

N. I. Boukharine

UNE ÉCONOMIE SANS VALEUR

1914

Source :



Die Neue Zeit, Volume I, n° 22, publié le 27 février 1914, 32^e année, pp. 806-816 et n°23, publié le 6 mars 1914, pp. 850-858. [Reproduction des articles autorisée uniquement avec mention de la source...] Traduction de travail – les citations n’ont pas encore été recherchées dans les éditions françaises.

Une économie sans valeur.

Par N. Boukharine.

La théorie marxienne de la valeur a toujours été une pierre d'achoppement pour l'économie bourgeoise. Böhm-Bawerk n'a fait qu'exprimer ce que ses collègues professeurs ressentent et pensent en admettant qu'on ne peut plus ébranler le système économique de Marx une fois qu'on a admis la justesse de ses fondements. La science bourgeoise devait donc s'efforcer avec le plus grand zèle de fonder son économie sur d'autres bases, dans la mesure où elle osait encore s'attaquer à sa construction systématique. La théorie de l'utilité marginale devait servir cet objectif. Pour les besoins de la recherche théorique, celle-ci se révèle toutefois totalement inutilisable et ne manque pas de contradictions internes ; mais elle était tout de même la seule théorie de la valeur que la science bourgeoise pouvait opposer à celle de Marx, d'où l'accueil qu'elle a reçu.

Mais l'insuffisance de plus en plus criante de cette théorie devait suggérer l'idée de renoncer à une théorie fondamentale en général et de tenter de construire une économie sans théorie de la valeur. En fait, ce n'était que le prolongement logique de la théorie de l'utilité marginale, car celle-ci n'avait déjà plus reconnu la valeur d'échange comme une catégorie indépendante, mais s'était entièrement rabattue sur le moment d'utilité, c'est-à-dire sur la valeur d'usage.

Monsieur Tugan-Baranowsky, l'ancien marxiste, a tiré cette conséquence et s'est efforcé de créer une économie sans tenir compte de l'élément valeur. Dans son dernier ouvrage "*La théorie sociale de la répartition*"¹, il a mené à bien cette tentative déjà entamée dans des ouvrages antérieurs.

Voyons comment sa tentative a été couronnée de succès.

Ricardo a déjà considéré le problème de la répartition comme le problème fondamental de l'économie politique². C'est à ce problème, ainsi qu'à celui de la valeur, qu'un grand nombre d'éminents chercheurs ont récemment accordé leur plus grande attention. A notre époque de lutte des classes exacerbée, de formation d'immenses organisations de classe, d'apparition de phénomènes tout à fait nouveaux de monopoles capitalistes (trusts, syndicats, etc.), la solution théorique des problèmes de répartition est placée au premier rang par le cours même de l'évolution³. La tentative d'éclairer ces questions de manière générale sur la base d'un nouveau matériel factuel constituerait donc un réel progrès si la nouveauté du matériel était associée à la clarté de la pensée théorique dans la recherche. Malheureusement, ce n'est pas du tout le cas de Tugan-Baranowsky. Il parvient à ériger en principe méthodologique la confusion des concepts de certains messieurs, comme M. Struve, qui consiste à confondre les notions de valeur d'usage et de valeur d'échange, du *produit* et de sa *valeur*.

¹ Berlin, Julius Springer.

² Voir "*Principes d'économie politique*", préface.

³ Il est remarquable que, dans la littérature russe déjà, un courant s'est développé qui déclare impossible l'élaboration d'une théorie de la répartition. C'est l'opinion de M. Struve, auquel se rattache M. Schapchnikoff (voir sa "*Théorie de la valeur et de la répartition*", Moscou 1912, p. II), et on trouve le même scepticisme scientifique chez Bulgakoff ("*Philosophie de l'économie*", p. 289).

La grande majorité des théories modernes de la répartition considèrent qu'il est possible de résoudre le problème qu'elles posent en faisant abstraction des conditions socio-historiques de la vie économique existante : la question de la répartition est généralement ramenée à la question de la valeur d'échange en soi et pour soi. C'est la position adoptée par *l'école autrichienne* qui prédomine actuellement dans la science officielle. Chez Marx aussi, le problème de la répartition est étroitement lié au problème de la valeur, puisqu'il considère le salaire comme le prix de la force de travail. Mais chez lui (et c'est là son immortel mérite), toutes les catégories économiques sont sociales et prises dans l'histoire ; c'est pourquoi l'acte d'échange entre le capitaliste et l'ouvrier implique lui-même l'existence d'une opposition de classe et d'une lutte des classes. *Tugan-Baranowsky* défend ici un point de vue très particulier. En défendant sa "propre" théorie de la valeur, qui n'est rien d'autre qu'un mélange de Böhm-Bawerk et de Marx, il établit également sa propre théorie de la répartition, dans laquelle il s'oppose à la fois à Böhm-Bawerk et à Marx, puisqu'il s'écarte d'eux par principe, tant dans la question elle-même que dans la méthode pour la résoudre. Contrairement à eux, il pense qu'il n'y a pas de lien logique nécessaire entre le problème de la répartition et celui de la valeur : on peut défendre n'importe quelle théorie de la valeur sans, selon Tugan-Baranowsky, toucher le moins du monde à une quelconque théorie de la répartition ; car entre les classes sociales, il y a une lutte pour la part du produit social. De cette façon, la nouveauté de la méthode de Tugan-Baranowsky consiste en ce que les *questions de répartition* sont entièrement séparées des problèmes de *valeur d'échange* et exclusivement considérées du point de vue des rapports de force entre les classes de la société capitaliste. Nous verrons plus loin où cette "nouveauté" nous mènera. Mais il est d'abord nécessaire d'établir quelques exigences méthodologiques que nous devons avoir pour toute théorie de la répartition capitaliste.

L'économie politique a pour objet l'étude des rapports qui s'établissent entre les hommes dans leur lutte avec la nature ; la société entière est considérée de ce point de vue comme un certain "organisme de production" (Marx) : comme point de départ de son développement apparaissent les relations réciproques entre les hommes et le monde extérieur, le degré de domination sur celui-ci – "les forces productives sociales" ; avec leur développement se modifient les relations réciproques des hommes dans le processus de travail – "les rapports de production" selon la terminologie de Marx. Le produit du travail est distribué, mais les formes de cette distribution sont toujours données *historiquement*, toujours en cours de changement. Nous distinguons premièrement une répartition organisée, lorsque le produit est distribué soit par la société elle-même, soit par le pouvoir social (ce que M. Struve appellerait la "véritable économie") ; deuxièmement une répartition inorganisée, lorsque l'économie sociale apparaît comme une combinaison singulière d'économies individuelles, "singulières"⁴ ; ici, la répartition apparaît sous la forme d'un *échange* ("pseudo-répartition" selon Struve)⁵.

Dans la répartition s'expriment certains rapports sociaux de travail ; en particulier, dans l'échange, dans le mouvement des marchandises d'une économie particulière vers une autre,

⁴ Les traits caractéristiques de cette économie sociale, constituée d'économies individuelles, ont été très bien discutés par Rodbertus.

⁵ Voir "*Zur Kritik einiger Grundprobleme der politischen Ökonomie*" [Critique de quelques problèmes fondamentaux de l'économie politique], "Schisn", 1900, III et VI.

s'exprime le fait de la collaboration générale des hommes.⁶ Les formes de la répartition correspondent toujours à certains rapports de production et apparaissent en outre comme les formes de leur reproduction constante. Ainsi, par exemple, le rapport fondamental de la production capitaliste est le rapport entre le capitaliste et l'ouvrier, et la forme de distribution qui lui correspond est l'apparition de la force de travail en tant que marchandise sur le marché du travail : Ce n'est que grâce à cette dernière circonstance que l'échange prend la forme du *capitalisme*. Si la marchandise force de travail n'est pas présente sur le marché, cela montre que la forme de répartition correspond simplement à la production simple de marchandises, en aucun cas à la production capitaliste. Inversement, dans la mesure où l'opération A - Ft ("argent - force de travail") est donnée comme composante dans les métamorphoses A - M [Argent - Marchandise], nous avons la forme spécifique de la répartition *capitaliste*, qui n'est propre qu'à la production *capitaliste*⁷. Ainsi, à la production capitaliste correspond, comme forme historique de la répartition, l'échange capitaliste, c'est-à-dire la répartition au moyen de la *valeur*, et non de rapports entre les choses, un échange où la force de travail est également une marchandise. *Donc, pour comprendre le processus de répartition dans sa forme capitaliste, nous devons absolument retenir les deux faits mentionnés ci-dessus : 1. la répartition se fait au moyen de rapports de valeur ; 2. la force de travail devient une marchandise. Ce sont précisément les exigences que l'on doit avoir pour toute théorie de la répartition capitaliste.*

Qu'en est-il de la théorie de Tugan-Baranowsky à cet égard ?

Dans le résultat de ses recherches sur le salaire et le profit, il arrive à la formulation suivante : Le montant du salaire et du profit est déterminé premièrement par la productivité sociale du travail, puisque la quantité de produits à partager est ainsi donnée, et deuxièmement par la part des ouvriers et des capitalistes (*dans le produit*) ; cette part est elle-même déterminée par les rapports de force réciproques. C'est en cela que consiste, dans ses principes fondamentaux, la nouvelle théorie.

Nous voyons donc que les deux conditions mentionnées ci-dessus ne sont pas remplies : ni la valeur en général, ni la valeur de la force de travail en particulier ne sont prises en considération ici. Et on remarque immédiatement qu'une telle formulation n'explique pas le salaire et le profit en tant que tels, c'est-à-dire en tant que formes spécifiquement historiques. Il est en effet facile de voir que, sur le "revenu" exprimé en *produits*, la productivité du travail exercera le même effet dans *toutes* les formations historiques : la quantité totale de produits augmente avec l'augmentation de la productivité du travail et diminue avec sa diminution, indépendamment du fait que l'on suppose une production communiste primitive, féodale ou capitaliste. De même, les rapports de force sont le facteur qui détermine la part des classes opposées dans *chaque* société différenciée en classes ; car là où il y a des classes, il y a aussi une lutte pour la part du produit social total, et il est facile de comprendre que les résultats de cette lutte sont déterminés par les "rapports sociaux de force".

⁶ Marx l'a parfaitement expliqué dans le chapitre sur le "*fétichisme de la marchandise*".

⁷ Dans le rapport entre le capitaliste et le salarié, le rapport monétaire, le rapport entre l'acheteur et le vendeur, devient un rapport immanent à la production elle-même. Mais ce rapport repose sur le caractère social de la production, et non sur celui du mode de circulation : celui-ci découle au contraire de celui-là. ("*Le Capital*", tome 2, p. 93.)

La lutte moderne pour la part du produit social a une caractéristique particulière : c'est une lutte pour les valeurs économiques. Faire abstraction de la valeur reviendrait donc à faire abstraction du processus typique de la forme économique moderne.

Marx dit :

La valeur d'usage n'est pas du tout la chose "*qu'on aime pour elle-même*"[en français dans le texte] dans la production de marchandises. Les valeurs d'usage ne sont produites ici que parce que et dans la mesure où elles sont le substrat matériel, le support de la valeur d'échange. ("*Capital*", I, 5e édition, p. 149)

Dans un autre passage du "*Capital*", Marx donne une caractéristique brillante de la méthode capitaliste d'exploitation :

Le capital n'a pas inventé le surtravail. Partout où une partie de la société possède le monopole des moyens de production, le travailleur, libre ou non, doit ajouter au temps de travail nécessaire à sa propre conservation un temps de travail excédentaire pour produire les aliments destinés au propriétaire des moyens de production, que ce propriétaire soit athénien *Καλός Κάγαθος*, théocrate étrusque, *civis romanus*, baron normand, propriétaire d'esclaves américain, boyard valaque, seigneur terrien moderne ou capitaliste. Il est cependant clair que si, dans une formation sociale économique, ce n'est pas la valeur d'échange mais la valeur d'usage du produit qui prédomine, le surtravail est limité par un cercle plus ou moins large de besoins, mais qu'aucun besoin illimité de surtravail ne découle du caractère même de la production. (*op. cit.*, p. 186 à 197.)

Ce passage du "*Capital*" montre particulièrement bien que la répartition de la valeur doit être strictement séparée de la simple répartition des produits. *Nous ne pourrions même pas saisir un phénomène aussi important que l'accumulation du capital* si nous ne prenions en considération que la répartition du produit en tant que *valeur d'usage*, et nous ne serions par conséquent pas non plus en mesure de comprendre le processus de la reproduction continuellement élargie des rapports capitalistes. Une théorie économique élaborée doit, à partir d'un concept fondamental de la valeur, pouvoir saisir tous les phénomènes de la vie économique. Déjà dans la "*Misère de la philosophie*", Marx avait souligné comme mérite particulier de Ricardo le fait

... qu'il constate la vérité de sa formule en la déduisant de tous les processus économiques et qu'il explique ainsi tous les phénomènes... C'est précisément ce qui fait de sa doctrine un système scientifique. (Traduction allemande, p. 22.)

Nous arrivons donc à la conclusion suivante : pour expliquer les "rapports de répartition capitalistes", il ne suffit pas, comme le fait Tugan-Baranowsky, d'évoquer la lutte des classes, *mais il faut montrer comment cette lutte des classes qui se partagent le produit social s'exprime dans la catégorie générale de l'économie marchande, celle de la valeur*, c'est-à-dire comment cette lutte des classes se présente sous la forme d'une lutte entre l'acheteur et le vendeur de la marchandise "force de travail". Sans cette démonstration, nous n'avons pas de théorie de la répartition capitaliste, nous n'avons qu'une série d'affirmations de nature sociologique générale qui s'appliqueraient aux formes économiques les plus diverses. De cette manière, la théorie de Tugan-Baranowsky se trouve dans une situation vraiment comique : celle d'une théorie "sociale" qui n'explique pourtant pas des rapports sociaux *déterminés* ; au contraire, comme nous l'avons montré, des structures sociales très diverses peuvent être intégrées dans son cadre.

C'est là l'objection générale à la théorie de Tugan-Baranowsky, objection qui ne nie pas, bien sûr, l'effet des deux facteurs (productivité sociale du travail et lutte des classes) qu'affirme cette théorie, mais qui démontre en même temps de manière suffisante que la nouvelle théorie ne peut pas expliquer les particularités de la répartition capitaliste.⁸

Passons maintenant de ces considérations générales à une critique plus concrète de la théorie du salaire et du profit.

Nous avons déjà constaté que dans l'analyse de la répartition capitaliste, il faut d'abord prendre en compte le fait que la force de travail, dans le mode de production capitaliste, se présente comme une marchandise. En d'autres termes, le "revenu" de l'ouvrier est réalisé par un acte d'échange dont l'objet est la seule marchandise présente chez le prolétaire sans moyens de production – sa force de travail. C'est pourquoi "la part de l'ouvrier dans le produit" apparaît ici sous la forme du prix de cette marchandise. Nous avons vu plus haut que c'est précisément cette circonstance qui est essentielle et caractéristique du capitalisme. D'où le point de vue de Marx, qui considère la part de l'ouvrier sous sa forme historique, celle du prix ou de la valeur de la force de travail. Mais notre critique est très sévère, et la théorie marxiste lui apparaît bien entendu comme déficiente, car, selon lui,

elle considère le problème de la répartition comme un problème général de valeur - et se heurte à des difficultés insolubles... Du point de vue de la théorie de la valeur-travail que Marx défend, on ne peut en effet pas expliquer l'apparition du salaire. Pourquoi, si le travail crée la valeur, l'ouvrier ne reçoit-il pas la totalité du produit qu'il a créé, mais seulement une partie ? Pour expliquer cela, on est obligé de dépasser les limites de la théorie générale de la valeur et d'introduire des éléments sociaux qui sont tout à fait étrangers à la théorie de la valeur-travail comme à la théorie du salaire marginal.⁹

M. Tugan énonce donc le dilemme suivant : soit la "théorie de la valeur travail", soit les "éléments sociaux". Mais Marx ne se contente nullement d'une problématique *générale*. Dans la mesure où il sépare la force de travail de toutes les autres marchandises, il parle d'éléments "historiques et moraux", c'est-à-dire *sociaux*¹⁰. La théorie de la valeur-travail n'entre donc pas en conflit avec les "éléments sociaux" de la lutte des classes, au contraire, elle les présuppose. Chez Marx, l'acte d'échange entre le capitaliste et l'ouvrier est déjà considéré comme une manifestation du rapport de classe.

Tout accroissement durable des besoins de la classe ouvrière et l'augmentation de la valeur de la force de travail qui en résulte ne sont réalisés que par la lutte de classe prolétarienne ; cette réalisation, avec ses effets secondaires, se déroule de la manière suivante : si

⁸ On trouve de belles âmes. L'un des plus récents "critiques du marxisme" allemand, créateur de sa "propre" théorie du socialisme libéral, Fr. Oppenheimer, de la même manière que son "camarade de combat" russe, n'est pas capable de comprendre que le capitalisme est une forme généralisée de *production marchande* et que, pour le comprendre, une analyse des catégories de la *production marchande* semble indispensable. Voir son livre "*Soziale Frage und Sozialismus*" (Question sociale et socialisme), sous-titré "*Eine kritische Auseinandersetzung mit der marxistischen Theorie*" (Une analyse critique de la théorie marxiste). Le chapitre "*Robinson, capitaliste*" est particulièrement intéressant à cet égard.

⁹ Tugan-Baranowsky, *Grundlagen der politischen Ökonomie* [Fondements de l'économie politique], 2^e édition, p. 354.

¹⁰ Contrairement aux autres marchandises, la détermination de la valeur de la force de travail contient un élément historique et moral ("*Capital*", tome 1, p. 133 à 134) ; ... élément historique ou social qui entre dans la valeur du travail. . . ("*Salaire, prix et profit*", p. 48),

l'augmentation du salaire (résultat d'une lutte de classe réussie) dure assez longtemps, la force de travail donnée est transformée en une force de travail qualitativement différente ; parallèlement à cela, un deuxième processus se produit : le salaire donné, en tant que *prix* de la force de travail, devient la *valeur* de celle-ci : le niveau autour duquel les autres variations de salaire ont lieu devient plus élevé. La valeur accrue de la force de travail correspond donc à sa qualification accrue¹¹ ; dans la mesure où des besoins habituels accrus sont supposés, la force de travail doit posséder une valeur plus élevée, mais il y a aussi une transformation qualitative de cette force de travail : le processus d'amélioration absolue de la situation de la classe ouvrière, stimulé par la lutte des classes, est accompagné d'un développement incessant de la capacité de travail.

De plus, nous voyons

que la lutte pour une augmentation de salaire n'éclate qu'à la suite de changements antérieurs, qu'elle est le fruit inévitable de changements antérieurs de la masse des produits, des forces productives, du travail, de la valeur du travail, de la valeur de l'argent, de l'augmentation ou de la condensation du travail tiré du travailleur, des fluctuations des prix du marché conditionnées par les variations de la demande et de l'offre et correspondant aux différentes phases du cycle industriel...¹²

Nous voyons donc que la doctrine de Marx ne se contente pas de dévoiler la base sociale de la répartition capitaliste (monopolisation des moyens de production obligeant l'ouvrier à vendre sa force de travail et lutte de classe entre bourgeoisie et prolétariat), mais nous montre comment cette lutte s'exprime sous la forme "achat-vente". Et c'est précisément parce que chez Marx la définition de la valeur de la force de travail "contient un élément historique et moral" que non seulement le lien social entre le revenu du capitaliste et celui de l'ouvrier reste intact, mais que ce lien trouve une explication appropriée sur la base des conditions générales des rapports de production capitalistes. Chez Marx, c'est précisément le *salaire du travail*, c'est-à-dire une catégorie de l'économie capitaliste, qui est étudié, alors qu'au contraire, dans l'exposé de Tugan-Baranowsky, le salaire du travail peut être compris comme la "part" revenant à n'importe quelle classe exploitée. Il s'ensuit qu'une théorie *générale* de la valeur ne suffit pas pour expliquer le salaire du travail. Il faut absolument tenir compte de toute la particularité de la marchandise "force de travail", qui consiste principalement en ce que la valeur de cette force de travail, même si nous faisons abstraction des causes qui modifient la valeur de toutes les autres marchandises, subit une modification, et cette modification est conditionnée - du point de vue social - par la lutte de classe du prolétariat. Mais si une théorie générale de la valeur ne semble pas encore *suffisante* pour une théorie du salaire du travail, il n'en résulte nullement que cette dernière puisse se passer d'un fondement théorique de la valeur. Au contraire, comme nous l'avons constaté plus haut, aucune théorie du salaire du travail ne peut être établie sans remplir cette condition. Mais peut-être une théorie de la rémunération du travail est-elle également impossible si l'on admet que la force de travail est une marchandise et que sa vente est soumise à la loi de la valeur qui régit toutes les marchandises ? Tugan-Baranowsky défend justement ce point de vue. "La tentative de Marx",

¹¹ Ce fait ne doit jamais être négligé lorsqu'on aborde la question du chômage. Sinon, le lien entre la théorie de la valeur du travail, appliquée au problème de la force de travail, et la doctrine de la lutte des classes ne pourra pas trouver d'explication suffisante.

¹² Karl Marx, *Salaire, prix et profit*, p. 41 à 42.

écrit-il, "de construire une théorie de la rémunération du travail sur la base de la théorie de la valeur-travail doit être considérée comme un échec complet"¹³. Et cela, pense notre économiste, est dû au fait que "la force de travail" n'entre pas du tout dans la catégorie des marchandises au sens ordinaire du terme et n'est donc en aucun cas subordonnée aux lois qui s'appliquent à toutes les marchandises. Sa production n'est surtout pas un processus économique :

"Toutes les autres marchandises", dit Tugan-Baranowsky, "ne sont que des moyens pour telle ou telle fin ; la force de travail, bien qu'elle représente pour le capitaliste un moyen de production au même titre que tous les autres, n'est pas pour le travailleur, porteur et créateur de cette force, un moyen, mais une fin en soi".¹⁴

Cependant, le fait que la personnalité humaine ne soit pas une "fin en soi" dans la société capitaliste ne sera pas réfuté par des lamentations. Il y a ici "un cynisme dans les rapports" entre le capital et le travail ; la force de travail se présente sous la forme d'une marchandise, en tant que moyen de production déterminé, et le processus même de la production capitaliste, dans son mouvement subtil et dans toute son ampleur sociale, est également un processus singulier de production et de reproduction de la force de travail, c'est-à-dire non pas des hommes en tant que tels, mais en tant que travailleurs salariés du capital¹⁵ ; la particularité de ce processus de production réside dans le fait qu'on n'y met pas en valeur un nouveau travail vivant, mais qu'on y transmet un travail passé, incarné dans des produits d'usage des travailleurs. Dans son effort pour discréditer la méthode qui considère le salaire comme le prix de la force de travail, Tugan-Baranowsky déclare invalide, en ce qui concerne la force de travail, non seulement la loi des coûts de production, mais aussi la loi de la demande et de l'offre, ce qui, de son point de vue, semble naturellement très logique, dans la mesure où il avance sa propre prémisse selon laquelle la force de travail n'est pas une marchandise. Mais il est très difficile de concilier sa théorie avec la réalité.

"Si le prix de la force de travail était déterminé par l'offre et la demande", écrit Tugan-Baranowsky, "toute la pratique de lutte du travail et du capital semblerait tout à fait dénuée de sens".... "Les organisations ouvrières ne sont en effet pas en mesure de réduire l'offre générale de main d'œuvre dans le pays... .."¹⁶

Si l'on admet cela, il n'est plus question de la loi de l'offre et de la demande. Telle est la conclusion de M. Tugan-Baranowsky. Son erreur réside toutefois dans le fait qu'il interprète la loi de l'offre et de la demande de manière beaucoup trop étroite. En réalité, le véritable objectif des organisations ouvrières est d'essayer d'influencer activement le rapport entre l'offre et la demande en faveur des travailleurs. L'organisation des travailleurs agit comme une diminution de l'offre de main d'œuvre, leur désorganisation, au contraire, comme une augmentation.

Tugan-Baranowsky utilise un autre argument en rapport avec l'affirmation ci-dessus selon laquelle la force de travail n'est pas une marchandise :

¹³ Tugan-Baranowsky, *Grundlagen der politischen Ökonomie*, 2^e édition, p. 854.

¹⁴ *Ibid.*, p. 388.

¹⁵ Du point de vue social, la classe ouvrière est donc, même en dehors du processus de travail immédiat, tout autant l'accessoire du capital que l'instrument de travail mort. ("*Le Capital*", tome 1, p. 636.)

¹⁶ Tugan-Baranowsky, *op. cit.*, p. 364.

"Si le prix de n'importe quel autre moyen de production augmente", lisons-nous chez lui, "le monde capitaliste s'en défend en augmentant la production du moyen de production correspondant... Mais si le salaire du travail a augmenté, le monde capitaliste n'est pas en mesure de répondre comme il répond à l'augmentation du prix de n'importe quelle autre marchandise."¹⁷

Ce "monde capitaliste" se révèle, selon Tugan-Baranowsky, tout à fait impuissant.

"Il est vrai, dit-il, que l'augmentation du salaire pourrait amener le fabricant à introduire de nouvelles machines et à réduire ainsi le nombre des ouvriers employés ; mais remplacer les ouvriers par des machines n'est justement pas toujours possible, seulement dans certains cas, et cela n'arrive pas du tout régulièrement".¹⁸

De cette façon, M. Tugan-Baranowsky (lui-même, qui reproche à Marx d'avoir "négligé" le moment social de la supériorité de la force des capitalistes) suppose que le capital est presque impuissant dans sa lutte avec la classe ouvrière ; il pense qu'il n'est possible de remplacer les ouvriers par des machines "que dans certains cas". Pourtant, cette "possibilité" n'a rien d'inhabituel pour le capitaliste¹⁹. C'est même le contraire. Le remplacement de l'ouvrier par la machine et la création d'une armée industrielle de réserve ont toujours été considérés, et le sont encore aujourd'hui, comme un fait incontestable de la réalité économique. C'est un processus nécessairement lié à la production capitaliste, non pas un hasard, non pas une exception, mais un de ses traits les plus caractéristiques. Ce n'est pas pour rien que "le problème de la pauvreté et du chômage" inquiète même les bouffeurs de socialistes étiquetés comme une menace permanente pour "la paix sociale".

Or, M. Tugan-Baranowsky affirme que la loi de la valeur du travail et celle des coûts de production ne sont pas valables pour les ouvriers.

Cette affirmation prend la forme d'une critique de différentes théories "du minimum (physiologique et culturel) des moyens d'existence", y compris la théorie de Marx. En critiquant cette dernière comme une théorie du "minimum culturel"²⁰, Tugan-Baranowsky lui oppose l'objection suivante. Cette théorie, selon lui, est une déformation totale des rapports de causalité réels, car l'ouvrier anglais ne reçoit pas un salaire élevé parce qu'il mange du *beefsteak*, mais il mange du *beefsteak* parce qu'il reçoit un salaire élevé... L'augmentation du "*standard of life*" de l'ouvrier anglais ne doit pas être considérée comme une conséquence de l'augmentation du salaire, mais à l'inverse : l'augmentation du salaire est un résultat de l'augmentation du *standard of life*. Affirmer que l'importance du salaire est déterminée par les coûts de production nécessaires de la force de travail, c'est n'avoir rien dit du tout, puisque ces

¹⁷ Tugan-Baranowsky, *op. cit.*, 1^{re} édition, p. 573.

¹⁸ *Op. cit.* : Les faits montrent en tout cas que les ouvriers représentent un moyen de production irremplaçable pour le fabricant, et qu'en règle générale, il n'est pas en mesure de répondre à des revendications salariales plus élevées par le licenciement de la partie la plus importante des ouvriers et leur remplacement par des machines. (2^e édition, p. 366).

¹⁹ Voir R. Shapchnikoff, critique du livre de Tugan-Baranowsky dans la "*Kritische Rundschau*", septembre 1909, p. 62.

²⁰ Il est bon de noter ici ce qui suit : Après avoir exposé la soi-disant "loi d'airain du salaire du travail", M. Tugan-Baranowsky dit immédiatement après : "En ce qui concerne Marx, il ne fait aucun doute qu'il a défendu le point de vue de la doctrine du minimum des moyens d'existence". On a donc l'impression que Marx était un défenseur de cette "loi" si souvent évoquée. Or, Marx a bien su apprécier la valeur théorique de cette loi.

coûts de production sont eux-mêmes extrêmement variables, en ce sens qu'ils dépendent du *standard of life* des ouvriers, qui est lui-même déterminé par le salaire. L'explication tourne évidemment en rond.²¹

Tout d'abord, de ce point de vue, l'explication de Tugan-Baranowsky n'est elle-même qu'un "*circulus vitiosus*" (un cercle vicieux).

Nous savons en effet que, selon lui, le niveau du salaire du travail, contrairement aux prix des autres marchandises, est fixé sur la base de facteurs tout à fait différents, à savoir la productivité du travail social et la part de la classe ouvrière déterminée par la lutte des classes. Mais premièrement, la productivité du travail lui-même dépend dans une très large mesure du niveau des salaires, car la croissance du salaire du travail oblige le capitaliste à améliorer la technique de production et donc à augmenter la productivité du travail ; deuxièmement, le niveau de la lutte de classe du prolétariat dépend de son état de besoin. (On sait comment Lassalle se plaignait de "la maudite absence de besoins"). Il y a donc bien chez M. Tugan-Baranowsky le "mouvement en cercle" qu'il reproche à Marx. Mais revenons à la théorie de Marx elle-même.

Tugan-Baranowsky ne tient pas compte de deux circonstances. La première est que Marx considère la catégorie de valeur de la force de travail d'un point de vue *historique* :

Les besoins naturels eux-mêmes, comme la nourriture, les vêtements, le chauffage, le logement, etc., varient en fonction des particularités climatiques et autres caractéristiques naturelles d'un pays. D'autre part, l'étendue des besoins dits nécessaires, tout comme la manière dont ils sont satisfaits, est un produit historique et dépend donc en grande partie du niveau culturel d'un pays, entre autres aussi essentiellement des conditions et donc des habitudes et des exigences de vie dans lesquelles la classe des travailleurs libres s'est formée.²²

Nous voyons donc que les "exigences de vie" et les "habitudes" sont un *prius* historique, et cette seule circonstance détruit déjà le cercle vicieux.

"Pourquoi, demande encore Tugan-Baranowsky, le minimum vital culturel est-il plus élevé en Amérique qu'en Angleterre, etc. C'est précisément la question que ladite doctrine laisse sans réponse."²³

Mais ladite "doctrine" répond aussi à ceci : si nous voulons déterminer les causes finales, le phénomène en question peut être attribué en dernier lieu au niveau de développement des forces productives.

Ce qui nous intéresse ici, c'est l'autre aspect, et il semble nécessaire d'établir un lien entre la valeur de la force de travail et ses caractéristiques. La réponse est alors très claire, même pour celui qui n'est pas spécialiste : le salaire (ou plus exactement la valeur de la force de travail) est plus élevé en Amérique qu'en Angleterre, parce que la force de travail américaine et la force de travail anglaise représentent deux grandeurs qualitativement différentes : ce sont deux marchandises différentes, qui possèdent une valeur d'usage inégale et qui, lorsqu'elles sont reproduites, exigent une quantité inégale de travail socialement nécessaire. Le travail fourni par l'Américain est plus compliqué, et pour être reproduit, sa force de travail a besoin

²¹ Tugan-Baranowsky, *op. cit.*, p. 362.

²² Karl Marx, *Le Capital*, tome 1, p. 133 à 134.

²³ Tugan-Baranowsky, *op. cit.*, p. 361.

d'une plus grande quantité et d'une plus grande variété de moyens d'usage, de sorte que les moyens de reproduction de la force de travail atteignent une valeur plus élevée en Amérique qu'en Angleterre. Nous avons ici la deuxième circonstance que Tugan-Baranowsky a négligée, à savoir le rapport entre les besoins (et donc la valeur de la force de travail) et le niveau de développement de cette force de travail. La question de savoir pourquoi la force de travail est devenue beaucoup plus précieuse en Amérique qu'en Europe est une question tout à fait différente de la nôtre, qui trouve sa réponse dans les conditions historiques concrètes de ce pays colonial récemment colonisé. Ces considérations libèrent la théorie du "minimum culturel" du reproche de "renvoyer de Ponce à Pilate".

[fin de la première partie publiée dans le n°22 et début de la seconde partie dans le n°23]

Mais comment Tugan-Baranowsky lui-même explique-t-il le montant du salaire ?

Comme nous l'avons vu plus haut, la valeur du salaire est déterminée par 1) la productivité sociale du travail et 2) la part de la classe ouvrière dans le produit social commun. La première affirmation n'est pas contestable, mais la seconde semble quelque peu étrange. N'oublions pas que le calcul se fait en termes de *produits*. Or, si nous prenons l'économie capitaliste dans son ensemble, ce sur quoi insiste M. Tugan-Baranowsky lui-même, le revenu social s'exprime en une somme de produits qualitativement différents. De plus, il faut remarquer que la consommation des ouvriers est très différente de celle des capitalistes en ce qui concerne la qualité de ce qu'ils consomment. Schématiquement, on pourrait représenter la chose de la manière suivante (nous faisons abstraction de la "part" des moyens de production pour simplifier) :

Le produit social total comprendrait 4 pièces de soie + 5 tonnes de seigle, dont les ouvriers consomment 4 tonnes de seigle, les capitalistes 4 pièces de soie + 1 tonne de seigle.

Or, il faut remarquer que "la part du revenu social" que les ouvriers reçoivent comme salaire représente $\frac{1}{4}$ ou $\frac{1}{2}$, $\frac{2}{3}$... $\frac{x}{n}$ de ce revenu, c'est-à-dire une certaine fraction du revenu social total en tant qu'unité. Comment exprimer les 4 tonnes de seigle comme partie de l'ensemble (4 *pièces de soie* + 5 *tonnes de seigle*) ? Il est évident que cela est impossible pour la simple raison qu'il s'agit ici de choses incommensurables et qualitativement différentes.

Tugan-Baranowsky ne peut donc que constater, à l'aide de son ingénieuse théorie, que, pour s'en tenir à l'exemple ci-dessus, les ouvriers reçoivent 4 tonnes de seigle ; mais il ne peut même pas indiquer quelle "part" du produit total représentent ces 4 tonnes de seigle, car il est impossible de diviser 5 tonnes de seigle + 4 pièces de soie par 4 tonnes de seigle.

Seules les valeurs d'échange nous permettent d'effectuer de telles opérations de division.²⁴ C'est précisément cette confusion désarmante entre la valeur et le produit qui est considérée

²⁴ Pour la même raison, les exemples donnés par Tugan-Baranowsky pour démontrer la dépendance proportionnelle entre la productivité du travail et le montant du salaire doivent être qualifiés d'insoutenables. Les deux grandeurs sont exprimées chez lui en argent : nous apprenons par exemple que le salaire annuel moyen de l'ouvrier d'usine en Amérique pour la période de cinquante ans (1880 à 1908) est passé de 1200 couronnes à 2188 couronnes, tandis que "la valeur" du produit annuel obtenu par une force de travail est passée de 5162,60 à 11885 couronnes. En conclure que "le salaire du travail et la productivité du travail ont tous deux augmenté, mais la dernière plus que la première" n'est pas admissible si l'on entend par salaire du travail le salaire réel : 1) parce qu'il ne faut pas conclure de l'augmentation du salaire monétaire que le salaire réel a augmenté proportionnellement ou non, et 2) parce qu'on ne peut rien affirmer sur la productivité du travail sur la base de la seule valeur du produit. Nous avons là encore une confusion puérile entre valeur et produit.

par M. Tugan-Baranowsky comme le dernier mot de la sagesse critique, comme "une purification" de Marx !

Sa formulation de la théorie du salaire ne donne donc aucune explication du salaire en tant que "part" du travailleur salarié, elle se résume plutôt à une pure tautologie, à une répétition de la question avec d'autres mots. Et cela grâce à cette nouvelle et formidable méthode qui consiste à faire abstraction de la valeur en économie.

Nous trouvons également une application conséquente de cette méthode dans la théorie du *profit*.

"Le profit", dit M. Tugan-Baranowsky, "est quelque chose d'étranger au processus de production lui-même, un fait d'origine sociale, lié à une certaine répartition des richesses dans la société".²⁵

S'il s'est avéré dans l'étude de la rémunération du travail qu'on ne peut pas considérer la part *des ouvriers* comme une part dans le *produit*, on le remarque de manière encore plus évidente dans l'analyse du *profit*. Le capitaliste, ce "capital personnifié" selon l'expression de Marx, fonde tous ses calculs sur des opérations avec des valeurs d'échange. Dans la mesure où la production capitaliste est une production pour la production (ce que Tugan-Baranowsky lui-même souligne avec force), elle est avant tout une *production de valeurs*, et son levier est la recherche de valeurs, l'accumulation de *capital*. La compréhension de ce processus d'accumulation est une condition indispensable à la compréhension de la structure de l'ensemble de la société capitaliste. S'il était donc absurde de faire abstraction du prix dans l'étude de la *rémunération du travail*, cela l'est d'autant plus dans l'explication *du profit*.

Mais M. Tugan-Baranowsky ne se laisse pas du tout effrayer par cette objection et y répond dans un article de "*Rußkaja Mißl*"²⁶ de la manière suivante :

C'est possible (l'abstraction du prix. N. B.) et nécessaire (sic !) parce que le profit, une catégorie caractéristique et normale de l'économie capitaliste, ne naît pas sur le marché, dans le domaine de l'échange, mais au-delà du marché, dans la sphère de la production.

Cette affirmation de Tugan-Baranowsky semble certes hautement marxiste, mais elle est en réalité tout à fait fautive. Dans la "sphère de production", le profit n'est que potentiel (selon Marx, une plus-value est créée dans la production, qui n'est réalisée sous forme de *profit* que dans le processus de circulation, donc sur la base des rapports de marché). Il est étrange que Tugan-Baranowsky se trouve ici en contradiction flagrante avec... avec lui-même. Lorsqu'il voulait distinguer les phénomènes de la répartition de ceux de l'échange, il écrivait : "Lorsque nous avons parlé des phénomènes de la production et de l'échange, nous entendions le processus lui-même", mais par les phénomènes de la répartition - nous entendions le résultat final de ce processus par rapport à ses participants..." Le profit est un fait de la répartition ; par conséquent, selon Tugan-Baranowsky, il devrait apparaître comme le résultat du processus de production et d'échange. Mais Tugan-Baranowsky veut prouver qu'il est "possible et nécessaire" de faire abstraction de la valeur, et il abandonne immédiatement sa considération fondamentale de la répartition comme "résultat du processus" et affirme avec zèle le contraire : le profit n'apparaît pas à la fin, mais au début de ce processus. Ce jonglage

²⁵ Tugan-Baranowsky, *op. cit.*, p. 423

²⁶ "*Rußkaja Mißl*", janvier 1910, p. 107.

avec les concepts est parfois très commode, mais ne témoigne pas de la valeur théorique de la nouvelle "doctrine du profit". Dans le même article, un peu plus loin, M. Tugan-Baranowsky enseigne que "le profit capitaliste peut aussi apparaître sous des formes qui ne sont absolument pas liées à la valeur de la marchandise. Prenons par exemple un emprunt dans des objets d'usage courant, etc." (p. 108). Un exemple similaire est également donné : un fermier qui paie les ouvriers en nature. "Qu'est-ce que la théorie de la valeur vient faire ici ?" s'exclame Monsieur Tugan-Baranowsky. L'honorable professeur oublie à nouveau ses disputes (tout à fait justes) sur le profit comme "une catégorie caractéristique et normale de l'économie capitaliste", sinon il n'aurait pas pu parler d'un emprunt d'objets usuels. "On m'objectera peut-être", poursuit l'auteur, "que dans tous ces cas, je suppose une économie en nature, alors que l'économie capitaliste est une économie d'échange. C'est très juste. Mais il est également exact que l'économie d'échange n'est pas non plus fondée sur l'échange, mais sur la production". (On pourrait encore ajouter un "mais" : "il est également vrai que toute économie imaginable - même sur Mars - est basée sur la production").

Il ne s'agit pas de cela, mais du fait que l'appropriation d'un simple surproduit n'est pas caractéristique du capitalisme et que, par conséquent, l'explication de Tugan-Baranowsky n'offre aucune explication des rapports capitalistes.

Comment se forme donc le profit, considéré comme une plus-value ?

En analysant la critique de Böhm-Bawerk à l'égard de Thünen²⁷, Tugan-Baranowsky trouve que les explications de Thünen sont tout à fait suffisantes. Ses arguments (qui concordent avec ceux de Thünen) peuvent être résumés de la manière suivante : Si, avant l'introduction d'une machine quelconque, la quantité de fil est égale à A ; si la quantité de fil ajoutée après l'introduction de la machine est égale à a ; alors la somme totale du fil est égale à : $A + a$. Si nous ajoutons les instruments de travail (dans le cas donné, notre machine) et que nous les désignons par b , nous obtenons pour le produit social total l'expression suivante : $A + a + b$; ainsi, selon Tugan-Baranowsky, l'augmentation du produit social est égale à $a + b$, c'est-à-dire que les revenus sociaux ont été augmentés de cette somme ; mais l'augmentation des dépenses est égale à b ; puisque $a + b > b$ (une somme est toujours supérieure à l'un de ses termes), il s'ensuit que "la valeur de l'augmentation du produit social, provoquée par l'introduction de nouveaux moyens de production, doit également dépasser la valeur de ces moyens de production".²⁸

Il est évident que la machine à filer plus la quantité supplémentaire de fil (produite à l'aide de cette machine) représente quelque chose de plus grand en valeur que cette machine elle-même, car la quantité supplémentaire de fil possède en tout cas une certaine valeur. (Là-même).

Mais si nous examinons ces conclusions de plus près, nous remarquons que chez Tugan-Baranowsky, la valeur apparaît de manière inattendue comme un *deus ex machina*, un secours. L'inégalité $a + b > b$ n'est évidente que si l'on parle de la machine et du fil comme de corps physiques déterminés ; ici, la machine plus une quantité quelconque de fil est vraiment plus que la machine sans fil ; mais du point de vue des rapports de valeur, l'inégalité indiquée ci-dessus reste à prouver, car une égalité d'objets physiques n'est nullement une égalité de

²⁷ Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*.

²⁸ Tugan-Baranowsky, *Fondements*, p. 425.

leurs valeurs (on considère ici deux moments chronologiques différents, où les mêmes valeurs d'usage sont produites dans des conditions de production différentes ; dans le second cas, nous avons une technique améliorée). M. Tugan-Baranowsky tente également de réfuter cette objection.

"Certes," dit-il dans son article "*la théorie de la répartition sociale*", si nous comparons les machines plus le fil à différents moments du temps, en supposant que la valeur des machines a subi une modification pendant cette période, il pourrait s'avérer que la valeur des machines soit supérieure à la valeur de la somme : machines et fil. Une telle hypothèse n'est toutefois pas admissible d'un point de vue méthodologique. Il est question dans le texte d'un cas normal de reproduction du produit social dans de nouvelles conditions techniques, mais en aucun cas d'un cas de fluctuation des prix des marchandises".²⁹

Avec cette remarque, M. Tugan-Baranowsky abandonne complètement son point de vue ; car ce sont précisément les nouvelles conditions techniques qui provoquent ces "fluctuations de prix". M. Struve remarquait à ce sujet avec beaucoup de malice : "Aucune théorie de la valeur, à l'exception de la théorie du travail³⁰, éminemment métaphysique, ne peut faire abstraction des fluctuations accidentelles des prix... Cette composition de mots (fluctuations accidentelles des prix) est une double absurdité dans l'hypothèse de nouvelles conditions techniques qui augmentent la quantité du produit, car la quantité du produit est, selon les principes fondamentaux de la théorie de l'utilité marginale, essentielle pour l'estimation de la valeur".³¹ Ici, pour une fois, M. Struve a raison. Mais même si la vérité était du côté de Tugan-Baranowsky dans ce cas, sa situation ne serait pas sauvée pour autant. En effet, avant d'arriver à l'inégalité $a + b > b$, il a dû, pour calculer l'augmentation des "revenus", soustraire A de $(A + a + b)$ (la première quantité $[A]$ représente le produit social total avant l'introduction des machines, la seconde $[A + a + b]$ le produit social après l'introduction des machines). Dans le résultat de la soustraction, il obtient comme différence $a + b$, ce qui, du point de vue du calcul de la valeur, n'est pas correct dès le départ, puisque le A qui vient en diminution de $(A + a + b)$ est plus petit que le A qu'on voudrait soustraire ; car l'augmentation de la productivité du travail (ou, du point de vue de la théorie de l'utilité marginale, l'augmentation du produit) dans la production de fil a fait baisser la valeur d'échange de la même valeur d'usage A . Ainsi, même si nous laissons la valeur des machines inchangée, M. Tugan-Baranowsky ne parviendra pas à expliquer l'augmentation de la valeur, c'est-à-dire du profit.³²

²⁹ *Théorie sociale de la répartition*, "Rousskaïa Miśl", p. 112, note

³⁰ Nous n'aborderons pas ici le fond de la pensée de M. Struve lui-même dans sa "critique" de la théorie de la valeur-travail. Nous verrons plus loin un exemple de ce fond de pensée.

³¹ Struve, *Théorie de la répartition de Tugan-Baranowsky*, "Ruškaja Miśl", 1811, premier volume.

³² Dans la deuxième édition de ses "*Fondements*", M. Tugan-Baranowsky fait encore une tentative pour justifier son point de vue. "Cette objection", écrit-il à propos de Struve, "se fonde sur le malentendu suivant. Je considère le processus normal de reproduction sociale dans de nouvelles conditions techniques. Lors du passage de la production sous les anciennes conditions techniques, il y a une augmentation du produit. Mais plus tard... je n'ai pas besoin... de supposer une nouvelle multiplication des produits. Je prends en effet l'une des rotations ultérieures du capital social... Dans la rubrique des recettes, nous avons $a + b$, dans la rubrique des dépenses, seulement b . Du point de vue d'une théorie de la valeur quelconque... nous devons reconnaître la valeur d'une unité de produit comme invariable". "Il est très possible", ajoute mélancoliquement M. Tugan-Baranowsky, "que cette explication ne satisfasse pas non plus mes détracteurs. Mais il n'y a rien à faire ! Les vérités les plus évidentes peuvent en effet se heurter à l'incompréhension". (p. 425, note.) Tout ce qui précède serait tout à fait

Tugan-Baranowsky explique le caractère "erroné" de la critique de Böhm-Bawerk à l'égard de Thünen par le fait que Böhm-Bawerk considère le profit du point de vue de l'économie privée ; dans la production individuelle moderne, estime M. Tugan-Baranowsky, avec une division du travail très développée, le produit est dépendant des moyens de production utilisés. Inversement, si nous prenons l'ensemble de l'économie sociale, l'ensemble des moyens de production et l'ensemble du produit social, les dépenses et les recettes s'exprimeront, en termes de qualité, dans les mêmes produits, mais, en termes de quantité, dans des produits différents.

Mais cette affirmation de Tugan-Baranowsky est également fautive. Il arrive généralement que, si nous supposons une transition vers une nouvelle technique, un produit ne reste pas qualitativement le même ; cela devient particulièrement clair si nous supposons une période intermédiaire relativement longue. De plus, cet argument de Tugan-Baranowsky présuppose un état stationnaire des besoins sociaux ; une telle supposition est cependant sans fondement et en contradiction avec la réalité : le processus de croissance de la production capitaliste s'exprime, entre autres, par une augmentation rapide de la diversité des valeurs d'usage.³³

Mais continuons à suivre le vénérable professeur.

"Dans la mesure où", écrit M. Tugan-Baranowsky, "on a en vue la production capitaliste, le profit (nous aimerions bien savoir où il y a un profit en dehors de la production capitaliste ! N.B.) se présente comme un revenu corrélatif à la rémunération du travail... . C'est pourquoi les mêmes facteurs objectifs qui fixent le montant du salaire du travail doivent aussi fixer la somme du profit revenant aux capitalistes". (p. 439.)

Nous avons déjà expliqué plus haut l'absurdité de la notion de "part" des ouvriers, respectivement des capitalistes, et nous n'y reviendrons pas. Mais nous voudrions ici attirer l'attention sur la thèse "extraordinairement importante" suivante, avec laquelle M. Tugan-Baranowsky se distingue et dont il est très fier.

"Le profit et le salaire du travail", lisons-nous à la page 440 des "*Fondements*", "peuvent s'élever simultanément non seulement d'après leurs grandeurs absolues, comme l'ensemble des produits revenant à la classe capitaliste (?) et ouvrière, mais aussi comme parts du produit social". (Souligné par Tugan-Baranowsky. N. B.) "Pour l'économie nationale moderne, poursuit M. Tugan-Baranowsky, qui n'a pas dépassé Ricardo à cet égard, l'augmentation simultanée des parts des ouvriers et des capitalistes dans le produit social... doit paraître absolument impossible. Mais cette impossibilité apparente est due au fait que la science

exact si M. Tugan-Baranowsky avait comparé les rotations du capital après l'introduction des machines. Mais il n'y aurait alors aucun excédent de "recettes". La différence $a + b$ est en effet obtenue après la soustraction de A de $(A + a + b)$, c'est-à-dire en comparant deux circulations, l'une avant, l'autre après l'introduction des machines. Ceci est, nous semble-t-il, suffisamment clair.

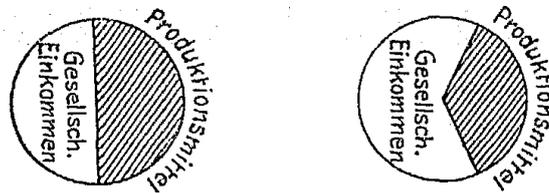
³³ On peut aussi faire une objection générale à ce sujet. Même si M. Tugan-Baranowsky avait réussi à prouver l'augmentation de la valeur pour l'ensemble de l'économie sociale (ce qu'il n'a pas réussi à faire), le problème ne pourrait pas être considéré comme résolu. Comme l'explique très justement Böhm-Bawerk à l'encontre de Thünen, on ne peut pas toujours voir "l'ensemble" ; il faut aussi expliquer le fait du profit individuel. Le fait du "taux d'intérêt" individuel n'est pas nié par Tugan-Baranowsky lui-même. Mais il n'y a chez lui aucun pont entre l'augmentation de la valeur sociale et l'augmentation de la valeur du capitaliste individuel ; par conséquent, le fait du profit individuel ne trouve aucune explication.

moderne considère l'ensemble du produit social comme composé uniquement d'objets d'usage personnel".³⁴

Il se passe en réalité, selon M. Tugan-Baranowsky, ce qui suit : Le produit social se compose de deux parties, dont l'une est répartie entre les classes sociales, l'autre est utilisée pour la reconstitution des moyens de production et ne revient à aucune classe sociale comme revenu.

"Si nous ne négligeons pas", dit-il, le fait que la valeur de l'ensemble du revenu social n'atteint jamais la valeur de l'ensemble du produit social, la possibilité d'une augmentation simultanée à la fois du profit et du salaire du travail en tant que parts du produit social nous apparaîtra compréhensible". (p. 441)... La somme totale du produit social augmente ; cet excédent de produit augmente en conséquence la somme totale du revenu social, et grâce à cela, tous les revenus sociaux peuvent augmenter simultanément *au prix d'une diminution de la part des moyens de production*. (p. 441 ; souligné par nous. N. B.)

Laissant de côté la terminologie étrangement changeante de Tugan-Baranowsky (tantôt produit, tantôt valeur), nous voudrions reproduire la représentation graphique que M. Tugan-Baranowsky utilise pour expliquer la thèse qu'il vient d'exposer. Il y a deux cercles "qui doivent représenter les produits de la même quantité de travail social dans des conditions différentes de la production sociale".



[*Produktionsmittel* : moyens de production ; *Gesellsch. Einkommen* : revenus soc.[iaux]]

La croissance de la productivité du travail a pour conséquence la réduction des dépenses sociales pour la reconstitution des moyens de production, la partie noire du cercle diminue et, en conséquence, la partie blanche augmente. Il en résulte, selon Tugan-Baranowsky, la possibilité d'une augmentation simultanée du profit et de la rémunération du travail en tant que parts du produit social.

C'est là que réside l'argumentation convaincante de Tugan-Baranowsky, mais seulement en apparence, car les affirmations de l'auteur reposent sur la même erreur que celle qui est à la base de la "découverte" de "l'antinomie principale de la théorie de la valeur-travail", faite par M. Struve.³⁵

³⁴ On pourrait croire, en lisant ces derniers mots, que le deuxième volume du "Capital" n'était pas encore imprimé en 1912, lorsque les "Fondements" de Tugan-Baranowsky ont été publiés.

³⁵ Nous reproduisons ici la formulation de Struve lui-même : analysant la loi de la chute du taux de profit ($\frac{s}{c+v}$), M. Struve constate les "antinomies" suivantes : 1) Le produit libre ou revenu pur de la société, dont la grandeur est un pourcentage de la productivité du travail social, croît progressivement par rapport à l'ensemble du capital social. 2) La chute du taux de profit est conditionnée par la croissance progressive du capital constant, du fait que cette croissance constitue la base technico-économique de l'augmentation de la productivité du travail. ("Schisn", février 1900.)

M. Tugan-Baranowsky affirme en effet que la quantité de *travail* utilisée pour la production des moyens de production est proportionnelle à la quantité de travail utilisée pour la production de l'ensemble du produit social. C'est dans ce fait que s'exprime, selon lui, la croissance de la productivité du travail.

Pour clarifier cette question, nous allons nous servir d'une formulation mathématique. Comme il est question ici de valeurs travail, nous pouvons utiliser la terminologie de Marx. **c** désigne donc le capital constant (les moyens de production), **v** le capital variable (les objets d'usage courant des travailleurs), **s** la survaleur. M. Tugan-Baranowsky affirme alors que le rapport $\frac{c}{c+v+s}$ doit diminuer avec la croissance de la productivité du travail ou, en d'autres termes, que $\frac{v+s}{c}$ doit augmenter.

Il n'est cependant pas difficile de prouver le contraire, à savoir que la grandeur $\frac{c+v+s}{c}$ diminue avec la croissance des forces productives. Pour cela, nous allons décomposer notre formule en : $\frac{c}{c} + \frac{v+s}{c}$. En examinant cette somme de plus près, nous arrivons à la conclusion que le premier terme est une grandeur constante égale à un ($\frac{c}{c} = 1$) ; le deuxième terme représente le rapport entre la grandeur du travail vivant et celle du travail mort. Or, le processus de croissance de la productivité du travail se traduit précisément par une diminution relative de la quantité de travail vivant : en consommant proportionnellement plus de travail pour la production des moyens de production et proportionnellement moins pour la production directe des objets d'usage courant, il est possible d'obtenir un accroissement énorme de ces derniers.

Ainsi, la fraction $\frac{v+s}{c}$ devient plus petite et, par conséquent, toute l'expression $\frac{c+v+s}{c}$. C'est une vieille erreur, déjà expliquée à plusieurs reprises, la confusion du produit avec sa valeur (erreur que M. Tugan-Baranowsky, comme nous l'avons vu, a érigée en principe), qui a conduit notre auteur à sa découverte erronée, mais annoncée en grande pompes.

La même confusion "de principe" amènerait M. Tugan-Baranowsky à un brillant achèvement de sa théorie du profit, à cette expression étonnante de "l'intérêt du capital", qui lui fait diviser avec calme la somme des choses les plus diverses (par exemple la toile, le blé, la soie, le saucisson, etc.) par la somme d'autres choses diverses (par exemple les machines à filer, la houille, les hauts fourneaux, etc.) Le créateur de la nouvelle "théorie sociale de la répartition" devait nécessairement en arriver à cette absurdité en mettant en relation les produits eux-mêmes au lieu de leur valeur. Or, c'est précisément en cela que consiste sa nouvelle méthode si fièrement annoncée, dont l'introduction est décrite par M. Tugan-Baranowsky comme "la purification du marxisme des éléments non scientifiques".

Voilà donc le nouvel "édifice" théorique de M. Tugan-Baranowsky. Tous les "anciens" éléments qu'il contient sont empruntés au système de Marx, et représentent quelque chose de vraiment précieux ; par contre, tout ce que notre critique perspicace appelle "purification du marxisme de ses éléments non scientifiques" est absolument sans valeur. L'effort pour détacher la lutte des forces sociales dans le processus de répartition des formes de cette

En qualifiant cette "antinomie" d'"absurdité", M. Struve ne fait que laisser transparaître l'absurdité de son jugement. Il confond tout simplement valeur d'usage et valeur d'échange. **s** (survaleur) chute par rapport à **c + v** en tant que valeur d'échange, mais croît à une vitesse prodigieuse en tant que valeur d'usage. **v**.

Cependant, lorsque nous parlons de valeurs d'usage, il n'est plus question de la fraction $\frac{s}{c+v}$, mais la croissance des forces productives et la chute du taux de profit ne sont pas du tout contradictoires.

répartition conduit à de tels schémas, si vides de contenu qu'ils peuvent accueillir n'importe quelle forme de répartition : l'abstraction de l'élément de valeur conduit inévitablement à une méthode hautement insensée d'opérations arithmétiques avec des objets divers, ce qui a pour conséquence une série d'erreurs tout à fait naïves. Ces mêmes opérations sur les valeurs d'usage n'obscurcissent pas seulement la compréhension des formes particulières et spécifiques d'appropriation du surproduit propres au capitalisme, elles rendent également insolubles les questions de l'origine du profit, de l'accumulation du capital, du mouvement de l'économie capitaliste dans son ensemble.

C'est là le résultat vraiment déplorable de la nouvelle théorie. M. Tugan-Baranowsky souligne cependant la valeur pratique de sa théorie. Mais, bien que sa théorie contienne de nombreux "grains d'éthique", elle n'offre rien pour la pratique du prolétariat en lutte.