra en Europe la lutte de classes entre la bourgeoisie et la classe ouvrière et qui nous permirent de démontrer que tout soulèvement révolutionnaire, aussi éloigné que son but puisse paraître de la lutte des classes, doit nécessairement échouer jusqu'au moment où la classe ouvrière révolutionnaire sera victorieuse, que toute réforme sociale reste une utopie jusqu'au moment où la révolution prolétarienne et la contre-révolution féodale se mesureront par les armes dans une *guerre mondiale*. Dans la présentation que nous en faisons, comme dans la réalité, la *Belgique* et la *Suisse* étaient des tableaux de genre tragi-comiques et caricaturaux dans la grande fresque de l'histoire, l'une présentée comme l'État modèle de la monarchie bourgeoise, l'autre comme l'État modèle de la République bourgeoise, États qui s'imaginaient tous deux être aussi indépendants de la lutte des classes que de la révolution européenne.

Maintenant que nos lecteurs ont vu se développer la lutte des classes en l'année 1848 sous des formes politiques colossales, il est temps d'approfondir les rapports économiques eux-mêmes sur lesquels se fondent l'existence de la bourgeoisie et sa domination de classe, ainsi que l'esclavage des ouvriers.

Nous exposerons en trois grands chapitres : 1. les rapports entre le travail salarié et le capital, l'esclavage de l'ouvrier, la domination du capitaliste ; 2. la disparition inévitable des classes moyennes bourgeoises et de ce qu'il est convenu d'appeler la paysannerie (*Bürgerstandes*) sous le régime actuel ; 3. l'assujettissement commercial et l'exploitation des classes bourgeoises des diverses nations de l'Europe par le despote du marché mondial, l'Angleterre.

Nous chercherons à faire un exposé aussi simple et populaire que possible, et sans supposer connues à l'avance les notions même les plus élémentaires de l'économie politique. Nous voulons être compréhensibles pour les ouvriers. Il règne d'ailleurs partout en Allemagne l'ignorance et la confusion d'idées les plus étranges au sujet des rapports économiques les plus simples, chez les défenseurs patentés de l'état de choses actuel et jusque chez les *thaumaturges socialistes* et les *génies politiques méconnus* dont l'Allemagne morcelée est plus riche encore que de souverains.

Abordons donc la première question : Qu'est-ce que le salaire ? Comment est-il déterminé ?

Si l'on demandait à des ouvriers : « À combien s'élève votre salaire ? », ils répondraient : l'un : « Je reçois de mon patron 1 mark pour une journée de travail », l'autre : « Je reçois 2 marks », etc. Suivant les diverses branches de travail auxquelles ils appartiennent, ils énuméreraient les diverses sommes d'argent qu'ils reçoivent de leurs patrons respectifs pour la production d'un travail déterminé, par exemple pour le tissage d'une aune de toile ou pour la composition d'une page d'imprimerie. Malgré la diversité de leurs déclarations, ils seront tous unanimes sur un point : le salaire est la somme d'argent que le capitaliste paie, pour un temps de travail déterminé ou pour la fourniture d'un travail déterminé.

Le capitaliste achète donc (semble-t-il) leur travail avec de l'argent. C'est pour de l'argent qu'ils lui vendent leur travail. Mais il n'en est ainsi qu'apparemment. Ce qu'ils vendent en réalité au capitaliste pour de l'argent, c'est leur force de travail. Le capitaliste achète cette force de travail

pour un jour, une semaine, un mois, etc. Et, une fois qu'il l'a achetée, il l'utilise en faisant travailler l'ouvrier pendant le temps stipulé. Pour cette même somme d'argent avec laquelle le capitaliste a acheté sa force de travail, par exemple pour 2 marks, il aurait pu acheter deux livres de sucre ou une quantité déterminée d'une autre marchandise quelconque. Les 2 marks avec lesquels il a acheté deux livres de sucre sont le prix de deux livres de sucre. Les 2 marks avec lesquels il a acheté douze heures d'utilisation de la force de travail sont le prix des douze heures de travail. La force de travail est donc une marchandise, ni plus, ni moins que le sucre. On mesure la première avec la montre et la seconde avec la balance.

Leur marchandise, la force de travail, les ouvriers l'échangent contre la marchandise du capitaliste, contre l'argent, et, en vérité, cet échange a lieu d'après un rapport déterminé. Tant d'argent pour tant de durée d'utilisation de la force de travail. Pour douze heures de tissage, 2 marks. Et ces 2 marks ne représentent-ils pas toutes les autres marchandises que je puis acheter pour 2 marks ? L'ouvrier a donc bien échangé une marchandise, la force de travail, contre des marchandises de toutes sortes, et cela suivant un rapport déterminé. En lui donnant 2 marks, le capitaliste lui a donné tant de viande, tant de vêtements, tant de bois, de lumière, etc., en échange de sa journée de travail. Ces 2 marks expriment donc le rapport suivant lequel la force de travail est échangée contre d'autres marchandises, la *valeur d'échange* de la force de travail. La valeur d'échange d'une marchandise, évaluée en *argent*, c'est précisément ce qu'on appelle son prix. Le salaire n'est donc que le nom particulier donné au prix de la force de travail appelé d'ordinaire prix du travail, il n'est que le nom donné au prix de cette marchandise particulière qui n'est en réserve que dans la chair et le sang de l'homme.

Prenons le premier ouvrier venu, par exemple, un tisserand. Le capitaliste lui fournit le métier à tisser et le fil. Le tisserand se met au travail et le fil devient de la toile. Le capitaliste s'approprie la toile et la vend 20 marks par exemple. Le salaire du tisserand est-il alors une part de la toile, des 20 marks, du produit de son travail ? Pas du tout. Le tisserand a reçu son salaire bien avant que la toile ait été vendue et peut-être bien avant qu'elle ait été tissée. Le capitaliste ne paie donc pas ce salaire avec l'argent qu'il va retirer de la toile, mais avec de l'argent accumulé d'avance. De même que le métier à tisser et le fil ne sont pas le produit du tisserand

auquel ils ont été fournis par l'employeur, les marchandises qu'il reçoit en échange de sa marchandise, la force de travail, ne le sont pas davantage. Il peut arriver que le capitaliste ne trouve pas d'acheteur du tout pour sa toile. Il peut arriver qu'il ne retire pas même le salaire de sa vente. Il peut arriver qu'il la vende de façon très avantageuse par rapport au salaire du tisserand. Tout cela ne regarde en rien le tisserand. Le capitaliste achète avec une partie de sa fortune actuelle, de son capital, la force de travail du tisserand tout comme il a acquis, avec une autre partie de sa fortune, la matière première, le fil, et l'instrument de travail, le métier à tisser. Après avoir fait ces achats, et parmi ces achats il y a aussi la force de travail nécessaire à la production de la toile, il ne produit plus *qu'avec des matières premières et des instruments de travail qui lui appartiennent à lui seul*. Car, de ces derniers fait aussi partie notre brave tisserand qui, pas plus que le métier à tisser, n'a sa part du produit ou du prix de celui-ci.

**Le salaire n'est donc pas une part de l'ouvrier à la marchandise qu'il produit. Le salaire est la partie de marchandises déjà existantes avec laquelle le capitaliste s'approprie par achat une quantité déterminée de force de travail productive.**

La force de travail est donc une marchandise que son possesseur, le salarié, vend au capital. Pourquoi la vend-il ? Pour vivre.

Mais la manifestation de la force de travail, le travail, est l'activité vitale propre à l'ouvrier, sa façon à lui de manifester sa vie. Et c'est cette activité vitale qu'il vend à un tiers pour s'assurer les moyens de subsistance nécessaires. Son activité vitale n'est donc pour lui qu'un moyen de pouvoir exister. Il travaille pour vivre. Pour lui-même, le travail n'est pas une partie de sa vie, il est plutôt un sacrifice de sa vie. C'est une marchandise qu'il a adjugée à un tiers. C'est pourquoi le produit de son activité n'est pas non plus le but de son activité. Ce qu'il produit pour lui-même, ce n'est pas la soie qu'il tisse, ce n'est pas l'or qu'il extrait du puits, ce n'est pas le palais qu'il bâtit. Ce qu'il produit pour lui-même, c'est le salaire, et la soie, l'or, le palais se réduisent pour lui à une quantité déterminée de moyens de subsistance, peut-être à un tricot de coton, à de la menue monnaie et à un logement dans une cave. Et l'ouvrier qui, douze heures durant, tisse, file, perce, tourne, bâtit, manie la pelle, taille la pierre, la transporte, etc., regarde-t-il ces douze heures de tissage, de filage, de perçage, de travail au tour ou de maçonnerie, de maniement de la pelle ou de taille de la pierre

comme une manifestation de sa vie, comme sa vie ? Bien au contraire. La vie commence pour lui où cesse l'activité, à table, à l'auberge, au lit. Par contre, les douze heures de travail n'ont nullement pour lui le sens de tisser, de filer, de percer, etc., mais celui de gagner ce qui lui permet d'aller à table, à l'auberge, au lit. Si le ver à soie tissait pour subvenir à son existence de chenille, il serait un salarié achevé.

La force de travail ne fut pas toujours une marchandise. Le travail ne fut pas toujours du travail salarié, c'est-à-dire du travail libre. L'esclave ne vendait pas sa force de travail au possesseur d'esclaves, pas plus que le bœuf ne vend le produit de son travail au paysan. L'esclave est vendu, y compris sa force de travail, une fois pour toutes à son propriétaire. Il est une marchandise qui peut passer de la main d'un propriétaire dans celle d'un autre. Il est lui-même une marchandise, mais sa force de travail n'est pas sa marchandise. Le serf ne vend qu'une partie de sa force de travail. Ce n'est pas lui qui reçoit un salaire du propriétaire de la terre ; c'est plutôt le propriétaire de la terre à qui il paie tribut. Le serf appartient à la terre et constitue un rapport pour le maître de la terre. L'ouvrier libre, par contre, se vend lui-même, et cela morceau par morceau. Il vend aux enchères 8, 10, 12, 15 heures de sa vie, jour après jour, aux plus offrants, aux possesseurs des matières premières, des instruments de travail et des moyens de subsistance, c'est-à-dire aux capitalistes. L'ouvrier n'appartient ni à un propriétaire ni à la terre, mais 8, 10, 12, 15 heures de sa vie quotidienne appartiennent à celui qui les achète. L'ouvrier quitte le capitaliste auquel il se loue aussi souvent qu'il veut, et le capitaliste le congédie aussi souvent qu'il le croit bon, dès qu'il n'en tire aucun profit ou qu'il n'y trouve plus le profit escompté. Mais l'ouvrier dont la seule ressource est la vente de sa force de travail ne peut quitter la classe tout entière des acheteurs, c'est-à-dire la classe *capitaliste*, sans renoncer à l'existence. Il n'appartient pas à tel ou tel employeur, mais à *la classe capitaliste*, et c'est à lui à y trouver son homme, c'est-à-dire à trouver un acheteur dans cette classe bourgeoise.

Avant de pénétrer plus avant dans les rapports entre le capital et le travail salarié, nous allons maintenant exposer brièvement les conditions les plus générales qui entrent en ligne de compte dans la détermination du salaire.





## Chapitre 2

Qu'est-ce qui détermine le prix d'une marchandise ?

C'est la concurrence entre les acheteurs et les vendeurs, le rapport entre l'offre et la demande. La concurrence qui détermine le prix d'une marchandise est *triple*.

La même marchandise est offerte par divers vendeurs. Celui qui vend le meilleur marché des marchandises de même qualité est sûr d'évincer les autres vendeurs et de s'assurer le plus grand débit. Les vendeurs se disputent donc réciproquement l'écoulement des marchandises, le marché. Chacun d'eux veut vendre, vendre le plus possible, et vendre seul si possible, à l'exclusion des autres vendeurs. C'est pourquoi l'un vend meilleur marché que l'autre. Il s'établit, par conséquent, une *concurrence entre les vendeurs* qui *abaisse* le prix des *marchandises* offertes par eux.

Mais il se produit aussi une *concurrence entre les acheteurs* qui, de son côté, *fait monter* le prix des marchandises offertes.

Il existe enfin une *concurrence entre les acheteurs et les vendeurs* ; les uns voulant acheter le meilleur marché possible, les autres voulant vendre le plus cher possible. Le résultat de cette concurrence entre acheteurs et vendeurs dépendra de la façon dont se comporteront les deux côtés de la concurrence mentionnés plus haut, c'est-à-dire du fait que c'est la concurrence dans l'armée des acheteurs ou la concurrence dans l'armée des vendeurs qui sera la plus forte. L'industrie met en campagne deux groupes d'armées l'une en face de l'autre dont chacune à son tour livre une bataille dans ses propres rangs, entre ses propres troupes. Le groupe d'armées parmi les troupes duquel il y a le moins d'échange de coups remporte la victoire sur l'armée adverse.

Supposons qu'il y ait 100 balles de coton sur le marché et, en même temps, des acheteurs pour 1 000 balles de coton. Dans ce cas, la demande est dix fois plus grande que l'offre. La concurrence entre les acheteurs sera par conséquent très forte, chacun de ceux-ci veut s'approprier une, et si possible, l'ensemble des 100 balles. Cet exemple n'est pas une hypothèse arbitraire. Nous avons vécu dans l'histoire du commerce des périodes de mauvaise récolte du coton où quelques capitalistes coalisés entre eux ont cherché à acheter non pas 100 balles, mais tous les stocks de coton du

monde entier. Dans le cas donné, un acheteur cherchera donc à évincer l'autre du marché en offrant un prix relativement plus élevé pour la balle de coton. Les vendeurs de coton qui aperçoivent les troupes de l'armée ennemie en train de se livrer entre elles le combat le plus violent et qui sont absolument assurés de vendre entièrement leurs 100 balles vont se garder de se prendre les uns les autres aux cheveux pour abaisser le prix du coton, à un moment où leurs adversaires rivalisent entre eux pour le faire monter. Voilà donc la paix sur-venue soudain dans l'armée des vendeurs. Ils sont comme un seul homme, face aux acheteurs, ils se croisent philosophiquement les bras et leurs exigences ne connaîtraient pas de bornes si les offres de ceux mêmes qui sont le plus pressés d'acheter n'avaient pas leurs limites bien déterminées.

Si donc l'offre d'une marchandise est plus faible que la demande de cette marchandise, il n'y a pas du tout ou presque pas de concurrence parmi les vendeurs. La concurrence parmi les acheteurs croît dans la proportion même où diminue cette concurrence. Résultat : hausse plus ou moins importante des prix de la marchandise.

On sait que le cas contraire avec son résultat inverse est beaucoup plus fréquent. Excédent considérable de l'offre sur la demande : concurrence désespérée parmi les vendeurs ; manque d'acheteurs : vente à vil prix des marchandises.

Mais que signifie hausse, chute des prix, que signifie prix élevé, bas prix ? Un grain de sable est grand, regardé à travers un microscope, et une tour est petite, comparée à une montagne. Et si le prix est déterminé par le rapport entre l'offre et la demande, qu'est-ce qui détermine le rapport de l'offre et de la demande ?

Adressons-nous au premier bourgeois venu. Il n'hésitera pas un instant et, tel un nouvel Alexandre le Grand, il tranchera d'un seul coup ce nœud gordien métaphysique à l'aide du calcul élémentaire. Si la production de la marchandise que je vends m'a coûté 100 marks, nous dira-t-il, et si je retire de la vente de cette marchandise 110 marks —au bout d'un an, entendons-nous —, c'est un gain civil, honnête, convenable. Mais si j'obtiens en échange 120, 130 marks, c'est alors un gain élevé ; et si j'en tirais 200 marks, ce serait alors un gain exceptionnel, énorme. Qu'est-ce qui sert donc au bourgeois à *mesurer* son gain ? Les *frais de production* de sa marchandise. S'il reçoit en échange de cette marchandise une somme

d'autres marchandises dont la production a moins coûté, il a fait une perte. S'il reçoit en échange de sa marchandise une somme de marchandises dont la production a coûté davantage, il a réalisé un gain. Et cette baisse ou cette hausse du gain, il la calcule suivant les proportions dans lesquelles la valeur d'échange de sa marchandise se tient au-dessous ou au-dessus de zéro, c'est-à-dire des *frais de production*.

Mais nous avons vu comment les rapports variables entre l'offre et la demande provoquent tantôt la hausse, tantôt la baisse, entraînant tantôt des prix élevés, tantôt des prix bas.

Si le prix d'une marchandise monte considérablement par suite d'une offre insuffisante ou d'une demande qui croît démesurément, le prix d'une autre marchandise quelconque a baissé nécessairement en proportion ; car le prix d'une marchandise ne fait qu'exprimer en argent les rapports d'après lesquels de tierces marchandises sont échangées contre elle. Si, par exemple, le prix d'une aune d'étoffe de soie monte de 5 à 6 marks, le prix de l'argent a baissé relativement à l'étoffe de soie et le prix de toutes les autres marchandises qui sont restées à leur ancien prix a baissé de même par rapport à l'étoffe de soie. Il faut en donner une plus grande quantité en échange pour recevoir la même quantité d'étoffe de soie.

Quelle sera la conséquence du prix croissant d'une marchandise ? Les capitaux se jetteront en masse sur la branche d'industrie florissante et cette immigration des capitaux dans le domaine de l'industrie favorisée persistera jusqu'à ce que celle-ci rapporte les gains habituels ou plutôt jusqu'au moment où le prix de ses produits descendra, par suite de surproduction, au-dessous des frais de production.

Inversement. Si le prix d'une marchandise tombe au-dessous des frais de production, les capitaux se retireront de la production de cette marchandise. Si l'on excepte le cas où une branche de production n'étant plus d'époque ne peut moins faire que de disparaître, la production de cette marchandise, c'est-à-dire son offre, va diminuer par suite de cette fuite des capitaux jusqu'à ce qu'elle corresponde à la demande, par conséquent, jusqu'à ce que son prix se relève à nouveau au niveau de ses frais de production ou plutôt jusqu'à ce que l'offre soit tombée au-dessous de la demande, c'est-à-dire jusqu'à ce que son prix se relève au-dessus de ses frais de production, *car le prix courant d'une marchandise est toujours au-dessous ou au-dessus de ses frais de production*.

Nous voyons que les capitaux émigrent et immigrent constamment, passant du domaine d'une industrie dans celui d'une autre, un prix élevé provoquant une trop forte immigration et un prix bas une trop forte émigration.

Nous pourrions montrer d'un autre point de vue que non seulement l'offre, mais aussi la demande est déterminée par les frais de production. Mais cela nous entraînerait trop loin de notre sujet.

Nous venons de voir que les oscillations de l'offre et de la demande ramènent toujours à nouveau le prix d'une marchandise à ses frais de production. *Le prix réel d'une marchandise est certes toujours au-dessus ou au-dessous de ses frais de production ; mais la hausse et la baisse se complètent mutuellement*, de sorte que, dans les limites d'une période de temps déterminée, si l'on fait le total du flux et du reflux de l'industrie, les marchandises sont échangées entre elles conformément à leurs frais de production, c'est-à-dire que leur prix est déterminé par leurs frais de production.

Cette détermination du prix par les frais de production ne doit pas être comprise dans le sens des économistes. Les économistes disent que le *prix moyen* des marchandises est égal aux frais de production ; que telle est *la loi*. Ils considèrent comme un fait du hasard le mouvement anarchique par lequel la hausse est compensée par la baisse, et la baisse par la hausse. On pourrait considérer avec autant de raison, comme cela est arrivé d'ailleurs à d'autres économistes, les oscillations comme étant la loi, et la détermination par les frais de production comme étant le fait du hasard. Mais ce sont ces oscillations seules qui, regardées de plus près, entraînent les dévastations les plus terribles et, pareilles à des tremblements de terre, ébranlent la société bourgeoise jusque dans ses fondements, ce sont ces oscillations seules qui, au fur et à mesure qu'elles se produisent, déterminent le prix par les frais de production. C'est l'ensemble du mouvement de ce désordre qui est son ordre même. C'est au cours de cette anarchie industrielle, c'est dans ce mouvement en rond que la concurrence compense pour ainsi dire une extravagance par l'autre.

Nous voyons donc ceci : le prix d'une marchandise est déterminé par ses frais de production de telle façon que les moments où le prix de cette marchandise monte au-dessus de ses frais de production sont compensés par les moments où il s'abaisse au-dessous des frais de production, et inversement. Naturellement, cela n'est pas vrai pour un seul produit

donné d'une industrie, mais seulement pour toute la branche industrielle. Cela n'est donc pas vrai non plus pour un industriel pris isolément, mais seulement pour toute la classe des industriels.

La détermination du prix par les frais de production est identique à la détermination du prix par le temps de travail qui est nécessaire à la production d'une marchandise, car les frais de production se composent 1<sup>o</sup> de matières premières et de l'usure d'instruments, c'est-à-dire de produits industriels dont la production a coûté un certain nombre de journées de travail, et qui représentent par conséquent une certaine somme de temps de travail et 2<sup>o</sup> de travail immédiat dont la mesure est précisément le temps.

Or, ces mêmes lois générales qui règlent le prix des marchandises en général, règlent naturellement aussi *le salaire, le prix du travail*.

Le salaire du travail va tantôt monter, tantôt baisser, suivant les rapports entre l'offre et la demande, suivant la forme que prend la concurrence entre les acheteurs de la force de travail, les capitalistes, et les vendeurs de la force de travail, les ouvriers. Aux fluctuations des prix des marchandises en général correspondent les fluctuations du salaire. *Mais dans les limites de ces fluctuations, le prix du travail sera déterminé par les frais de production, par le temps de travail qui est nécessaire pour produire cette marchandise, la force de travail.*

Or, quels sont les frais de production de la force de travail elle-même ?

Ce sont les frais qui sont nécessaires pour conserver l'ouvrier en tant qu'ouvrier et pour en faire un ouvrier.

Aussi, moins un travail exige de temps de formation professionnelle, moins les frais de production de l'ouvrier sont grands et plus le prix de son travail, son salaire, est bas. Dans les branches d'industrie où l'on n'exige presque pas d'apprentissage et où la simple existence matérielle de l'ouvrier suffit, les frais de production qui sont nécessaires à ce dernier se bornent presque uniquement aux marchandises indispensables à l'entretien de sa vie, de manière à lui conserver sa capacité de travail. C'est pourquoi *le prix de son travail sera déterminé par le prix des moyens de subsistance nécessaires.*

Cependant, il s'y ajoute encore une autre considération. Le fabricant, qui calcule ses frais de production et d'après ceux-ci le prix des pro-

duits, fait entrer en ligne de compte l'usure des instruments de travail. Si une machine lui coûte par exemple 1 000 marks et qu'il l'use en dix ans, il ajoute chaque année 100 marks au prix de la marchandise pour pouvoir remplacer au bout de dix ans la machine usée par une neuve. Il faut comprendre de la même manière, dans les frais de production de la force de travail simple, les frais de reproduction grâce auxquels l'espèce ouvrière est mise en état de s'accroître et de remplacer les ouvriers usés par de nouveaux. L'usure de l'ouvrier est donc portée en compte de la même façon que l'usure de la machine.

Les frais de production de la force de travail simple se composent donc des *frais d'existence et de reproduction de l'ouvrier*. Le prix de ces frais d'existence et de reproduction constitue le salaire. Le salaire ainsi déterminé s'appelle le *minimum de salaire*. Ce minimum de salaire, tout comme la détermination du prix des marchandises par les frais de production en général, joue pour *l'espèce* et non pour *l'individu pris isolément*. Il y a des ouvriers qui, par millions, ne reçoivent pas assez pour pouvoir exister et se reproduire ; mais le *salaire de la classe ouvrière tout entière* est, dans les limites de ses oscillations, égal à ce minimum.

Maintenant que nous avons fait la clarté sur les lois les plus générales qui régissent le salaire ainsi que le prix de toute autre marchandise, nous pouvons entrer plus avant dans notre sujet.

## Chapitre 3

Le capital se compose de matières premières, d'instruments de travail et de moyens de subsistance de toutes sortes qui sont employés à produire de nouvelles matières premières, de nouveaux instruments de travail et de nouveaux moyens de subsistance. Toutes ces parties constitutives sont des créations du travail, des produits du travail, du *travail accumulé*. Le travail accumulé qui sert de moyen pour une nouvelle production est du capital.

C'est ainsi que parlent les économistes.

Qu'est-ce qu'un esclave nègre ? Un homme de race noire. Cette explication a autant de valeur que la première.

Un nègre est un nègre. C'est seulement dans des conditions déterminées qu'il devient esclave. Une machine à filer le coton est une machine pour filer le coton. C'est seulement dans des conditions déterminées qu'elle devient du *capital*. Arrachée à ces conditions, elle n'est pas plus du capital que l'or n'est par lui-même de la *monnaie* ou le sucre, le *prix* du sucre.

Dans la production, les hommes n'agissent pas seulement sur la nature, mais aussi les uns sur les autres. Ils ne produisent qu'en collaborant d'une manière déterminée et en échangeant entre eux leurs activités. Pour produire, ils entrent en relations et en rapports déterminés les uns avec les autres, et ce n'est que dans les limites de ces relations et de ces rapports sociaux que s'établit leur action sur la nature, la production.

Suivant le caractère des moyens de production, ces rapports sociaux que les producteurs ont entre eux, les conditions dans lesquelles ils échangent leurs activités et prennent part à l'ensemble de la production seront tout naturellement différents. Par la découverte d'un nouvel engin de guerre, l'arme à feu, toute l'organisation interne de l'armée a été nécessairement modifiée ; les conditions dans lesquelles les individus constituent une armée et peuvent agir en tant qu'armée se sont trouvées transformées, et les rapports des diverses armées entre elles en ont été changés également.

Donc, les rapports sociaux suivant lesquels les individus produisent, *les rapports sociaux de production, changent, se transforment avec la modification et le développement des moyens de production matériels, des forces de production. Dans leur totalité, les rapports de production forment ce qu'on*

*appelle les rapports sociaux, la société*, et, notamment, une société à un stade de développement historique déterminé, une société à caractère distinctif original. La société antique, la société féodale, la société bourgeoise sont des ensembles de rapports de production de ce genre dont chacun caractérise en même temps un stade particulier de développement dans l'histoire de l'humanité.

Le *capital* représente, lui aussi, des rapports sociaux. *Ce sont des rapports bourgeois de production*, des rapports de production de la société bourgeoise. Les moyens de subsistance, les instruments de travail, les matières premières dont se compose le capital n'ont-ils pas été produits et accumulés dans des conditions sociales données, suivant des rapports sociaux déterminés ? Ne sont-ils pas employés pour une nouvelle production dans des conditions sociales données, suivant des rapports sociaux déterminés ? Et n'est-ce point précisément ce caractère social déterminé qui transforme les produits servant à la nouvelle production en *capital* ?

Le capital ne consiste pas seulement en moyens de subsistance, en instruments de travail et en matières premières, il ne consiste pas seulement en produits matériels ; il consiste au même degré en *valeurs d'échange*. Tous les produits dont il se compose sont des *marchandises*. Le capital n'est donc pas seulement une somme de produits matériels, c'est aussi une somme de marchandises, de valeurs d'échange, de *grandeurs sociales*.

Le capital reste le même, que nous remplacions la laine par le coton, le blé par le riz, les chemins de fer par les bateaux à vapeur, à cette seule condition que le coton, le riz, les bateaux à vapeur—la matière du capital—aient la même valeur d'échange, le même prix que la laine, le blé, les chemins de fer dans lesquels il était incorporé auparavant. La matière du capital peut se modifier constamment sans que le capital subisse le moindre changement.

Mais si tout capital est une somme de marchandises, c'est-à-dire de valeurs d'échange, toute somme de marchandises, de valeurs d'échange, n'est pas encore du capital.

Toute somme de valeurs d'échange est une valeur d'échange. Chaque valeur d'échange est une somme de valeurs d'échange. Par exemple, une maison qui vaut 1 000 marks est une valeur d'échange de 1 000 marks. Un morceau de papier qui vaut un pfennig est une somme de valeurs d'échange de 100/100 de pfennig. Des produits qui sont échangeables



contre d'autres sont des *marchandises*. Le rapport déterminé suivant lequel ils sont échangeables constitue leur *valeur d'échange*, ou, exprimé en argent, leur *prix*. La masse de ces produits ne peut rien changer à leur destination d'être une *marchandise* ou de constituer une *valeur d'échange*, ou d'avoir un *prix* déterminé. Qu'un arbre soit grand ou petit, il reste un arbre. Que nous échangeons du fer par onces ou par quintaux contre d'autres produits, cela change-t-il son caractère qui est d'être une marchandise, une valeur d'échange ? Suivant sa masse, une marchandise a plus ou moins de valeur, elle est d'un prix plus élevé ou plus bas.

Mais comment une somme de marchandises, de valeurs d'échange, se change-t-elle en capital ?

Par le fait que, en tant que force sociale indépendante, c'est-à-dire en tant que force *d'une partie de la société*, elle se conserve et s'accroît par son *échange contre la force de travail immédiate, vivante*. L'existence d'une classe ne possédant rien que sa capacité de travail est une condition première nécessaire du capital.

Ce n'est que la domination de l'accumulation du travail passé, matérialisé, sur le travail immédiat, vivant, qui transforme le travail accumulé en capital.

Le capital ne consiste pas dans le fait que du travail accumulé sert au travail vivant de moyen pour une nouvelle production. Il consiste en ceci que le travail vivant sert de moyen au travail accumulé pour maintenir et accroître la valeur d'échange de celui-ci.

Que se passe-t-il dans l'échange entre le capitaliste et le salarié ?

L'ouvrier reçoit des moyens de subsistance en échange de sa force de travail, mais le capitaliste, en échange de ses moyens de subsistance, reçoit du travail, l'activité productive de l'ouvrier, la force créatrice au moyen de laquelle l'ouvrier non seulement restitue ce qu'il consomme, mais *donne au travail accumulé une valeur plus grande que celle qu'il possédait auparavant*. L'ouvrier reçoit du capitaliste une partie des moyens de subsistance existants. À quoi lui servent ces moyens de subsistance ? À sa consommation immédiate. Mais dès que je consomme des moyens de subsistance, ils sont irrémédiablement perdus pour moi, à moins que j'utilise le temps pendant lequel ces moyens assurent mon existence pour produire de nouveaux moyens de subsistance, pour créer par mon travail de nouvelles valeurs à la place des valeurs que je fais disparaître en les consommant. Mais

c'est précisément cette noble force de production nouvelle que l'ouvrier cède au capital en échange des moyens de subsistance qu'il reçoit ! Par conséquent, elle s'en trouve perdue par lui-même.

Prenons un exemple. Un fermier donne à son journalier 5 groschen-argent par jour. Pour ces 5 groschen, celui-ci travaille toute la journée dans les champs du fermier et lui assure ainsi un revenu de 10 groschen. Le fermier ne se voit pas seulement restituer les valeurs qu'il doit céder au journalier, il les double. Il a donc utilisé, consommé, les 5 groschen qu'il a donnés au journalier d'une façon féconde, productive. Il a précisément acheté pour ces 5 groschen le travail et la force du journalier qui font pousser des produits du sol pour une valeur double et qui transforment 5 groschen en 10 groschen. Par contre, le journalier reçoit à la place de sa force productive, dont il a cédé les effets au fermier, 5 groschen qu'il échange contre des moyens de subsistance qu'il consomme plus ou moins rapidement. Les 5 groschen ont donc été consommés de double façon, de *façon reproductive* pour le capital, car ils ont été échangés contre une force de travail<sup>5</sup> qui a rapporté 10 groschen ; de *façon improductive* pour l'ouvrier, car ils ont été échangés contre des moyens de subsistance qui ont disparu pour toujours et dont il ne peut recevoir de nouveau la valeur qu'en répétant le même échange avec le fermier. *Le capital suppose donc le travail salarié, le travail salarié suppose le capital. Ils sont la condition l'un de l'autre ; ils se créent mutuellement.*

L'ouvrier d'une fabrique de coton ne produit-il que des étoffes de coton ? Non, il produit du capital. Il produit des valeurs qui servent à leur tour à commander son travail, afin de créer au moyen de celui-ci de nouvelles valeurs.

Le capital ne peut se multiplier qu'en s'échangeant contre de la force de travail, qu'en créant du travail salarié. La force de travail de l'ouvrier salarié ne peut s'échanger que contre du capital, en accroissant le capital, en renforçant la puissance dont il est l'esclave. *L'accroissement du capital est par conséquent l'accroissement du prolétariat, c'est-à-dire de la classe ouvrière.*

L'intérêt du capitaliste et de l'ouvrier est donc *le même*, prétendent les bourgeois et leurs économistes. En effet ! L'ouvrier périt si le capitaliste ne l'occupe pas. Le capital disparaît s'il n'exploite pas la force de travail, et

<sup>5</sup> Ici le terme « force de travail » n'est pas ajouté par Engels, mais figure déjà dans le texte publié par Marx dans la *Neue Rheinische Zeitung*. (N.R.)

pour l'exploiter il faut qu'il l'achète. Plus le capital destiné à la production, le capital productif, s'accroît rapidement, plus l'industrie, par conséquent, est florissante, plus la bourgeoisie s'enrichit, mieux vont les affaires, plus le capital a besoin d'ouvriers et plus l'ouvrier se vend cher.

La condition indispensable pour une situation passable de l'ouvrier est *donc la croissance aussi rapide que possible du capital productif*.

Mais qu'est-ce que la croissance du capital productif ? C'est la croissance de la puissance du travail accumulé sur le travail vivant, c'est la croissance de la domination de la bourgeoisie sur la classe laborieuse. Lorsque le travail salarié produit la richesse étrangère qui le domine, la force qui lui est hostile, le capital, ses moyens d'occupation, c'est-à-dire ses moyens de subsistance, refluant de celui-ci vers lui à condition qu'il devienne de nouveau une partie du capital, le levier qui imprime de nouveau à celui-ci un mouvement de croissance accéléré.

Quand on dit : *Les intérêts du capital et les intérêts des ouvriers sont les mêmes, cela signifie seulement que le capital et le travail salarié sont deux aspects d'un seul et même rapport. L'un est la conséquence de l'autre comme l'usurier et le dissipateur s'engendrent mutuellement.*

Tant que l'ouvrier salarié est ouvrier salarié, son sort dépend du capital. Telle est la communauté d'intérêts tant vantée de l'ouvrier et du capitaliste.



## Chapitre 4

Lorsque le capital s'accroît, la masse du travail salarié grossit, le nombre des ouvriers salariés augmente, en un mot : la domination du capital s'étend sur une masse plus grande d'individus. Et supposons le cas le plus favorable : lorsque le capital productif s'accroît, la demande de travail augmente. Donc le prix du travail, le salaire, monte.

Une maison peut être grande ou petite, tant que les maisons environnantes sont petites elles aussi, elle satisfait à tout ce qu'on exige socialement d'une maison. Mais s'il s'élève à côté de la petite maison un palais, voilà que la petite maison se ravale au rang de la chaumière. La petite maison est alors la preuve que son propriétaire ne peut être exigeant ou qu'il ne peut avoir que des exigences très modestes. Et au cours de la civilisation elle peut s'agrandir tant qu'elle veut, si le palais voisin grandit aussi vite ou même dans de plus grandes proportions, celui qui habite la maison relativement petite se sentira de plus en plus mal à l'aise, mécontent, à l'étroit entre ses quatre murs.

Une augmentation sensible du salaire suppose un accroissement rapide du capital productif. L'accroissement rapide du capital productif entraîne une croissance aussi rapide de la richesse, du luxe, des besoins et des plaisirs sociaux. Donc, bien que les plaisirs de l'ouvrier se soient accrus, la satisfaction sociale qu'ils procurent a diminué, comparativement aux plaisirs accrus du capitaliste qui sont inaccessibles à l'ouvrier, comparativement au stade de développement de la société en général. Nos besoins et nos plaisirs ont leur source dans la société ; nous les mesurons, par conséquent, à la société ; nous ne les mesurons pas aux objets de notre satisfaction. Comme ils sont de nature sociale, ils sont de nature relative.

Le salaire n'est donc pas, somme toute, déterminé seulement par la masse de marchandises que je peux obtenir en échange. Il renferme divers rapports.

Ce que les ouvriers reçoivent tout d'abord pour leur force de travail, c'est une somme d'argent déterminée. Le salaire n'est-il déterminé que par ce prix en argent ?

Au XVI<sup>e</sup> siècle, l'or et l'argent en circulation en Europe augmentèrent par suite de la découverte en Amérique de mines plus riches et plus faciles

à exploiter. De ce fait, la valeur de l'or et de l'argent baissa par rapport aux autres marchandises. Les ouvriers continuèrent à recevoir la même masse d'argent monnayée pour leur force de travail. Le prix en argent de leur travail resta le même et cependant leur salaire avait baissé, car en échange de la même quantité d'argent ils recevaient une somme moindre d'autres marchandises. Ce fut une des circonstances qui favorisèrent l'accroissement du capital, l'essor de la bourgeoisie au XVI<sup>e</sup> siècle.

Prenons un autre cas. Dans l'hiver de 1847, les produits alimentaires les plus indispensables, le blé, la viande, le beurre, le fromage, etc., par suite d'une mauvaise récolte, avaient considérablement augmenté de prix. Supposons que les ouvriers aient continué à recevoir la même somme d'argent pour leur force de travail. Leur salaire n'avait-il pas baissé ? Mais si. Pour la même somme d'argent, ils recevaient en échange moins de pain, de viande, etc. Leur salaire avait baissé non point parce que la valeur de l'argent avait diminué, mais parce que la valeur des moyens de subsistance avait augmenté.

Supposons enfin que le prix en argent du travail reste le même alors que tous les produits agricoles et manufacturés ont baissé de prix par suite de l'emploi de nouvelles machines, d'une saison plus favorable, etc. Pour la même quantité d'argent, les ouvriers peuvent alors acheter plus de marchandises de toutes sortes. Donc leur salaire a augmenté précisément parce que la valeur en argent de celui-ci n'a pas changé.

Donc, le prix en argent du travail, le salaire nominal, ne coïncide pas avec le salaire réel, c'est-à-dire avec la quantité de marchandises qui est réellement donnée en échange du salaire. Donc, lorsque nous parlons de hausse ou de baisse du salaire, nous ne devons pas seulement considérer le prix en argent du travail, le salaire nominal.

Mais ni le salaire nominal, c'est-à-dire la somme d'argent pour laquelle l'ouvrier se vend au capitaliste, ni le salaire réel, c'est-à-dire la quantité de marchandises qu'il peut acheter avec cet argent n'épuisent les rapports contenus dans le salaire.

Le salaire est encore déterminé avant tout par son rapport avec le gain, avec le profit du capitaliste ; le salaire est relatif, proportionnel.

Le salaire réel exprime le prix du travail relativement au prix des autres marchandises, le salaire relatif, par contre, exprime la part du travail

immédiat à la nouvelle valeur qu'il a créée par rapport à la part qui en revient au travail accumulé, au capital.

Nous disions plus haut : « Le salaire n'est donc pas une part de l'ouvrier à la marchandise qu'il produit. Le salaire est la partie de marchandises déjà existantes avec laquelle le capitaliste s'approprie par achat une quantité déterminée de force de travail productive. » Mais ce salaire, il faut que le capitaliste le retrouve dans le prix auquel il vend le produit fabriqué par l'ouvrier ; il faut qu'il le retrouve de façon qu'en règle générale il lui reste encore un excédent sur ses frais de production engagés, un profit. Le prix de vente de la marchandise produite par l'ouvrier se divise pour le capitaliste en trois parties : *premièrement*, le remplacement du prix des matières premières qu'il a avancées ainsi que le remplacement de l'usure des instruments, machines et autres moyens de travail qu'il a également avancés ; *deuxièmement*, le remplacement du salaire qu'il a avancé ; et *troisièmement*, ce qui est en excédent, le profit du capitaliste. Alors que la première partie ne remplace que des *valeurs qui existaient auparavant*, il est clair que le remplacement du salaire tout comme le profit excédentaire du capitaliste proviennent, somme toute, de la *nouvelle valeur créée par le travail de l'ouvrier* et ajoutée aux matières premières. Et *c'est dans ce sens* que nous pouvons considérer aussi bien le salaire que le profit, quand nous les comparons ensemble, comme des participations de l'ouvrier au produit.

Que le salaire réel reste le même, qu'il augmente même, le salaire relatif n'en peut pas moins baisser. Supposons, par exemple, que tous les moyens de subsistance aient baissé de prix des  $2/3$ , alors que le salaire journalier ne baisse que d'un tiers, c'est-à-dire tombe, par exemple, de 3 marks à 2 marks. Bien que l'ouvrier avec ses deux marks dispose d'une plus grande quantité de marchandises qu'auparavant avec 3 marks, son salaire a cependant diminué par rapport au bénéfice du capitaliste. Le profit du capitaliste (par exemple du fabricant) a augmenté d'un mark, c'est-à-dire que pour une somme moindre de valeurs d'échange qu'il paie à l'ouvrier, il faut que l'ouvrier produise une plus grande quantité de valeurs d'échange qu'auparavant. La part du capital proportionnellement à la part du travail s'est accrue. La répartition de la richesse sociale entre le capital et le travail est devenue encore plus inégale. Le capitaliste commande avec le même capital une quantité plus grande de travail. La puissance de la classe capitaliste sur la classe ouvrière a grandi, la situation sociale de l'ouvrier a

empiré, elle est descendue d'un degré de plus au-dessous de celle du capitaliste.

Mais quelle est donc la loi générale qui détermine la hausse et la baisse du salaire et du profit dans leurs relations réciproques ?

Ils sont en rapport inverse. La part du capital, le profit, monte dans la mesure même où la part du travail, le salaire quotidien, baisse, et inversement. Le profit monte dans la mesure où le salaire baisse, il baisse dans la mesure où le salaire monte.

On objectera peut-être que le capitaliste peut faire du bénéfice grâce à un échange avantageux de ses produits avec d'autres capitalistes, parce que sa marchandise est plus demandée, soit par suite de l'ouverture de nouveaux marchés, soit encore du fait de l'augmentation momentanée des besoins sur les anciens marchés, etc. ; que le profit du capitaliste peut donc s'accroître du fait que d'autres capitalistes ont été supplantés, indépendamment de la hausse ou de la baisse du salaire, de la valeur d'échange de la force de travail ; ou que le profit peut également s'accroître grâce au perfectionnement des instruments de travail, à une nouvelle utilisation des forces naturelles, etc.

On devra tout d'abord reconnaître que le résultat reste le même, bien qu'on y arrive par le chemin inverse. Le profit n'a pas augmenté parce que le salaire a diminué, mais le salaire a diminué parce que le profit a augmenté. Le capitaliste a acheté avec la même quantité du travail d'autrui une plus grande quantité de valeurs d'échange sans avoir pour cela payé plus cher le travail ; c'est-à-dire que le travail est moins payé par rapport au bénéfice net qu'il laisse au capitaliste.

En outre, rappelons qu'en dépit des oscillations des prix des marchandises, le prix moyen de chaque marchandise, le rapport suivant lequel elle est échangée contre d'autres marchandises, est déterminé par ses *frais de production*. Les duperies mutuelles au sein de la classe capitaliste se feront donc nécessairement équilibre. Le perfectionnement des machines, l'emploi de nouvelles forces naturelles au service de la production permettent, dans un temps de travail donné, avec la même quantité de travail et de capital, de créer une plus grande masse de produits, mais nullement une plus grande masse de valeurs d'échange. Si, grâce à l'emploi de la machine à filer, je puis livrer en une heure deux fois plus de fil qu'avant son invention, par exemple cent livres au lieu de cinquante, je ne reçois à la longue



pas plus de marchandises en échange qu'auparavant pour cinquante, parce que les frais de production sont tombés de moitié ou parce que je puis livrer avec les mêmes frais le double du produit.

Enfin, quel que soit le rapport suivant lequel la classe capitaliste, la bourgeoisie, soit d'un pays, soit du marché mondial tout entier, répartit entre ses membres le bénéfice net de la production, la somme totale de ce bénéfice net n'est chaque fois que la somme dont a été augmenté, dans l'ensemble, grâce au travail immédiat, le travail accumulé. Cette somme totale s'accroît donc dans la mesure où le travail augmente le capital, c'est-à-dire dans la mesure où le profit s'accroît par rapport au salaire.

Nous voyons donc que, même si nous restons dans *les limites du rapport entre le capital et le travail salarié, les intérêts du capital et les intérêts du travail salarié sont diamétralement opposés.*

Un accroissement rapide du capital équivaut à un accroissement rapide du profit. Le profit ne peut s'accroître rapidement que si le prix du travail, si le salaire relatif, diminue avec la même rapidité. Le salaire relatif peut baisser, même si le salaire réel monte en même temps que le salaire nominal, la valeur en argent du travail, mais à condition que ces derniers ne montent pas dans la même proportion que le profit. Si, par exemple, dans les périodes d'affaires favorables, le salaire monte de 5 pourcent, et le profit par contre de 30 pourcent, le salaire proportionnel, le salaire relatif, n'a pas *augmenté*, mais *diminué*.

Si donc le revenu de l'ouvrier augmente avec l'accroissement rapide du capital, l'abîme social qui sépare l'ouvrier du capitaliste s'élargit en même temps, la puissance du capital sur le travail, l'état de dépendance du travail envers le capital grandissent du même coup.

Dire : l'ouvrier a intérêt à un accroissement rapide du capital, cela signifie seulement : plus l'ouvrier augmente rapidement la richesse d'autrui, plus les miettes du festin qu'il recueille sont substantielles ; plus on peut occuper d'ouvriers et les faire se multiplier, plus on peut augmenter la masse des esclaves sous la dépendance du capital.

Nous avons donc constaté :

Même la *situation la plus favorable* pour la classe ouvrière, *l'accroissement le plus rapide possible du capital*, quelque amélioration qu'il apporte à la vie matérielle de l'ouvrier, ne supprime pas l'antagonisme entre ses intérêts

et les intérêts du bourgeois, les intérêts du capitaliste. *Profit et salaire* sont, après comme avant, *en raison inverse l'un de l'autre*.

Lorsque le capital s'accroît rapidement, le salaire peut augmenter, mais le profit du capital s'accroît incomparablement plus vite. La situation matérielle de l'ouvrier s'est améliorée, mais aux dépens de sa situation sociale. L'abîme social qui le sépare du capitaliste s'est élargi.

Enfin :

Dire que la condition la plus favorable pour le travail salarié est un accroissement aussi rapide que possible du capital productif signifie seulement ceci : plus la classe ouvrière augmente et accroît la puissance qui lui est hostile, la richesse étrangère qui la commande, plus seront favorables les circonstances dans lesquelles il lui sera permis de travailler à nouveau à l'augmentation de la richesse bourgeoise, au renforcement de la puissance du capital, contente qu'elle est de forger elle-même les chaînes dorées avec lesquelles la bourgeoisie la traîne à sa remorque.

## Chapitre 5

La *croissance du capital productif* et *l'augmentation du salaire* sont-elles vraiment aussi inséparablement liées que le prétendent les économistes bourgeois ? Nous ne devons pas les croire sur parole. Nous ne devons même pas les croire lorsqu'ils disent que plus le capital est gras, plus son esclave s'engraisse. La bourgeoisie est trop avisée, elle calcule trop bien pour partager les préjugés du grand seigneur qui tire vanité de l'éclat de sa domesticité. Les conditions d'existence de la bourgeoisie la contraignent à calculer.

Nous devons donc étudier de plus près le point suivant :

Quel est l'effet de l'accroissement du capital productif sur le salaire ?

Lorsque, en somme, le capital productif de la société bourgeoise s'accroît, c'est qu'il se produit une accumulation de travail plus *étendue*. Les capitaux augmentent en nombre et en importance. *L'accroissement* des capitaux augmente *la concurrence entre les capitalistes*. *L'importance croissante* des capitaux permet d'amener *sur le champ de bataille industriel des armées plus formidables d'ouvriers avec des engins de guerre plus gigantesques*.

Un capitaliste ne peut évincer l'autre et s'emparer de son capital qu'en vendant meilleur marché. Pour pouvoir vendre meilleur marché sans se ruiner, il faut produire meilleur marché, c'est-à-dire accroître autant que possible la productivité du travail. Mais la productivité du travail augmente surtout par une *division plus grande du travail*, par l'introduction plus générale et le perfectionnement constant des *machines*. Plus est grande l'armée des ouvriers entre lesquels le travail est divisé, plus le machinisme est introduit à une échelle gigantesque, et plus les frais de production diminuent en proportion, plus le travail devient fructueux. De là, une émulation générale entre les capitalistes, pour augmenter la division du travail et les machines, et les exploiter tous deux à la plus grande échelle possible.

Or, si un capitaliste, grâce à une plus grande division du travail, à l'emploi et au perfectionnement de nouvelles machines, grâce à l'utilisation plus avantageuse et sur une plus grande échelle des forces naturelles, a trouvé le moyen de créer avec la même somme de travail ou de travail

accumulé une somme plus grande de produits, de marchandises que ses concurrents ; s'il peut, par exemple, dans le même temps de travail où ces concurrents tissent une demi-aune de drap, produire une aune entière, comment ce capitaliste va-t-il opérer ?

Il pourrait continuer à vendre une demi-aune de drap au prix antérieur du marché, mais ce ne serait pas le moyen d'évincer ses adversaires et d'augmenter son propre débit. Or, au fur et à mesure que sa production s'est étendue, le besoin de débouchés s'est également élargi pour lui. Les moyens de production plus puissants et plus coûteux qu'il a créés lui *permettent* bien de vendre sa marchandise meilleur marché, mais ils le *contraignent* en même temps à *vendre plus de marchandises*, à conquérir un marché infiniment plus *grand* pour ses marchandises. Notre capitaliste va donc vendre la demi-aune de drap meilleur marché que ses concurrents.

Mais le capitaliste ne vendra pas l'aune entière aussi bon marché que ses concurrents vendent la demi-aune, bien que la production de l'aune entière ne lui coûte pas plus que coûte aux autres celle de la demi-aune. Sinon, il n'aurait aucun bénéfice supplémentaire et ne retrouverait à l'échange que ses frais de production. Dans ce cas, son revenu plus grand proviendrait du fait qu'il a mis en œuvre un capital plus élevé et non pas du fait qu'il aurait fait rendre à son capital plus que les autres. D'ailleurs, il atteint le but qu'il cherche en fixant pour sa marchandise un prix inférieur de quelques pourcents seulement à celui de ses concurrents. Il les évince du marché, il leur enlève tout au moins une partie de leurs débouchés en *vendant à plus bas prix*. Enfin, rappelons-nous que le prix courant est toujours *au-dessus ou au-dessous des frais de production*, suivant que la vente d'une marchandise tombe dans une saison favorable ou défavorable à l'industrie. Selon que le prix du marché de l'aune de drap est au-dessus ou au-dessous des frais ordinaires de sa production antérieure, le capitaliste qui a employé de nouveaux moyens de production plus avantageux vendra au-dessus de ses frais de production réels suivant des pourcentages différents.

Mais le *privilège* de notre capitaliste n'est pas de longue durée ; d'autres capitalistes rivaux introduisent les mêmes machines, la même division du travail, le font à la même échelle ou à une échelle plus grande, et cette amélioration se généralise jusqu'au moment où le prix du drap s'abaisse

non seulement *au-dessous de ses anciens frais de production*, mais *au-dessous de ses nouveaux frais*.

Les capitalistes se trouvent donc à l'égard les uns des autres dans la même situation où ils se trouvaient *avant* l'introduction des nouveaux moyens de production et si, avec ces moyens, ils peuvent livrer, pour le même prix, le double du produit, ils sont *maintenant* contraints de livrer *au-dessous* de l'ancien prix leur production doublée. Au niveau de ces nouveaux frais de production, le même jeu recommence : plus grande division du travail, plus de machines, plus grande échelle à laquelle sont utilisées division du travail et machines. Et la concurrence produit de nouveau la même réaction contre ce résultat.

Nous voyons ainsi comment le mode de production, les moyens de production sont constamment bouleversés, révolutionnés ; comment *la division du travail entraîne nécessairement une division du travail plus grande, l'emploi des machines, un plus grand emploi des machines, le travail à une grande échelle, le travail à une échelle plus grande*.

Telle est la loi qui rejette constamment la production bourgeoise hors de son ancienne voie et qui contraint toujours le capital à tendre les forces de production du travail, une fois qu'il les a tendues, la loi qui ne lui accorde aucun repos et lui murmure continuellement à l'oreille : Marche ! Marche !

Cette loi n'est autre chose que la loi qui, dans les limites des oscillations des époques commerciales, maintient nécessairement le prix d'une marchandise *égal à ses frais de production*.

Aussi formidables que soient les moyens de production avec lesquels un capitaliste entre en campagne, la concurrence généralisera ces moyens de production, et dès l'instant où ils sont généralisés, le seul avantage du rendement plus grand de son capital est qu'il lui faut alors pour *le même prix* livrer dix, vingt, cent fois plus qu'auparavant. Mais comme il lui faut écouler peut-être mille fois plus pour compenser par la masse plus grande du produit écoulé le prix de vente plus bas, comme une vente par masses plus considérables est maintenant nécessaire non seulement pour gagner davantage, mais pour récupérer les frais de production — l'instrument de production lui-même, ainsi que nous l'avons vu, coûtant de plus en plus cher—et comme cette vente en masse est une question vitale non seulement pour lui, mais pour ses rivaux, l'ancienne lutte se fait *d'autant*

*plus violente que les moyens de production déjà inventés sont plus féconds. La division du travail et l'emploi des machines continueront donc à se développer à une échelle infiniment plus grande.*

Quelle que soit donc la puissance des moyens de production employés, la concurrence cherche à ravir au capital les fruits d'or de cette puissance en ramenant le prix de la marchandise à ses frais de production, élevant ainsi la production à bon marché, la livraison de masses de plus en plus grandes de produits pour la même somme à la hauteur d'une loi impérieuse, à mesure qu'elle produit meilleur marché, c'est-à-dire qu'elle produit davantage avec la même quantité de travail. Ainsi donc, par ses propres efforts, le capitaliste n'aurait rien gagné que l'obligation de fournir davantage dans le même temps de travail, en un mot, que des *conditions plus difficiles d'exploitation de son capital*. Par conséquent, tandis que la concurrence le poursuit constamment avec sa loi des frais de production, et que chaque arme qu'il forge contre ses rivaux se retourne contre lui-même, le capitaliste cherche constamment à l'emporter sur la concurrence en introduisant sans répit, à la place des anciennes, des machines et des méthodes nouvelles de division du travail, plus coûteuses sans doute, mais produisant à meilleur marché, sans attendre que la concurrence ait rendu surannées les nouvelles.

Représentons-nous maintenant cette agitation fiévreuse *simultanément sur le marché mondial tout entier*, et nous comprendrons comment la croissance, l'accumulation et la concentration du capital ont pour conséquence une division du travail ininterrompue, de plus en plus précipitée et exécutée à une échelle toujours plus gigantesque, l'emploi de nouvelles machines et le perfectionnement des anciennes.

Mais quels sont, sur la détermination du salaire, les effets de ces circonstances inséparables de l'accroissement du capital productif ?

*La division plus grande du travail* permet à *un* ouvrier de faire le travail de 5, 10, 20 ; elle rend donc la concurrence entre les ouvriers 5, 10, 20 fois plus grande. Les ouvriers ne se font pas seulement concurrence en se vendant meilleur marché les uns que les autres ; ils se font concurrence par le fait qu'un *seul* accomplit le travail de 5, 10, 20, et c'est *la division du travail* introduite par le capital et renforcée de plus en plus qui contraint les ouvriers à se faire cette sorte de concurrence.

De plus, le travail est *simplifié* dans la mesure même où augmente la *division du travail*. L'habileté particulière de l'ouvrier perd sa valeur. Celui-ci est transformé en une force productive simple, monotone, qui ne met en jeu aucun effort corporel et intellectuel. Son travail devient du travail accessible à tous. C'est pourquoi les concurrents font de tous les côtés pression sur l'ouvrier et rappelons, en outre, que plus le travail est simple et facile à apprendre, moins on a besoin de frais de production pour se l'assimiler et plus le salaire s'abaisse, car il est déterminé comme le prix de toute autre marchandise par ses frais de production.

*Au fur et à mesure donc que le travail apporte moins de satisfaction, plus de dégoût, la concurrence augmente et le salaire diminue.* L'ouvrier cherche à conserver la masse de son salaire en travaillant davantage, soit en faisant plus d'heures, soit en fournissant davantage dans la même heure. Poussé par la misère, il augmente donc encore les effets funestes de la division du travail. Le résultat est que *plus il travaille, moins il reçoit de salaire*, et cela pour la simple raison qu'au fur et à mesure qu'il concurrence ses compagnons de travail, il fait de ceux-ci autant de concurrents qui se vendent à des conditions aussi mauvaises que lui-même, et parce qu'en définitive *c'est à lui-même qu'il fait concurrence, à lui-même en tant que membre de la classe ouvrière.*

Le *machinisme* produit les mêmes effets à une échelle bien plus grande encore en évinçant les ouvriers habiles et en les remplaçant par des ouvriers malhabiles, les hommes par des femmes, les adultes par des enfants ; en jetant, là où des machines sont nouvellement introduites, les ouvriers manuels en masse sur le pavé, et là où elles sont développées, améliorées, remplacées par des machines de meilleur rendement, en congédiant les ouvriers par plus petits paquets. Nous avons esquissé plus haut, de façon rapide, la guerre industrielle des capitalistes entre eux ; *cette guerre a ceci de particulier que les batailles y sont moins gagnées par le recrutement que par le congédiement de l'armée ouvrière. Les généraux, les capitalistes, rivalisent entre eux à qui pourra licencier le plus de soldats d'industrie.*

Les économistes nous racontent bien, il est vrai, que les ouvriers rendus superflus par les machines trouvent de *nouvelles* branches d'occupation.

Ils n'osent pas affirmer directement que les mêmes ouvriers qui ont été congédiés trouveront à se caser dans de nouvelles branches de travail.

Les faits hurlent trop fort contre ce mensonge. À vrai dire, ils affirment seulement que pour *d'autres parties de la classe ouvrière*, par exemple pour la partie des jeunes générations d'ouvriers qui était sur le point d'entrer dans la branche d'industrie qui a périclité, il se présentera de nouveaux moyens d'occupation. Naturellement, c'est une grande satisfaction, n'est-ce pas, pour les ouvriers jetés à la rue. Messieurs les capitalistes ne manqueront pas de chair fraîche à exploiter, on laissera les morts enterrer leurs morts. Cela est bien plus une consolation que les bourgeois se donnent à eux-mêmes qu'aux ouvriers. Si toute la classe des salariés était anéantie par le machinisme, quelle chose effroyable pour le capital qui, sans travail salarié, cesse d'être du capital !

Mais supposons que les ouvriers chassés directement du travail par le machinisme et toute la partie de la nouvelle génération qui guettait leur place, *trouvent une occupation nouvelle*. Croit-on que celle-ci sera payée aussi cher que celle qu'ils ont perdue ? *Cela serait en contradiction avec toutes les lois économiques*. Nous avons vu comment l'industrie moderne tend toujours à substituer à une occupation complexe, supérieure, une occupation plus simple, inférieure.

Comment une masse ouvrière jetée hors d'une branche industrielle par le machinisme pourrait-elle donc se réfugier dans une autre, si ce n'est *en étant payée plus mal, à un prix plus bas* ?

On a cité comme une exception les ouvriers qui travaillent à la fabrication des machines elles-mêmes. Dès que l'industrie exige et consomme plus de machines, a-t-on dit, les machines devraient nécessairement augmenter en nombre et, par suite, la fabrication des machines, donc aussi le nombre des ouvriers occupés à la fabrication des machines et les ouvriers employés dans cette branche d'industrie seraient des ouvriers habiles, voire même qualifiés.

Depuis l'année 1840, cette affirmation qui, auparavant déjà, était seulement à moitié vraie, a perdu toute apparence de valeur puisque, de façon de plus en plus générale, les machines furent autant employées à fabriquer les machines qu'à produire le fil de coton, et que les ouvriers employés dans les fabriques de machines, face à des engins extrêmement perfectionnés, ne purent plus jouer que le rôle de machines tout à fait rudimentaires.



Mais à la place de l'homme chassé par la machine, la fabrique occupe peut-être *trois* enfants et *une* femme ! Or, le salaire de l'homme ne devait-il pas être suffisant pour les trois enfants et la femme ? Le minimum du salaire ne devait-il pas suffire à entretenir et augmenter la race ? Que prouve donc cette façon de s'exprimer chère aux bourgeois ? Rien d'autre que ceci : quatre fois plus d'existences ouvrières qu'autrefois se consomment pour faire vivre *une seule* famille ouvrière.

**Résumons-nous :** *Plus le capital producteur s'accroît, plus la division du travail et l'emploi du machinisme prennent de l'extension ; plus la division du travail et l'emploi du machinisme prennent de l'extension, plus la concurrence gagne parmi les ouvriers et plus leur salaire se resserre.*

Ajoutons encore que la classe ouvrière se recrute *dans les couches supérieures de la société*. Il s'y précipite une masse de petits industriels et de petits rentiers qui n'ont rien de plus pressé que de lever les bras à côté de ceux des ouvriers. C'est ainsi que la forêt des bras qui se lèvent pour demander du travail se fait de plus en plus épaisse et les bras eux-mêmes de plus en plus maigres.

Il est de toute évidence que le petit industriel ne peut pas résister dans une guerre dont une des conditions premières est de produire à une échelle toujours plus grande, c'est-à-dire d'être un gros et non point un petit industriel.

Que l'intérêt du capital diminue au fur et à mesure que la masse et le nombre des capitaux augmentent, que le capital s'accroît, que par conséquent le petit rentier ne peut plus vivre de sa rente, qu'il lui faut par conséquent se rejeter sur l'industrie, c'est-à-dire aider à grossir les rangs des petits industriels et de cette façon les candidats au prolétariat, tout cela n'a pas besoin de plus ample explication.

Au fur et à mesure, enfin, que les capitalistes sont contraints par le mouvement décrit plus haut d'exploiter à une échelle plus grande les moyens de production gigantesques déjà existants, et, dans ce but, de mettre en action tous les ressorts du crédit, les tremblements de terre industriels—au cours desquels le monde commercial ne se maintient qu'en sacrifiant aux dieux des Enfers une partie de la richesse, des produits et même des forces de production—deviennent plus nombreux, en un mot, les *crises* augmentent. Elles deviennent de plus en plus fréquentes et de plus en plus

violentes déjà du fait que, au fur et à mesure que la masse des produits et, par conséquent, le besoin de marchés élargis s'accroissent, le marché mondial se rétrécit de plus en plus et qu'il reste de moins en moins de marchés à exploiter, car chaque crise antérieure a soumis au commerce mondial un marché non conquis jusque-là ou exploité de façon encore superficielle par le commerce. Mais le capital ne *vit* pas seulement du travail. Maître à la fois distingué et barbare, il entraîne dans sa tombe les cadavres de ses esclaves, des hécatombes entières d'ouvriers qui sombrent dans les crises.

Ainsi, nous voyons que lorsque *le capital s'accroît rapidement, la concurrence entre les ouvriers s'accroît de manière infiniment plus rapide, c'est-à-dire que les moyens d'occupation, les moyens de subsistance pour la classe ouvrière diminuent proportionnellement d'autant plus et que, néanmoins, l'accroissement rapide du capital est la condition la plus favorable pour le travail salarié.*



# **SALAIRE, PRIX ET PROFIT**

*Karl Marx, 1865*

## Avant-propos<sup>6</sup>

Citoyens,

Avant d'aborder ce qui est, à proprement parler, mon sujet, permettez-moi de faire quelques remarques préliminaires.

Il règne actuellement sur le continent une véritable épidémie de grèves et, de tous côtés, on réclame, à grands cris, des augmentations de salaires. Cette question sera traitée à notre Congrès.<sup>7</sup> Vous devez, vous qui êtes à la tête de l'Association internationale, avoir un point de vue net sur cette très importante question. Je considère donc pour ma part que c'est mon devoir, même au risque de mettre votre patience à rude épreuve, de traiter à fond le sujet.

Je dois faire, en ce qui concerne le citoyen Weston, une autre remarque préliminaire. Il n'a pas seulement développé devant vous, mais aussi défendu en public des conceptions qu'il sait être tout à fait impopulaires parmi les ouvriers, mais qu'il considère être de leur intérêt. Chacun de nous ne peut qu'estimer hautement de tels exemples de courage moral. En dépit du style sans fard de mon exposé, il verra, je l'espère, à la fin de celui-ci, que je suis d'accord avec ce qui me paraît être dans sa thèse l'idée essentielle, mais je considère cette idée, dans son expression actuelle, comme fautive en théorie et dangereuse en pratique.

Et maintenant, j'en viens à mon sujet.

---

<sup>6</sup> Le présent écrit est le texte du rapport présenté par Marx en anglais aux réunions du Conseil général de l'Association internationale des Travailleurs, les 20 et 27 juin 1865. Ce rapport fut fait pour répondre à deux conférences prononcées par John Weston, membre du Conseil général, les 2 et 23 mai. Weston avait essayé d'y démontrer qu'une augmentation générale des salaires ne pouvait améliorer la situation des ouvriers et que l'activité des trade-unions devait être considérée comme « nuisible ». Le texte du rapport, conservé en manuscrit, fut d'abord publié à Londres, en 1898, par la fille de Marx, Éléonore, sous le titre *Value, Price and Profit* (Valeur, prix et profit) avec une préface d'Edward Aveling. L'avant-propos et les six premiers chapitres comportent les titres d'Aveling. En dehors du titre général, ils sont tous repris dans la présente édition.

<sup>7</sup> Au lieu du Congrès de Bruxelles de 1865 prévu par les statuts provisoires, c'est la conférence préliminaire de Londres qui fut convoquée.



## Chapitre I.

### Production et salaire

La démonstration du citoyen Weston s'appuyait essentiellement sur deux hypothèses : 1° que le *montant de la production nationale* est une chose *invariable*, ou, comme dirait un mathématicien, une quantité ou grandeur *constante* ; 2° que le *montant du salaire réel*, mesuré par la quantité de marchandises qu'il permet d'acheter, est une somme *fixe*, une grandeur *constante*.

Or, sa première hypothèse est évidemment une erreur. Vous constatarez que la valeur et la quantité de la production s'accroissent d'année en année, que les forces productives du travail national augmentent et que la somme d'argent nécessaire à la circulation de cette production croissante change continuellement. Ce qui est vrai à la fin de l'année, et pour des années différentes comparées entre elles, est vrai également pour chaque journée moyenne de l'année. La quantité ou grandeur de la production nationale change continuellement. Ce n'est pas une grandeur *constante*, mais une grandeur *variable* et, si l'on fait abstraction complète des variations dans le chiffre de la population, il ne peut en être autrement, étant donné la modification continue de l'*accumulation du capital* et de la *force productive du travail*. Il est tout à fait exact que si une hausse du taux général des salaires survenait, quels qu'en soient finalement les effets, en soi, elle ne modifierait pas immédiatement le montant de la production. Elle partirait tout d'abord de l'état de choses existant. Mais si, avant la hausse des salaires, la production nationale varie et n'est pas fixe, elle continuera également après l'élévation des salaires à être variable et non fixe.

Mais supposons que le montant de la production nationale soit constant et non variable. Même alors, ce que notre ami Weston regarde comme une déduction logique resterait une simple affirmation gratuite. Si j'ai un nombre déterminé, disons 8, les limites absolues de ce nombre n'empêchent point ses parties de modifier leurs limites relatives. Si les profits sont 6 et les salaires 2, les salaires peuvent monter à 6 et les profits tomber à 2 et cependant le montant total restera 8. Ainsi le montant fixe de la production ne prouverait nullement que le montant des salaires soit

fixe. Comment donc notre ami Weston prouve-t-il cette fixité ? En l'affirmant, tout simplement.

Mais même si nous admettions comme exacte son affirmation, elle agirait dans deux directions différentes, alors qu'il ne la fait jouer que dans une seule. Si le montant des salaires est une grandeur fixe, celle-ci ne peut être ni élevée ni abaissée. Si donc les ouvriers agissaient follement en arrachant une augmentation passagère des salaires, les capitalistes commettraient une folie non moindre en imposant une diminution momentanée des salaires. Notre ami Weston ne nie pas que, dans certaines circonstances, les ouvriers puissent arracher des augmentations de salaires, mais, d'après lui, comme le montant des salaires a la fixité d'un fait naturel, il s'ensuivra fatalement une réaction. Mais il sait également d'autre part que les capitalistes peuvent imposer des diminutions de salaires, et, en effet, ils s'y efforcent sans relâche. En vertu du principe du niveau constant des salaires, une réaction devrait nécessairement s'ensuivre dans ce second cas aussi bien que dans le premier. Les ouvriers, par conséquent, auraient raison de se rebeller contre la tentative d'abaisser les salaires ou sa réalisation. Donc, ils ont également raison de vouloir arracher des augmentations de salaires, car chaque réaction contre les réductions de salaires est une action en faveur de leur augmentation. Par conséquent, suivant le principe même du niveau constant des salaires du citoyen Weston, les ouvriers devraient, dans certaines circonstances, s'unir et lutter pour des augmentations de salaires.

S'il nie cette conclusion, il lui faut renoncer à l'hypothèse dont elle découle. Au lieu de dire que le montant des salaires est une grandeur constante, il devrait dire que, bien qu'ils ne puissent ni ne doivent monter, ils pourraient et devraient plutôt baisser, dès qu'il plaît au capital de les réduire. S'il plaît au capitaliste de vous nourrir de pommes de terre au lieu de viande, et de bouillie d'avoine au lieu de pain blanc, il vous faut subir sa volonté comme une loi de l'économie politique et vous y soumettre. Si dans un pays, par exemple aux Etats-Unis, les taux des salaires sont plus élevés qu'en Angleterre, vous devrez expliquer cette différence dans le niveau des salaires comme une différence entre la volonté des capitalistes américains et celle des capitalistes anglais, méthode qui simplifierait beaucoup l'étude non seulement des phénomènes économiques, mais aussi de tous les autres phénomènes.



Mais même alors, nous pourrions demander pourquoi la volonté des capitalistes américains diffère de celle des capitalistes anglais. Et pour répondre à cette question, il nous faudrait aller au-delà du domaine de la volonté. Un curé peut me dire que Dieu a une volonté en France et une autre en Angleterre. Si je le mets en demeure de m'expliquer la dualité de cette volonté, il aura peut-être le front de me répondre qu'il plaît à Dieu d'avoir une volonté en France et une autre en Angleterre. Mais notre ami Weston sera certainement le dernier à tirer argument d'une négation aussi complète de toute raison.

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



## Chapitre II.

### Production, salaire, profit

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

Toute son argumentation aboutit à ceci : Si la classe ouvrière contraint la classe capitaliste à lui payer 5 shillings au lieu de 4, sous forme de salaires en argent, le capitaliste lui rendra, par contre, sous forme de marchandises, la valeur de 4 shillings au lieu de 5. La classe ouvrière aurait alors 5 shillings à payer pour ce qu'elle achetait 4 shillings avant la hausse des salaires. Mais pourquoi en est-il ainsi ? Pourquoi le capitaliste ne donne-t-il que la valeur de 4 shillings pour 5 ? Parce que le montant des salaires est fixe. Mais pourquoi est-il fixé à la valeur de 4 shillings de marchandises et non de 3 ou 2 shillings ou à une autre somme quelconque ? Si la limite du montant des salaires est fixée par une loi économique, indépendante aussi bien de la volonté des capitalistes que de celle des ouvriers, le citoyen Weston aurait dû tout d'abord exposer cette loi et la démontrer. Il aurait dû, en outre, prouver que la somme des salaires effectivement payés à chaque moment donné correspond toujours exactement à la somme nécessaire des salaires et ne s'en écarte jamais. Si, d'autre part, la limite donnée de la somme des salaires dépend de la *simple volonté* du capitaliste ou des bornes de sa cupidité, c'est là une limite arbitraire. Elle n'a rien de nécessaire en soi. Elle peut être modifiée *par* la volonté des capitalistes et peut, par conséquent, l'être également *contre* leur volonté.

Pour illustrer sa théorie, le citoyen Weston vous raconte que, si une soupière contient une quantité déterminée de soupe qui doit être mangée par un nombre déterminé de personnes, une augmentation de la largeur des cuillers n'amènerait pas une augmentation de la quantité de soupe. Il ne faut pas qu'il m'en veuille de trouver son explication un peu banale<sup>8</sup>. Elle me rappelle un peu la comparaison à laquelle eut recours Ménénus Agrippa. Lorsque les plébéiens romains entrèrent en lutte contre les patriciens, le patricien Agrippa leur raconta que la panse patricienne nourrissait

---

<sup>8</sup> Jeu de mots intraduisible : *spoon* – cuiller et niais ; *spooney* – absurde, banal – *Note de la rédaction.*

les membres plébéiens du corps politique. Agrippa ne réussit point à prouver que l'on nourrit les membres d'un homme en remplissant le ventre d'un autre. Le citoyen Weston, de son côté, a oublié que la soupière dans laquelle mangent les ouvriers est remplie du produit tout entier du travail national et que ce qui les empêche d'en prendre davantage, ce n'est ni la petitesse de la soupière ni la quantité infime de son contenu, mais uniquement la petitesse de leurs cuillers.

Grâce à quel artifice le capitaliste est-il à même de donner une valeur de 4 shillings pour 5 shillings ? Grâce à l'élévation du prix des marchandises qu'il vend. Mais alors, l'élévation des prix ou, pour nous exprimer de façon plus générale, le changement de prix des marchandises dépend donc de la simple volonté des capitalistes ? Ou bien, au contraire, des circonstances déterminées ne sont-elles pas nécessaires pour que cette volonté entre en jeu ? Sans cela, la hausse et la baisse, les variations incessantes des prix du marché deviennent une énigme insoluble.

Puisque nous supposons qu'il ne s'est produit absolument aucun changement ni dans les forces productives du travail, ni dans la quantité de capital et de travail employés, ni dans la valeur de l'argent dans laquelle est exprimée la valeur des produits, mais qu'il n'y a eu *de changement que dans les taux des salaires*, comment cette *hausse des salaires* pourrait-elle influencer sur les *prix des marchandises* ? Uniquement en influant sur le rapport existant entre la demande et l'offre de ces marchandises.

Il est tout à fait exact que la classe ouvrière, considérée dans son ensemble, dépense et doit forcément dépenser son revenu tout entier en *moyens de subsistance*. Une hausse générale des salaires provoquerait donc une augmentation de la demande des *moyens de subsistance* et, par conséquent, aussi une hausse de leur *prix sur le marché*. Les capitalistes qui les produisent se dédommageraient des augmentations des salaires par les prix croissants de leurs marchandises sur le marché. Mais qu'advient-il des autres capitalistes qui *ne* fabriquent *pas* les objets de première nécessité ? Et vous ne devez pas vous imaginer que leur nombre est infime. Si vous réfléchissez que les deux tiers de la production nationale sont consommés par le cinquième de la population – un membre de la Chambre des Communes affirmait récemment que c'est par un septième de la population seulement –, vous comprendrez qu'il faut qu'une énorme partie de production nationale soit formée d'objets de luxe ou *échangée* contre des

objets de luxe, et qu'une quantité énorme d'articles de première nécessité soit gaspillée pour la valetaille, les chevaux, les chats, etc., gaspillage qui, comme nous le savons par expérience, diminue toujours avec la hausse du prix des moyens de subsistance.

Or, quelle sera la situation des capitalistes qui *ne produisent pas* d'objets de première nécessité ? Le *taux de leur profit baissant* par suite des augmentations générales des salaires, ils ne pourraient pas se rattraper par *l'élévation des prix de leurs marchandises*, puisque la demande de ces marchandises n'aurait pas augmenté. Leur revenu diminuerait, et c'est avec ce revenu amoindri qu'il leur faudrait payer davantage pour la même quantité d'articles courants de prix accru. Mais ce ne serait pas tout. Leur revenu diminuant ils auraient également moins à dépenser en objets de luxe et, de cette façon, il y aurait recul dans la demande réciproque de leurs marchandises respectives. Cette diminution de la demande ferait baisser les prix de leurs marchandises. Donc, dans ces branches d'industrie, *le taux des profits baisserait* non pas simplement en proportion de l'élévation générale des salaires, mais aussi en rapport avec l'action combinée de la hausse générale des salaires, de l'augmentation des prix des objets de première nécessité et de la baisse des prix des objets de luxe.

Quelle serait la conséquence de *cette différence entre les taux de profit* pour les capitaux employés dans les différentes branches d'industrie ? La même conséquence qui se produit chaque fois que, pour une raison quelconque, surviennent des différences dans *les taux moyens des profits* dans les diverses sphères de la production. Le capital et le travail seraient transférés des branches les moins rémunératrices dans les plus rémunératrices, et ce processus de transfert durerait jusqu'à ce que l'offre dans une branche d'industrie eût augmenté proportionnellement à la demande accrue, et qu'elle eût baissé dans les autres branches d'industrie en raison de la demande diminuée. *Une fois ce changement effectué, le taux général du profit s'égaliserait* de nouveau dans les différentes branches d'industrie. Comme, à l'origine, tout ce déplacement proviendrait d'un simple changement dans les rapports entre l'offre et la demande des différentes marchandises, la cause cessant, l'effet cesserait aussi, et les prix reviendraient à leur niveau et à leur équilibre précédents. Au lieu d'être bornée à quelques branches d'industrie, *la baisse du taux de profit* par suite des augmentations de salaires serait *générale*. Conformément à notre supposition, il ne serait survenu aucun

changement ni dans les forces productives du travail ni dans la somme totale de la production, mais *la quantité de production donnée n'aurait fait que changer de forme.*

Une plus grande partie de la quantité de produits existerait sous la forme d'objets de première nécessité, une partie moindre sous la forme d'objets de luxe, ou, ce qui reviendrait au même, une partie moindre serait échangée contre des objets de luxe venus de l'étranger et serait consommée sous sa forme primitive ; ou bien encore, une partie plus grande de la production nationale serait échangée contre des objets de première nécessité venus de l'étranger et non contre des objets de luxe. Par conséquent, la hausse générale des salaires, après une perturbation momentanée dans les prix du marché, n'amènerait que la baisse générale du taux de profit sans aucun changement durable dans les prix des marchandises.

Si l'on m'objecte que, dans l'argumentation précédente, j'admets que tout l'accroissement des salaires est dépensé en articles de première nécessité, je répondrai que j'ai fait la supposition la plus favorable à l'opinion du citoyen Weston. Si l'accroissement des salaires était dépensé en objets ne figurant pas auparavant dans la consommation des ouvriers, il ne serait pas nécessaire de prouver l'augmentation effective de leur pouvoir d'achat. Mais comme elle n'est que la conséquence de l'élévation de leur salaire, il faut bien que cette augmentation du pouvoir d'achat des ouvriers corresponde exactement à la diminution du pouvoir d'achat des capitalistes. Par conséquent, ce ne serait pas la *demande totale* des marchandises *qui augmenterait*, mais les parties constituantes de cette demande qui *se modifieraient*. La demande croissante d'un côté serait compensée par la demande décroissante de l'autre. De cette façon, la demande totale restant inchangée, aucun changement ne pourrait se produire dans les prix des marchandises sur le marché.

Vous vous voyez, par conséquent, placés devant le dilemme suivant : ou bien l'accroissement du salaire entraîne une dépense répartie également sur tous les objets de consommation – et dans ce cas, il faut que l'augmentation de la demande de la part de la classe ouvrière soit compensée par la baisse de la demande du côté de la classe capitaliste –, ou bien l'accroissement du salaire n'est dépensé que pour quelques objets dont les prix du marché vont monter temporairement. Alors, la hausse du taux de profit qui s'ensuivra dans quelques branches d'industrie et la baisse du taux de

profit dans d'autres branches provoqueront un changement dans la distribution du capital et du travail, jusqu'à ce que l'offre se soit adaptée à la demande accrue dans une branche d'industrie et à la demande diminuée dans les autres branches.

Dans une des hypothèses, il ne se produira pas de changement dans les prix des marchandises ; dans l'autre, les valeurs d'échange des marchandises, après quelques fluctuations des prix du marché, reviendront à leur niveau antérieur. Dans les deux hypothèses, la hausse générale du taux des salaires n'entraînera finalement rien d'autre qu'une baisse générale du taux de profit.

Pour mettre en jeu vos facultés imaginatives, le citoyen Weston vous a invités à réfléchir aux difficultés que susciterait une élévation générale des salaires des ouvriers agricoles anglais de 9 à 18 shillings. Songez un peu, s'est-il écrié, à la hausse énorme de la demande d'objets de première nécessité et à la montée effrayante des prix qui en résulterait ! Or, vous savez tous que les salaires moyens des ouvriers agricoles américains sont plus du double de ceux des ouvriers agricoles anglais, bien que les prix des produits agricoles soient plus bas aux Etats-Unis que dans le Royaume-Uni, bien qu'aux Etats-Unis l'ensemble des rapports entre le capital et le travail soit le même qu'en Angleterre, et bien que la somme de la production annuelle aux Etats-Unis soit bien inférieure à celle de l'Angleterre. Pourquoi donc notre ami sonne-t-il ainsi le tocsin ? Uniquement pour détourner notre attention de la véritable question qui se pose à nous. Une augmentation subite de salaire de 9 à 18 shillings constituerait une augmentation subite de cent pourcent. Or, nous ne discutons nullement la question de savoir si le taux général des salaires en Angleterre pourrait être brusquement élevé de cent pourcent. Nous n'avons nullement à nous occuper de la *grandeur* de l'augmentation qui dépend, dans chaque cas particulier, de circonstances données auxquelles elle doit s'adapter. La seule chose que nous ayons à rechercher, c'est l'effet que va produire une élévation générale du taux des salaires, serait-elle limitée à un pourcent.

Laissant donc de côté la hausse imaginaire de cent pourcent de l'ami Weston, je veux attirer votre attention sur la hausse réelle des salaires qui eut lieu en Angleterre de 1849 à 1859.

Vous connaissez tous la loi de 10 heures, ou plus exactement de 10 heures 1/2, mise en vigueur en 1848. Ce fut un des plus grands change-

ments économiques dont nous ayons été témoins. Ce fut une augmentation des salaires subite et imposée non point à quelques industries locales quelconques, mais aux branches industrielles maîtresses qui assurent la suprématie de l'Angleterre sur les marchés mondiaux. Ce fut une hausse des salaires en des circonstances singulièrement défavorables. Le docteur Ure, le professeur Senior et tous les autres porte-parole officiels de l'économie de la bourgeoisie *prouvèrent* – et je suis obligé de le dire, avec des raisons bien meilleures que notre ami Weston – qu'on sonnait ainsi le glas de l'industrie anglaise. Ils prouvèrent qu'il ne s'agissait pas d'une simple augmentation des salaires, mais bien d'une augmentation des salaires provoquée par une diminution de la quantité de travail employée et fondée sur cette diminution. Ils affirmèrent que la douzième heure que l'on voulait ravir aux capitalistes était précisément la seule heure dont ils tiraient leur profit. Ils annoncèrent la diminution de l'accumulation du capital, l'augmentation des prix, la perte des marchés, la réduction de la production, et, pour conséquence inévitable, la diminution des salaires et finalement la ruine. En fait, ils déclaraient que les lois du maximum<sup>9</sup> de Maximilien Robespierre étaient une bagatelle en comparaison de celles-là et, en un certain sens, ils avaient raison. Eh bien ! quel en fut le résultat ? Une hausse des salaires en argent des ouvriers d'usine malgré la diminution de la journée de travail, une augmentation importante du nombre des ouvriers occupés dans les usines, une baisse ininterrompue des prix de leurs produits, un développement merveilleux de la force productive de leur travail, une extension continuelle inouïe du marché pour leurs marchandises. A Manchester, j'ai entendu, en 1860, à la Société pour l'Avancement des Sciences, M. Newman<sup>10</sup> reconnaître que lui, le docteur Ure, Senior

---

<sup>9</sup> Promulguées le 4 mai, les 11 et 29 septembre 1793 et le 20 mars 1794 par la Convention jacobine pendant la Révolution française de 1793, elles établirent des salaires maxima fixes et des prix maxima fixes sur les grains, la farine et autres articles et produits de première nécessité.

<sup>10</sup> En septembre 1861 (Marx, par erreur, avait mentionné 1860 dans son manuscrit), la Société britannique pour l'Avancement des Sciences (The Society for the Advancement of Science) tint à Manchester sa 31<sup>e</sup> réunion annuelle à laquelle assista Marx, alors l'invité d'Engels dans cette ville. William Newmarch (un lapsus conduisit Marx à écrire son nom Newman), président de la section d'économie de la Société, prit la parole à la réunion. Présidant la réunion de cette section, il prononça un rapport intitulé : « Dans quelle mesure la législation du Royaume-Uni a incorporé de bons principes fiscaux » (Voir *Report of the Thirty-first Meeting of the British Association for the Advancement of Science, held at Manchester in September 1861*, Londres, 1862).



et tous les autres porte-parole autorisés de l'économie politique s'étaient trompés, alors que l'instinct du peuple s'était révélé juste. Je cite monsieur W. Newman, et non le professeur Francis Newman, parce qu'il occupe, en économie politique, un rang éminent comme collaborateur et éditeur de l'*Histoire des prix* de M. Thomas Tooke, cet ouvrage magnifique qui suit pas à pas l'histoire des prix de 1793 à 1856.<sup>11</sup> Si l'idée fixe de notre ami Weston d'un montant fixe des salaires, d'une quantité fixe de la production totale, d'un niveau fixe de la force productive du travail, d'une volonté fixe et constante des capitalistes, si tout le reste de sa fixité et de sa finalité était exact, les pressentiments sinistres du professeur Senior auraient été justes et c'est Robert Owen qui aurait eu tort, lui qui réclamait, dès 1816, une diminution générale de la journée de travail comme le premier pas dans la voie de l'émancipation de la classe ouvrière<sup>12</sup> et qui, malgré le préjugé régnant, l'introduisait effectivement et de sa propre initiative dans sa fabrique de textile de New-Lanark.

Au moment même où se produisait l'instauration de la journée de dix heures et l'augmentation des salaires qui s'ensuivit, il y eut, en Angleterre, pour des raisons qui ne sauraient être énumérées ici, une *hausse générale des salaires des ouvriers agricoles*.

Bien que ce ne soit pas indispensable pour mon propos immédiat, je veux, afin de ne pas vous laisser faire fausse route, présenter ici quelques remarques préliminaires.

Si un homme dont le salaire hebdomadaire était de 2 shillings avait son salaire porté à 4 shillings, le *taux du salaire* aurait monté de cent pourcent. Ce serait, considéré comme taux du salaire, une chose admirable, bien que le *montant réel du salaire*, 4 shillings par semaine, restât toujours un salaire infime, misérable, un salaire de famine. Vous ne devez donc

<sup>11</sup> Marx fait ici allusion à l'œuvre en six volumes de l'économiste britannique Thomas Tooke sur l'histoire de l'industrie, du commerce et des finances. Ces trois volumes furent publiés séparément sous les titres suivants : *A History of Prices, and of the State of the Circulation, from 1793 to 1837*, Vol. I-II, Londres, 1838 ; *A History of Prices, and the State of the Circulation, in 1838 and 1839*, Londres, 1840 ; *A History of Prices, and the State of the Circulation, from 1839 to 1847 inclusive*, Londres, 1848 ; et T. Tooke et W. Newmarch : *A History of Prices, and of the State of the Circulation, during the Nine Years 1848-1856*, Vol. V-VI, Londres, 1857.

<sup>12</sup> Voir Robert Owen : *Observations on the Effect of the Manufacturing System* (Remarques sur les effets du système industriel), Londres, 1817, p.76. La première édition du livre est de 1815.

pas vous laisser égarer par les pourcentages impressionnants du *taux* du salaire. Il faut toujours vous demander quel était le montant *primitif*.

Il faut que vous compreniez aussi que si 10 ouvriers reçoivent chacun 2 shillings par semaine, 5 ouvriers chacun 5 shillings et 5 autres ouvriers chacun 11 shillings, ces 20 personnes réunies recevront par semaine 100 shillings ou 5 livres. Si alors la somme *totale* de leurs salaires hebdomadaires montait, disons, de 20 pourcent, de 5 livres elle passerait à 6 livres. Si nous prenons la moyenne, nous pourrions dire que le *taux général des salaires* aurait monté de 20 pourcent, bien qu'en réalité les taux des salaires de 10 ouvriers soient restés les mêmes, que les salaires d'un des groupes de 5 ouvriers ne se soient élevés que de 5 à 6 shillings et que la somme des salaires de l'autre groupe de 5 ouvriers ait monté de 55 à 70 shillings. La moitié des ouvriers n'aurait nullement amélioré leur situation, un quart d'entre eux l'aurait améliorée de façon imperceptible, et un quart seulement aurait trouvé un bénéfice réel. Cependant, si on fait la *moyenne*, la somme totale des salaires de ces 20 ouvriers aurait augmenté de 20 pourcent et, dans la mesure où entrent en ligne de compte la masse du capital qui les emploie et les prix des marchandises qu'ils produisent, cela est exactement la même chose que s'ils avaient tous participé également à l'augmentation moyenne des salaires. Dans le cas des ouvriers agricoles, étant donné que les salaires courants sont très différents dans les différents comtés d'Angleterre et d'Ecosse, l'augmentation se manifesta d'une manière fort inégale.

Enfin, au moment où eurent lieu les augmentations de salaires, on put constater des influences contraires, comme, par exemple, les nouveaux impôts qu'entraîna la guerre de Russie,<sup>13</sup> la démolition d'une partie considérable des habitations des ouvriers agricoles,<sup>14</sup> etc.

---

<sup>13</sup> Il s'agit de la Guerre de Crimée (1853-1856).

<sup>14</sup> Au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, à la suite du fiévreux développement de l'industrie capitaliste et de l'introduction du mode de production capitaliste dans l'agriculture et à une époque où est apparue une « surpopulation relative » dans les campagnes, un grand nombre d'habitations des ouvriers agricoles furent démolies en Angleterre. Leur démolition sur une grande échelle fut accélérée par le fait que le montant de la taxe des pauvres payée par les propriétaires terriens dépendait en majeure partie du nombre de pauvres habitant sur leurs terres. Il s'ensuivit que lesdits propriétaires firent démolir délibérément les maisons qui ne leur étaient d'aucune utilité pour eux-mêmes, mais qui pouvaient servir de logements pour l'« excédent » de population dans les régions rurales (Pour plus de détails, voir K. Marx : *Le Capital*, livre premier, tome troisième, chapitre XXV, section 5).

Ces réserves faites, je constate maintenant que, de 1849 à 1859, il se produisit en Grande-Bretagne une *hausse d'environ 40 pourcent* dans les taux moyens des salaires des ouvriers agricoles. Je pourrais vous donner d'amples détails à l'appui de mes affirmations, mais je considère qu'il me suffira, pour le but que je poursuis, de vous renvoyer au travail critique si consciencieux présenté en 1860 par feu M. John C. Morton à la Société des Arts et Métiers de Londres sur *Les Forces employées dans l'agriculture*<sup>15</sup>. M. Morton y fournit des statistiques tirées de factures et autres documents authentiques recueillis chez une centaine de cultivateurs de douze comtés écossais et de trente-cinq comtés anglais.

D'après la façon de voir de notre ami Weston, et considérant l'augmentation simultanée des salaires des ouvriers de fabriques, il aurait dû se produire entre 1849 et 1859 une énorme augmentation des prix des produits agricoles. Or, qu'arriva-t-il ? Malgré la guerre de Russie et les mauvaises récoltes successives de 1854 à 1856, le prix moyen du blé, le principal produit agricole de l'Angleterre, tomba de 3 livres environ par quarter, pour les années 1838 à 1848, à 2 livres 10 shillings environ le quarter de 1849 à 1859. Cela constitue une baisse du prix du blé de plus de 16 pourcent, parallèlement à une hausse moyenne des salaires des ouvriers agricoles de 40 pourcent. Dans la même période, si nous en comparons la fin avec le début, c'est-à-dire 1859 avec 1849, le nombre des indigents inscrits tomba de 934 419 à 860 470, ce qui fait une différence de 73 949, diminution très minime, je l'avoue, et qui fut reperdue les années suivantes, mais diminution tout de même.

On peut dire que, par suite de l'abolition des lois sur les grains<sup>16</sup>, l'importation des grains étrangers doubla de 1849 à 1859, comparative-ment à la période de 1838 à 1848. Mais qu'est-ce que cela signifierait ? Du point de vue du citoyen Weston, il eût fallu s'attendre à voir cette demande subite, énorme et toujours croissante sur les marchés étrangers

<sup>15</sup> La Société des Arts et Métiers (Society of Arts and Trades), fondée à Londres en 1754, était une institution philanthropique assez proche de celle pour répandre les lumières. Le rapport cité fut lu par John Chalmers Morton, fils de John Morton, qui mourut en 1864.

<sup>16</sup> Un bill abolissant les lois sur les grains fut voté en juin 1846. Lesdites lois, qui visaient à limiter ou à interdire les importations de grains de l'étranger, avaient été promulguées en 1815 en faveur des gros propriétaires terriens. Le vote du bill marqua la victoire de la bourgeoisie industrielle qui s'élevait contre les lois sur les grains sous le mot d'ordre de liberté du commerce.

faire monter les prix des produits agricoles à une hauteur effrayante, puisque l'effet de la demande accrue, que celle-ci vienne de l'extérieur ou de l'intérieur, reste, n'est-ce pas, toujours le même. Or, qu'arriva-t-il en réalité ? A part quelques années de mauvaises récoltes, la chute désastreuse du prix des céréales fut pendant tout ce temps l'objet de plaintes continuelles en France. Les Américains furent contraints, à maintes reprises, de brûler leur production en excédent, et la Russie, s'il faut en croire M. Urquhart, fomenta la guerre civile aux Etats-Unis, parce que son exportation de produits agricoles sur les marchés européens était paralysée par la concurrence américaine.

*Ramenée à sa forme abstraite*, la façon de voir du citoyen Weston aboutirait à ceci : Toute augmentation de la demande se produit toujours sur la base d'un montant donné de la production. Par conséquent, elle *ne peut jamais augmenter l'offre des articles demandés*, mais *uniquement relever leur prix en argent*. Or, la plus simple observation montre que dans certains cas une demande accrue ne fait nullement varier les prix des marchandises sur le marché, alors que dans d'autres cas elle provoque une hausse passagère des prix du marché, suivie d'une offre accrue, entraînant à son tour un retour des prix à leur niveau antérieur et, dans beaucoup de cas, *au-dessous* de leur niveau primitif. Que l'augmentation de la demande soit le fait de l'accroissement du salaire ou de toute autre cause, cela ne change rien aux conditions du problème. Du point de vue du citoyen Weston, le fait général était aussi difficile à expliquer que lorsque le problème provenait des circonstances exceptionnelles de l'élévation des salaires. Sa façon de voir est donc sans valeur pour le sujet que nous traitons. Elle ne fait qu'exprimer son embarras lorsqu'il lui faut expliquer les lois selon lesquelles une demande accrue provoque une offre plus grande au lieu d'aboutir à une augmentation des prix du marché.

## Chapitre III.

### Salaire et circulation monétaire

Au second jour des débats, notre ami Weston a revêtu ses anciennes affirmations de formes nouvelles. Il a dit : A la suite d'une hausse générale des salaires en argent, il faudra plus d'argent pour payer les mêmes salaires. Comme la quantité de l'argent en circulation est *fixe*, comment pourrez-vous avec ces moyens fixes payer ces salaires plus élevés en argent ? Tout d'abord, la difficulté provenait du fait que malgré la hausse des salaires en argent des ouvriers, la quantité des marchandises leur revenant restait constante ; elle provient maintenant de l'augmentation des salaires en argent, malgré les quantités fixes de marchandises. Naturellement, si vous rejetez son dogme initial, les difficultés qui en résultent disparaîtront également.

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

Dans votre pays, le mécanisme des moyens de paiement est de beaucoup plus perfectionné qu'en aucun autre pays d'Europe. Grâce à l'extension et à la concentration de votre système bancaire, on a besoin de beaucoup moins de monnaie pour faire circuler la même somme de valeurs et pour procéder au règlement d'un nombre d'affaires égal ou supérieur. En ce qui concerne les salaires, par exemple, l'ouvrier de fabrique anglais porte son salaire au boutiquier qui le remet chaque semaine à la banque ; celle-ci le retourne une fois par semaine au fabricant qui le paie à nouveau à ses ouvriers, et ainsi de suite. Par ce procédé, le salaire annuel d'un ouvrier, disons de 52 livres, peut être payé avec un seul souverain<sup>17</sup> qui parcourt chaque semaine le même cycle. Même en Angleterre, le mécanisme des moyens de paiement est moins parfait qu'en Ecosse et il n'a pas atteint partout la même perfection. C'est pourquoi nous voyons, par exemple, que dans quelques districts agricoles, comparativement aux régions à caractère industriel marqué, on a besoin de beaucoup plus de monnaie pour faire circuler une quantité bien moindre de valeurs.

---

<sup>17</sup> *Souverain*, monnaie d'or anglaise équivalent à un livre sterling – *Note de la rédaction.*

Si vous traversez la Manche, vous constaterez que les *salaires en argent* sont de beaucoup inférieurs à ceux d'Angleterre, mais qu'en Allemagne, en Italie, en Suisse et en France, leur circulation se fait par le moyen de *quantités beaucoup plus grandes de monnaie*. Le même souverain n'est pas saisi aussi rapidement par les banques ou renvoyé aussi vite au capitaliste industriel. Aussi, au lieu d'un souverain pour la circulation annuelle de 52 livres, a-t-on besoin peut-être de 3 souverains pour faire circuler des salaires annuels s'élevant à 25 livres. Si vous comparez sur ce point les pays continentaux à l'Angleterre, vous constaterez aussitôt que de bas salaires en argent peuvent parfois exiger pour leur circulation de plus grandes quantités de numéraire, et que ceci n'est en réalité qu'une question technique tout à fait étrangère à notre sujet.

D'après les meilleurs calculs que je connaisse, le revenu annuel de la classe ouvrière de ce pays peut être estimé à 250 millions de livres sterling. Cette somme énorme circule au moyen de 3 millions de livres environ. Supposons qu'il se produise une hausse de 50 pourcent sur les salaires. Au lieu de 3 millions d'argent en circulation, il en faudrait alors 4 millions 1/2. Comme une partie importante des dépenses journalières de l'ouvrier est payée en pièces d'argent et de cuivre – c'est-à-dire avec de simples signes monétaires dont la valeur par rapport à l'or est fixée arbitrairement par la loi, comme celle du papier-monnaie à cours forcé – une augmentation de 50 pourcent sur les salaires en espèces représenterait, au pis aller, une circulation accrue, disons, d'un million de souverains. Il circulerait un million de plus, million qui se trouve actuellement sous forme de lingots ou de monnaie dans les caves de la Banque d'Angleterre ou de banques privées. Mais même la minime dépense qu'entraînerait le monnayage ou l'usure supplémentaire de ce million pourrait être évitée et le serait en effet si une gêne quelconque devait résulter du besoin accru de numéraire. Vous savez tous que la monnaie en circulation de ce pays se partage en deux grands groupes. L'un, composé de billets de banque des plus divers, sert aux transactions entre commerçants ainsi qu'aux paiements importants entre consommateurs et commerçants, alors que l'autre espèce de moyens de circulation, les pièces de monnaie métalliques, circule dans le commerce de détail. Bien que tout à fait différentes, ces deux espèces de moyens de circulation s'entremêlent. C'est ainsi que même pour des paiements importants, la monnaie d'or entre en forte proportion dans la circulation pour toutes les

sommes d'appoint inférieures à 5 livres. Si demain on émettait des billets de banque de 4 livres, ou de 3 livres, ou de 2 livres, l'or qui remplit actuellement ces canaux de circulation en serait aussitôt refoulé et se dirigerait dans ceux où, par suite de l'augmentation des salaires en argent, le besoin s'en fait sentir. De cette manière, le million supplémentaire que nécessiterait une augmentation de salaire de 50 pourcent serait obtenu sans apport d'un seul souverain. Le même effet pourrait être obtenu sans augmentation d'un seul billet de banque par une circulation accrue de lettres de change, comme cela se fit, pendant longtemps, dans le Lancashire.

Si une augmentation générale du taux des salaires, de cent pourcent par exemple, comme le citoyen Weston le suppose pour les salaires des ouvriers agricoles, provoquait une forte hausse des prix pour les denrées de première nécessité et si, à son avis, elle exigeait une quantité supplémentaire de moyens de paiement qu'on ne pourrait se procurer, *une baisse générale des salaires* ne pourrait manquer d'avoir le même effet avec une envergure aussi grande, mais dans le sens opposé. Fort bien ! Or, vous savez tous que les années les plus favorables pour l'industrie cotonnière furent celles de 1858 à 1860, qu'en particulier l'année 1860 n'eut pas sa pareille dans les annales du commerce, et que, à la même époque, les autres branches industrielles jouirent également d'une grande prospérité. Les salaires des ouvriers du coton et de tous les autres ouvriers se rattachant à cette industrie furent en 1860 plus élevés que jamais. Survint la crise américaine et, d'un seul coup, tous ces salaires furent ramenés à un quart environ de leur montant antérieur. Cela aurait signifié, dans le sens opposé, une hausse de 300 pourcent. Lorsque les salaires montent de 5 à 20, nous disons qu'ils ont monté de 300 pourcent, lorsqu'ils tombent de 20 à 5, nous disons qu'ils baissent de 75 pourcent ; mais le montant de la hausse dans un cas et celui de la baisse dans l'autre eussent été les mêmes, c'est-à-dire de 15 shillings. C'était donc un changement subit sans précédent dans le taux des salaires et qui s'étendait en même temps à un nombre d'ouvriers tel que si nous comptons non seulement les ouvriers occupés dans l'industrie cotonnière, mais encore ceux qui en dépendent indirectement, il dépassait de moitié le nombre des ouvriers agricoles. Or, le blé baissa-t-il de prix ? Non, il *passa* de son prix moyen annuel de 47 sh. 8 pence le quarter, pendant les trois années de 1858 à 1860, au prix moyen annuel de 55 sh. 10 pence le quarter, pendant les trois années de 1861 à 1863. En ce qui concerne les

moyens de paiement, on frappa, en 1861, 8 673 232 livres contre 3 378 102 livres en 1860, c'est-à-dire qu'on monnaya 5 295 130 livres de plus en 1861 qu'en 1860. Il est vrai que la circulation des billets de banque en 1861 fut inférieure de 1 319 000 livres à celle de 1860. Retranchons-les. Il reste encore un excédent de moyens de paiement pour l'année 1861, comparée à l'année favorable de 1860, qui s'éleva à 3 976 130 livres, soit 4 millions de livres en chiffres ronds ; mais la réserve d'or de la Banque d'Angleterre avait baissé en même temps, sinon dans la même proportion, du moins dans une proportion presque égale.

Comparez un peu 1862 à 1842. Abstraction faite de l'augmentation formidable de la valeur et de la quantité des marchandises en circulation, le capital employé aux transactions régulières sur les actions, emprunts, etc., pour les chemins de fer en Angleterre et dans le pays de Galles s'éleva à lui seul à 320 000 000 de livres, somme qui, en 1842, aurait paru fabuleuse. Et pourtant, la somme totale des moyens de paiement en circulation fut approximativement la même en 1862 qu'en 1842. Face à un énorme accroissement de valeur non seulement dans les marchandises, mais aussi dans toutes les transactions monétaires, vous remarquerez une tendance générale à la diminution constante des moyens de paiement. Du point de vue de notre ami Weston, il y a là une énigme insoluble.

S'il avait pénétré un peu plus avant dans son sujet, il aurait trouvé que, abstraction faite des salaires, et même en admettant qu'ils restent fixes, la valeur et la quantité des marchandises à mettre en circulation et, en général, le montant des transactions monétaires à régler varient chaque jour, que le montant des billets de banque émis varie chaque jour ; que le montant des paiements effectués sans recours à aucune sorte de monnaie, au moyen d'effets, de chèques, de comptes courants, de *clearing houses*, varie chaque jour ; que dans la mesure où on a vraiment besoin de monnaie métallique, le rapport varie chaque jour entre les pièces de monnaie en circulation et les monnaies et lingots d'or déposés dans les caves des banques ; que le montant d'or non monnayé nécessaire à la circulation nationale et celui qui est expédié à l'étranger pour la circulation internationale varient chaque jour. Il aurait trouvé que ce dogme d'une quantité fixe des moyens de paiement est une erreur monstrueuse et qu'il est incompatible avec les faits de tous les jours. Il aurait recherché les lois qui permettent aux moyens de paiement de s'adapter à des circonstances en fluctuation con-



stante, au lieu de se servir de sa fausse conception des lois de la circulation monétaire comme d'un argument contre l'élévation des salaires.



## Chapitre IV.

### L'offre et la demande

Notre ami Weston fait sien le proverbe latin : *repetitio est mater studiorum*, c'est-à-dire : la répétition est la mère de l'étude ; c'est pourquoi il reprend son dogme primitif, sous une autre forme, à savoir que le resserrement des moyens de circulation monétaire causé par l'élévation des salaires amènerait une diminution du capital, etc. Comme j'ai déjà démontré la fausseté de sa théorie périmée des moyens de circulation monétaire, je considère comme tout à fait inutile de m'arrêter aux conséquences fantaisistes, qui dans son imagination résultent des avatars imaginaires de la circulation monétaire. Je vais donc immédiatement *ramener à sa forme théorique la plus simple* son dogme qu'il reproduit sous des formes si variées, mais qui reste *toujours le même*.

Une seule remarque montre de toute évidence l'absence d'esprit critique avec laquelle il traite son sujet. Il se dresse contre l'augmentation des salaires ou contre les hauts salaires qui en résultent. Mais dans ce cas, je lui demande : Qu'est-ce que de hauts salaires et qu'est-ce que de bas salaires ? Pourquoi considère-t-on, par exemple, 5 shillings par semaine comme un bas salaire et 20 shillings par semaine comme un salaire élevé ? Si 5 est bas par rapport à 20, 20 est encore plus bas par rapport à 200. Si quelqu'un fait une conférence sur le thermomètre, il ne nous apprendra rien en se mettant à déclamer sur les degrés inférieurs et les degrés supérieurs. Il faudra qu'il m'explique tout d'abord comment on détermine le point de congélation et le point d'ébullition de l'eau, et qu'il démontre que ces points de comparaison sont fixés par des lois naturelles et non par le caprice des marchands ou des fabricants de thermomètres. Or, en ce qui concerne les salaires et les profits, le citoyen Weston non seulement a négligé de déduire des lois économiques ces points fixes, mais il n'a même pas senti la nécessité de les chercher. Il s'est contenté d'adopter les termes courants de haut et de bas, comme s'il signifiaient quelque chose de fixe, alors qu'il est tout à fait évident que l'on ne peut qualifier des salaires de hauts ou de bas que comparativement à un étalon d'après lequel on mesure leur grandeur.

Il sera incapable de me dire pourquoi on paie une certaine somme d'argent pour une certaine quantité de travail. S'il me répondait : « La chose est établie par la loi de l'offre et de la demande », je lui demanderais par quelle loi l'offre et la demande sont réglées elles-mêmes. Et une telle réponse le mettrait aussitôt hors de combat. Les rapports entre l'offre et la demande de travail sont soumis à des modifications constantes et avec elles se modifient les prix du travail sur le marché. Si la demande dépasse l'offre, les salaires montent ; Si l'offre l'emporte sur la demande, les salaires baissent, bien qu'il soit nécessaire, en pareille circonstance, d'*éprouver* l'état réel de la demande et de l'offre, par exemple, par une grève ou par toute autre méthode. Si vous considérez l'offre et la demande comme la loi qui règle les salaires, il serait aussi puéril qu'inutile de déclamer contre l'élévation des salaires, car d'après la loi suprême que vous invoquez, l'augmentation périodique des salaires est aussi nécessaire et aussi justifiée que leur baisse périodique. Mais si vous *ne* considérez *pas* l'offre et la demande comme la loi régulatrice des salaires, je reprends ma question : « Pourquoi paie-t-on une certaine somme d'argent pour une certaine quantité de travail ? »

Mais examinons la question d'un point de vue plus large. Vous seriez tout à fait dans l'erreur si vous admettiez que la valeur du travail ou de toute autre marchandise est, en dernière analyse, déterminée par l'offre et la demande. L'offre et la demande ne règlent pas autre chose que les *fluctuations* momentanées des prix du marché. Elles vous expliqueront pourquoi le prix du marché pour une marchandise s'élève au-dessus ou descend au-dessous de sa *valeur*, mais elles ne peuvent jamais expliquer cette *valeur* elle-même. Supposons que l'offre et la demande s'équilibrent ou, comme disent les économistes, se couvrent réciproquement. Eh bien ! au moment même où ces forces antagonistes sont d'égale puissance, elles s'annihilent réciproquement et cessent d'agir dans un sens ou dans un autre. Au moment où l'offre et la demande s'équilibrent et par conséquent cessent d'agir, le *prix du marché* pour une marchandise coïncide avec sa *valeur réelle*, avec le prix fondamental autour duquel oscille son prix sur le marché. Lorsque nous recherchons la nature de cette *valeur*, nous n'avons pas à nous préoccuper des effets passagers de l'offre et de la demande sur les prix du marché. Cela est vrai pour les salaires comme pour le prix de toutes les autres marchandises.

## Chapitre V.

### Salaire et prix

Ramenés à leur expression théorique la plus simple, tous les arguments de notre ami se réduisent à un seul dogme : « *Les prix des marchandises sont déterminés ou réglés par les salaires.* » Je pourrais en appeler à l'observation pratique et invoquer son témoignage contre cette erreur surannée qu'on ne commet plus depuis longtemps.

Je pourrais vous dire qu'en Angleterre, les ouvriers des fabriques, des mines, des chantiers navals et autres, dont le travail est relativement bien payé, l'emportent sur toutes les autres nations par le bon marché de leurs produits, alors que les ouvriers agricoles anglais, par exemple, dont le travail est relativement mal payé, sont dépassés par presque toutes les autres nations à cause de la cherté de leurs produits. En comparant article par article dans un même pays et les marchandises de divers pays les unes avec les autres, je pourrais vous montrer que, à part quelques exceptions plus apparentes que réelles, c'est en moyenne le travail bien payé qui produit les marchandises bon marché et le travail mal payé qui produit les marchandises chères. Bien entendu, cela ne prouverait pas que le prix élevé du travail dans un cas et son bas prix dans l'autre soient les causes respectives de ces effets diamétralement opposés, mais cela prouve à coup sûr que les prix des marchandises ne sont pas déterminés par les prix du travail. Mais nous n'avons nul besoin d'employer cette méthode empirique.

On pourrait nier peut-être que le citoyen Weston ait jamais prétendu que « *Les prix des marchandises sont déterminés ou réglés par les salaires* ». En effet, il n'a jamais formulé cela. Il a dit, au contraire, que le profit et la rente forment des éléments constitutants du prix des marchandises, parce que c'est sur les prix des marchandises que se paient non seulement les salaires du travail, mais aussi les profits du capitaliste et les rentes du propriétaire foncier. Mais comment, à son avis, les prix sont-ils formés ? D'abord par les salaires. Puis on ajoute au prix un pourcentage en faveur du capitaliste et un autre en faveur du propriétaire foncier. Supposons que les salaires des ouvriers qui sont employés à la production d'une marchandise soient 10. Si le taux du profit s'élevait à cent pourcent, le capitaliste ajouterait

aux salaires déboursés 10, et si la rente foncière s'élevait également à cent pourcent du salaire, on ajouterait 10 de plus. Le prix total de la marchandise s'élèverait alors à 30. Mais une détermination des prix de ce genre serait leur simple détermination d'après les salaires. Si, dans le cas ci-dessus, les salaires montaient à 20, le prix des marchandises s'élèverait à 60, etc. Voilà pourquoi tous les économistes en retraite qui soutenaient que les salaires règlent les prix ont cherché à le prouver en traitant le profit et la rente comme de *simples additions de pourcentages aux salaires*. Naturellement, aucun d'eux n'a été capable de ramener les limites de ces pourcentages à une loi économique quelconque. Ils ont semblé croire, au contraire, que le profit est établi par la tradition, la coutume, la volonté du capitaliste ou quelque autre méthode également arbitraire et inexplicable.

Lorsqu'ils prétendent que les profits sont déterminés par la concurrence entre les capitalistes, cela ne signifie rien du tout. Cette concurrence arrive sûrement à égaliser les différents taux de profit dans les diverses branches d'industrie ou à les ramener à un niveau moyen, mais elle ne saurait jamais déterminer ce niveau lui-même, c'est-à-dire le taux général du profit. Lorsque nous disons que les prix des marchandises sont déterminés par les salaires, qu'entendons-nous par là ? Comme les salaires ne sont qu'un mot pour désigner le prix du travail, nous voulons dire que les prix des marchandises sont réglés par le prix du travail. Comme le « *prix* » est la valeur d'échange – et lorsque je parle de valeur, c'est toujours de la valeur d'échange que je veux parler –, à savoir la valeur d'échange *exprimée en argent*, la chose revient à dire que « *la valeur de la marchandise est déterminée par la valeur du travail* » ou que « *la valeur du travail est la mesure générale des valeurs* ».

Mais alors, comment est déterminée la « *valeur du travail* » elle-même ? Nous arrivons ici à un point mort. Naturellement à un point mort, si nous essayons de raisonner logiquement. Or, les défenseurs de cette opinion ne s'embarrassent pas beaucoup de scrupules de logique. Voyez, par exemple, l'ami Weston. Tout d'abord, il nous raconte que les salaires règlent les prix des marchandises et que, par conséquent, les prix ne peuvent moins faire que de monter lorsque les salaires montent. Puis, il fait demi-tour pour nous montrer qu'une hausse des salaires ne servirait à rien parce que les prix des marchandises monteraient et que les salaires sont mesurés en fait sur les prix des marchandises pour lesquelles ils sont

dépensés. On commence ainsi par affirmer que la valeur du travail détermine la valeur de la marchandise, et on finit en prétendant que la valeur de la marchandise détermine la valeur du travail. On tourne et retourne ainsi dans un cercle vicieux, sans arriver à aucune conclusion.

En définitive, il est évident que si nous faisons de la valeur d'une marchandise quelconque, par exemple, le travail, le blé, ou toute autre marchandise, l'étalon général et le régulateur de la valeur, nous ne faisons que déplacer la difficulté, car nous déterminons une valeur par une autre qui, de son côté, a besoin d'être déterminée.

Exprimée dans sa forme la plus abstraite, l'assertion selon laquelle « les salaires déterminent les prix des marchandises » revient à ceci : « la valeur est déterminée par la valeur », et cette tautologie signifie en fait que nous ne savons rien de la valeur. Si nous acceptons cette prémisse, toute discussion sur les lois générales de l'économie politique devient du pur verbiage. Aussi, le grand mérite de Ricardo fut-il de détruire de fond en comble dans ses *Principes d'économie politique*, publiés en 1817, le vieux sophisme communément admis et rebattu qui dit que « les salaires déterminent les prix »<sup>18</sup>, sophisme qu'Adam Smith et ses prédécesseurs français avaient répudié dans les parties vraiment scientifiques de leurs recherches, mais qu'ils n'en avaient pas moins repris dans les chapitres de leurs œuvres plus superficielles et destinées à la vulgarisation.

---

<sup>18</sup> Voir David Ricardo : *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, Londres, 1821. La première édition du livre parut à Londres en 1817.





## Chapitre VI.

### Valeur et travail

Citoyens, j'en suis arrivé au point où il me faut aborder le développement réel de la question. Je ne puis promettre de le faire d'une manière très satisfaisante, car il me faudrait pour cela parcourir le champ entier de l'économie politique. Je ne puis, comme disent les Français, qu'« effleurer la question »<sup>19</sup>, ne toucher qu'à ses points principaux.

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

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

Nous savons, par expérience, que ces rapports sont infiniment variés. Prenons une seule marchandise, le blé, par exemple, nous trouverons qu'un quarter de blé s'échange suivant des proportions presque infiniment variables contre différentes marchandises. Et, cependant, *sa valeur restant toujours la même*, qu'elle soit exprimée en soie, en or, ou en toute autre marchandise, il faut qu'elle soit chose distincte et indépendante des *diverses proportions suivant lesquelles elle s'échange* contre d'autres articles. Il doit être possible d'exprimer, sous une forme tout à fait différente, ces diverses équivalences entre diverses marchandises.

En outre, lorsque je dis qu'un quarter de blé s'échange contre du fer suivant une certaine proportion, ou que la valeur d'un *quarter* de blé est exprimée par une certaine quantité de fer, je dis que la valeur du blé et son équivalent en fer sont égaux à une *troisième chose quelconque* qui n'est ni

<sup>19</sup> En français dans le texte – *Note de la rédaction.*

du blé ni du fer, puisque j'admets qu'ils expriment la même grandeur sous deux formes différentes. Chacun d'eux, le blé, aussi bien que le fer, doit, par conséquent, indépendamment de l'autre, pouvoir être réduit à cette troisième chose qui constitue leur commune mesure.

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

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

Comme les *valeurs d'échange* des marchandises ne sont que les *fonctions sociales* de ces objets et n'ont rien de commun avec leurs qualités *naturelles*, il faut tout d'abord nous demander : Quelle est la *substance sociale commune* à toutes les marchandises ? C'est le *travail*. Pour produire une marchandise, il faut y appliquer, y faire entrer une quantité déterminée de travail. Et je ne dis pas seulement de *travail*, mais de *travail social*. Un homme qui produit un objet pour son usage personnel immédiat, en vue de le consommer lui-même, crée un *produit*, mais non une *marchandise*. En tant que producteur subvenant à lui-même, il n'a rien de commun avec la société. Mais pour produire une *marchandise*, il faut que cet homme produise non seulement un article qui satisfasse à quelque besoin *social*, mais il faut encore que son travail soit un élément ou une fraction de la somme totale du travail utilisé par la société. Il faut que son travail soit subordonné à la *division du travail qui existe au sein de la société*. Il n'est rien sans les autres subdivisions du travail et à son tour il est nécessaire pour les compléter.

Lorsque nous considérons les *marchandises en tant que valeurs*, nous les regardons exclusivement sous le seul aspect de *travail social réalisé, fixé*

ou, si vous voulez, *crystallisé* en elles. Sous ce rapport, elles ne peuvent se *distinguer* les unes des autres que par le fait qu'elles représentent des quantités plus ou moins grandes de travail : par exemple, on emploie une plus grande quantité de travail pour un mouchoir de soie que pour une brique. Mais comment mesure-t-on la *quantité de travail* ? D'après le *temps que dure le travail*, en mesurant le travail à l'heure, à la journée, etc. Naturellement, pour se servir de cette mesure, on ramène tous les genres de travail au travail moyen, ou travail simple considéré comme leur unité.

Nous arrivons donc à cette conclusion : une marchandise a une *valeur* parce qu'elle est une *crystallisation de travail social*. La *grandeur* de sa valeur ou sa valeur *relative* dépend de la quantité plus ou moins grande de cette substance sociale qu'elle contient, c'est-à-dire de la quantité relative de travail nécessaire à sa production. Les *valeurs relatives des marchandises* sont donc déterminées par les *quantités ou sommes respectives de travail qui sont employées, réalisées, fixées en elles*. Les quantités de marchandises *correspondantes* qui peuvent être produites *dans le même temps de travail* sont de valeur *égale*. Ou encore, la valeur d'une marchandise est à la valeur d'une autre marchandise comme la quantité de travail représentée dans l'une est à la quantité de travail représentée dans l'autre.

Mais j'imagine que beaucoup d'entre vous vont me demander : Y a-t-il donc réellement une si grande différence ou même une différence quelconque entre la détermination des valeurs des marchandises d'après les *salaires* et leur détermination d'après les *quantités relatives de travail* nécessaires à leur production ? Vous devez pourtant savoir que la *rémunération* du travail et la *quantité* de travail sont deux choses tout à fait distinctes. Supposons, par exemple, que des *quantités égales de travail* soient fixées dans un *quarter* de blé et dans une once d'or. Je prends cet exemple, parce que Benjamin Franklin s'en est servi dans son premier essai, publié en 1729, sous le titre : *A Modest Enquiry into the Nature and Necessity of a Paper Currency* [Modeste enquête sur la nature et la nécessité d'une monnaie de papier]<sup>20</sup>, où il découvrit, un des premiers, la véritable nature de la valeur. Bien. Nous supposons donc qu'un *quarter* de blé et une once d'or ont des *valeurs égales*, c'est-à-dire sont des *équivalents* parce qu'ils sont la *crystallisation de quantités égales de travail moyen*, et qu'ils représentent la

20 Voir Benjamin Franklin : *Œuvres*, tome II, Boston, 1836. L'essai dont il est fait mention dans le texte fut édité pour la première fois en 1729.

fixation de tant de jours ou tant de semaines de travail dans chacune de ces marchandises. En déterminant ainsi les valeurs relatives de l'or et du blé, nous occupons-nous, en quoi que ce soit, des *salaires* des ouvriers agricoles et de ceux des mineurs ? Pas le moins du monde. Nous laissons tout à fait *indéterminée la façon* dont on a payé leur travail quotidien ou hebdomadaire, ou même la question de savoir s'il a été employé du travail salarié. S'il en a été ainsi, les salaires ont pu être très inégaux. L'ouvrier dont le travail est incorporé dans un *quarter* de blé peut n'en avoir reçu pour cela que deux boisseaux, par contre, l'ouvrier occupé dans la mine aura reçu peut-être la moitié de l'once d'or. Ou encore, à supposer que leurs salaires soient égaux, ceux-ci peuvent s'écarter suivant tous les rapports possibles des valeurs des marchandises qu'ils ont produites. Ils peuvent s'élever à la moitié, au tiers, au quart, au cinquième, ou à toute autre fraction proportionnelle d'un *quarter* de blé ou d'une once d'or. Evidemment, leurs *salaires* ne peuvent pas *dépasser* les valeurs des marchandises produites ; ils ne peuvent pas être *plus élevés* qu'elles, mais ils peuvent leur être *inférieurs* à tous les degrés possibles. Leurs *salaires* sont *limités* par les *valeurs* des produits, mais les *valeurs des produits* ne sont pas limitées par les salaires. Et, par-dessus tout, les valeurs, les valeurs relatives du blé et de l'or, par exemple, ont été fixées sans tenir aucun compte de la valeur du travail employé, c'est-à-dire des *salaires*. La détermination des valeurs des marchandises au moyen des *quantités relatives de travail qui y sont incorporées* est donc quelque chose de tout à fait différent de la méthode tautologique de la détermination des valeurs des marchandises par la valeur du travail ou par les *salaires*. Ce point, d'ailleurs, s'éclaircira encore au cours de notre examen.

Dans le calcul de la valeur d'échange d'une marchandise, il nous faut encore ajouter à la quantité de travail employée en *dernier lieu* la quantité de travail *antérieurement* incorporée dans la matière première de la marchandise, ainsi que la quantité de travail appliquée aux moyens de travail, aux outils, aux machines et aux bâtiments qui ont servi pour ce travail. Par exemple, la valeur d'une certaine quantité de filé de coton est la quantité de travail cristallisée ajoutée au coton au cours du filage, plus la quantité de travail précédemment réalisée dans le coton lui-même, la quantité de travail incorporée dans le charbon, l'huile et les autres matières auxiliaires employées, la quantité de travail fixée dans la machine à vapeur, les broches, les bâtiments de la fabrique et ainsi de suite. Les moyens de

travail proprement dits, tels que les outils, les machines, les bâtiments, servent et resservent encore pendant un temps plus ou moins long au cours de processus de production répétés. S'ils étaient consommés entièrement comme la matière première, leur valeur entière serait aussitôt transmise à la marchandise qu'ils aident à produire. Mais, comme une broche, par exemple, ne s'use que peu à peu, on fait un calcul moyen dont la base est le temps moyen de sa durée, son usure moyenne, pendant un temps déterminé, disons, une journée ; de cette façon, on calcule combien il passe de la valeur de la broche dans le filé produit en une journée et, par conséquent, quelle part de la quantité totale de travail incorporée dans une livre de filé, par exemple, revient à la quantité de travail antérieurement réalisée dans la broche. Pour notre présent objet, il n'est pas nécessaire de nous arrêter plus longtemps sur ce point.

Il pourrait sembler que, si la valeur d'une marchandise est déterminée par la *quantité de travail consacrée à sa production*, il s'ensuit que plus un ouvrier sera paresseux et maladroit, plus la marchandise fabriquée par lui aura de valeur, puisque le temps de travail nécessaire à sa fabrication aura été plus long. Ce serait pourtant une regrettable erreur. Rappelez-vous que j'ai employé l'expression « travail *social* » et que ce qualificatif « *social* » implique beaucoup de choses. Lorsque nous disons que la valeur d'une marchandise est déterminée par la *quantité de travail* incorporée ou cristallisée qu'elle contient, nous entendons la *quantité de travail qu'il faut* pour la produire dans un état social donné, dans certaines conditions sociales moyennes de production, et étant donné une intensité et une habileté sociales moyennes dans le travail employé. Lorsqu'en Angleterre, le métier actionné à la vapeur vint faire concurrence au métier à bras, il ne fallut plus que la moitié du temps de travail antérieur pour transformer une quantité déterminée de filé en une aune de cotonnade ou de toile. Le pauvre tisserand travailla alors 17 à 18 heures par jour au lieu de 9 à 10 heures comme précédemment. Mais le produit de ces 20 heures de travail ne représenta plus que 10 heures de temps de travail social, c'est-à-dire les 10 heures de travail social nécessaires pour transformer une quantité déterminée de filé en étoffe tissée. Le produit de ses 20 heures de travail n'avait donc pas plus de valeur que son produit fabriqué auparavant en 10 heures.

Si donc c'est la quantité de travail socialement nécessaire incorporée dans les marchandises qui en détermine la valeur d'échange, tout accroisse-

ment de la quantité de travail qu'exige la production d'une marchandise ne peut qu'augmenter sa valeur, et toute diminution doit la réduire.

Si la quantité de travail nécessaire à la production des marchandises dont nous parlons restait constante, leurs valeurs relatives resteraient également constantes. Mais tel n'est point le cas. La quantité de travail nécessaire à la production d'une marchandise varie constamment avec la modification de la force productive du travail employé. Plus la force productive du travail est grande, plus on produit dans un temps de travail déterminé ; moins la force productive est grande, et moins on produit dans le même temps. Si, par exemple, par suite de l'accroissement de la population, il devenait nécessaire de cultiver un sol moins fertile, la même quantité de production ne pourrait être obtenue que par l'emploi d'une quantité plus grande de travail, et la valeur des produits agricoles s'élèverait en conséquence. D'autre part, si avec les moyens modernes de production, un seul fileur transforme en filé, dans une journée de travail, mille et mille fois plus de coton qu'il ne pouvait le faire auparavant dans le même temps avec le rouet, il est clair que chaque livre de coton absorbera mille et mille fois moins de travail qu'auparavant et que, par conséquent, la valeur ajoutée par le filage à chaque livre de coton sera mille et mille fois moindre qu'auparavant. La valeur du filé tombera d'autant.

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

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

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

du travail est grande, plus il y a de travail employé à la même quantité de produits, et alors plus leur valeur est grande. Ainsi pouvons-nous établir comme une loi générale :

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

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

En lui-même, le *prix* n'est autre chose que l'*expression monétaire de la valeur*. Les valeurs de toutes les marchandises de ce pays, par exemple, sont exprimées en prix-or, alors que sur le continent elles le sont principalement en prix-argent. La valeur de l'or ou de l'argent, tout comme celle de toutes les autres marchandises, est déterminée par la quantité de travail nécessaire à leur extraction. Vous échangez une certaine somme de votre production nationale, dans laquelle est cristallisée une quantité déterminée de votre travail national, contre la production des pays fournisseurs d'or et d'argent, production dans laquelle est cristallisée une quantité déterminée de *leur* travail. C'est de cette façon, en fait par un troc, que vous apprenez à exprimer en or et en argent les valeurs de toutes les marchandises, c'est-à-dire les quantités de travail respectives employées à leur fabrication. Si vous pénétrez plus avant dans l'*expression monétaire de la valeur* ou, ce qui revient au même, dans la *conversion de la valeur en prix*, vous trouverez que c'est un procédé par lequel vous donnez aux valeurs de toutes les marchandises une *forme indépendante et homogène*, ou par lequel vous les exprimez comme des quantités d'*un même* travail social. Dans la mesure où le prix n'est que l'expression monétaire de la valeur, il fut appelé par Adam Smith *prix naturel* et par les physiocrates français « *prix nécessaire*<sup>21</sup> ».

Quel est donc le rapport entre la *valeur* et le *prix du marché*, entre le *prix naturel* et le *prix du marché* ? Vous savez tous que le *prix du marché* est le *même* pour toutes les marchandises de même sorte, aussi différentes que puissent être les conditions de production des producteurs pris individuellement. Le prix du marché n'exprime que la *quantité moyenne de travail social* nécessaire, dans les conditions moyennes de production, pour

<sup>21</sup> En français dans le texte – *Note de la rédaction.*

approvisionner le marché d'une certaine quantité d'un article déterminé. Il est calculé d'après la quantité totale d'une marchandise d'une sorte déterminée.

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

Le prix naturel est... le prix central autour duquel les prix de toutes les marchandises ne cessent de graviter. Diverses circonstances peuvent parfois les tenir suspendus fort au-dessus de ce point et parfois les précipiter un peu au-dessous. Mais quels que soient les obstacles qui les empêchent de se fixer dans ce centre de repos et d'immuabilité, ils y tendent constamment.<sup>22</sup>

Je ne puis, actuellement, soumettre ce point à un examen approfondi. Il suffit de dire que *si* l'offre et la demande s'équilibrent, les prix du marché des marchandises correspondent à leurs prix naturels, c'est-à-dire à leurs valeurs qui sont déterminées par les quantités de travail respectives nécessaires à leur production. Mais l'offre et la demande *doivent* tendre continuellement à s'équilibrer bien qu'elles ne le fassent que par la compensation d'une oscillation par une autre, d'une augmentation par une diminution ou inversement. Si au lieu de ne considérer que les fluctuations journalières, vous analysez le mouvement des prix du marché pour de plus longues périodes, comme l'a fait, par exemple, Tooke dans son *Histoire des prix*, vous trouverez que les oscillations des prix du marché, leurs écarts par rapport à la valeur, leur hausse et leur baisse, s'annihilent et se compensent, de telle sorte que, si l'on fait abstraction de l'action des monopoles et de quelques autres modifications sur lesquelles je ne puis m'arrêter en ce moment, les marchandises de toutes sortes sont vendues, en moyenne, à leurs *valeurs* respectives, c'est-à-dire à leurs prix naturels. Les laps du temps moyens pendant lesquels les fluctuations des prix du marché

---

<sup>22</sup> Adam Smith : *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, tome I, Édimbourg, 1814.



se compensent sont différents pour les différentes sortes de marchandises, parce qu'il est plus facile avec telle marchandise qu'avec telle autre d'ajuster l'offre à la demande.

Si donc, en gros et pour de longues périodes, toutes les sortes de marchandises sont vendues à leurs valeurs respectives, il est absurde de supposer que le profit, non point le profit réalisé dans des cas particuliers, mais le profit constant et ordinaire des diverses industries provient d'une *majoration* du prix des marchandises, c'est-à-dire du fait qu'elles sont vendues à un prix dépassant considérablement leur *valeur*. L'absurdité de cette façon de voir apparaît clairement lorsqu'on la généralise. Ce qu'un homme gagnerait constamment comme vendeur, il lui faudrait le perdre constamment comme acheteur. Il ne servirait à rien de dire qu'il y a des gens qui sont acheteurs sans être vendeurs, ou consommateurs sans être producteurs. Ce que ces gens paient au producteur, il faudrait tout d'abord qu'ils l'aient reçu de lui pour rien. Si un homme commence par vous prendre votre argent et vous le rend ensuite en vous achetant vos marchandises, vous ne vous enrichirez jamais, même en les lui vendant trop cher. Cette sorte d'affaire peut bien limiter une perte, mais elle ne peut jamais contribuer à réaliser un profit.

Par conséquent, pour expliquer la *nature générale du profit*, il faut partir du principe qu'en moyenne les marchandises *sont vendues à leur valeur réelle* et que *les profits proviennent du fait qu'on vend les marchandises à leur valeur*, c'est-à-dire proportionnellement à la quantité de travail qui y est incorporée. Si vous ne pouvez expliquer le profit sur cette base, vous ne pouvez pas l'expliquer du tout. Cela paraît paradoxal et en contradiction avec vos observations journalières. Il est paradoxal aussi de dire que la terre tourne autour du soleil et que l'eau se compose de deux gaz très inflammables. Les vérités scientifiques sont toujours paradoxales lorsqu'on les soumet au contrôle de l'expérience de tous les jours qui ne saisit que l'apparence trompeuse des choses.



## Chapitre VII.

### La force de travail

Après avoir étudié, autant qu'on pouvait le faire en un examen aussi rapide, la nature de la *valeur*, de la *valeur d'une marchandise quelconque*, il faut porter notre attention sur la *valeur spéciale du travail*. Et sur ce point, je vais être obligé de susciter à nouveau votre étonnement par un paradoxe apparent. Vous êtes tous absolument persuadés que ce que vous vendez journellement, c'est votre travail, que, par conséquent, le travail a un prix, et que le prix d'une marchandise n'étant que l'expression monétaire de sa valeur, il doit très certainement exister quelque chose comme une *valeur du travail*. Et pourtant il n'existe rien du genre de la *valeur du travail* au sens ordinaire du mot. Nous avons vu que c'est la quantité de travail nécessaire cristallisée dans une marchandise qui en constitue la valeur. Mais, appliquant cette notion de la valeur, comment pourrions-nous déterminer, par exemple, la valeur d'une journée de travail de dix heures ? Combien y a-t-il de travail contenu dans cette journée ? Dix heures de travail. Si nous disions que la valeur d'une journée de travail de dix heures égale dix heures de travail, ou bien la quantité de travail qu'elle renferme, ce serait une tautologie et, par-dessus le marché, une absurdité. Naturellement, une fois que nous aurons trouvé le sens véritable, mais caché, de l'expression « *valeur du travail* », nous serons en mesure d'expliquer cette application irrationnelle et apparemment impossible de la valeur, de la même manière que nous sommes en mesure d'expliquer les mouvements des corps célestes, qu'ils soient visibles ou perçus seulement sous certaines formes, lorsque nous avons découvert leurs mouvements réels.

Ce que l'ouvrier vend, ce n'est pas directement son *travail*, mais sa *force de travail* dont il cède au capitaliste la disposition momentanée. Cela est si vrai que la loi – je ne sais si c'est le cas en Angleterre, mais c'est une chose certaine dans plusieurs pays du continent – fixe le *maximum du temps* pendant lequel un homme a le droit de vendre sa force de travail. S'il lui était permis de le faire pour un temps indéfini, l'esclavage serait du même coup rétabli. Si, par exemple, une vente de ce genre était conclue

pour la vie entière de l'ouvrier, elle ferait instantanément de celui-ci l'esclave à vie de son patron.

Thomas Hobbes, un des plus anciens économistes et un des philosophes les plus originaux de l'Angleterre, avait déjà, d'instinct, dans son *Leviathan*, signalé ce point qui a échappé à tous ses successeurs. Il avait dit :

*La valeur d'un homme, son estimation, est, comme pour toutes les autres choses, son prix, c'est-à-dire exactement ce qu'on en donne pour l'usage de sa force.*<sup>23</sup>

Si nous partons de cette base, nous serons à même de déterminer la *valeur du travail* comme celle de toutes les autres marchandises.

Mais, avant de le faire, nous pourrions nous demander d'où vient ce singulier phénomène qui fait qu'on trouve sur le marché un groupe d'acheteurs en possession du sol, de machines, de matières premières et des moyens de subsistance, toutes choses qui, sauf la terre dans son état primitif, sont des *produits du travail*, et, de l'autre côté, un groupe de vendeurs n'ayant rien à vendre que leur force de travail, leurs bras et leurs cerveaux agissants ? Que l'un des groupes achète continuellement pour réaliser du profit et s'enrichir pendant que l'autre groupe vend continuellement pour gagner sa vie ? L'étude de cette question nous conduirait à la recherche de ce que les économistes appellent l'*accumulation antérieure ou primitive*, mais qui devrait être appelée l'*expropriation primitive*. Nous trouverions que cette prétendue *accumulation primitive* ne signifie rien d'autre qu'une série de processus historiques aboutissant à une *dissociation de l'unité primitive* qui existait entre le travailleur et ses moyens de travail. Toutefois, une recherche de ce genre sort des bornes de mon sujet. Une fois accomplie, la *séparation* entre le travailleur et ses moyens de travail va subsister et se poursuivre à une échelle toujours croissante, jusqu'à ce qu'une révolution nouvelle, bouleversant de fond en comble le système de production, vienne la renverser et restaurer l'unité primitive sous une forme historique nouvelle.

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

Exactement comme celle de toute autre marchandise, sa valeur est déterminée par la quantité de travail nécessaire à sa production. La force

---

<sup>23</sup> Voir Thomas Hobbes : « Leviathan : or, the Matter, Form, and Power of a Commonwealth, Ecclesiastical and Civil », *The English Works*, tome III, Londres, 1839.

de travail d'un homme ne consiste que dans son individualité vivante. Pour pouvoir se développer et entretenir sa vie, il faut qu'il consomme une quantité déterminée de moyens de subsistance. Mais l'individu, comme la machine, s'use, et il faut le remplacer par un autre. Outre la quantité d'objets de nécessité courante dont il a besoin pour *sa propre* subsistance, il lui faut une autre quantité de ces mêmes denrées de première nécessité pour élever un certain nombre d'enfants qui puissent le remplacer sur le marché du travail et y perpétuer la race des travailleurs. De plus, pour le développement de sa force de travail et l'acquisition d'une certaine habileté, il faut qu'il dépense encore une nouvelle somme de valeurs. Pour notre objet, il nous suffira de considérer le travail *moyen* dont les frais de formation et de perfectionnement sont des grandeurs infimes. Mais je n'en veux pas moins profiter de l'occasion pour constater que les frais de production des forces de travail de qualités diverses diffèrent exactement de la même façon que les valeurs des forces de travail employées dans les diverses industries. La revendication de l'*égalité des salaires* repose par conséquent sur une erreur, sur un désir *insensé* qui ne sera jamais satisfait. Elle a sa source dans ce radicalisme faux et superficiel qui accepte les prémisses et cherche à se dérober aux conclusions. Sous le régime du salariat, la valeur de la force de travail se détermine comme celle de toute autre marchandise. Et comme les différentes sortes de travail ont des valeurs différentes, c'est-à-dire nécessitent pour leur production des quantités de travail différentes, elles *doivent* nécessairement avoir des prix différents sur le marché du travail. Réclamer une *rémunération égale ou même équitable* sous le régime du salariat équivaut à réclamer la *liberté* sous le régime de l'esclavage. Ce que vous considérez comme juste et équitable n'entre donc pas en ligne de compte. La question qui se pose est la suivante : Qu'est-ce qui est nécessaire et inévitable au sein d'un système de production donné ?

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



## Chapitre VIII.

**La production de la plus-value**

Supposons que la quantité moyenne des objets courants nécessaires à la vie d'un ouvrier exige pour leur production *6 heures de travail moyen*. Supposons, en outre, que 6 heures de travail moyen soient réalisées dans une quantité d'or égale à 3 shillings. Ces 3 shillings seraient le *prix*, ou l'expression monétaire de la *valeur journalière de la force de travail* de cet homme. S'il travaillait 6 heures par jour, il produirait chaque jour une valeur suffisante pour acheter la quantité moyenne des objets dont il a journalièrement besoin, c'est-à-dire pour se conserver comme ouvrier.

Mais notre homme est un ouvrier salarié. Il lui faut, par conséquent, vendre sa force de travail au capitaliste. S'il la vend 3 shillings par jour ou 18 shillings par semaine, il la vend à sa valeur. Supposons que ce soit un ouvrier fileur. S'il travaille 6 heures par jour, il ajoutera chaque jour au coton une valeur de 3 shillings. Cette valeur qu'il ajoute chaque jour au coton constituerait l'équivalent exact de son salaire, c'est-à-dire du prix qu'il touche journalièrement pour sa force de travail. Mais dans ce cas, il ne reviendrait *aucune plus-value ou surproduit* au capitaliste. Nous nous heurtons ici à la véritable difficulté.

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

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

La *valeur* de la force de travail est déterminée par la quantité de travail nécessaire à son entretien ou à sa reproduction, mais l'*usage* de cette force de travail n'est limité que par l'énergie agissante et la force physique

de l'ouvrier. La *valeur* journalière ou hebdomadaire de la force de travail est tout à fait différente de l'exercice journalier ou hebdomadaire de cette force, tout comme la nourriture dont un cheval a besoin et le temps qu'il peut porter son cavalier sont deux choses tout à fait distinctes. La quantité de travail qui limite la *valeur* de la force de travail de l'ouvrier ne constitue en aucun cas la limite de la quantité de travail que peut exécuter sa force de travail. Prenons l'exemple de notre ouvrier fileur. Nous avons vu que pour renouveler journallement sa force de travail, il lui faut créer une valeur journalière de 3 shillings, ce qu'il réalise par son travail journalier de 6 heures. Mais cela ne le rend pas incapable de travailler journallement 10 à 12 heures ou davantage. En payant la *valeur* journalière ou hebdomadaire de la force de travail de l'ouvrier fileur, le capitaliste s'est acquis le droit de se servir de celle-ci pendant *toute la journée ou toute la semaine*. Il le fera donc travailler, mettons, 12 heures par jour. *En sus et au surplus* des 6 heures qui lui sont nécessaires pour produire l'équivalent de son salaire, c'est-à-dire de la valeur de sa force de travail, le fileur devra donc travailler *6 autres heures* que j'appellerai les heures de *surtravail*, lequel surtravail se réalisera en une *plus-value* et un *surproduit*. Si notre ouvrier fileur, par exemple, au moyen de son travail journalier de 6 heures, ajoute au coton une valeur de 3 shillings qui forme l'équivalent exact de son salaire, il ajoutera au coton en 12 heures une valeur de 6 shillings et produira un *surplus correspondant de filé*. Comme il a vendu sa force de travail au capitaliste, la valeur totale, c'est-à-dire le produit qu'il a créé, appartient au capitaliste qui est, pour un temps déterminé, propriétaire de sa force de travail. En déboursant 3 shillings, le capitaliste va donc réaliser une valeur de 6 shillings puisque, en déboursant la valeur dans laquelle sont cristallisées 6 heures de travail, il recevra, en retour, une valeur dans laquelle sont cristallisées 12 heures de travail. S'il répète journallement ce processus, le capitaliste déboursera journallement 3 shillings et en empochera 6, dont une moitié sera de nouveau employée à payer de nouveaux salaires et dont l'autre moitié formera la *plus-value* pour laquelle le capitaliste ne paie aucun équivalent. C'est sur cette sorte d'*échange entre le capital et le travail* qu'est fondée la production capitaliste, c'est-à-dire le salariat ; et c'est précisément cette sorte d'échange qui doit constamment amener l'ouvrier à se produire en tant qu'ouvrier et le capitaliste en tant que capitaliste.



Le *taux de la plus-value*, toutes circonstances égales d'ailleurs, dépendra du rapport entre la partie de la journée de travail, qui est nécessaire pour renouveler la valeur de la force de travail, et le *surtravail* ou *temps employé en plus* pour le capitaliste. Il dépendra, par conséquent, de la *proportion dans laquelle la journée de travail est prolongée au-delà du temps* pendant lequel l'ouvrier, en travaillant, ne ferait que reproduire la valeur de sa force de travail, c'est-à-dire fournir l'équivalent de son salaire.



## Chapitre IX.

### La valeur du travail

Il nous faut revenir maintenant à l'expression « *valeur ou prix du travail* ».

Nous avons vu qu'en fait cette valeur n'est que la valeur de la force de travail, mesurée d'après la valeur des marchandises nécessaires à son entretien. Mais comme l'ouvrier ne reçoit son salaire qu'*après* l'achèvement de son travail, et comme il sait, en outre, que ce qu'il donne vraiment au capitaliste, c'est son travail, la valeur ou le prix de sa force de travail lui apparaît nécessairement comme le *prix* ou la *valeur de son travail même*. Si le prix de sa force de travail est de 3 shillings dans lesquels sont réalisées 6 heures de travail, et s'il travaille 12 heures, il considère nécessairement ces 3 shillings comme la valeur ou le prix de 12 heures de travail, bien que ces 12 heures de travail représentent une valeur de 6 shillings. De là un double résultat.

Premièrement. *La valeur ou le prix de la force de travail* prend l'apparence extérieure du *prix ou de la valeur du travail lui-même*, bien que, rigoureusement parlant, le terme de valeur ou de prix du travail n'ait aucun sens.

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

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

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

En fait, pourtant, qu'un homme travaille 3 jours de la semaine pour lui-même sur son propre champ et 3 jours sur le domaine de son seigneur, ou bien qu'il travaille à la fabrique ou à l'atelier 6 heures par jour pour lui-même et 6 pour son patron, cela revient au même, bien que, dans ce dernier cas, les parties payées et non payées du travail soient inséparablement mélangées, et que la nature de toute cette opération soit complètement masquée par l'*intervention du contrat* et par la *paie* effectuée à la fin de la semaine. Dans un cas, le travail non payé paraît être donné volontairement et, dans l'autre, arraché par la contrainte. C'est là toute la différence.

Lorsque j'emploierai, par la suite, l'expression « *valeur du travail* », je ne ferai que prendre la tournure d'usage pour « *valeur de la force de travail* ».

## Chapitre X.

# Le profit se réalise lorsqu'une marchandise est vendue à sa valeur

Supposons qu'une heure de travail moyen renferme une valeur de 6 pence, c'est-à-dire que 12 heures de travail moyen contiennent une valeur de 6 shillings. Supposons, en outre, que la valeur du travail soit de 3 shillings, c'est-à-dire le produit de 6 heures de travail. Si, de plus, dans la consommation de la matière première, dans l'usure des machines, etc., employées pour une marchandise déterminée, étaient incorporées 24 heures de travail moyen, sa valeur s'élèverait à 12 shillings. Si, en outre, l'ouvrier occupé par le capitaliste ajoutait à ces moyens de production 12 heures de travail, ces 12 heures seraient matérialisées dans une valeur additionnelle de 6 shillings. La *valeur totale du produit* s'élèverait donc à 36 heures de travail cristallisé, c'est-à-dire à 18 shillings. Mais comme la valeur du travail ou le salaire payé à l'ouvrier ne serait que de 3 shillings, le capitaliste n'aurait point payé d'équivalent pour les 6 heures de surtravail fournies par l'ouvrier et incorporées dans la valeur de la marchandise. En vendant cette marchandise à sa valeur, 18 shillings, le capitaliste réaliserait par conséquent une valeur de 3 shillings pour laquelle il n'aurait pas payé d'équivalent. Ces 3 shillings constitueraient la plus-value qu'il aurait encaissée, c'est-à-dire le profit. Le capitaliste réaliserait par conséquent le profit de 3 shillings non pas en vendant sa marchandise à un prix *supérieur* à sa valeur, mais en la vendant *à sa valeur réelle*.

La valeur d'une marchandise est déterminée par la *quantité totale du travail* qu'elle contient. Mais une partie de cette quantité de travail représente une valeur pour laquelle a été payé un équivalent sous la forme de salaires, une autre partie est incorporée dans une valeur pour laquelle on ne paie *pas* d'équivalent. Une partie du travail contenu dans la marchandise est du travail *payé*, une autre partie est du travail *non payé*. Par conséquent, en vendant la marchandise *à sa valeur*, c'est-à-dire comme la cristallisation de la *quantité totale du travail* qui y fut employée, le capitaliste doit forcément la vendre avec un profit. Il ne vend pas seulement ce qui lui a coûté

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

## Chapitre XI.

# Les diverses parties entre lesquelles se décompose la plus-value

La *plus-value*, c'est-à-dire la partie de la valeur totale des marchandises dans laquelle est incorporé le *surtravail*, le *travail impayé* de l'ouvrier, je l'appelle le *profit*. Le profit n'est pas empoché tout entier par l'employeur capitaliste. Le monopole de la terre met le propriétaire foncier en mesure de s'approprier une partie de la *plus-value* sous le nom de *rente*, que la terre soit employée à l'agriculture, à des bâtiments, à des chemins de fer ou à toute autre fin productive. D'autre part, le fait même que la possession des *instruments de travail* donne à l'employeur capitaliste la possibilité de produire une *plus-value* ou, ce qui revient au même, de *s'approprier une certaine quantité de travail impayé*, permet au possesseur des moyens de travail qui les prête en entier ou en partie à l'employeur capitaliste, en un mot, au *capitaliste prêteur d'argent*, de réclamer pour lui-même à titre d'*intérêt* une autre partie de cette plus-value, de sorte qu'il ne reste à l'employeur capitaliste *comme tel* que ce que l'on appelle le *profit industriel* ou *commercial*.

La question de savoir à quelles lois est soumise cette répartition du montant total de la plus-value entre ces trois catégories d'individus est tout à fait étrangère à notre sujet. De ce que nous avons exposé, voici, cependant, ce qu'il résulte :

*Rente, taux d'intérêt et profit industriel* ne sont que des *noms différents des différentes parties* de la plus-value de la marchandise, c'est-à-dire du *travail non payé* que celle-ci renferme, et ils ont tous la même source et rien que cette source. Ils ne proviennent ni de la terre ni du capital comme tels, mais la terre et le capital permettent à leurs possesseurs de toucher chacun leur part de la plus-value extraite de l'ouvrier par l'employeur capitaliste. Pour l'ouvrier lui-même, il est d'une importance secondaire que cette plus-value, résultat de son surtravail, de son travail non payé, soit empochée exclusivement par l'employeur capitaliste, ou que ce dernier soit contraint d'en céder des parties sous le nom de *rente* et d'*intérêt* à des tiers. Supposons que l'employeur capitaliste utilise uniquement son propre capital

et qu'il soit son propre propriétaire foncier, toute la plus-value affluerait alors dans sa poche.

C'est l'employeur capitaliste qui extrait directement de l'ouvrier cette plus-value, quelle que soit la part qu'il en puisse finalement garder lui-même. C'est par conséquent de ce rapport entre l'employeur capitaliste et l'ouvrier salarié que dépend tout le système du salariat et tout le système de production actuel. Les citoyens qui ont pris part à notre discussion, en essayant d'atténuer les choses et de traiter ce rapport fondamental entre l'employeur capitaliste et l'ouvrier comme une question subalterne, commettaient donc une erreur, bien que, d'autre part, ils eussent raison d'affirmer que, dans des conditions données, une hausse des prix peut affecter de façon très inégale l'employeur capitaliste, le propriétaire foncier, le capitaliste financier et, s'il vous plaît, le collecteur d'impôts.

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

Cette partie de la valeur de la marchandise, qui ne représente que la valeur des matières premières, des machines, bref, la valeur des moyens de production consommés, ne produit *pas de revenu* et *ne fait que restituer le capital*. Mais en dehors de cela, il est faux de dire que l'autre partie de la valeur de la marchandise *qui forme le revenu* ou qui peut être distribuée sous forme de salaire, profit, rente, taux d'intérêt, est *constituée* par la valeur des salaires, la valeur de la rente, la valeur du profit, etc. Nous laisserons, tout d'abord, de côté les salaires, et nous ne nous occuperons que des profits industriels, de l'intérêt et de la rente foncière. Nous venons de voir que la *plus-value* contenue dans la marchandise, c'est-à-dire cette partie de la valeur dans laquelle est incorporé du *travail non payé*, se décompose en différents éléments qui portent trois noms différents. Mais il serait contraire à la vérité de prétendre que sa valeur *se compose* ou *est formée* de *l'addition des valeurs indépendantes de ces trois parties constituantes*.

Si une heure de travail se réalise dans une valeur de 6 pence, si la journée de l'ouvrier comprend 12 heures et si la moitié de ce temps est du travail non payé, ce surtravail ajoutera à la marchandise une *plus-value* de 3 shillings qui est une valeur pour laquelle on n'a pas payé d'équivalent. Cette plus-value de 3 shillings représente le *fonds entier* que l'employeur capitaliste peut partager, quelle qu'en soit la proportion, avec le propriétaire foncier et le prêteur d'argent. La valeur de ces 3 shillings constitue la limite de la valeur qu'ils ont à se partager entre eux. Mais ce n'est



pas l'employeur capitaliste qui ajoute à la valeur des marchandises une valeur arbitraire pour réaliser son profit ; ensuite, une autre valeur s'ajoute pour le propriétaire foncier, et ainsi de suite, de sorte que l'addition de ces valeurs, arbitrairement fixées, constituerait la valeur totale. Vous voyez donc combien est erronée l'opinion généralement reçue qui confond la *décomposition* d'une *valeur donnée* en trois parties avec la *formation* de cette valeur par l'addition de trois valeurs *indépendantes* et transforme ainsi en une grandeur arbitraire la valeur totale qui est à l'origine de la rente, du profit et de l'intérêt.

Si le profit total réalisé par le capitaliste est égal à 100 livres, nous appelons cette somme, considérée comme grandeur *absolue*, le *montant du profit*. Mais si nous calculons le rapport dans lequel ces 100 livres se trouvent relativement au capital déboursé, nous appelons cette grandeur *relative* le *taux du profit*. Il est clair que ce taux du profit peut être exprimé sous deux formes.

Supposons que le capital *déboursé en salaires* soit de 100 livres. Si la plus-value produite se monte également à 100 livres – et cela indiquerait que la moitié de la journée de travail de l'ouvrier se compose de travail *non payé* – et si nous estimons ce profit d'après la valeur du capital avancé en salaires, nous dirons que le *taux du profit* s'élève à 100 pourcent parce que la valeur avancée serait cent et la valeur réalisée deux cents.

Si, d'autre part, nous considérons non seulement le *capital avancé en salaires*, mais la *totalité du capital* déboursé, disons, par exemple, 500 livres, dont 400 livres représentent la valeur des matières premières, machines, etc., nous dirions que le *taux du profit* ne s'élève qu'à 20 pourcent, parce que le profit de 100 ne serait que le cinquième de la *totalité* du capital déboursé.

La première manière d'exprimer le taux du profit est la seule qui vous montre le véritable rapport entre le travail payé et le travail non payé, le degré véritable de l'*exploitation*<sup>24</sup> (permettez-moi ce mot français) *du travail*. L'autre façon de s'exprimer est la plus usuelle, et on y a recours, en effet, dans certains buts. Elle est en tout cas très utile pour dissimuler le degré suivant lequel le capitaliste extrait du travail gratuit de l'ouvrier.

---

24 En français dans le texte – *Note de la rédaction.*

Dans les explications que j'ai encore à donner, j'emploierai le mot *profit* pour désigner le montant total de la plus-value extraite par le capitaliste, sans me soucier de la répartition de cette plus-value entre les diverses parties, et lorsque j'emploierai le mot *taux du profit*, je mesurerai toujours le profit d'après la valeur que le capitaliste a avancée sous forme de salaires.

## Chapitre XII.

# Le rapport général entre les profits, les salaires et les prix

Si de la valeur d'une marchandise nous retranchons la valeur qui restitue celle des matières premières et des autres moyens de production consommés, c'est-à-dire si nous retranchons la valeur qui représente le travail *passé* qu'elle contient, la valeur restante sera réduite à la quantité de travail qu'y a ajoutée l'ouvrier occupé *en dernier lieu*. Si cet ouvrier travaille 12 heures par jour et si 12 heures de travail moyen se cristallisent en une somme d'argent de 6 shillings, cette valeur additionnelle de 6 shillings est la *seule* valeur que son travail aura créée. Cette valeur donnée, déterminée par le temps de son travail, est le seul fonds d'où l'ouvrier ainsi que le capitaliste puiseront respectivement leurs parts ou dividendes, la seule valeur qui soit répartie en salaire et en profit. Il est clair que cette valeur elle-même n'est pas modifiée par le rapport variable suivant lequel elle peut être partagée entre les deux parties. Il n'y aura rien de changé non plus si au lieu d'un ouvrier nous mettons toute la population travailleuse et si au lieu d'une journée de travail nous en mettons 12 millions, par exemple.

Le capitaliste et l'ouvrier n'ayant à partager que cette valeur limitée, c'est-à-dire la valeur mesurée d'après le travail total de l'ouvrier, plus l'un recevra, moins recevra l'autre, et inversement. Pour une quantité donnée, la part de l'un augmentera dans la proportion où celle de l'autre diminuera. Si les salaires changent, les profits changeront en sens contraire. Si les salaires baissent, les profits monteront, et si les salaires montent, les profits baisseront. Si l'ouvrier, comme nous l'avons supposé précédemment, reçoit 3 shillings, c'est-à-dire la moitié de la valeur qu'il crée, ou si sa journée entière de travail se compose pour moitié de travail payé et pour moitié de travail non payé, le *taux du profit* s'élèvera à 100 pourcent, car le capitaliste recevra également 3 shillings. Si l'ouvrier ne reçoit que 2 shillings, c'est-à-dire s'il ne travaille que le tiers de la journée pour lui-même, le capitaliste recevra 4 shillings, et le taux du profit sera donc de 200 pourcent. Si l'ouvrier reçoit 4 shillings, le capitaliste n'en recevra que 2, et le taux du

profit tombera alors à 50 pourcent. Mais toutes ces variations sont sans influence sur la valeur de la marchandise. Une hausse générale des salaires entraînerait par conséquent une baisse du taux général du profit, mais resterait sans effet sur la valeur.

Mais bien que les valeurs des marchandises doivent en définitive régler leur prix sur le marché, et cela exclusivement d'après la quantité totale du travail fixée en elle et non d'après le partage de cette quantité en travail payé et en travail impayé, il ne s'ensuit nullement que les valeurs de telle ou telle marchandise ou d'un certain nombre de marchandises produites, par exemple, en 12 heures, restent toujours constantes. Le *nombre* ou la masse des marchandises fabriquées en un temps de travail déterminé ou au moyen d'une quantité de travail déterminée dépend de la *force productive* du travail employé à sa production et non de son *étendue* ou de sa durée. Avec un degré déterminé de la force productive du travail de filage, par exemple, on produit, dans une journée de travail de 12 heures, 12 livres de filé, avec un degré inférieur, 2 livres seulement. Si donc dans un cas 12 heures de travail moyen étaient incorporées dans une valeur de 6 shillings, les 12 livres de filé coûteraient 6 shillings, dans l'autre cas les 2 livres de filé coûteraient également 6 shillings. Une livre de filé coûterait par conséquent 6 pence dans un cas et 3 shillings dans l'autre. Cette différence de prix serait une conséquence de la diversité des forces productives du travail employé. Avec une force productive supérieure, une heure de travail serait incorporée dans une livre de filé, alors qu'avec une force productive inférieure, 6 heures de travail seraient incorporées dans une livre de filé. Le prix d'une livre de filé ne s'élèverait, dans un cas, qu'à 6 pence, bien que les salaires fussent relativement élevés et le taux du profit bas. Dans l'autre cas, il serait de 3 shillings, quoique les salaires fussent bas et le taux du profit élevé. Il en serait ainsi parce que le prix de la livre de filé est déterminé par la *quantité totale de travail qu'elle renferme* et non par le *rapport suivant lequel cette quantité totale est partagée en travail payé et travail impayé*. Le fait mentionné plus haut, que du travail bien payé peut produire de la marchandise bon marché, et du travail mal payé de la marchandise chère, perd donc son apparence paradoxale. Il n'est que l'expression de la loi générale : la valeur d'une marchandise est déterminée par la quantité de travail qui y est incorporée, et cette quantité de travail

dépend exclusivement de la force productive du travail employé et variera par conséquent à chaque modification de la productivité du travail.



## Chapitre XIII.

## Principaux exemples de lutte pour une augmentation ou contre une réduction du salaire

Nous allons maintenant examiner sérieusement les exemples les plus importants de lutte pour une augmentation ou contre une réduction du salaire :

1. Nous avons vu que la *valeur de la force de travail*, ou, pour employer une formule plus courante, la *valeur du travail*, est déterminée par la valeur des objets de première nécessité, c'est-à-dire par la quantité de travail nécessaire à leur production. Si donc, dans un pays déterminé, la valeur moyenne des objets de première nécessité qu'emploie journellement l'ouvrier était de 6 heures de travail, exprimée par 3 shillings, l'ouvrier devrait travailler 6 heures par jour pour créer l'équivalent de son entretien journalier. Si la journée entière de travail s'élevait à 12 heures, le capitaliste lui paierait la valeur de son travail en lui donnant 3 shillings. La moitié de la journée de travail serait du travail non payé et le taux du profit s'élèverait à 100 pourcent. Mais supposons maintenant que, par suite d'une diminution de la productivité, on ait besoin de plus de travail pour obtenir, disons, la même quantité de produits agricoles, de telle sorte que le prix des denrées courantes journellement nécessaires monte de 3 à 4 shillings. En ce cas, la *valeur* du travail hausserait d'un tiers, ou de  $33^{1/3}$  pourcent. Il faudrait alors 8 heures de la journée de travail pour produire l'équivalent de l'entretien journalier de l'ouvrier conformément à son niveau de vie précédent. Le surtravail tomberait par conséquent de 6 heures à 4, et le taux du profit de 100 pourcent à 50. En réclamant une augmentation de salaire, l'ouvrier exigerait seulement la *valeur accrue de son travail*, comme tout autre vendeur d'une marchandise quelconque qui, dès que les frais de production de celle-ci ont augmenté, essaie d'obtenir qu'on lui paie cette valeur accrue. Si les salaires ne montaient pas ou ne montaient pas assez pour compenser la valeur accrue des objets indispensables, le prix du

travail tomberait au-dessous de la *valeur du travail*, et les conditions d'existence de l'ouvrier empireraient.

Mais une modification peut se produire également en sens opposé. Grâce à la productivité accrue du travail, la même quantité moyenne de moyens de subsistance journallement nécessaires pourrait tomber de 3 shillings à 2, c'est-à-dire n'exiger que 4 heures de la journée de travail au lieu de 6 pour produire l'équivalent de la valeur quotidienne de ces moyens de subsistance. L'ouvrier serait alors en mesure d'acheter avec 2 shillings exactement autant de denrées de nécessité courante qu'il en pouvait acheter précédemment avec 3 shillings. En fait, la *valeur du travail* aurait baissé, mais cette valeur diminuée représenterait la même quantité de marchandises qu'auparavant. Alors, le profit s'élèverait de 3 à 4 shillings et le taux du profit de 100 à 200 pourcent. Bien que les conditions d'existence absolues de l'ouvrier fussent restées les mêmes, son salaire *relatif* et, partant, sa *situation sociale relative* comparée à celle du capitaliste auraient empiré. Si l'ouvrier opposait de la résistance à cette diminution de salaire relative, il ne ferait que s'efforcer d'obtenir une part de productivité accrue de son propre travail et de conserver son ancienne situation sociale relative. C'est ainsi qu'après l'abolition des lois sur les grains, et en violation flagrante des engagements les plus solennels qu'ils avaient pris au cours de la propagande contre ces lois, les fabricants anglais diminuèrent en général les salaires de 10 pourcent. Au début, la résistance des ouvriers fut réprimée, mais plus tard, à la suite de circonstances sur lesquelles je ne puis m'arrêter pour l'instant, les 10 pourcent perdus furent reconquis.

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

Grâce à la découverte de mines plus riches, etc., la production de deux onces d'or n'exigerait, par exemple, pas plus de travail que celle d'une once d'or auparavant. La *valeur* de l'or s'abaisserait de moitié, soit de 50 pourcent. Comme les *valeurs* de toutes les autres marchandises représenteraient alors le double de leur *prix* antérieur *en argent*, il en serait de même également de la *valeur du travail*. 12 heures de travail exprimées auparavant dans 6 shillings le seraient maintenant dans 12. Si le salaire de l'ouvrier restait à 3 shillings au lieu de monter à 6, le *prix en argent de son travail* ne



correspondrait qu'à la *moitié de la valeur de son travail*, et ses conditions de vie empireraient terriblement. Cela se produirait également à un degré plus ou moins grand si son salaire s'élevait, mais non en proportion de la baisse de la valeur de l'or. En pareil cas, rien ne serait changé, ni dans la force productive du travail, ni dans l'offre et la demande, ni dans les valeurs. Rien n'aurait changé, sauf les *appellations* monétaires de ces valeurs. Pré-tendre en pareil cas que l'ouvrier ne doit pas réclamer avec insistance une augmentation proportionnelle des salaires revient à lui dire qu'il lui faut se contenter de mots en guise de choses. Toute l'histoire du passé prouve que chaque fois qu'il se produit une semblable dépréciation de la monnaie, les capitalistes s'empressent de saisir l'occasion pour frustrer les ouvriers. Une très grande école d'économistes confirme que, par suite de la découverte de nouveaux gisements aurifères, d'une meilleure exploitation des mines d'argent et de l'offre à meilleur marché du mercure, la valeur des métaux précieux a subi une nouvelle baisse. Cela expliquerait la lutte générale et simultanée sur le continent pour obtenir des salaires plus élevés.

3. Nous avons supposé jusqu'à maintenant que la *journée de travail* a des limites déterminées. Cependant, elle n'a pas, par elle-même, de limites constantes. Le capitalisme s'efforce constamment de l'allonger jusqu'à la limite physique extrême du possible, car c'est dans la même proportion qu'augmentent le surtravail et, partant, le profit qui en résulte. Plus les capitalistes réussissent à prolonger la journée de travail, plus grande est la quantité qu'ils peuvent s'approprier du travail d'autrui. Pendant le XVII<sup>e</sup> siècle et même dans les deux premiers tiers du XVIII<sup>e</sup> siècle, la journée normale de travail fut de 10 heures dans toute l'Angleterre. Pendant la guerre contre les Jacobins<sup>25</sup>, qui fut en réalité une guerre de l'aristocratie anglaise contre les masses travailleuses anglaises, le capital célébrant ses bacchanales prolongea la journée de travail de 10 à 12, 14 et 18 heures. Malthus, qui ne saurait être soupçonné de sentimentalisme larmoyant, déclara dans une brochure parue vers 1815 que si les choses continuaient ainsi, la vie

---

<sup>25</sup> Il s'agit ici des guerres que l'Angleterre poursuivit de 1793 à 1815 contre la France pendant la révolution bourgeoise en France à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle. Au cours de ces guerres, le gouvernement britannique fit régner dans le pays un régime de terreur dirigé contre les masses laborieuses. Plusieurs soulèvements populaires furent écrasés et des lois interdisant les unions ouvrières furent promulguées.

de la nation serait menacée à la source même<sup>26</sup>. Quelques années avant la généralisation des nouvelles inventions mécaniques, vers 1765, parut en Angleterre une brochure sous le titre : *Essai sur le commerce*<sup>27</sup>. L'auteur anonyme, ennemi juré de la classe ouvrière, s'y étend sur la nécessité d'élargir les limites de la journée de travail. Dans ce but, il propose, entre autres, la création de *maisons de travail*<sup>28</sup> (*working houses*), qui, dit-il, doivent être des « maisons de terreur ». Et quelle doit être la longueur de la journée de travail qu'il propose pour ces « maisons de terreur » ? *12 heures*, tout juste le temps que les capitalistes, les économistes et les ministres déclaraient, en 1832, être la journée de travail non seulement existante, mais même nécessaire pour un enfant au-dessous de 12 ans<sup>29</sup>.

En vendant sa force de travail – et l'ouvrier est obligé de le faire dans le régime actuel –, il en concède au capitaliste l'utilisation dans certaines limites raisonnables. Abstraction faite de son usure naturelle, il vend sa force de travail pour la conserver et non pour la détruire. Le fait même de vendre sa force de travail à sa valeur quotidienne ou hebdomadaire implique que cette force de travail ne sera pas l'objet, en un jour ou une semaine, d'une usure de 2 jours ou de 2 semaines. Prenons une machine valant 1000 livres. Si elle s'use en 10 ans, elle ajoute à la valeur des marchandises à la fabrication desquelles elle a participé 100 livres par an. Si elle s'use en 5 ans, elle ajoute à cette valeur 200 livres par an, c'est-à-dire que la valeur de son usure annuelle est en raison inverse de la rapidité de cette usure. Mais ce qui distingue l'ouvrier de la machine, c'est que la machine ne s'use pas entièrement dans la proportion même de l'emploi qu'on en fait, alors que l'ouvrier décline dans une mesure bien plus grande que l'accuse la simple addition numérique de son travail.

---

<sup>26</sup> Marx a en vue le pamphlet de Malthus : *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent, and the Principles by which it is regulated* (Essai sur la nature et les progrès de la rente, et sur les principes de sa régulation), Londres, 1815.

<sup>27</sup> Il s'agit du livre d'un auteur anonyme intitulé *An Essay on Trade and Commerce : Containing observations on Taxes* et publié à Londres en 1770.

<sup>28</sup> Ces maisons furent ouvertes en Angleterre au XVIII<sup>e</sup> siècle. En vertu des « Lois des pauvres », adoptées en 1834, elles devinrent l'unique forme d'aide aux indigents. Le régime de bague qui y régnait fit que le peuple les baptisa « bastilles pour les pauvres ».

<sup>29</sup> Marx fait ici allusion aux débats qui eurent lieu au Parlement britannique en février-mars 1832 au sujet de la Loi de dix heures sur le travail des enfants et des adolescents, projet déposé en 1831.

Quand les ouvriers s'efforcent de ramener la journée de travail à ses anciennes limites rationnelles, ou encore, là où ils ne peuvent arracher la fixation légale de la journée de travail normale, quand ils cherchent à mettre un frein au surtravail par une hausse des salaires non pas calculée seulement d'après le surtravail soutiré, mais portée à un taux plus élevé, ils ne font que remplir un devoir envers eux-mêmes et envers leur race. Ils ne font que mettre des bornes à l'usurpation tyrannique du capital. Le temps est le champ du développement humain. Un homme qui ne dispose d'aucun loisir, dont la vie tout entière, en dehors des simples interruptions purement physiques pour le sommeil, les repas, etc., est accaparée par son travail pour le capitaliste, est moins qu'une bête de somme. C'est une simple machine à produire de la richesse pour autrui, écrasée physiquement et abrutie intellectuellement. Et pourtant, toute l'histoire de l'industrie moderne montre que le capital, si on n'y met pas obstacle, travaille sans égard ni pitié à abaisser toute la classe ouvrière à ce niveau d'extrême dégradation.

Par cette prolongation de la journée de travail, le capitaliste pourra bien payer des *salaires plus élevés*, il n'en abaissera pas moins la *valeur du travail* si l'augmentation des salaires ne correspond pas à la quantité plus grande de travail soutiré et au déclin plus rapide de la force de travail qui en sera le résultat. Cela peut encore arriver d'une autre manière. Vos statisticiens bourgeois vous raconteront, par exemple, que les salaires moyens des familles travaillant dans les fabriques du Lancashire ont augmenté. Ils oublient qu'au lieu de l'homme seulement, ce sont aujourd'hui le chef de famille, sa femme et peut-être 3 à 4 enfants qui sont jetés sous les roues du Jaggernaut<sup>30</sup> capitaliste et que l'élévation totale des salaires ne correspond pas au surtravail total soutiré à la famille.

Même dans les limites déterminées de la journée de travail, telles qu'elles existent maintenant dans toutes les branches de l'industrie soumises à la loi sur les fabriques, une hausse des salaires peut devenir nécessaire, ne serait-ce que pour maintenir la *valeur du travail* à son ancien niveau. En augmentant l'*intensité* du travail, un homme peut dépenser autant de

<sup>30</sup> Jaggernaut (Djaggernat), une des incarnations de Vishnou, divinité hindoue. Le culte de Jaggernaut comprenait un rituel très pompeux et donnait lieu à un déchaînement du fanatisme qui se manifestait par des suicides et des mutilations volontaires. Les jours de grandes fêtes religieuses, les fidèles se jetaient sous les roues du char portant la statue de Vishnou-Jaggernaut.

force vitale en une heure qu'il en dépensait auparavant en 2 heures. C'est ce qui s'est produit jusqu'à un certain degré dans les industries soumises à la loi sur les fabriques par le fait de l'accélération des machines et du nombre plus grand des machines en marche que surveille maintenant une seule personne. Si l'accroissement de l'intensité du travail ou si l'augmentation de la somme de travail dépensée en une heure marche de pair avec la réduction de la journée de travail, c'est alors le travailleur qui en sera le bénéficiaire. Si cette limite est dépassée, il perd d'un côté ce qu'il gagne de l'autre, et 10 heures de travail peuvent avoir un effet aussi nuisible que 12 heures auparavant. En contrecarrant les efforts du capital par la lutte pour des augmentations de salaires qui correspondent à l'intensité croissante du travail, l'ouvrier ne fait que s'opposer à la dépréciation de son travail et à la dégradation de sa race.

4. Vous savez tous que, pour des raisons que je n'ai pas à expliquer ici, la production capitaliste traverse des cycles périodiques déterminés. Elle passe successivement par un état de calme, d'animation croissante, de prospérité, de surproduction, de crise et de stagnation. Les prix courants des marchandises et le taux courant du profit s'adaptent à ces phases, descendant parfois au-dessous de leurs moyennes et les dépassant à nouveau à d'autres moments. Si vous observez le cycle tout entier, vous trouverez qu'un écart du prix du marché est compensé par un autre et que, à prendre la moyenne du cycle, les prix des marchandises sur le marché se règlent sur leurs valeurs. Eh bien ! pendant la phase de baisse des prix du marché et la phase de crise et de stagnation, l'ouvrier, à moins qu'il ne soit expulsé de la production, verrait très certainement diminuer son salaire. Pour ne pas être dupé, il lui faudra, même en cas de pareille baisse des prix du marché, discuter avec le capitaliste pour savoir dans quelle proportion une diminution des salaires est devenue nécessaire. S'il ne luttait pas pour des augmentations de salaires pendant la phase de prospérité alors que se réalisent des surprofits, il n'arriverait même pas, dans la moyenne d'un cycle industriel, à son *salaire moyen*, c'est-à-dire à la *valeur* de son travail. Ce serait pousser la bêtise à son comble que d'exiger que l'ouvrier, dont le salaire est nécessairement éprouvé par les phases du déclin du cycle, s'exclue lui-même d'une compensation correspondante pendant celles de prospérité. En général, la *valeur* de toutes les marchandises ne se réalise que par la compensation correspondante des prix du marché dont les vari-

ations continuelles résultent des fluctuations constantes de l'offre et de la demande. Sur la base du système actuel, le travail n'est qu'une marchandise comme toutes les autres. Il faut, par conséquent, qu'il passe par les mêmes fluctuations pour atteindre un prix moyen qui corresponde à sa valeur. Ce serait une absurdité de le traiter, d'une part, comme une marchandise, et de vouloir, d'autre part, le soustraire aux lois qui déterminent les prix des marchandises. L'esclave reçoit une quantité fixe et constante pour sa subsistance, mais pas le salarié. Il faut donc que celui-ci essaie, dans un cas, d'arracher une augmentation des salaires, ne serait-ce que pour compenser la baisse des salaires dans l'autre cas. S'il se contentait d'admettre la volonté, le diktat du capitaliste comme une loi économique constante, il partagerait toute la misère de l'esclave sans jouir de sa sécurité.

5. Dans tous les cas que j'ai envisagés, c'est-à-dire 99 fois sur 100, vous avez vu qu'une lutte pour une augmentation des salaires ne fait que suivre des modifications *antérieures*, qu'elle est le résultat nécessaire de fluctuations préalables dans la quantité de production, dans les forces productives du travail, dans la valeur du travail, dans la valeur de l'argent, dans l'étendue ou l'intensité du travail soutiré, dans les oscillations des prix du marché qui dépendent de celles de l'offre et de la demande et qui se produisent conformément aux diverses phases du cycle industriel ; bref, que ce sont autant de réactions des ouvriers contre des actions antérieures du capital. Si vous envisagez la lutte pour des augmentations de salaires indépendamment de toutes ces circonstances et en ne considérant que les variations des salaires, si vous négligez toutes les autres variations dont elle découle, vous partez d'une prémisse fautive pour aboutir à de fausses conclusions.



## Chapitre XIV.

# La lutte entre le capital et le travail et ses résultats

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

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

Mais il y a quelques circonstances particulières qui distinguent la *valeur de la force de travail*, la *valeur du travail*, des valeurs de toutes les autres marchandises. La valeur de la force de travail est formée de deux éléments dont l'un est purement physique et l'autre historique ou social. Sa *limite ultime* est déterminée par l'élément *physique*, c'est-à-dire que, pour subsister et se reproduire, pour prolonger son existence physique, il faut que la classe ouvrière reçoive les moyens de subsistance indispensables pour vivre et se multiplier. La *valeur* de ces moyens de subsistance de nécessité absolue constitue par conséquent la limite ultime de la *valeur*

*du travail*. D'autre part, la longueur de la journée de travail a également des limites extrêmes, quoique très extensibles. Ses limites extrêmes sont données par la force physique de l'ouvrier. Si l'épuisement quotidien de sa force vitale dépasse un certain degré, celle-ci ne pourra pas fournir journalièrement une nouvelle activité. Néanmoins, comme nous l'avons dit, cette limite est très extensible. Une succession rapide de générations débiles et à existence brève approvisionnera le marché du travail tout aussi bien qu'une série de générations fortes et à existence longue.

Parallèlement à cet élément purement physiologique, la valeur du travail est déterminée dans chaque pays par un *standard de vie traditionnel*. Celui-ci ne consiste pas seulement dans l'existence physique, mais dans la satisfaction de certains besoins naissant des conditions sociales dans lesquelles les hommes vivent et ont été élevés. Le standard de vie anglais pourrait être réduit à celui de l'Irlande, le standard de vie d'un paysan allemand à celui d'un paysan de Livonie. L'importance du rôle que jouent à cet égard la tradition historique et les habitudes sociales, vous pourrez la voir dans l'ouvrage de M. Thornton sur la *Surpopulation*<sup>31</sup>. Il y montre que les salaires moyens dans diverses régions agricoles d'Angleterre, encore de nos jours, diffèrent plus ou moins suivant les circonstances plus ou moins favorables dans lesquelles ces régions sont sorties du servage.

Cet élément historique ou social qui entre dans la valeur du travail peut augmenter ou diminuer, disparaître complètement, de telle sorte que la *limite physiologique* subsiste seule. Du temps de la *guerre contre les Jacobins*, entreprise, comme disait le vieux George Rose, budgétivore et sinécuriste impénitent, pour mettre les consolations de notre sainte religion à l'abri des incursions de ces mécréants de Français, les honnêtes fermiers anglais que nous traitions si tendrement dans un chapitre précédent abaissèrent les salaires des ouvriers agricoles même au-dessous du minimum *purement physique* et firent ajouter, moyennant les Lois des pauvres<sup>32</sup>, ce qui était nécessaire à la conservation physique de la race. C'était une

---

<sup>31</sup> W. T. Thornton : *Overpopulation and its Remedy* (La Surpopulation et ses remèdes), Londres, 1846.

<sup>32</sup> En vertu des « Lois des pauvres », promulguées en Angleterre au XVI<sup>e</sup> siècle, chaque paroisse prélevait une taxe spéciale au profit des indigents. Les paroissiens qui ne pouvaient suffire à leurs besoins et à ceux de leur famille touchaient une subvention délivrée par la caisse d'aide aux pauvres.



manière glorieuse de transformer l'ouvrier salarié en esclave et le paysan libre et fier de Shakespeare en un indigent assisté.

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

D'une comparaison analogue des *taux du profit sur le marché* il ressortirait que non seulement ceux-ci varient, mais que varient aussi leurs taux *moyens*.

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

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

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

est la preuve que, dans la lutte purement économique, le capital est le plus fort.

Quant aux *limites* de la *valeur du travail*, leur fixation dépend toujours en fait de l'offre et de la demande. J'entends par là la demande de travail de la part des capitalistes et l'offre de travail faite par les ouvriers. Dans les pays coloniaux, la loi de l'offre et de la demande favorise l'ouvrier. De là, le niveau relativement élevé des salaires aux Etats-Unis d'Amérique. Le capital a beau s'y évertuer ; il ne peut empêcher que le marché du travail ne s'y vide constamment par la transformation continuelle des ouvriers salariés en paysans indépendants, se suffisant à eux-mêmes. La situation d'ouvrier salarié n'est, pour une très grande partie des Américains, qu'un stade transitoire qu'ils sont sûrs de quitter au bout d'un temps plus ou moins rapproché. Pour remédier à l'état de choses existant aux colonies, le paternel gouvernement anglais a adopté, pendant un certain temps, ce que l'on appelle la théorie de la colonisation moderne, qui consiste à élever artificiellement le prix de la terre aux colonies dans le but d'empêcher la transformation trop rapide du salarié en paysan indépendant.

Passons maintenant aux pays de vieille civilisation, où le capital domine entièrement le processus de la production. Prenons, par exemple, la hausse des salaires des ouvriers agricoles en Angleterre de 1849 à 1859. Quelle en fut la conséquence ? Les cultivateurs n'ont pas pu, comme le leur aurait conseillé notre ami Weston, élever la valeur du blé, pas même son prix sur le marché. Il leur fallut, au contraire, en accepter la baisse. Mais pendant ces onze années, ils introduisirent des machines de toutes sortes, appliquèrent des méthodes scientifiques nouvelles, convertirent une partie des terres arables en pâturages, augmentèrent l'étendue des fermes et, du même coup, le volume de la production ; par ces moyens et par d'autres encore, ayant diminué la demande du travail par l'augmentation de sa force productive, ils créèrent de nouveau un excédent relatif de la population des ouvriers agricoles. Telle est la méthode générale suivant laquelle s'accomplissent plus ou moins rapidement, dans les vieux pays depuis longtemps habités, les réactions du capital contre les augmentations de salaires. Ricardo fait remarquer très justement que la machine est en concurrence continuelle avec le travail, et que souvent elle ne peut

être introduite que lorsque le prix du travail a atteint un certain niveau<sup>33</sup> ; mais l'emploi de la machine n'est qu'une des nombreuses méthodes pour accroître la force productive du travail. Ce développement même qui crée une surabondance relative du travail ordinaire simplifie, d'autre part, le travail qualifié et ainsi le déprécie.

La même loi se fait sentir sous une autre forme. Avec le développement de la force productive du travail, l'accumulation du capital s'accélère beaucoup, même en dépit d'un taux de salaire relativement élevé. On en pourrait conclure, comme Adam Smith, du vivant duquel l'industrie moderne n'était encore qu'à ses débuts, que l'accumulation accélérée du capital doit nécessairement faire pencher la balance en faveur de l'ouvrier en créant une demande croissante de travail. Pour cette même raison, un grand nombre d'écrivains contemporains se sont étonnés que les salaires n'aient pas augmenté davantage, alors que le capital anglais s'est accru dans ces vingt dernières années beaucoup plus rapidement que la population anglaise. Mais, parallèlement à l'accumulation continue du capital, il s'opère une *modification croissante dans la composition du capital*. La portion du capital total, qui consiste en capital fixe, machines, matières premières, moyens de production de toutes les sortes possibles, s'accroît plus rapidement comparativement à l'autre portion du capital qui est employée en salaires, c'est-à-dire à l'achat du travail. Cette loi fut établie sous une forme plus ou moins exacte par Barton, Ricardo, Sismondi, le professeur Richard Jones, le professeur Ramsay, Cherbuliez et plusieurs autres.

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

<sup>33</sup> David Ricardo : *On the Principles of Political Economy, and Taxation* (À propos des principes de l'économie politique et des impôts), Londres, 1821.

Ces quelques indications suffiront à montrer que le développement même de l'industrie moderne doit nécessairement faire pencher toujours davantage la balance en faveur du capitaliste contre l'ouvrier et que, par conséquent, la tendance générale de la production capitaliste n'est pas d'élever le niveau moyen des salaires, mais de l'abaisser, c'est-à-dire de ramener, plus ou moins, la *valeur du travail* à sa *limite la plus basse*. Mais, telle étant la tendance des *choses* dans ce régime, est-ce à dire que la classe ouvrière doit renoncer à sa résistance contre les atteintes du capital et abandonner ses efforts pour arracher dans les occasions qui se présentent tout ce qui peut apporter une amélioration temporaire à sa situation ? Si elle le faisait, elle se ravalerait à n'être plus qu'une masse informe, écrasée, d'êtres faméliques pour lesquels il n'y aurait plus de salut. Je pense avoir montré que ses luttes pour des salaires normaux sont des incidents inséparables du système du salariat dans son ensemble, que, dans 99 cas sur 100, ses efforts pour relever les salaires ne sont que des tentatives pour maintenir la valeur donnée au travail, et que la nécessité d'en disputer le prix avec le capitaliste est en connexion avec la condition qui l'oblige à se vendre elle-même comme une marchandise. Si la classe ouvrière lâchait pied dans son conflit quotidien avec le capital, elle se priverait certainement elle-même de la possibilité d'entreprendre tel ou tel mouvement de plus grande envergure.

En même temps, et tout à fait en dehors de l'asservissement général qu'implique le régime du salariat, les ouvriers ne doivent pas s'exagérer le résultat final de cette lutte quotidienne. Ils ne doivent pas oublier qu'ils luttent contre les effets et non contre les causes de ces effets, qu'ils ne peuvent que retenir le mouvement descendant, mais non en changer la direction, qu'ils n'appliquent que des palliatifs, mais sans guérir le mal. Ils ne doivent donc pas se laisser absorber exclusivement par les escarmouches inévitables que font naître sans cesse les empiétements ininterrompus du capital ou les variations du marché. Il faut qu'ils comprennent que le régime actuel, avec toutes les misères dont il les accable, engendre en même temps les *conditions matérielles* et les *formes sociales* nécessaires pour la transformation économique de la société. Au lieu du mot d'ordre *conservateur* : « *Un salaire équitable pour une journée de travail équitable* », ils doivent inscrire sur leur drapeau le mot d'ordre *révolutionnaire* : « *Abolition du salariat* ».

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

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

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

3. Les trade-unions agissent utilement en tant que centres de résistance aux empiétements du capital. Elles manquent en partie leur but dès qu'elles font un emploi peu judicieux de leur puissance. Elles manquent entièrement leur but dès qu'elles se bornent à une guerre d'escarmouches contre les effets du régime existant, au lieu de travailler en même temps à sa transformation et de se servir de leur force organisée comme d'un levier pour l'émancipation définitive de la classe travailleuse, c'est-à-dire pour l'abolition définitive du salariat.

Écrit par Marx entre la fin mai et le 27 juin 1865.

Le texte original est en anglais

Publié pour la première fois en brochure à Londres en 1898





# Éditions en Langues Étrangères

## Collection Classiques en couleurs

1. **Cours de base de marxisme-léninisme-maoïsme**  
PCI (maoïste)
2. **Les courants philosophiques dans le mouvement féministe**  
Anuradha Ghandy
4. **La nécessité communiste**  
J. Moufawad-Paul
8. **Stratégie pour la libération de la Palestine**  
FPLP
10. **Notre guerre populaire et ses particularités**  
José Maria Sison
11. **Repenser le socialisme: Qu'est ce que la transition socialiste ?**  
Deng-yuan Hsu & Pao-yu Ching
14. **Perspectives urbaines**  
PCI (maoïste)
15. **Cinq essais philosophiques**  
Mao Zedong
18. **Huit documents historiques**  
Charu Mazumdar
20. **Introduction aux principes de base du marxisme-léninisme**  
José Maria Sison
21. **Pour une analyse scientifique de la question gay**  
Groupe d'étude de Los Angeles
22. **Guide du militant — Araling Aktibista**  
PADEPA

## Collection Fondations

1. **Des principes du léninisme**  
J. Staline
2. **Travail salarié et capital & Salaire, prix et profit**  
Karl Marx